

**КОРОЛЕВСКИЙ ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ
ЭКОНОМИКИ И СОЦИОЛОГИИ**

С.У. Нуралиев, Д.С. Нуралиева

**ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕВЫХ
РЫНКОВ**

Монография

КОРОЛЕВ 2009

Нуралиев С.У. Экономика отраслевых рынков: Монография. Королев М.О.: КИУЭС. 2009. – 257 с.

Монография посвящена актуальным проблемам развития и регулирования отраслевых товарных рынков с учетом особенностей современного этапа экономического развития. Она состоит из трех разделов. Первый раздел посвящен вопросам теории и закономерностям развития отраслевых товарных рынков, второй раздел - проблемам формирования и совершенствования экономических отношений на мировых товарных рынках, развитию интеграции и функционированию межгосударственных интеграционных объединений. Третий раздел книги посвящен вопросам развития товарных рынков основных отраслей экономики и ведущих стран мира.

Книга может представлять интерес для руководителей предприятий и организаций, работающих в сфере производства и обращения товаров и услуг, преподавателям и студентам высших учебных заведений, научным сотрудникам, занимающимся проблемами развития и регулирования рынка товаров и услуг.

Рецензенты: заведующий кафедрой теории и практики кооперации Российского университета кооперации, д.э.н., профессор Ткач А.В.; к.э.н., доцент кафедры Экономики КИУЭС Горелова Л.В.

Рекомендовано к изданию:

Учебно-методическим советом КИУЭС. Протокол № .

Редактор: Т.Б. Баранова.

Компьютерная верстка: Б.В. Бутенко.

© Королевский институт управления,
экономики и социологии, 2009

© Нуралиев С.У., 2009

Тираж 150 экз. №

Отпечатано в типографии КИУЭС
г. Королев, ул. Гагарина, д. 42, тел. 516-99-29
www.kimes, e-mail: kimes@kimes.ru

ПРЕДИСЛОВИЕ

Целью любой экономической системы является удовлетворение спроса населения в продуктах питания, товарах и услугах. Эта цель в развивающейся экономике достигается на основе эффективной организации производства с применением современных достижений научно-технического прогресса, четкого разделения и эффективной организации труда. Доведение произведенной продукции до конечных потребителей в условиях рыночной экономики осуществляется через систему экономических отношений в сфере производства и товарного обращения.

Огромное число мелких и мельчайших предприятий не имеет достаточно количества финансовых ресурсов для внедрения современных технологий и поддержания необходимого уровня квалификации работников. Поэтому по эффективности товародвижение дорого обходится обществу, совокупные издержки обращения на всех его стадиях составляют более половины конечной цены товара.

Это дало основание некоторым экономистам сделать вывод о том, что достигнутый уровень технологии и организации производства в известной мере исчерпал свои возможности влиять на эффективность использования ресурсов, а новые резервы повышения эффективности следует искать в сфере рационализации связей производства и потребления. Известный американский экономист Р. Бартелс заметил, что «достигнутый уровень знаний в области товарного обращения позволяет решать лишь частные задачи повышения эффективности использования ресурсов в отдельных звеньях, тогда как для рационализации функционирования товарного обращения в хозяйстве необходим более высокий уровень раскрытия социально-экономических закономерностей его развития».

В связи с этим исследование проблем экономических отношений на отраслевых товарных рынках, совершенствования форм и методов товародвижения стало актуальным и необходимым условием повышения эффективности функционирования и развития отраслевых рынков. Актуальность исследования закономерностей развития экономических отношений на рынке товаров и услуг будет возрастать по мере развития экономики и благосостояния населения.

Кроме того, понимание механизма и закономерностей формирования и функционирования отраслевых рынков, оборота экономических ресурсов, формирования затрат и результатов в системе товародвижения является необходимым условием разработки и реализации стратегии развития производственных и торговых предприятий, профессиональной подготовки кадров и принятия эффективных управленческих решений.

Оценка состояния и тенденций развития экономических отношений необходима также инвесторам и кредиторам при принятии решений о вложении финансовых средств в их развитие, органам государственного и муниципального управления при обосновании соответствующих бюджетов. С помощью рыночного механизма саморегулирования достигается необходимое согласование интересов общества и всех участников процесса товародвижения. Участие предприятий в решении социально-экономических, информационных и экологиче-

ских задач, связанных с продовольственной и экономической безопасностью страны, охраной окружающей среды, поддержкой социальных программ, обеспечивается системой государственного регулирования экономики.

В разумном сочетании возможностей рыночного саморегулирования и государственного регулирования экономики, конкуренции и концентрации производства и реализации товаров, самостоятельности предприятий и целостности народного хозяйства страны заключаются основные принципы современного хозяйствования. Отечественный и зарубежный опыт применения этих принципов хозяйствования свидетельствует, что в них заложены существенные резервы повышения эффективности развития отраслей экономики страны. Практическая их реализация зависит от обоснованности применяемых методов государственного регулирования, их соответствия характеру и специфике рыночных отношений в нашей стране, а также от уровня подготовки специалистов по принятию управленческих решений.

Эффективность отраслевых рынков во многом зависит от конъюнктуры мировых товарных рынков и международной торговли, которая основывается на теории рыночной экономики. В условиях роста экономической взаимозависимости значение международной торговли выходит далеко за пределы этих рамок. Она начинает впитывать отдельные, и весьма существенные, элементы как базовой теории рыночной экономики, так и прикладных бизнес-дисциплин, постепенно превращаясь в универсальную теорию открытой экономики, применяемую сегодня как для большинства стран мира, так и для сферы их экономического взаимодействия.

В данном случае принято более узкое определение международной торговли как части теории рыночной экономики, изучающей закономерности взаимодействия хозяйственных субъектов разной государственной принадлежности в области международного обмена товарами, движения факторов производства и формирования международной экономической политики государств.

В теории международной торговли, как и в любой общественной науке, не существует абсолютно верных или абсолютно ложных понятий, теорем и подходов. Практически любой тезис является дискуссионным и подлежит многократной проверке. Поэтому в ряде случаев используется дискуссионный подход к международной торговле, означающий изложение диаметрально противоположных точек зрения по одному и тому же вопросу, если каждая из них в достаточной степени убедительна и доказуема.

Структура изложения материала обеспечивает последовательное рассмотрение основных закономерностей формирования экономических отношений на отраслевых товарных рынках, раскрывает закономерности движения конкретного товара и факторов его производства на мировых товарных рынках. Она освещает такие важнейшие вопросы, как закономерности спроса и предложения на конкретный товар и факторы его производства, механизмы ценообразования и связанные с ними элементы макроэкономического регулирования.

Раздел I.

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНКА, ТЕОРИИ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ ЕГО РАЗВИТИЯ

Глава 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА И ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ РАЗВИТИЯ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ

1.1. Понятие, классификация и условия возникновения товарных рынков

В самом общем виде *рынок* можно характеризовать как стихийный порядок, определяемый взаимодействием производителей и потребителей. Участниками рынка являются как производители товаров и услуг, так и их конечные потребители. Основными субъектами рыночного хозяйства являются домашнее хозяйство, бизнес и правительство.

Домашнее хозяйство как субъект рынка представлено в виде структурной единицы из одного или более человек, функционирующей в потребительской сфере экономики. В рамках домашнего хозяйства потребляются конечные продукты сферы материального производства и сферы услуг. Домашние хозяйства являются собственниками и поставщиками факторов производства в рыночной экономике, а полученные от продажи своих товаров и услуг труда деньги расходуются ими для удовлетворения личных потребностей.

Бизнес представляет собой предпринимательскую структуру, функционирующую на рынке с целью получения дохода (прибыли). Бизнес предполагает вложение в дело собственного или заемного капитала, доход от которого расходуется не просто на личное потребление, а для расширения производственной деятельности. Бизнес является поставщиком товаров и услуг в рыночном хозяйстве.

Правительство как субъект рыночного хозяйства представлено главным образом различными бюджетными организациями, которые не имеют своей целью получение прибыли, а реализуют функции государственного регулирования экономики.

Один и тот же человек может быть в составе и домашнего хозяйства, и бизнеса, и правительственного учреждения. Например, работая по найму государственным служащим, человек является представителем правительственной организации, владея ценными бумагами какой-либо корпорации, он представляет бизнес, а расходуя свой доход на цели личного потребления, он является членом домашнего хозяйства.

Мировой товарный рынок представляет собой совокупность национальных товарных рынков, участвующих в международном разделении труда и связанных международными экономическими отношениями. Основой формирования и развития мирового товарного рынка является международное разделение труда.

Мировой товарный рынок базируется на развитии внутренних товарных рынков отдельных стран, когда товары и факторы их производства (рабочая сила и капитал) выходят за национально-государственные рамки и начинают свое движение в системе международных экономических отношений.

Мировые товарные рынки классифицируются в основном по двум основным признакам (территориальному и отраслевому). Классификация мировых товарных рынков представлена на рис. 1.1.



Рис. 1.1. Классификация мировых товарных рынков

По территориальному признаку мировой товарный рынок делится на:

- *внутренний рынок* – это такой рынок, когда все производимые и предназначенные для продажи товары и услуги реализуются внутри данной страны. Он предполагает, что отечественные продукты реализуются отечественным потребителям и не уходят за границу, что практически на современном этапе невозможно.
- *национальный рынок* – это рынок конкретной страны (государства), когда определенная часть рынка товаров этой страны связана международными экономическими отношениями с другими странами в организации товарообмена. Национальный товарный рынок предполагает наличие экспорта и импорта товаров.
- *международный рынок* – это совокупность национальных рынков, которые связаны международными экономическими отношениями с рынками других стран в рамках Межгосударственных интеграционных объединений.
- *мировой рынок* – это синтетическое понятие, объединяющее рынки всех стран в единое целое. При этом связь между рынками отдельных стран осуществляется посредством международной торговли товарами с учетом международного движения факторов производства и международного информационного обмена.

Становление простейшей формы внутреннего рынка, где все, что предназначено для продажи, сбывается самим производителем непосредственно покупателю из рук в руки, относится к самой ранней стадии становления рынка.

Следует отметить, что практически сразу после возникновения рынки начали специализироваться.

Национальные рынки товаров характеризуются тем, что часть рынка уже ориентирована на иностранных поставщиков и покупателей товаров. Они в свою очередь как и другие рынки делятся по отраслевым и территориальным признакам. По территориальному признаку они делятся на федеральный, региональный и местный.

Международные товарные рынки, представлявшие собой совокупность национальных рынков в рамках межгосударственных интеграционных объединений, вначале возникли в Европе, затем на Ближнем Востоке и на Дальнем Востоке. Промышленность была тесно связана с национальными рынками, товары для вывоза за рубеж представляли собой готовые продукты и производились из местного сырья, а торговля носила в основном двусторонний характер.

Активное развитие вывоза товаров на внешние рынки и формирование международных экономических отношений началось после великих географических открытий XVII-XVIII веков. Расширение спроса в первой половине XIX века привело к развитию крупной фабрично-заводской индустрии, продукция которой уже не могла сбываться только на внутреннем рынке, ей требовался всемирный сбыт.

Так в эпоху первоначального накопления капитала произошло стягивание, перерастание локальных центров межгосударственной торговли в единый мировой товарный рынок. Его окончательное формирование завершилось к рубежу XIX-XX веков, когда товарное производство в ведущих странах достигло высокого уровня развития.

Мировой товарный рынок как сфера устойчивых товарно-денежных отношений между странами, основанных на международном разделении труда и других факторов производства характеризуется следующими основными чертами:

- товарный рынок выходит за рамки национальной экономики с целью расширения рынков сбыта товаров и услуг;
- способствует межгосударственному перемещению товаров, находящихся под воздействием не только внутреннего, но и внешнего спроса и предложения;
- оптимизирует использование факторов производства, подсказывая производителю, в каких отраслях и регионах они могут быть применены наиболее эффективно;
- выполняет санирующую роль, выбраковывая из международного обмена товары, которые не в состоянии обеспечить международный стандарт качества при конкурентных ценах.

Товар, находящийся на мировом рынке в фазе обмена, выполняет информационную функцию, сообщая усредненные параметры совокупного спроса и совокупного предложения, через которые каждый из участников может оценить и адаптировать параметры своего производства. Выступая сферой межгосударственного обмена товарами, мировой рынок оказывает обратное влияние на производство, показывая ему, что, сколько и для кого нужно производить. В

этом смысле мировой рынок оказывается первичным по отношению к производителю и является центральной категорией в мировой экономике.

Главным признаком существования мирового товарного рынка является передвижение товаров между странами. Мировой товарный рынок характеризуется наличием международных товарно-денежных отношений, представляющих собой совокупность объемов внешней торговли.

Применительно к одной стране на товарном рынке обычно используется термин «внешняя торговля государства», применительно к торговле двумя товарами между странами - «межгосударственная, взаимная или двусторонняя торговля», а применительно к торговле между всеми странами - «международная или мировая торговля».

Часто под международной торговлей понимают торговлю не только товарами, но и услугами. Услуги - это те же товары, но не имеющие овеществленной формы. Международная торговля товарами состоит из двух встречных потоков товаров (экспорта и импорта) и характеризуется торговым сальдо и торговым оборотом.

По принятым в мире стандартам статистики международной торговли ключевым элементом для признания торговли международной является факт пересечения товаром таможенной границы государства и фиксации этого факта в соответствующей таможенной отчетности. При этом меняет товар собственника или нет - значения не имеет.

Экспорт и импорт товаров на мировом рынке являются двумя ключевыми понятиями, характеризующими международное движение товаров. Эти понятия применяются для всестороннего анализа международной торговли.

На основе рассмотренного выше можно сделать следующие выводы:

- мировой рынок представляет собой сферу международного баланса спроса и предложения на товары, экспортируемые и импортируемые странами;
- размеры экспорта определяются размерами избыточного предложения товара, размеры импорта - размерами избыточного спроса на товары;
- факт наличия избыточного предложения и избыточного спроса устанавливается в процессе происходящего на международном рынке сравнения внутренних равновесных цен на одинаковые товары в различных странах;
- цена, по которой осуществляется международная торговля, находится между минимальной и максимальной внутренними ценами равновесия, существующими в странах до начала торговли;
- изменение мировой цены ведет к изменению количества экспортируемых и импортируемых товаров на мировом рынке, а изменение количества экспортируемых и импортируемых товаров приводит к изменению мировой цены.

Проявляется мировой рынок товаров через международную торговлю, представляющую собой совокупность объемов внешней торговли всех стран мира и состоящую из двух встречных потоков товаров (экспорта и импорта). Простейшая модель мирового товарного рынка, называемая моделью частичного равновесия показывает основные функциональные взаимосвязи между внутренним спросом и предложением товаров на мировом рынке, а также определя-

ет количественные объемы экспорта и импорта на основе равновесной цены, по которой осуществляется торговля.

Характерной особенностью функционирования мирового товарного рынка является межгосударственное перемещение товара или организация международной торговли. При переходе товарного производства от стадии мирового рынка к стадии мирового хозяйства возникает международное перемещение уже не только товара, но и факторов его производства, прежде всего капитала и рабочей силы.

Поэтому категория мирового товарного рынка затрагивает в основном сферу обращения. При широкой трактовке понятия факторов производства любой товар можно рассматривать и как фактор производства. Например, молоко является и товаром, и фактором производства. Как товар его продают в магазине, но как фактор производства оно используется для воспроизводства рабочей силы.

Отличие мирового хозяйства от мирового товарного рынка заключается в том, что мировой рынок проявляется через международное движение товаров, а мировое хозяйство включает все основные параметры мирового товарного рынка и дополняет его новыми существенными чертами, связанными с международной мобильностью факторов производства.

Наиболее характерными чертами современного мирового товарного рынка являются:

- развитие международного разделения труда и перемещение прежде всего товаров и услуг за пределы национальных границ;
- рост производства товаров и услуг на предприятиях, располагающихся в нескольких странах, в первую очередь в рамках транснациональных корпораций;
- экономическая политика государств, предусматривающая поддержку международного движения товаров и услуг на двусторонней и многосторонней основе;
- возникновение экономики открытого типа в рамках многих государств и межгосударственных объединений.

Таким образом мировой товарный рынок является закономерным результатом развития международного разделения труда, специализации производства и международной интеграции национальных товарных рынков.

Отличительной особенностью мирового товарного рынка от мирового хозяйства является то, что мировое хозяйство помимо традиционной международной торговли включает также вывоз капитала, международную миграцию рабочей силы и торговлю технологией, а также возникающие на этой основе международные по своему характеру предприятия.

Важнейшим условием возникновения рынка является общественное разделение труда, поскольку в любом сообществе людей никто из участников рыночного хозяйства не может жить за счет полного самообеспечения всеми необходимыми для жизни производственными ресурсами и экономическими благами.

Вторым важнейшим условием возникновения рынка является специализация производства, которая означает, что различные группы производителей занимаются отдельными видами хозяйственной деятельности. Специализация производства определяется принципом сравнительного преимущества, т.е. способностью производить продукцию при относительно меньшей альтернативной стоимости.

Сравнительное преимущество является одним из центральных понятий в экономической теории. Производители обладают разными навыками и по-разному обеспечены ресурсами. Поэтому им целесообразнее специализироваться на производстве того вида продукции, где у них это производство имеет относительно меньшую альтернативную стоимость.

Третьим важным условием возникновения рынка является так называемая экономическая обособленность, или хозяйственная автономия субъектов рынка, которая означает, что только сам производитель решает, что производить, как производить, кому и где продавать созданную им продукцию.

Для возникновения и эффективного функционирования рынка какого-либо товара необходимы соответствующие «правила игры», наделяющие субъектов хозяйства теми или иными правомочиями. Трудно специализироваться, например, на производстве какого-либо конкретного вида продукции сельского хозяйства если земельный участок в любое время может быть конфискован государством или производитель продукции лишен права реализовать эту продукцию на рынке с целью получения дохода. Конечно, можно заставить производить какую-то продукцию силой, путем принуждения, но тогда мы не можем говорить о существовании рынка как такового.

Четвертым условием возникновения рынка какого-либо продукта является величина трансакционных издержек или объем затрат на производство и реализацию этого вида продукции. Допустим, человек решил заняться производством конкретного вида продукции с целью последующей ее продажи. Однако необходимо получить соответствующее разрешение на подобную деятельность от органов государственной власти.

Если все трансакционные издержки для желающих заняться производством определенного вида товара на продажу, по предварительным расчетам, окажутся выше предполагаемого дохода, то рынок этого товара не будет и не может быть создан. В связи с этим можно сделать вывод о том, что трансакционные издержки также являются одним из определяющих условий возникновения рынка.

Пятым важным условием возникновения рынка является свободный обмен ресурсами. Поскольку общественное разделение труда, специализация производства и обмен товарами между участниками рынка могут существовать и в иерархических системах, где Правительство определяет кому и что производить, кому и с кем обмениваться произведенной продукцией. Только свободный обмен товарами и ресурсами позволяет сформироваться свободным ценам, которые и будут подсказывать хозяйственным агентам наиболее эффективные направления их деятельности.

1.2. Основные элементы функционирования товарного рынка

Основными элементами функционирования рынка являются цена, спрос и предложение, конкуренция. Любая экономическая система сталкивается с необходимостью решения трех основных вопросов: Что производить? Как производить? Для кого производить? В рыночной экономике эти вопросы решаются главным образом через рыночный механизм цен, спроса и предложения, а также рыночной конкуренции.

Цена является главным элементом, определяющим спрос на товары и услуги и соответственно регулирующим предложение или объемы производства.

Например, в результате роста доходов люди стали достаточно зажиточными и могут позволить себе ежедневно питаться мясом, а не только одной картошкой или хлебом. В связи с этим потребитель сокращает покупки картофеля и хлеба, начинает покупать больше мяса и тем самым вызывает рост цен на мясо и снижение цен на картофель или хлеб. В результате производители картофеля и хлеба терпят убытки, а животноводы получают дополнительный доход. Высокий доход животноводов позволяет им вложить больше средств в развитие производства мяса.

С другой стороны, вследствие снижения цен на картофель или хлеб производство этих видов продукции становится менее выгодным по сравнению с производством мяса. Многие из тех, кто работает в сфере производства картофеля и хлеба оставляют свою работу в поисках более высокой оплаты труда в других местах. Предприниматели, занятые производством картофеля и хлеба, теряют часть прибылей и начинают искать более выгодные сферы приложения капитала. Со временем установившееся новое соотношение цен обеспечивает увеличение производства мяса.

Таким образом, важнейшими инструментами, способствующими установлению равновесия на рынке, являются цена, спрос, предложение и конкуренция. Изменение относительных цен служит ориентиром для производителя при определении объемов производства, влияет на выбор технологии производства и в конечном итоге цены предопределяют кому предназначен и кем конкретно будет потреблен продукт.

Спрос характеризуется как представленная на рынке потребность в конкретном количестве того или иного товара, который потребитель может купить при сложившихся ценах и денежных доходах. Предложение - это количество товаров, которое производители готовы предложить к продаже при данной цене.

Изменение соотношения между спросом и предложением порождает колебания рыночных цен вокруг так называемой цены равновесия. Через эти колебания устанавливается тот уровень цен, при котором обеспечивается равновесие спроса и предложения и в конечном итоге равновесие производства и потребления.

Конкуренция, являясь важнейшим инструментом развития рынка, способствует активизации предпринимательства. Целью каждого предпринимателя является максимизация прибыли и расширение масштабов хозяйственной деятельности. Конкуренция неизбежно приводит к взаимной борьбе предпринимателей за наиболее выгодные условия производства и сбыта товаров.

Если предложение какого-либо товара больше, чем спрос на него, то усиливается конкурентная борьба между продавцами. Каждый из них, чтобы продать свой товар, зачастую вынужден снижать цену, что, как правило, влечет за собой сокращение производства данного товара. Если спрос больше, чем предложение, то конкурировать друг с другом вынуждены уже покупатели. Для того, чтобы иметь возможность приобрести дефицитный товар, каждый из них старается предложить по возможности более высокую цену, чем это могут сделать его конкуренты. В условиях дефицита цена повышается, и это стимулирует увеличение производства или предложения данного товара. Поэтому конкуренция является необходимым условием и важнейшим инструментом функционирования рыночного механизма. Однако характер конкуренции может быть различным, что существенно влияет на способ достижения рыночного равновесия.

Между рыночной ценой товара и тем его количеством, на которое предъявляется спрос, существует определенное соотношение. К примеру, чем выше цена при данном уровне доходов, тем меньше уровень спроса или наоборот, чем ниже цена, тем больше покупателей и спрос на приобретаемый товар. График зависимости цены от величины спроса представлен на *рис. 1.2.*

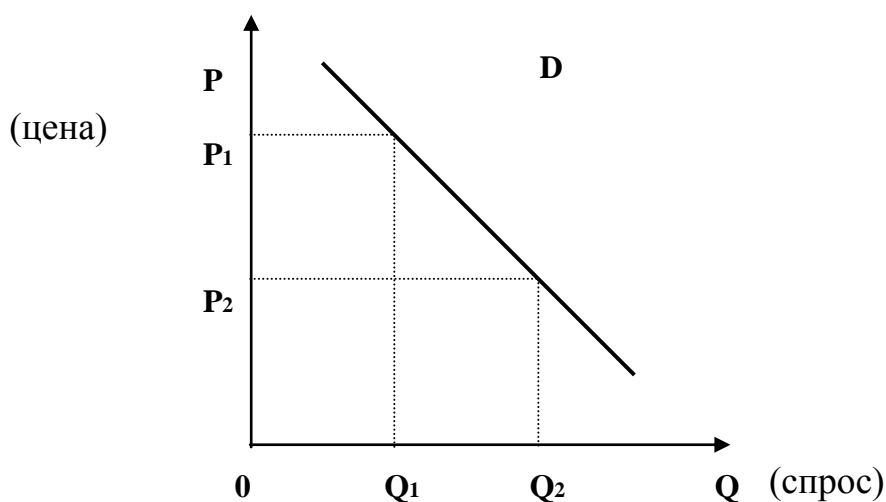


Рис. 1.2. Кривая спроса

Если на абсциссе обозначить количество товара Q , покупаемого на рынке, а на ординате - движение цены P , то получится графическое изображение этой зависимости.

Кривую D в экономической литературе называют *кривой спроса*. По этому графику можно определить, как изменится величина спроса (Q) при изменении цены (P). Если при цене P_1 величина спроса составляет Q_1 , то при снижении цены до P_2 величина спроса увеличится до Q_2 , и т. д. Кривая спроса показывает, что между уровнем рыночной цены (P) и величиной спроса (Q), существует обратная зависимость.

Закон спроса означает, что если цена какого-либо товара повышается (при других равных условиях), то величина спроса предъявляется на этот товар снижается. Другими словами если на рынок поступает большее количество какого-

либо товара, то, при прочих равных условиях, этот товар может быть реализован по менее высокой цене. Закон спроса имеет силу в отношении практически всех товаров. Кривая спроса и закономерности его изменения могут быть объяснены при помощи двух известных в экономической теории эффектов (*эффекта дохода и эффекта замещения*).

Эффект дохода показывает, как изменяется реальный доход потребителя и его спрос при изменении цен на товары. Например, при снижении цены картофеля в 2 раза потребитель на свой постоянный доход может купить его в 2 раза больше. Если же сохранить потребление картофеля на прежнем уровне, то на «высвобожденные» деньги можно приобрести дополнительное количество мяса, конфет или других товаров. Понижение цены товара позволяет расширить объем спроса, в чем и заключается смысл эффекта дохода.

Эффект замещения демонстрирует взаимосвязь между относительными ценами товаров и объемом спроса потребителя. Снижение цен на картофель, как в нашем примере, при неизменном уровне цен на другие товары означает их относительное удешевление по сравнению, например, с яблоками, грушами, сливами и др. Потребитель начнет замещать относительно более дорогие яблоки, груши покупкой более дешевых видов продукции.

Эффект дохода и эффект замещения действуют не изолированно, а во взаимодействии друг с другом, и в различных ситуациях может преобладать более сильное влияние одного из них. В ситуациях с покупкой *нормальных товаров* (т. е. товаров, спрос на которые увеличивается по мере роста дохода потребителя) эффект дохода и эффект замещения действуют в одинаковом направлении, вызывая больший объем спроса при снижении цен на товары.

Но существуют так называемые *низкокачественные товары*, чьи потребительские качества невысоки (маргарин, низкокачественные сигареты и т. п.). В случае изменения цен на такие товары эффект дохода и эффект замещения действуют в противоположных направлениях. С одной стороны, снижение цен на низкокачественные товары ведет к росту спроса на них (эффект замещения). С другой стороны, вследствие действия эффекта дохода потребитель становится богаче и тем самым сокращает или исключает из своего потребления низкокачественные товары. Кривая спроса на низкокачественный товар (как и в случае с нормальными товарами) будет иметь отрицательный наклон.

Исключением из закона спроса является ситуация, когда снижение цены приводит к уменьшению спроса, а увеличение цены - повышению спроса на товар. Эта ситуация называется *эффектом Гиффена* (по имени английского экономиста Р. Гиффена (1837-1910)). Такая ситуация характерна тогда, когда бедные рабочие семьи расширяют потребление картофеля, несмотря на его подорожание. Поскольку картофель занимает большую долю расходов на еду в бедных семьях, то при росте цен на картофель бедная семья вообще вынуждена отказаться от покупки мяса, тратя весь свой небольшой доход на покупку картофеля. В этом случае кривая спроса имеет положительный наклон, т.к. при снижении цены на такой товар спрос на него уменьшается, а при повышении цены наоборот увеличивается.

Другим (помимо эффекта Гиффена) исключением из закона спроса является то, что некоторые потребители могут сокращать свой спрос на товар при снижении его цены, поскольку данный товар становится более доступным и масштабы его потребления растут, поскольку отдельная категория потребителей не хочет быть «как все». С другой стороны, спрос на эксклюзивные дорогостоящие товары может даже возрасти, если цены на них увеличатся, так как богатый покупатель приобретает эти товары прежде всего из-за престижных соображений (так называемый *эффект Веблена*).

Если рассмотреть рыночную ситуацию со стороны продавцов, или со стороны предложения, то можно заметить обратную картину. Все продавцы будут стремиться получить на рынке самую высокую цену, и чем выше будет цена, тем активнее они будут пытаться продать большее количество товара, т. е. увеличить предложение.

Закон предложения означает, что у каждого продавца объем предложения (S) будет меняться в зависимости от цены (P). Иными словами, чем выше цена при прочих равных условиях, тем выше размер предложения на рынке данного товара. Графически данная зависимость изображена на *рис. 1.3*.

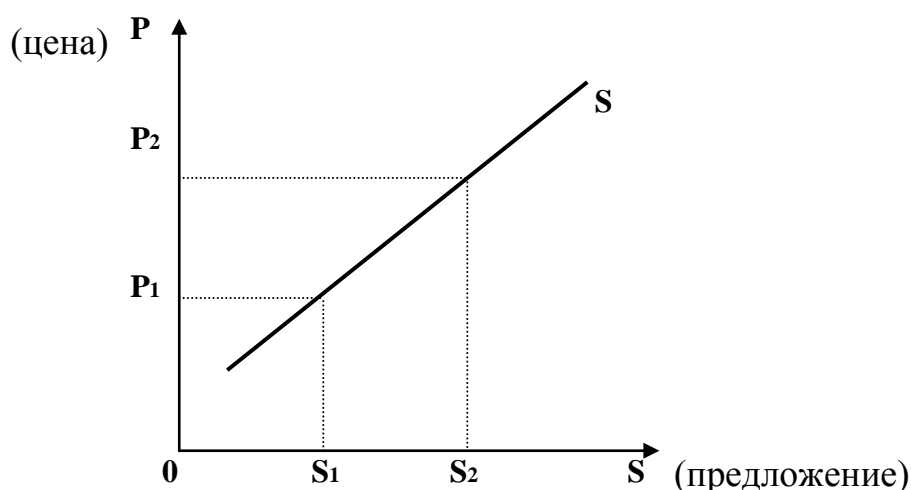


Рис. 1.3. Кривая предложения

В этом случае абсцисса служит для обозначения количества товара S , доставленного на рынок, а ордината обозначает движение цены P . Кривую S называют *кривой предложения*.

Рассмотренные кривые показывают процессы, происходящие с покупками и продажами, если цена изменяется. Чтобы определить оптимальную цену, надо свести вместе и сопоставить кривые спроса и предложения.

Если наложить друг на друга два графика, обозначающие рыночный спрос и рыночное предложение одного и того же товара, получим график, показывающий одновременное поведение спроса и предложения интересующего нас товара. В какой-то точке две кривые пересекутся (*рис. 1.4*).

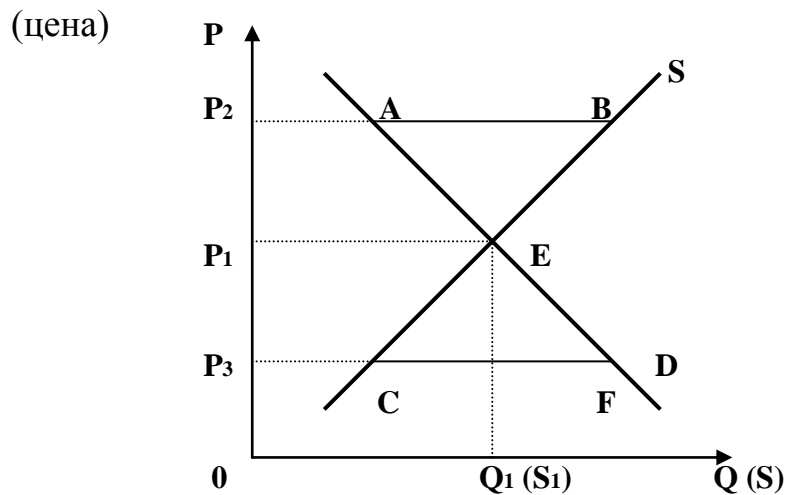


Рис. 1.4. Цена равновесия

В точке встречи E спрос (Q_1) количественно равен предложению (S_1) и цена P_1 в этом случае выступает как уравнивающая цена, или *цена равновесия*. При более высокой цене P_2 возникает избыток предложения над спросом (равный по величине отрезку AB). Этот избыток в результате конкуренции продавцов будет способствовать снижению цены.

При цене ниже уравнивающей (P_3) спрос превышает предложение (отрезок CF) и возникает дефицит товара на рынке. В этом случае излишек спроса и конкуренция покупателей будут толкать цену вверх. Лишь в точке E достигается равновесие сил и устойчивая цена, которая может сохраняться в краткосрочном периоде, пока не изменятся какие-либо параметры, определяющие спрос и предложение.

Важно подчеркнуть, что при цене равновесия количество продукции, в пределах которой потребители *намерены* продолжать делать закупки, будет соответствовать тому количеству продукции, которое производители *намерены* продолжать поставлять на рынок. Поэтому только при такой цене будет отсутствовать тенденция к повышению или понижению цены.

Надо учитывать, что цены на рынке находятся в постоянном движении вследствие изменений в спросе или предложении товаров. Эти изменения не являются независимыми друг от друга, а, напротив, взаимосвязаны. Каждое изменение цены одного товара приводит к изменениям цен других товаров. Существует целая система цен, которая может оказаться в равновесии, если рассматривать систему цен в совокупности в определенный момент. В этом случае говорят об *общем равновесии рынка*.

Важно подчеркнуть, что равновесный метод анализа в микроэкономическом исследовании предполагает поиск ситуации, в которой экономическая система находится в состоянии «идеального» покоя. В состоянии равновесия наблюдается совпадение спроса и предложения, т.е. намерения потребителей купить определенное количество товара по данной цене совпадает с намерениями производителей поставить на рынок такое же количество товара по той же цене.

Поэтому в состоянии экономического равновесия хозяйствующий субъект (отдельный производитель или покупатель) не имеет стимулов к изменению

своего экономического поведения. В точке равновесия экономическое движение прекращается. Для того, чтобы оно началось вновь, должны измениться внешние условия, т.е. уровень цен, технология, ожидания и предпочтения производителей или потребителей.

Равенство спроса и предложения в конечном итоге позволяет выявить наиболее важные закономерности функционирования рыночного механизма. Существует зависимость величины спроса и предложения от соответствующей рыночной цены товара. Различные товары отличаются друг от друга по степени реакции спроса и предложения на изменение цены или по степени эластичности.

Эластичность спроса характеризуется как показатель изменения объема спроса при снижении или повышении цены. Коэффициент эластичности спроса в зависимости от цены представляет собой отношение изменения объема спроса к вызвавшему его изменению цены и показывает на сколько процентов меняется размер спроса на товар в результате изменения его цены на один процент.

На степень эластичности спроса влияют такие факторы как наличие товаров-субститутов (т.е. взаимозаменяемых товаров, например, чай и кофе), размер дохода потребителя, качество товара, удельный вес товара в бюджете потребителя, является ли товар предметом роскоши или предметом первой необходимости, ожидания потребителя и т. д.

Одним из важнейших факторов, влияющих на спрос и прежде всего на платежеспособный спрос, является уровень доходов. При изменении доходов населения спрос на товары изменяется по-разному, что свидетельствует об эластичности спроса на товары в зависимости от уровня доходов. В частности, хорошо известно, что изменение доходов покупателей оказывает гораздо большее воздействие на покупки товаров длительного пользования, чем на покупки продовольственных товаров. Другими словами, эластичность спроса на промышленные товары обычно выше, чем на продовольственные товары.

Для большинства товаров зависимость между доходами и спросом прямая, т. е. с ростом доходов населения спрос увеличивается. Однако в некоторых случаях зависимость может быть обратной. Обычно это касается товаров низкого качества или с низкими потребительскими свойствами. С ростом доходов спрос на такие продукты питания, как хлеб и картофель, обычно падает поскольку потребители получают возможность включать в свой рацион больше мяса, овощей и фруктов. Рассуждения относительно эластичности спроса в целом могут быть применены и при анализе воздействия цены на предложение.

Эластичность предложения - это показатель относительного изменения предлагаемого на рынке количества товара в соответствии с относительным изменением конкурентной цены. Коэффициент эластичности предложения представляет собой отношение изменения предложения к вызвавшему его изменению цены.

Эластичность предложения товара зависит от таких факторов как структура издержек на разных предприятиях, степень загрузки производственных мощностей, наличие свободной рабочей силы, быстроты перелива капитала из одной отрасли в другую и т. д.

Говоря об эластичности спроса и предложения, т. е. о том, насколько при изменении цены изменяются спрос и предложение, мы должны иметь в виду, что эти изменения происходят во времени. Прежде чем предложение полностью приспособится к новому уровню цен, должен пройти определенный промежуток времени, поскольку при расширении спроса на какой-либо товар предложение этого товара сразу возрасти не сможет.

Понятия эластичности спроса и предложения по цене имеют большое практическое значение не только для понимания поведения потребителя на рынке или формирования ценовой стратегии фирм, но и для анализа последствий экономической политики государства, в частности, политики налогообложения, т. е. кто реально должен уплачивать тот или иной налог (производитель или покупатель).

1.3. Основные факторы развития товарных рынков

Развитие мирового рынка во многом зависит от национальной и международной внешнеэкономической политики. В рамках мирового товарного рынка рынки многих стран становятся все более открытыми и ориентированными на международное экономическое сотрудничество.

Практически все товары и услуги обладают международной мобильностью, то есть могут свободно перемещаться из страны в страну. Степень мобильности темпы и уровень развития товарных рынков зависит от функционального типа, национальной экономики и конкретных факторов, влияющих на их развитие.

Все факторы, влияющие на развитие мирового товарного рынка, делятся на:

- *естественные* - те, что достались стране от природы или стали результатом длительного исторического развития (географическое положение, природные ресурсы, климат, неквалифицированная рабочая сила, долги). Они обычно достались стране даром или потребовали несущественных капиталовложений;

- *приобретенные* - те, что приобретены страной в результате эффективной экономической политики государства и интенсивных капиталовложений (современная технология, квалифицированные кадры, современная инфраструктура и т.д.).

Естественные факторы обычно характеризуются низкой международной мобильностью. Причиной этого является то, что некоторые из них (земля, климат, недобытые природные ресурсы) просто невозможно переместить из одной страны в другую. Кроме того, с развитием новых технологий значение этих факторов как структуры, формирующей мировое хозяйство, быстро уменьшается. Транснациональные корпорации, располагающие свои филиалы в зарубежных странах, без особого труда получают доступ к природным ресурсам, не перемещая их через границы, дешевая рабочая сила все чаще используется для производства прямо на месте, а не привозится для работы за рубеж. Наплыв простых потребительских товаров из стран Юго-Восточной Азии в США или Россию - яркое тому подтверждение.

Приобретенные факторы, напротив, обладают большой способностью к международной мобильности. Главная цель создания новых технологий - прорыв с произведенной на их основе продукцией на мировой рынок и подавление конкурентов. США, самая передовая страна по производству компьютеров, охотятся по всему миру за квалифицированными специалистами в области компьютеров. Банковский капитал перетекает из страны в страну в поисках наиболее прибыльного вложения. Однако способность к международной мобильности не означает возможности такой мобильности.

Каждая страна стремится удержать развитые или приобретенные факторы производства в национальных рамках (запрещает вывоз новейших технологий, ограничивает выезд ученых, вводит валютный контроль и пр.), понимая, что обеспеченность ими является главной опорой в конкурентной борьбе на мировом рынке.

По степени специализации факторы производства делятся на:

- *общие* - те, которые можно применять в различных отраслях для создания разнообразной продукции (персонал с высшим образованием, технология получения электричества);

- *специальные* - те, которые можно применять для выпуска только в одной отрасли или для создания одной или очень узкой группы продукции (венчурный капитал, парикмахер).

Общие факторы отличаются более высокой международной мобильностью по сравнению со специальными. Например, квалифицированный экономист может найти себе применение за рубежом в самых различных областях или сырье как фактор производства необходим практически для всех отраслей промышленности в любой стране мира, а капитал в денежной форме может приобретать доли в акционерном капитале предприятий.

Специальные факторы характеризуются меньшей международной мобильностью или ее полным отсутствием. Невозможность для специальных факторов переместиться за рубеж обычно связана не с нежеланием их там принять или экономической нецелесообразностью такого перемещения, а с мерами государственной политики, которые этому препятствуют.

В Японии существуют ограничения на наем на работу в филиалы иностранных фирм лучших выпускников японских университетов. Низкая международная мобильность специальных факторов может быть связана и с тем, что за рубежом просто нет в них необходимости. В США, например, практически все места квалифицированных переводчиков заняты местными специалистами.

В современном мировом хозяйстве хорошая обеспеченность общими и специальными факторами способствует достижению конкурентного преимущества на товарном рынке, но не является главным фактором ее достижения.

Эффективный и дешевый транспорт, глобальная организация производства в рамках одной фирмы все более уменьшают значение общих и специальных факторов производства для мирового хозяйства. Хотя нельзя не видеть, что их значение продолжает оставаться весьма существенным именно как основы для развития. Ведь невозможно подготовить высококвалифицированного физика-

ядерщика, не имея просто грамотного выпускника школы, готового поступить в университет.

Напротив, хорошая обеспеченность страны развитыми общими и специальными факторами гарантирует ей лидирующее положение на мировом рынке. Положение страны на мировом рынке напрямую зависит от ее способности постоянно развивать и совершенствовать технологию производства и постоянно повышать квалификацию специалистов.

Современный рынок изучает закономерности взаимодействия хозяйственных субъектов разной государственной принадлежности в области международного обмена товарами, движения факторов производства, финансирования и формирования международной экономической политики. Его структура состоит из конкретных форм международных экономических отношений и механизмов государственного и международного регулирования.

Дж.Кейнс, заложивший основу регулирования современной макроэкономики, поставил в числе прочих актуальный и по сей день вопрос о степени государственного вмешательства в экономическое развитие. Он стал одним из идеологов и авторов статей соглашения (устава) так называемых Бреттон-Вудских институтов (МВФ и Мирового банка), созданных для целей межгосударственного регулирования.

Развитие мирового товарного рынка основано на международной торговле товарами и услугами между странами, международном обмене факторами производства, возникновении международных форм производства, приобретении самостоятельности международной финансовой сферой, формировании механизмов международного регулирования экономики и экономической политики государств на основе принципов открытой экономики.

Таким образом, мировой рынок представляет собой совокупность национальных рынков стран мира. Отличие мирового хозяйства от мирового рынка заключается в том, что он проявляется не только и не столько через международное движение товаров, сколько через международное движение факторов производства. При этом экономическая политика государств направлена обычно на поддержку международного движения товаров и факторов производства на двусторонней и многосторонней основе.

Основными факторами развития мирового рынка являются международная торговля (товарами и услугами), международное движение факторов производства (капитала, рабочей силы, технологии), международная торговля финансовыми инструментами (валютой, ценными бумагами, кредитами и т.д.) и международные расчеты. Интеграция российского рынка в мировой рынок означает введение на территории страны норм международного законодательства в вопросах регулирования внешней торговли, стандартизации, сертификации и подтверждения соответствия качества продукции международным требованиям.

Глава 2. ОСНОВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ РАЗВИТИЯ

2.1. Предмет и метод экономической теории

Предмет экономической теории представляет собой экономическую науку, которая изучает человеческое поведение с точки зрения соотношения между целями и ограниченными средствами их достижения. Представления об экономической теории как о предмете менялись в ходе углубления знаний о хозяйственной деятельности людей. Долгое время считалось, что предметом экономической теории являются причины роста материального благополучия людей.

Представления о предмете экономической теории все больше связываются с ограниченностью имеющихся в распоряжении людей ресурсов. Ограниченность ресурсов часто является относительной, поскольку возникают новые технологии, позволяющие увеличить производство различных благ, разрабатываются ранее недоступные месторождения полезных ископаемых, создаются информационные системы, расширяющие объем приобретаемых человеком знаний. Однако все эти изменения, увеличивая объем доступных ресурсов, не могут сделать их безграничными.

Находящиеся в распоряжении человека ресурсы количественно и качественно ограничены, а также они имеют множество вариантов использования. Металл может применяться для изготовления космических ракет и автомобилей, самолетов и детских игрушек, тракторов и танков. Многовариантность применения различных ресурсов определяется их природными свойствами.

Категория редкости ресурсов в экономической науке понимается как их недостаточность для достижения огромного множества различных целей, которые ставят перед собой люди. При этом предполагается, что потребности людей (в их развитии), лежащие в основе их целей, в принципе безграничны. Наличие безграничных потребностей в условиях ограниченности возможностей для их удовлетворения всегда ставило перед людьми проблему выбора способов и путей альтернативного использования редких ресурсов в соответствии со степенью важности тех целей, которые они перед собой ставят.

Экономическая теория как предмет *изучает* деятельность людей в процессе производства, распределения, обмена и потребления экономических благ в условиях альтернативности целей и возможностей использования редких ресурсов. Именно поэтому в круг ее интересов входит и поиск путей наиболее эффективного использования редких ресурсов, т.е. такого их применения, при котором будут получены максимальные желаемые результаты при минимальных затратах.

Экономическая теория тесно связана со многими другими науками: философией, психологией, историей, демографией, статистикой, математикой, юриспруденцией и др. Дж. М. Кейнс писал: «Настоящий экономист, знаток своего дела, должен быть наделен разнообразными дарованиями, - в определенной степени он должен быть математиком, историком, государственным деятелем, философом... Он должен уметь размышлять о частностях в понятиях

общего и обращать полет своей мысли в одинаковой степени к абстрактному и конкретному. Он должен изучать современность в свете прошлого - ради будущего. Ни одна черта человеческой натуры или созданных человеком институтов не должна оставаться за пределами его внимания».

Экономическая теория и государственная экономическая политика тесно связаны между собой. В самом общем виде государственная экономическая политика может быть определена как комплекс мер, направленных на регулирование поведения экономических агентов (потребителей и производителей), или последствий деятельности этих агентов для эффективного достижения поставленных экономических целей: экономического роста, научно-технического прогресса, более справедливого распределения доходов, обеспечения полной занятости населения и др.

Результативность государственного управления во многом определяется способностью органов государственного регулирования предвидеть близкие и отдаленные результаты предпринимаемых действий, а также желательность или нежелательность наступающих последствий. Так, например, если государство будет «нажимать на печатный станок» для финансирования социальных расходов, то результатом будет инфляция, которая обесценит денежные доходы населения.

Важнейшими задачами экономической политики государства являются правильная оценка складывающейся экономической ситуации, выбор наиболее адекватных мер государственного влияния на экономические процессы, прогноз последствий принимаемых решений, максимизация выгод и минимизация возможных издержек от принимаемых решений.

В любом обществе потребители заинтересованы в приобретении высококачественных товаров по низким ценам, а производители заинтересованы в противоположном. Меняются вкусы и предпочтения, уровень доходов населения и условия осуществления предпринимательской деятельности, погодные условия и объемы производства в сельском хозяйстве, структура потребительских расходов и спрос на отдельные виды продукции.

Неравномерный экономический рост меняет уровень занятости, что, в свою очередь, неизбежно влияет на колебания спроса, научно-технический прогресс меняет структуру производства, влияет на занятость и спрос на ресурсы и конечную продукцию. При этом все эти обстоятельства экономической деятельности находятся в тесной связи между собой и влияют друг на друга.

Основными *функциями* экономической теории развития рынка товаров и услуг являются:

познавательная, позволяющая расширять наши познания в области сложных экономических процессов в постоянно меняющемся мире;

методологическая, дающая теоретическую основу для исследований в прикладных экономических науках;

практическая, позволяющая сделать правильный выбор при проведении государственной политики;

прогностическая, делающая возможным предвидение в области краткосрочного и долгосрочного экономического развития.

Метод экономической теории означает способы познания, инструменты, совокупность приемов исследования явлений природы и общественной жизни. Метод экономической теории неразрывно связан с ее предметом и призван обеспечить все более глубокое постижение предмета. Он рождается и совершенствуется в ходе получения новых знаний. В известной степени предмет сам формирует метод и, наоборот, используемый метод исследования позволяет все более четко определять границы и содержание самого предмета.

Научная разработка метода экономической теории восходит к трудам древнегреческого ученого Аристотеля (384-322 гг. до нашей эры). Он впервые сформулировал основные принципы познания экономической жизни с помощью науки о законах и формах мышления - логики. Разработанные Аристотелем приемы познания, широко используются до сих пор при анализе экономических явлений и процессов.

В процессе экономического развития и усложнения предмета экономической теории совершенствовались приемы и методы его познания, способы проверки истинности получаемых в ходе научного анализа результатов. Различают метод экономической науки в широком смысле слова, как совокупность инструментов или приемов исследования, и метод научного анализа или способа обработки данных (математический или графический метод).

Экономическая теория выработала достаточно большое количество приемов или методов познания окружающей действительности. Важнейшими из них являются: *анализ, синтез, индукция, дедукция, аналогия и метод научной абстракции.*

Анализ - это такой метод познания, который предполагает разделение целого на отдельные составные части и изучение каждой из этих частей. Примером может служить изучение закономерностей формирования рыночного спроса путем исследования различных определяющих его факторов - цен, доходов потребителей, их предпочтений и др.

Синтез, как метод познания, основан наоборот на соединении отдельных частей явления, изученных в процессе анализа, в единое целое. Так, рыночный спрос и его динамика могут быть правильно поняты лишь при его рассмотрении как единства входящих в него и определяющих его компонентов - цен, доходов потребителей и др. Анализ и синтез выступают как две взаимосвязанные стороны процесса познания.

Индукция представляет собой метод познания, базирующийся на умозаклучениях от частного к общему. Например, полезность каждого последующего приобретаемого потребителем аналогичного блага уменьшается. Отсюда следует вывод о том, что все потребители данного товара готовы будут продолжать покупать этот товар только при условии снижения цен на него.

Дедукция как метод познания, предполагает наоборот умозаклучения от общего к частному. Например, общее заключение основано на том, что военные имеют отличную осанку. Увидев на улице человека даже в гражданской одежде, вы можете по его прекрасной выправке заключить, что он имеет отношение к армии.

Аналогия - метод познания, предполагающий перенос свойств с известного явления или процесса на неизвестные. При этом могут использоваться достижения в различных областях знаний. Так, широко применяется сравнение денежного обращения с кровообращением в человеческом организме, а равновесие на рынке можно сравнить с равновесием в физическом его понимании.

Метод научной абстракции исследует взаимосвязь явлений природы и экономической жизни общества, а также определяет причинно-следственную связь между ними. Он основан на выделении главного в объекте исследования и отвлечении (абстрагировании) от несущественного, случайного, временного и непостоянного.

Например, имеющая широкое применение категория «величина спроса», отражающая зависимость между количеством товара, которое готовы купить потребители, и ценой его единицы, предполагает абстрагирование от многих параметров, характеризующих поведение потребителей на рынке, - изменений в их доходах, вкусах, предпочтениях, наличии традиций, личностных особенностей отдельных потребителей и т. д.

Метод научной абстракции используется и для построения экономических моделей - упрощенных представлений о взаимосвязях между экономическими переменными. Экономические переменные представляют собой какие-либо натуральные или денежные величины, имеющие количественную оценку, например, объем производства, заработная плата, издержки, цены и т. д.

2.2. Основные методы определения экономических моделей развития товарных рынков

Важнейшим принципом, лежащим в основе определения экономической модели развития и регулирования рынка товаров и услуг, является научный метод. Научные выводы и заключения, формулируемые на базе исследования моделей, получили название *гипотез*.

Гипотеза – это пробное утверждение о наличии (или отсутствии) тех или иных причинно-следственных связей между определенными процессами и явлениями экономической реальности. Истинность или ложность выдвинутой гипотезы проверяется путем сопоставления ее с реальными фактами экономической действительности, выявления ее соответствия или несоответствия этим фактам. Сумма проверенных и подтверждающих истинность гипотез образует *теорию*.

Теория – это совокупность объединенных одним общим принципом научных положений, служащих объяснением ряду фактов экономической действительности. При анализе явлений экономической жизни может сложиться положение, при котором достаточно достоверное объяснение фактам дают несколько разных по степени сложности теорий. В этом случае предпочтение обычно отдается наиболее простой теории в соответствии с принципом «бритвы Оккама», названном так по имени английского философа Уильяма Оккама, предложившего еще в четырнадцатом веке «сбривать» усложняющие теорию подробности, не являющиеся абсолютно необходимыми для объяснения наблюдаемых фактов и связей между ними. В ходе создания экономических моделей и разра-

ботки теорий экономическая наука познает действующие *экономические законы*.

Экономические законы – это объективно существующие устойчивые причинно-следственные связи между явлениями экономической жизни. Закон спроса, например, показывает обратную зависимость между ценой большинства товаров (есть и исключения) и объемом покупательского спроса на них. Экономические законы существуют и действуют независимо от воли, сознания или желания отдельных людей, объединений людей или государства. Эти законы могут быть познаны экономической наукой, но они не могут быть созданы ею. Выявление экономических законов является важнейшей функцией экономической науки и имеет огромное практическое значение, поскольку лишь на основе анализа этих законов можно формировать эффективную экономическую политику.

При построении экономических моделей, выработке теорий, выявлении экономических законов в экономической науке широко применяются методы функционального анализа, графических построений, предельного анализа и экономико-математический метод.

1. *Метод функционального анализа* отражает принцип взаимной зависимости экономических явлений. Функция выступает как зависимая переменная от *аргумента*, т.е. независимой переменной. Например, функция спроса определяет спрос в зависимости от влияющих на него факторов (аргументов) - ожиданий потребителей, уровня их доходов, предпочтений и вкусов, цен товаров-заменителей и др.

В экономической теории чаще всего определяется функциональная зависимость между двумя категориями, при этом остальные аргументы предполагаются неизменными. Это происходит потому, что одновременный анализ воздействия на функцию всех или большинства аргументов настолько усложнил бы сам процесс познания, что он стал бы практически невозможным.

Примером может служить выявление влияния на спрос (функция) уровня цены на данный товар (аргумент). Все остальные, кроме цены, аргументы считаются неизменяемыми. В данном случае можно сказать, что спрос является функцией цены. Однако часто функция и аргумент могут меняться местами. Зависимой переменной может стать цена, поскольку при прочих равных условиях цена тем выше, чем больше спрос на данный товар. В этом случае цена есть функция спроса.

2. *Метод графических построений* наглядно показывает функциональные зависимости моделирования экономических процессов. Использование графиков позволяет представить функциональные связи, как в статике, так и в динамике, определяемой изменением различных показателей. Графический метод имеет одну интересную особенность - здесь независимая переменная (аргумент) обычно откладывается на оси ординат, а зависимая (функция) - на оси абсцисс.

Важным принципом, часто используемым в экономических исследованиях для выяснения функциональных связей между экономическими явлениями, является принцип, основанный на выражении *«при прочих равных условиях»*. Действительно, если мы хотим проследить воздействие уровня цены на спрос, нам

придется предположить, что все остальные аргументы, влияющие на спрос, кроме цены, неизменны. В противном случае нам не только не удастся обнаружить одновременное влияние всех определяющих спрос факторов на его размеры, но и выделить воздействие собственно ценового фактора на спрос.

На практике очень трудно обеспечить «чистоту эксперимента», поскольку «прочие равные условия» находятся в состоянии постоянного движения, - меняются вкусы, предпочтения, мода, ожидания потребителей. В результате точность выводов экономической науки уступает строгости результатов таких наук, в которых можно обеспечить лабораторную чистоту эксперимента, например физики, химии и др.

При выявлении причинно-следственных связей между экономическими явлениями можно часто наблюдать временной разрыв (более или менее продолжительный) между причиной и следствием. Повышение цены, например, может почти мгновенно привести к сокращению величины спроса, а поступление в обращение необеспеченной товарной массой суммы денег вызовет инфляционный рост цен лишь через несколько месяцев. Однако и в том, и в другом случае причина предшествует следствию.

3. *Метод предельного анализа* очень часто используется при исследовании функциональных зависимостей в экономической теории и основан на использовании предельных величин. Предельная величина в экономической науке выступает как дополнительная величина, а предельная полезность - это дополнительная полезность, получаемая потребителем от использования дополнительной единицы продукта. Предельный доход представляет собой дополнительный доход, получаемый фирмой от продажи дополнительной единицы товара, а предельные издержки - это дополнительные издержки по производству дополнительной единицы продукции и т. д.

Важнейшим принципом экономического анализа является сопоставление предельных выгод и предельных затрат при оценке состояния и перспектив деятельности экономических агентов. Ясно, что последние будут продолжать свою деятельность, как правило, тогда, когда предельные выгоды от нее будут больше, чем предельные затраты, связанные с нею. Стимулы к продолжению экономической активности данного рода исчезают, как только предельные затраты оказываются выше предельных выгод.

Метод «предельных выгод - предельных затрат», как полагают сторонники «экономического империализма», позволяет анализировать не только экономическое поведение и возможные последствия, но и затраты. Бросая камень в чужой огород, человек, как рационально мыслящий субъект, должен сопоставить предельные выгоды (удовольствие от наблюдения за полетом и приземлением камня) и предельные затраты (необходимость объясняться с соседом или подвергаться с его стороны риску судебного преследования). Решение будет зависеть от того, насколько правильно будет оценено соотношение этих двух предельных величин.

В случаях, когда решения одного экономического агента оказывают влияние на решения других, экономическая наука для исследования взаимодействия между ними может использовать *теорию игр*. Теория игр, занимающаяся об-

щим анализом стратегического взаимодействия между субъектами, может быть применена при объяснении взаимоотношений между несколькими фирмами на рынке, игроков в азартные игры, участников политических переговоров, особенностей экономического поведения потребителей и производителей.

4. *Экономико-математический метод анализа* является также одним из часто применяемых в экономических исследованиях. Этот метод достаточно продуктивен до тех пор, пока служит удобной для восприятия формой отражения экономического содержания. Но иногда происходит отрыв формы от содержания, математические модели начинают подчиняться собственной логике развития, что предопределяет возможность появления ошибочных экономических выводов.

2.3. Основные направления экономических школ и теорий развития рынка

Первые исследования в экономической и хозяйственной жизни, а также попытки систематизации экономических знаний связаны с греческими мыслителями, в первую очередь *Аристотелем* (364-322 до н. э.) и *Платоном* (428-348 до н. э.). Аристотель смог глубоко проникнуть в вопросы хозяйственной деятельности, именно он определил экономику как науку о богатстве и внес ценный вклад в теорию стоимости, цены и денег.

Однако времена менялись, а вместе с ними не только менялся смысл слов, но и появлялись новые термины. Развитие общественного разделения труда и обмена привели к преодолению натуральной замкнутости и формированию экономики как единого целого в масштабе того или иного государства, в связи с чем возникает потребность в знаниях о народном хозяйстве всей страны.

В 1615 г. французский экономист *Антуан де Монкретьен* (1575-1621) публикует «Трактат политической экономии», в котором предлагает проводить экономическую политику всемерного поощрения торговли и доказывает, что торговля является главной целью производства. Экономическая наука в течение XVII-XVIII вв. в основном была набором предписаний для правительственного пользования, где экономисты размышляли над текущими хозяйственными проблемами и предлагали решения, призванные увеличить доход государства.

Основным направлением экономической мысли в этот период был *меркантилизм*. Представители этого направления считали, что основой национального процветания является накопление благородных металлов (золота и серебра). К числу виднейших представителей этого направления можно отнести уже упоминавшегося выше А. Монкретьена, а также английского экономиста *Томаса Мэна* (1571-1641), французского экономиста и политика *Жана Батиста Кольбера* (1619-1683), российского экономиста и публициста *Ивана Тихоновича Посошкова* (1652-1726). Основные направления экономических теорий и краткое их содержание приведены в *табл. 2.1*.

Таблица 2.1.

Основные направления экономических теорий и краткое их содержание их теорий

Направление экономических теорий	Краткое содержание и задачи
1	2
<p><i>Меркантилисты:</i> А. Монкретьен (1575-1621) Томас Мэн (1571-1641) Ж. Б. Кольбера (1619-1683) Посошков И.Т. (1652-1726)</p>	<p>Теория основана на развитии экономической экспансии или вывозе товара за рубеж. Государство тем богаче, чем больше разница между стоимостью вывоза и ввоза товаров. Являются сторонниками поощрения экспорта и ограничение импорта путем использования протекционистских мер.</p>
<p><i>Физиократы:</i> Франсуа Кене (1694-1774) Анн Тюрго (1727-1781) Р. Кантильон (1680-1734) Де Гурне (1712-1750)</p>	<p>Основу богатства страны по их мнению составляет сельское хозяйство, а другие отрасли экономики и торговля перераспределяют добавочную стоимость.</p>
<p><i>Классики:</i> Уильям Петти (1623-1687) А.Смит (1723-1790) Д.Рикардо (1772-1823) Д.С.Миль (1806-1873) К.Маркс (1818-1883) Ж.Б.Сей (1767-1832) Э.Хекшер (1879-1952) Б.Олин (1890-1979) В. Леонтьев (1906)</p>	<p>Теории абсолютных и сравнительных преимуществ, а также теория соотношения факторов производства (земля, труд, капитал) основаны на саморегулировании и развитии свободного рынка без вмешательства государства, распространении принципов саморегулирования в международной торговле. Являются сторонниками свободного регулирования рынка. Свобода торговли на мировом рынке по их мнению приводит к стабилизации цен, выравниванию доходов, зарплаты и т.д.</p>
<p><i>Неоклассики:</i> А.Маршалл (1842-1924) Артур Пигу (1877-1959) Л.Вальрас (1834-1910) В.Парето (1848-1923) Л.Мизес (1891-1973), Ф.Хайек (1899-1992), В.Ойкен (1891-1950)</p>	<p>Экономика рассматривается как равновесная система, в которой велика роль свободной конкуренции, а всякое вмешательство государства наносит ущерб. Спрос и предложение регулируются рынком под воздействием цены издержек и полезности товара. Избыточный спрос на одном рынке компенсируется избыточным предложением на другом рынке. По их мнению любой государственный контроль порождает коррупцию, поэтому главной задачей государства является охрана законов, порядка, защита прав собственности, развитие конкуренции и предпринимательства, осуществление налоговой политики и денежного обращения.</p>
<p><i>Кейнсианцы:</i> Дж.Кейнс (1883-1946), П.Самуэльсон (1915), Э. Хансен, Дж. Хикс, Р.Харрод (1900-1978), Д.Робинс (1903-1984), П.Дэвидсон, Г.Минеки, Ф.Хан, Д.Стиглиц</p>	<p>Сторонники эффективных методов и направлений государственного регулирования. Главный недостаток рынка – неспособность цен и зарплаты оперативно реагировать на изменения спроса и предложения. Отсюда необходимость государственного вмешательства и регулирования рынка.</p>
<p><i>Монетаристы:</i> М.Фридмен, И. Фишер, Р.Лукас, А.Лаффер, Дж.Гильдер, Дж.Сорос</p>	<p>Теория основана на том, что кредитно-финансовая сфера играет ведущую роль в экономике. Важнейшим условием эффективного функционирования рынка является стабильное денежное обращение. Госрегулирование может ограничиться</p>

	контролем над денежной массой, при этом допускают компромисс между госрегулированием и свободным рынком.
<i>Институционалисты:</i> Т.Веблен, Дж.Коммонс, А.Берли, У.Митчелл, Дж. Гэлбрейт, О.Тоффлер, Р.Коуз, Дж.Бьюкенен, К.Эрроу, Д.Норт, П. Кругман	Теории общественного выбора, международной интеграции и новая теория международной торговли основаны на прогнозировании и индикативном планировании. Они предполагают, что экономика влияет на политический выбор страны. В основе развития экономики лежит технический прогресс, который способствует минимизации транзакционных издержек в системе товародвижения и развитию региональных рынков.

Позже французские ученые *Франсуа Кенэ* (1694-1774), *Де Гурне* (1712-1750) и *Анн Тюрго* (1727-1781), являясь основателями школы *физиократов*, считали, что только земля продуктивна и что только труд сельскохозяйственных работников способен создать чистый продукт, то есть доход, превышающий затраты. Все другие виды деятельности (промышленность, торговля) являются «бесплодными», поскольку они лишь перерабатывают продукты, не увеличивая их количество. Свои доходы, по мнению физиократов, промышленники и купцы получают из «вторых рук».

В формировании и развитии политической экономии как *классической* науки выдающуюся роль сыграли такие английские ученые, как *Уильям Петти* (1623-1687), *Адам Смит* (1723-1790), *Давид Рикардо* (1772-1823), *Джон Стюарт Миль* (1806-1873) и французский экономист *Жан-Батист Сэй* (1762-1832). Несмотря на различия их взглядов, иногда существенные, все они относятся к классикам политической экономии. Прежде всего, классики были сторонниками экономического либерализма. Принцип либерализма как политическое требование, сформулированное еще школой физиократов означает свободную конкуренцию, не ограниченную вмешательством государства.

Классическая школа рассматривает человека, прежде всего, как «человека экономического». Его стремление к максимизации своего богатства ведет и к приумножению богатства всего общества. «Невидимая рука», как назвал автоматический механизм самонастройки экономики Адам Смит, направляет разрозненные действия отдельных производителей и потребителей таким образом, что вся система находится в состоянии долгосрочного экономического равновесия. Длительное существование в такой системе безработицы, перепроизводства или недопроизводства товаров оказывается невозможным.

Классики внесли огромный вклад в развитие экономической науки, который в дальнейшем совершенствовался в трудах других представителей мировой экономической мысли. Они считали, что богатство создается не только земледелием, но и трудом всех других классов, всей нации в целом. Все классы, участвуя в процессе производства, сотрудничают, вступают в кооперацию. Это сотрудничество наиболее эффективно, если оно осуществляется в форме рыночного обмена.

На основе теории трудовой стоимости немецкий экономист *Карл Маркс* (1818-1883) создал учение об эксплуататорском характере рыночного хозяйства. Только труд наемных рабочих создает богатство общества, а прибыль капи-

талистов представляет собой неоплаченный труд рабочего класса. Законы капитализма по его мнению ведут к поляризации общества, относительному и абсолютному обнищанию трудящихся, созреванию внутри самой капиталистической системы предпосылок для перехода к социалистическому обществу.

Во второй половине XIX в. исследования концентрируются все в большей мере на рассмотрении конкретных отношений рыночных агентов, выработке соответствующих практических рекомендаций. Ученые все чаще стремятся к исследованию проблем оптимизации распределения ограниченных ресурсов, широко применяя для этих целей аппарат предельных величин и математические методы. В связи с этим термин «политическая экономия» вытесняется новым названием «экономическая теория», что в свою очередь способствовало возникновению нового направления экономической теории.

Основоположником нового *неоклассического направления* стал английский экономист *Альфред Маршалл* (1842-1924). В книге «Принципы экономической науки», вышедшей в 1890 году, он изложил, что экономические исследования должны следовать практике житейской логики. Поэтому под «экономикс» стали понимать науку, исследующую поведение людей в процессе производства, распределения и потребления товаров и услуг в мире ограниченных ресурсов, а также способы наиболее эффективного использования этих ресурсов.

В центре внимания неоклассического направления находился анализ условий, при которых потребители и производители максимизируют свое благосостояние. Как показал А. Маршалл, такая максимизация возможна лишь в условиях свободной конкуренции, и именно тогда, когда рынок приходит в состояние сбалансированности или равновесия.

Созданные неоклассиками инструменты анализа и сегодня составляют «золотой фонд» мировой экономической науки. Это прежде всего эластичность спроса, предельный анализ, различие между коротким и длительным периодами (циклами) при учете временных воздействий на хозяйственную деятельность, анализ внутренней и внешней производственной экономии в теории фирмы, взаимозависимость рынков и другие.

Идеализация механизма свободной конкуренции и недооценка роли государства, характерные для неоклассиков, определяли развитие экономической теории на протяжении ряда десятилетий, вплоть до конца 20-х годов прошлого века. Экономическая теория этого периода сначала именовалась «теорией цены», затем «теорией фирмы», и, наконец, получила широко используемое сегодня название «микроэкономика».

Микроэкономический анализ начинает подвергаться острой критике со стороны некоторых ученых, однако, в конечном итоге оппозиционные выступления, как это часто случается, только способствовали развитию и укреплению авторитета неоклассического направления. В этот период науке стали известны имена таких выдающихся ученых-неоклассиков, как *Артур Пигу* (1877-1959), *Карл Менгер* (1840-1921), *Фридрих Визер* (1851-1926), *Леон Вальрас* (1834-1910), *Вильфредо Парето* (1848-1923) и др.

Именно в трудах этих экономистов неоклассиков были окончательно сформулированы основные принципы *маржинализма*, или теории предельной полезности, знаменовавшей поистине революционный прорыв в представлении о ценности, цене, пропорциях обмена, издержках, спросе и предложении и др.

Опираясь на «закон рынков» Ж.-Б. Сэя, согласно которому предложение продукта всегда создает спрос на него самого («товары обмениваются на товары»), неоклассики обосновывали саморегулирующийся характер рыночной экономики, способность механизма свободной конкуренции восстанавливать нарушенное равновесие и обеспечивать тем самым динамичное, бескризисное развитие.

Особое место в экономической науке неоклассиков занимают принципы *либерализма*, последователями которых являются австро-американский экономист *Август Фридрих фон Хайек* (1899-1992) и австрийский экономист *Людвиг фон Мизес* (1891-1973). На протяжении всей своей творческой жизни эти ученые стояли на позициях непримиримых противников государственного вмешательства в экономику, предупреждали об опасности чрезмерной зарегулированности рынка, которая незаметно для ее последователей ведет к тоталитаризму.

Между тем, кризисные явления, нараставшие в западных странах на протяжении 1920-х годов (по прогнозам неоклассиков, они вот-вот должны были рассосаться), вылились в грандиозный по своим масштабам и глубине мировой экономической кризис («Великую депрессию») 1929-1933 гг. Вместе с кризисом хозяйства наступил кризис и микроэкономической теории, в частности, ее неоклассического направления.

В этот период появляется новое направление научного анализа – *кейнсианство*. Вышедшая в 1936 г. книга выдающегося английского экономиста *Джона Мейнарда Кейнса* (1883-1946) «Общая теория занятости, процента и денег» произвела подлинную революцию в экономической теории и дала ответы на многие вопросы, которые не могли быть решены в рамках только микроэкономического анализа.

В центре внимания кейнсианцев находились проблемы макроэкономики. Кейнс отказался от главного постулата неоклассического учения и выводимой из него формулы рыночного механизма как идеальной саморегулирующейся системы. Двигателем экономики, по мнению Кейнса, является не предложение, а спрос, и именно спрос выступает решающим фактором развития производства и предложения.

Для повышения совокупного спроса Кейнс рекомендовал использовать налогово-бюджетную и кредитно-денежную политику государства. В дальнейшем значительный вклад в разработку теоретической системы Кейнса внесли американский ученый *Пол Самуэльсон*, английский экономист *Джон Хикс* и другие. Кейнсианский подход к механизму функционирования экономики имел большой успех с конца 1940-х и до 1960-х гг., когда он стал подвергаться критике сначала со стороны монетаристов, а затем со стороны представителей новой классической макроэкономической теории.

Монетаризм, представляя собой течение экономической теории, ставит деньги в центр макроэкономической политики, отводя им решающую роль в колебательном движении национального хозяйства. Монетаристские концепции послужили основой кредитно-денежной политики, используемой в качестве важнейшего направления государственного регулирования экономики. Задача государства в области управления экономикой сводится, с точки зрения современных монетаристов, к контролю над эмиссией денег и денежной массой, достижению сбалансированности государственного бюджета, установлению высокого кредитного банковского процента для борьбы с инфляцией.

Зачатки идей монетаризма просматриваются еще в экономических учениях древности и в явном виде присутствуют у меркантилистов. Определенные элементы монетаристского подхода видны и в работах английских классиков. Сформулированная шотландским философом *Давидом Юмом* (1711-1776) количественная теория денег, связывавшая уровень цен с объемом денежной массы в стране, получила поддержку со стороны *Д.Рикардо*.

Но в современном виде концепция монетаризма наиболее ярко выражена в работах лауреата Нобелевской премии по экономике за 1976 г. профессора Чикагского университета *Милтона Фридмена* (род. 1912). Достижения Фридмена в области монетаризма так или иначе связаны с критическим анализом теории Кейнса и его последователей, исходивших из положения о несущественном влиянии денег на общие расходы, потребление и цены.

Критикуя эти положения, Фридмен в целом ряде своих работ, в том числе по «монетарной» истории США, показал, что все крупные изменения хозяйственной жизни связаны, прежде всего, с денежными импульсами, эмиссией денег. «Хозяйство пляшет под дудку доллара, повторяет его танец», - так образно сформулировал главный вывод своих исследований Фридмен.

Положения монетаристов относительно неэффективности денежной политики в краткосрочном периоде были подвергнуты критике сторонниками *новой классической макроэкономической теории*. Эта научная школа сформировалась в 1970-е гг. в результате применения принципов микроэкономического анализа к сфере макроэкономики. Новые классики выдвинули гипотезу *рациональных ожиданий*, за которую ее автор - *Роберт Лукас* (род. 1937), профессор Чикагского университета, - удостоился Нобелевской премии по экономике за 1995 год.

Согласно данной гипотезе, будущие ценовые ожидания являются чрезвычайно важными мотивами поведения для всех, кто принимает экономические решения, т.е. для компаний, организаций и даже для отдельных семей. До этого считалось, что подобные решения экономических субъектов строятся на произвольной или статической основе. Так, ожидаемый уровень цен рассматривался как практически неизменный. Гипотеза рациональных ожиданий позволила постоянно заглядывать вперед и соотносить эти ожидания с изменяющейся информацией.

Еще одним важным направлением современного экономического анализа является *теория экономики предложения*, завоевавшая популярность в 1970-1980-е гг. Виднейшим ее представителем является американский экономист

Артур Лаффер (род. 1941). Появление теории экономики предложения было обусловлено серьезным кризисом государственного регулирования рыночной экономики на основе кейнсианских рецептов, который с полной силой проявился в начале 1970-х гг.

В самом названии теории - «экономика предложения» - авторы противопоставляют ее кейнсианству, которое главное внимание уделяет регулированию спроса. С точки зрения Лаффера и его сторонников, решающим фактором экономического развития является не спрос, а предложение.

Один из основных постулатов теории «экономики предложения» является уменьшение вмешательства государства в экономические процессы и стимулирование предпринимательства. Особая роль при этом отводилась государственным финансам, в частности уменьшению налогов, сокращению государственных расходов, уменьшению количества денег в обращении с помощью соответствующей политики в области государственного кредита. Положения и выводы теоретиков экономики предложения стали одним из важных элементов политики «рейганомии» в США в 1980-е годы прошлого века, в рамках которой произошло резкое уменьшение ставок подоходного налога.

Особое место в современной экономической теории занимает *институционалисты*, представителями которого являются *Торстейн Веблен, Джон Коммонс, Уэсли Митчелл, Джон Гэлбрейт*. Свое имя это течение получило от названия книги Дж. Коммонса «Институциональная экономика», вышедшей в 1924 году в Нью-Йорке. Однако основателем институционального направления считается Т. Веблен (1857-1929), доктор философии из Йельского университета, выпустивший в 1899 г. книгу «Теория праздного класса». Термин «институт», по их мнению, означает порядок, закрепленный в форме закона или учреждения. По существу, их метод явился реакцией на метод классической и неоклассической школ. Институционалисты предложили исследовать человека не изолированного от общества, а в зависимости от среды и конкретной ситуации, в которой он находится.

По мнению институционалистов ситуация, в которой находится человек, состоит, главным образом, из институтов, т.е. из совокупности писаных и неписаных законов и установлений, которых придерживаются хозяйствующие субъекты какого-либо сообщества, и из совокупности органов и учреждений, которые содействуют формированию структуры этой среды. Под институтами они понимают такие понятия, как государство, бизнес, семья, моральные и правовые нормы, корпорации, профсоюзы и т. д.

Современный неоинституционализм как новое течение институционализма, в рамках которого возникла экономическая теория прав собственности (*Рональд Коуз, США*), теория экономической организации (*Рональд Коуз, Оливер Уильямсон, США*), основан на методе анализа процессов и сдвигов в реальной экономической жизни. Неоинституционализм характеризуется отходом от абсолютизации технических факторов и придает особое значение роли трансакционных издержек.

Глава 3. ОСНОВНЫЕ МОДЕЛИ, ТЕНДЕНЦИИ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ РАЗВИТИЯ РЫНКА

3.1. Основные модели развития рыночной экономики

Классическая модель макроэкономического равновесия. Согласно этой модели сущность закона рынков сводится к утверждению о том, что предложение товаров создает свой собственный спрос. Другими словами, произведенный объем продукции автоматически обеспечивает доход, равный ценности этих объемов продукции. Это означает, что целью владельца товара является не получение денег как таковых, а приобретение различных материальных благ. Деньги при таком подходе играют чисто техническую функцию, упрощающую процесс обмена товарами.

Если предположить, что какая-то часть полученного дохода не будет израсходована его владельцем и приобретет форму сбережений, то, в свою очередь, это вызовет соответствующее сокращение в объеме совокупного спроса. Такое предположение противоречит закону Сэя, поскольку изъятие части средств из кругооборота «доходы - расходы» неминуемо приведет к недопотреблению, а, следовательно, к нарушению существующего равновесия между совокупным предложением и создаваемым им совокупным спросом.

В связи с этим представители классического направления разработали достаточно стройную теорию общеэкономического равновесия, объясняющую автоматическое обеспечение равенства доходов и расходов при полной занятости, которая не вступает в противоречие с действием закона Сэя.

Исходным моментом этой теории является анализ таких категорий, как процентная ставка, заработная плата и уровень цен в стране. Эти ключевые переменные, которые в представлении классиков являются гибкими величинами, обеспечивают равновесие на рынке товаров, рынке труда и денежном рынке.

По их мнению ставка процента уравнивает спрос и предложение инвестиционных средств соответственно и товаров, гибкая заработная плата уравнивает спрос и предложение на рынке труда, а гибкие цены обеспечивают оптимизацию денежной массы в обращении.

Таким образом, рыночный механизм в теории классиков сам по себе способен исправлять дисбалансы, возникающие в масштабах национальной экономики, и вмешательство государства оказывается ненужным. Однако такой вывод был бы поспешным, поскольку в конце 1920-х - начале 1930-х гг. экономика капиталистических стран столкнулась с устойчивым и беспрецедентно длительным состоянием макроэкономического неравновесия, известным под названием Великой депрессии.

Классическая теория в том виде, как она сформировалась к началу 1930-х гг. оказалась во многих аспектах не способна дать адекватное объяснение происходящим кризисным процессам. Такое объяснение предложено Дж. М. Кейнсом в своем знаменитом труде «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.).

Кейнсианская и неоклассическая модели общего экономического равновесия (ОЭР) основаны на категориях совокупного спроса и совокупного пред-

ложения. Основным различием между кейнсианской и неоклассической теориями (моделями ОЭР) является ответ на вопрос о *стабильности общего экономического равновесия*.

Под стабильностью общего экономического равновесия в целом понимается способность рыночной экономики, выведенной из состояния равновесия, вернуться вновь в равновесное состояние с помощью внутренних рыночных механизмов.

Кейсианцы считают, что ОЭР не является стабильным, поэтому государственное регулирование становится необходимым атрибутом рыночной экономики. Они отрицают возможность обеспечения стабильности ОЭР на основе рыночного процесса. Эта позиция основана на теоретических предпосылках и эмпирически подтверждаемых фактах нарушения действия гибкого ценового механизма и неконкурентного характера многих товарных рынков. В действительности, вследствие формирования рынков несовершенной конкуренции, цены на многие товары и услуги потеряли гибкость, в том смысле, что изменяются только в сторону повышения.

Кроме того, не обладают гибкостью и ставки заработной платы, составляющие самую крупную статью издержек производства, что служит дополнительным барьером для гибкости цен. Иногда ставки заработной платы корректируются в ходе их ежегодного пересмотра. Во многих случаях ставки заработной платы пересматриваются, причем, эта корректировка происходит не одновременно, в связи с чем требуется продолжительный период для приведения ставок в соответствие с возросшим уровнем цен во всех отраслях. По мнению кейнсианцев хроническая безработица объясняется отсутствием гибкой заработной платы.

Неоклассики считают, что ОЭР обладает свойством стабильности, поэтому вмешательство в рыночный процесс посредством государственного регулирования не требуется. Рыночные механизмы по их мнению в состоянии обеспечить долгосрочное общее экономическое равновесие. Монетаристский подход к данной проблеме в неоклассической модели основан на представлениях классической школы о гибкости цен, ставки процента и ставок заработной платы. В условиях гибкости этих переменных изменения в совокупных расходах влияют на уровень цен товаров, услуг и факторов производства и не оказывают воздействия на объемы производства и уровень занятости.

По мнению неоклассиков, эластичная заработная плата делает невозможной длительную вынужденную безработицу. Конкуренция между безработными за рабочие места будет способствовать установлению такой заработной платы, при которой предпринимателям становится выгодно нанимать всех желающих работать. Таким образом, равновесная ставка заработной платы, определяемая в конкурентной борьбе безработных за рабочие места, устанавливается на уровне, обеспечивающем полную занятость.

Поэтому неоклассики считают, что рыночная экономика самостоятельно поддерживает макроэкономическую стабильность и не требует государственного вмешательства. Более того, они считают, что государственное регулирование

рынка труда, цен и совокупных расходов способно подорвать макроэкономическую стабильность и усилить отклонения от равновесного состояния.

Кроме различий в подходах к роли механизмов регулирования рынка одним из основных различий между кейнсианцами и неоклассиками при анализе экономики в краткосрочном и долгосрочном периодах является оценка динамики цен.

Кейнсианская теория делает акцент на негибкости цен в краткосрочном периоде и подчеркивает, что фактический и потенциальный ВВП не всегда совпадают. Причем фактический ВВП зависит от совокупного спроса, а налогово-бюджетная и кредитно-денежная политика, влияющие на величину совокупного спроса, могут использоваться для изменения равновесного объема ВВП. Кейнсианская теория не отрицает воздействия изменений в денежном предложении на совокупный спрос. Однако, кейнсианцы считают, что помимо изменений денежной массы, причиной колебаний совокупного спроса может быть стимулирующая налогово-бюджетная политика или изменение скорости обращения денег.

Неоклассическая теория не отрицает, что в краткосрочном периоде существует некая инерция в установлении цен и заработной платы. Однако, в долгосрочном периоде цены и заработная плата обладают гибкостью, реагируют на изменения конъюнктуры и обеспечивают общее экономическое равновесие при полной занятости. Они считают изменения в динамике предложения денег главным фактором, определяющим совокупный спрос и уровень цен. Отсюда понятно важное значение, которое придают неоклассики и, прежде всего монетаристы, стабильности предложения денег.

3.2. Тенденции развития товарных рынков и теории циклов

Макроэкономическое равновесие на мировых товарных рынках является скорее исключением поскольку рыночная экономика постоянно развивается и функционирует нестабильно. Экономическая теория последних двух столетий дает нам великое множество примеров этой нестабильности. За периодами успешного промышленного развития и всеобщего экономического процветания всегда наступали периоды спадов, сопровождающиеся падением объемов производства и безработицей.

Со времен глобальных экономических кризисов первой половины XIX столетия ученые-экономисты пытаются найти причину, вследствие которой экономический «маятник» выводится из равновесия. Они пытаются объяснить, почему это происходит через определенные промежутки времени или экономические циклы. В экономической литературе встречаются различные понятия и определения экономического цикла и тренда

Экономический цикл характеризуется как периодические колебания уровня деловой активности, представленного реальным ВВП. Само слово цикл (круг) подразумевает возвращение экономической системы к одному и тому же положению. Поэтому экономический цикл представляет собой период времени между двумя одинаковыми состояниями рыночной конъюнктуры.

Тренд представляет собой тенденцию развития макроэкономических показателей какой-либо страны за более или менее продолжительный период времени. Рассматривая экономику за определенный период можно обнаружить, что, вне зависимости от экономических колебаний, спадов и подъемов, которые чередуются через определенные промежутки времени, страна имеет определенную тенденцию экономического развития.

Эта тенденция характеризуется как тренд и представляет собой прямую линию, которая сглаживает циклические колебания на долгосрочном отрезке времени. Если брать промежуток времени, измеряемый несколькими десятилетиями, то практически для любой страны, будь то США, Англия, Франция, Германия, Япония, тренд реального ВВП будет изображаться прямой, уходящей вверх под определенным углом по отношению к оси абсцисс.

Теории циклов или циклического характера развития экономики были предметом изучения многих современных экономистов или экономистов прошлого времени. Большое внимание этим вопросам уделили в своих работах К. Жугляр, К. Маркс, М. Туган-Барановский, Дж. М. Кейнс, П. Самуэльсон, Дж. Хикс, Ф. Хайек, Й. Шумпетер, Я. Тинберген, Э. Хансен. Каждый из ученых искал ответ на вопрос о причинах колебаний экономической активности.

Некоторые экономисты считают, что все дело в регулярно появляющихся пятнах на солнце. Эти пятна по их мнению влияют на урожай сельскохозяйственных культур, что, в свою очередь, может вызвать отклонения от равновесия спроса и предложения на промышленные товары, а причина этих экономических колебаний кроется в политических решениях, приводящих государства в состояние войны.

Другие экономисты считают, что это может быть связано с миграцией населения и великими географическими открытиями, которые способствовали этой миграции. Макроэкономические колебания по их мнению могут быть следствием великих научных открытий. Третья группа экономистов в поисках причин макроэкономической нестабильности обратила свой взор внутрь экономических процессов. По их мнению причины колебаний надо искать внутри самой экономики. Поэтому особое место должно отводиться обновлению основных производственных фондов, совершенствованию механизма функционирования кредитно-денежной системы, регулированию труда и заработной платы.

Наиболее известными в настоящее время теориями экономических циклов являются:

1. *Теория эффектов мультипликатора и акселератора.* Согласно этой теории в центре внимания находится изучение процессов (действие эффектов мультипликатора и акселератора), порождающих цикличность колебаний реального ВВП.

2. *Теория политического делового цикла.* Сторонники этой теории видят причины макроэкономических колебаний в действиях правительства в области кредитно-денежной и налогово-бюджетной политики.

3. *Теория равновесного экономического цикла.* Согласно этой теории цикличность объясняется не колебаниями выпуска продукции вокруг тренда потенциального ВВП, а колебаниями, или сдвигами самого тренда.

4. *Теория реального делового цикла.* Сторонники этой теории считают, что причиной макроэкономических колебаний могут быть шоковые изменения производительности в одном или нескольких секторах экономики.

Каждая из перечисленных теорий с той или иной степенью достоверности отражает причины циклических колебаний. Но в целом можно констатировать, что на сегодняшний день не существует единой, или общей теории делового цикла, которая вызывала бы единодушное признание всех экономических школ.

Сторонники теории политического делового цикла считают, что правительство полностью владеет двумя инструментами макроэкономической политики (кредитно-денежной и налогово-бюджетной). Поскольку действия политиков направлены на завоевание симпатий электората, правительство стремится проводить жесткую кредитно-денежную и налоговую политику как раз перед выборами. По мнению сторонников этой теории, периодичность циклов совпадает с периодичностью выборов (около 5 лет).

Следует отметить, что до сих пор нет единства среди экономистов и по вопросу о продолжительности экономического цикла. Американские экономисты Уэсли Митчелл (1874-1948) и Джозеф Китчин (1861-1932) полагали, что их продолжительность составляет около 3-4 лет. Это они объясняют колебаниями в объеме товарно-материальных запасов, а циклы эти принято называть краткосрочными экономическими циклами, т. е. *циклами Китчина*.

Но чаще всего ученые рассматривали и рассматривают период экономического цикла, равный 8-10 годам. Одним из первых подробно такой цикл и причины его появления описал французский экономист Клемент Жугляр (1819-1908). Поэтому среднесрочные циклы продолжительностью около 8-10 лет принято называть *циклами Жугляра*.

Не менее известна теория экономических циклов, или «длинных волн», продолжительностью в 48-55 лет. Автором этой теории был русский экономист Николай Кондратьев (1892-1938), именем которого и называются в экономической литературе долгосрочные циклы, т. е. *циклы Кондратьева*.

3.3. Экономические циклы развития рынка и основные его фазы

Все экономические циклы XIX и XX столетий состоят из четырех фаз (кризис, депрессия, оживление и подъем).

Фазы кризиса XIX и начала XX столетий проходили как правило по единому драматическому сценарию. Рынок в какое-то время оказывался переполненным, но товары продолжали поступать. Спрос падал, а между тем множество предприятий все еще продолжали работать в силу инерции и выбрасывали на рынок все новые и новые партии товаров. При этом стремительно падали цены, начинались ликвидации и крахи предприятий, прежде всего, гибли финансовые и кредитные учреждения.

В условиях нехватки ликвидности для расплаты по долгам банки повышали ссудный процент, кредит становился недоступным основной массе предпринимателей. Начинали разоряться уже крупные предприятия, останавливались фабрики и заводы. Так проходили кризисы в 1825 году в Англии, в 1836 году - в Англии и США, в 1841 году - в США, а кризис 1847 года охватил уже США, Англию, Францию и Германию. Кризис 1858 года явился, по сути, первым мировым циклическим кризисом. После этого экономические кризисы сотрясали мировую экономику в 1873, 1882, 1890 годах. Надо заметить, что по мере развития кризиса, цены на товары падали ниже и ниже, создавая тем самым возможность сбыта и перспективу выхода из кризиса.

После первой мировой войны циклические кризисы продолжали регулярно сотрясать мировую экономику, однако, характер их стал иным. Грандиозный биржевой крах в «черный» вторник 29 октября 1929 года положил начало новому кризису, или *Великой депрессии* 1929-1933 гг., который по своей глубине превзошел все предыдущие.

Резкое падение цен на товарных рынках США, Германии, Франции и Англии, сопровождалось резким сокращением производства. Происходил глубокий кризис всей банковской системы, обесценивались валюты этих государств, еще недавно считавшихся богатейшими и преуспевающими. Кризис 1929 года заставил правительство этих стран предпринимать серьезные попытки воздействия на экономическое развитие.

Фазы депрессии характеризуются дальнейшим снижением объемов производства и ростом безработицы. Инвестиционные процессы в этот период практически затухают, даже если процентные ставки являются очень низкими.

При *фазах оживления* постепенно объемы производства начинают увеличиваться, безработица сокращается, оживляются инвестиционные процессы, начинается циклическое повышение цен и ставки процента.

При *фазах подъема* экономическая система как правило приближается к своему потенциальному или возможному уровню развития. Высокими темпами растут объемы промышленного производства и ВВП, практически исчезает безработица, производственные мощности работают с высокой загрузкой, продолжается рост цен и процентных ставок. Растут курсы ценных бумаг и высока активность игроков на финансовых рынках. Инвестиции растут, поскольку ожидаемая норма дохода от инвестиций превышает ставку процента. Подъем завершается «бумом», когда экономика оказывается «перегретой», и с неизбежностью скатывается в новый кризис.

Экономические циклы и кризисы второй половины XX столетия отличаются от тех, которые происходили раньше:

- фаза кризиса стала сопровождаться повышением общего уровня цен в сочетании стагнации с инфляцией,
- фаза депрессии стала сокращаться, и в некоторых послевоенных циклах ее достаточно сложно обнаружить,
- фаза оживления так плавно переходит в фазу подъема, что определить границы между ними очень трудно,

- фаза подъема в целом в послевоенный период несколько увеличилась по сравнению с предыдущим периодом.

В целом общие характеристики всех фаз экономических циклов похожи друг на друга, но в некоторых случаях наблюдаются неординарные явления. Например, имеет место увеличение личного потребления в период спада в США 1981-1982 гг., в то время, как во время кризисов 1973-1975, 1990-1991 гг. личное потребление американцев сокращалось.

Эти тенденции характерны в основном для фазы среднесрочного цикла, а долгосрочные циклы, или «длинные волны» Кондратьева рассматривают колебания экономической активности, связанные с масштабными изменениями в технологическом способе производства и с крупными потрясениями всей социально-экономической системы.

Н. Д. Кондратьев, обобщив статистический материал за период с 1780 гг. до начала 1920 гг. (140 лет) по динамике товарных цен, процентной ставки, номинальной заработной платы, оборота внешней торговли, добыче и потреблению угля, производства чугуна и другим показателям в Англии, Франции и США, пришел к выводу, что, наряду с малыми циклами (8-10 лет), существуют большие циклы (48-55 лет).

За этот период Кондратьев выделил 2,5 больших цикла, а повторяемость этих циклов, или длинных волн, он связывал с особенностями обновления основного капитала, вложенного в долгосрочные производственные фонды (здания, сооружения, коммуникации).

Важнейшими выводами из исследования Кондратьева капиталистической экономики за исследуемый период (140 лет) были следующие:

- в самом начале повышательной фазы происходят глубокие изменения в обществе и этим изменениям предшествуют значительные научно-технические изобретения;

- повышательные фазы циклов характеризуются более богатыми социальными потрясениями (революции, войны), чем понижательные;

- понижательные фазы в свою очередь оказывают угнетающее действие прежде всего на сельское хозяйство.

В начале повышательной фазы I цикла как показали его исследования происходило бурное развитие текстильной промышленности и производства чугуна.

В начале повышательной фазы II цикла происходило строительство железных дорог, освоение новых территорий, преобразования сельского хозяйства.

В начале повышательной фазы III цикла происходило широкое распространение электричества, радио, телефона, перспективы для развития автомобильной промышленности.

Ученые до настоящего времени спорят об эмпирической достоверности теории длинных волн Кондратьева. Изучают на какую фазу циклов (IV или V) приходятся такие открытия и потрясения, как Вторая мировая война, изобретение атомной бомбы, компьютера, развитие Интернет и т.д.

Следует отметить, что общие принципы воздействия государства на уровень деловой активности сводятся к тому, что в условиях спада правительство должно проводить стимулирующую политику, а в условиях подъема - сдерживающую макроэкономическую политику с тем, чтобы не допустить сильного «перегрева» экономики (инфляционного разрыва). Другими словами, государство должно сглаживать амплитуду колебаний экономического цикла вокруг линии тренда.

Несмотря на все сложности стабилизационной политики, во всех странах рыночной экономики государство вмешивается в процессы, имея при этом свои отличия, характеризуемые «национальной моделью экономики». Американский капитализм отличается от японского, а японский - от переходной экономики России. Абсолютно универсальных рецептов в проведении стабилизационной политики не может быть. Однако знание основных закономерностей циклического развития экономики является совершенно необходимым условием для формирования эффективной макроэкономической политики любого государства.

Глава 4. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА МИРОВЫХ ТОВАРНЫХ РЫНКАХ

4.1. Основные ценообразующие факторы и особенности ценообразования на мировых товарных рынках

Цена на мировых товарных рынках характеризуется как экономическая категория, означающая количество денег, за которое продавец согласен продать (цена продавца), а покупатель готов купить (цена покупателя) единицу товара. Таким образом цена представляет собой стоимость товара в денежном выражении.

Для определения реального уровня цен на мировых товарных рынках важное значение имеет правильный учет основных ценообразующих факторов, действующих на отдельных стадиях формирования цены, а также выявление количественных параметров их воздействия на уровни и динамику цен мировой торговли.

Необходимость в определении цен на мировых товарных рынках обусловлена тем, что не все цены, по которым осуществляются внешнеторговые операции, можно рассматривать как мировые цены на товары. При этом реальная цена образуется как «точка пересечения» кривых спроса и предложения.

Основные задачи, которые должна или призвана решать цена при реализации конкретного товара сводятся к:

- возмещению понесенных издержек производства и обращения товара (доведение его до покупателя);
- обеспечению доходности (выгодности) производства и реализации данного товара на внутреннем и внешнем рынках;
- созданию стимулов для расширения производства и реализации данного товара на внутреннем и внешнем рынках.

Цены в международной торговле (как и во внутренней) зависят прежде всего от конкретной ситуации на данном товарном рынке (соотношения спроса и предложения), а также от факторов, влияющих на процессы ценообразования на внешнем и внутреннем рынках.

Основные ценообразующие факторы можно объединить в *пять обобщенных групп*:

1. *Общеэкономические факторы* – это ценообразующие факторы, действующие независимо от вида конкретной продукции и условий ее производства. К таким факторам можно отнести:

- а.) цикличность экономического развития (кризис, депрессия, оживление, подъем);
- б.) соотношение совокупного спроса и совокупного предложения;
- в.) динамика инфляции и другие факторы общеэкономической среды.

2. *Конкретно-экономические факторы* – это ценообразующие факторы, определяемые особенностями и условиями производства и реализации данной конкретной продукции. К таким факторам можно отнести:

- а.) соотношение спроса и предложения на товар;
- б.) изменения в структуре издержек производства и обращения товара;
- в.) налоговая политика в сфере производства и обращения товара;

г.) изменения потребительских свойств (качество, надежность, внешний вид и т.д.).

3. *Специфические факторы* – это ценообразующие факторы, действующие только в отношении отдельных видов товаров. К данным факторам можно отнести:

а.) сезонность (продукция сельского хозяйства, одежда, обувь и т.д.);

б.) обязательная комплектность поставок (машино-техническая продукция и т.д.);

в.) гарантия и послепродажное обслуживание отдельных товаров и т.д.

4. *Специальные ценообразующие факторы* – это факторы, связанные с действием особых механизмов и экономических инструментов. К таким факторам относятся:

а.) основные формы и особенности государственного регулирования производства и реализации товаров на внутреннем рынке;

б.) особенности государственного регулирования экспорта и импорта товаров и услуг на внешнем рынке.

5. *Внеэкономические факторы* – это факторы, которые не относятся к экономике, но оказывают определенное воздействие на динамику цен в международной торговле. К ним относятся:

а.) политические факторы, такие как приобретение Советским Союзом кубинского сахара по более высоким ценам, чем в других странах;

б.) военные обусловлены в частности влиянием войны в Персидском заливе и Ираке на динамику цен на нефть и т.д.;

в.) социальные факторы характеризуются как влияние гуманитарных поставок в связи с природными катастрофами на динамику цен отдельных товаров.

В реальной практике все эти факторы меняются и взаимодействуют между собой, оказывая комплексное воздействие на процессы ценообразования в международной торговле.

Кроме того *важнейшим фактором*, влияющим на процессы ценообразования на мировых товарных рынках, является также и *конкуренция*. Влияние ее в международной торговле во много зависит от вида конкуренции.

При совершенной (свободной) конкуренции или значительном количестве конкурирующих между собой продавцов и покупателей и относительной однородности поставляемой на данный рынок продукции образуется реальная рыночная цена, а государственное регулирование отсутствует.

При монополии или когда на рынке господствует один поставщик данного вида товара, являясь монополистом, он диктует и регулирует цены на этот вид товара. Чистым монополистом на мировом алмазном рынке можно считать компанию «ДеБирс», а на внутреннем рынке компаний монополистов, как правило, больше, чем на мировом рынке.

При монополистической конкуренции или наличии на товарном рынке нескольких фирм-монополистов конкурирующие между собой фирмы производят и реализуют продукцию, принимая при этом цены конкурентов.

При олигопольном рынке фирмы-монополисты, заключая официальные и неофициальные соглашения между собой, а в ряде случаев и с правительствен-

ными органами, по существу делят крупные сегменты рынка. Одной из форм такого соглашения на мировых товарных рынках является картель, которая предусматривает для всех фирм-участниц обязательства по объемам производства и реализации продукции (квота) по определенным картельным ценам. Типичным примером международного картеля является ОПЕК (организация стран-экспортеров нефти).

Особенности ценообразования на мировых товарных рынках обусловлены прежде всего с положением продавца и покупателя, т.е. кто из них диктует цену. Если это рынок продавца, то цену диктует продавец, если рынок покупателя, то цену диктует покупатель.

Как правило, ситуация на мировых товарных рынках постоянно меняется и чаще всего на формирование цены активно воздействуют и продавцы и покупатели.

Другой особенностью ценообразования на мировых товарных рынках является воздействие НТП на производство (предложение) и изменение потребностей (динамики и структуры спроса).

Уровень государственного вмешательства в процессы ценообразования на мировых товарных рынках определяется степенью воздействия государства на мировые цены. Воздействие государства на мировые цены тем сильнее, чем выше доля экспорта товара и активность фирм этой страны на мировом товарном рынке.

Основными формами воздействия государства на цены международной торговли являются:

- государственное регулирование внутренних цен и тарифов на товары и услуги, которые страна экспортирует;
- субсидирование государством части расходов экспорта товаров и услуг с целью поддержки отечественных товаропроизводителей и повышения их конкурентоспособности на внешнем рынке;
- регулирование импорта товаров и услуг с помощью государственного таможенно-тарифного механизма регулирования уровня ввозных таможенных пошлин;
- квотирование и лицензирование производства и реализация отдельных видов товаров и услуг на внешнем рынке, в т.ч. и «добровольные ограничения экспорта» в рамках отдельных межгосударственных торговых союзов и интеграционных группировок;
- антидемпинговые формы воздействия на цены международной торговли, т.е. искусственное занижение цен на экспортируемые товары.

Наряду с этими формами одним из важных инструментов прямого воздействия государства на цены международной торговли является налоговое регулирование на внутреннем рынке. Ярким примером такого воздействия является использование НДС при экспорте и импорте товаров. Демпинг классифицируется как недобросовестная форма конкуренции и используется в основном для внедрения и закрепления своих позиций на зарубежных рынках.

4.2. Основные виды и характеристики мировых цен

Мировые цены - это цены важнейших экспортеров или импортеров, заключаемых на мировых товарных рынках в основных центрах мировой торговли и осуществляемых в условиях открытого торгово-экономического и политического режима с платежом в свободно конвертируемой валюте.

Мировой рынок как сфера товарных отношений предполагает, в отличие от внутренних рынков, участие на нем предпринимателей разных стран. Поэтому мировая цена должна быть:

а.) доступной для любого продавца или покупателя, имеющего намерение участвовать в торговых операциях в сфере международного обмена;

б.) достоверной и представительной для торговли данным видом товара на мировых товарных рынках.

На практике в качестве мировых цен используются экспортные или импортные цены основных поставщиков и покупателей соответствующих товаров. В принципе, в международном товарном обмене, как и во внутренней торговле, окончательное выравнивание цен и, следовательно, формирование конечной цены по любому товару осуществляется с ориентацией на покупателя. Поэтому, чтобы оценить приемлемость уровня цены и ее представительность, пользуются ценой основных наиболее крупных импортеров рассматриваемого товара.

Однако по ряду товаров, в частности по машинам и оборудованию, в качестве информации о мировых ценах во многих случаях используют данные по ценам основных экспортеров. Это объясняется тем, что поставщики заинтересованы в рекламе поставляемой на мировой рынок промышленной продукции и расширении объемов ее реализации. Кроме того, разница в уровнях цен производителя и потребителя готовой промышленной продукции не является значительной в силу относительно малого удельного веса в ее ценах транспортной составляющей.

Цены мирового рынка базируются на определении интернациональной стоимости данного вида товара и основываются на затратах ведущих стран-экспортеров на мировом товарном рынке. Внутренние цены, напротив, базируются на определении национальной стоимости и отражают затраты национальных производителей. Цены мирового рынка отличаются от цен на внутреннем рынке в силу разных объемов и их емкости, условий их функционирования, а также других ценообразующих факторов.

Как правило, мировая цена ниже внутренней из-за наличия ряда инструментов (пошлины, налоги и др.), влияющих на формирование цен внутри страны, экономически ограждающих национальный рынок от иностранных поставщиков и в итоге смягчающих конкуренцию. Разрыв между мировыми и внутренними ценами может составлять до 1/3. При этом на готовые товары он значительнее, чем на сырьевые. Это связано с более высоким уровнем тарифных и нетарифных барьеров при ввозе готовой продукции.

Более глубокий анализ цен на мировых товарных рынках позволяет установить определенные закономерности ценообразования, взаимодополняемость и проверяемость цен, что дает возможность рассматривать информацию по ценам как определенную систему, базирующуюся на своих принципах и связях.

В международной торговле обычно выделяют следующие виды цен:

1. *Справочные цены* – это цены продавца, публикуемые в специализированных изданиях, бюллетенях и справочно-информационных сборниках. На практике, как правило, между ценами в справочниках и фактическими ценами внешнеторговых сделок всегда существует определенная разница.

Справочные цены, являясь ориентирами для определения фактических цен, представляют собой инструмент организации рынка. Для поставщиков они служат базой для определения цены предложения, а для покупателей они являются одним из аргументов для определения цены сделки.

Разновидностью справочных цен являются, так называемые *базисные цены* на товары с фиксированными качественными характеристиками. Эти цены устанавливаются на некоторые цветные металлы, пиломатериалы, синтетический каучук, а также отдельные виды машинотехнической продукции (автомобили, тракторы и др.). Специфическое место среди справочных цен занимают так называемые официальные продажные цены на нефть, устанавливаемые странами ОПЕК.

В некоторых случаях при публикации справочных цен в качестве информационной базы используют сообщения о ценах покупателей. При этом способе определения справочных цен учитываются не только условия продавца, но и в определенной мере условия рынка, интересы покупателя, поскольку цены покупателей формируются под воздействием всех ценообразующих факторов. Отклонение справочных цен от реальных рыночных в данном варианте будет меньшим, чем при их определении из информации только продавца.

2. *Биржевые цены* – это цены на товары, реализуемые на товарных биржах. Они наиболее оперативно и реально отражают изменения, происходящие на рынке данного товара. Однако они не отражают важные элементы, связанные с ценообразованием и могут изменяться под воздействием спекулятивных факторов.

Биржевые цены характерны в основном для однородных и взаимозаменяемых (в основном сырьевых) товаров. В настоящее время биржевые цены определяются более чем на 50 видов сырьевых товаров, на которые приходится около 15-20% всего экспорта индустриальных стран. Хотя значительная часть биржевых товаров реализуется в рамках других форм торговли (например, по долгосрочным контрактам), внебиржевые контракты основываются, как правило, на биржевых ценах.

На биржах определяются в основном цены на зерновые (пшеница, кукуруза, овес, рожь, ячмень), продовольственные товары (сахар, кофе, какао-бобы, перец, арахис), масличные культуры (льняное и хлопковое семя, соя-бобы, соевое масло), сельскохозяйственное непродовольственное и лесное сырье (хлопок, джут, натуральный и искусственный шелк, мытая шерсть, каучук, пиломатериалы, фанера), цветные металлы (медь, олово, свинец, цинк, алюминий, никель), драгоценные металлы (серебро, золото, палладий, платина), нефть и нефтепродукты.

3. *Цены аукционов (торгов)* – это цены, складывающиеся в результате аукционных торгов. Такие цены в основном характерны для торговли пушни-

ной, чаем, цветами, предметами искусства и других специфических товаров. Они отражают факторы, действующие на всех стадиях ценообразования, и поэтому они максимально приближаются к реальному уровню цен мировой торговли.

Цены торгов основаны на выдаче заказов на поставку товаров или сдаче подрядов на производство определенных работ по заранее объявленным в специальном документе (тендере) условиям, предполагающим привлечение к определенному сроку на принципах конкуренции предложений от нескольких участников с целью обеспечения наиболее выгодных условий сделки для их организаторов.

Эти цены распространяются на технически сложную и капиталоемкую продукцию машиностроения, строительство промышленных предприятий, мостов, железных и автомобильных дорог, трубопроводов, портовых, ирригационных и коммунальных сооружений, электростанций и других объектов, в том числе на условиях "под ключ".

Цены аукционов формируются на специально организованных на определенный срок в заранее обусловленных местах рынках публичной продажи по максимальной предложенной цене на предварительно осмотренную покупателем партию товара (лот). Они существуют в основном на продукцию сельского и лесного хозяйства, рыболовства и некоторые другие товары (пушно-меховые изделия, драгоценные и полудрагоценные камни и др.).

Для таких товаров, как пушнина, невытая шерсть, чай, табак, цены аукционов определяются только на наличный товар. Операций спекулятивного характера, не связанных с передачей товара, на международных аукционах не проводится. Цены аукционов устанавливаются на товары, производимые в определенные периоды времени, что повышает роль сезонного фактора в их образовании и изменении.

Отличительная особенность формирования цен аукционов по сравнению с ценами торгов заключается в разном характере конкуренции на этих рынках. Если цены торгов образуются в условиях наличия одного покупателя и многих продавцов, то на аукционах в большинстве случаев цены определяются в условиях действия многих покупателей и одного или нескольких продавцов. Более сильная конкуренция между покупателями и более слабая между продавцами на аукционах по сравнению торгами способствует формированию более высоких аукционных цен, чем цены торгов.

4. *Цены преysкурантов* представляют собой публикуемые производителями в отраслевых изданиях цены возможной реализации на базисные виды или сорта товаров массового и серийного производства. Как правило, такие цены не имеют специальной экспортной направленности. Однако на ряд товаров (например, на черные металлы в рамках ЕС) существуют специальные экспортные преysкуранты.

В преysкурантах дается лишь краткое описание товара и некоторые его характеристики (например, мощность, производительность). Более подробные данные при необходимости высылаются по специальным запросам или содержатся в прилагаемых технико-экономических справочниках, каталогах и бюллетенях.

тениях. Вместо прейскурантов фирма может публиковать каталог выпускаемых изделий, в котором наряду с ценами указываются основные характеристики товаров.

Цены прейскурантов на машинотехническую продукцию служат ориентиром для определения уровня фактических цен на рынке и являются по существу суммой цен отдельных компонентов изделия. Например, прейскурантные цены на легковой автомобиль устанавливаются исходя из стандартной комплектации базисной модели, но по желанию потребителя фирма может изготовить модель, значительно отличающуюся по комплектности от базисной. В этом случае отклонение цены фактической сделки от базисной определяется спецификой заказа, а не воздействием соотношения между спросом и предложением.

5. *Цены предложений* – это цены, полученные преимущественно путем специальных запросов у фирм-производителей или их агентов. Они устанавливаются производителями без согласования с потребителями и увязываются с другими существенными условиями сделки (базисными условиями и сроками поставки, валютой цены и платежа).

Цены предложений рассчитываются, как правило, на базе издержек производства - полных, средних, прямых, стандартных и предельных, в зависимости от вида товара и конъюнктуры рынка. В отдельных случаях возможно их установление на основе цен конкурентов, либо на базе расчета экономического эффекта от использования покупателем нового товара вместо старого.

В целом эти цены несколько ближе к реальному уровню цен товара на рынке, чем справочные, цены прейскурантов, каталогов и проспектов, за исключением тех случаев, когда цена предложения совпадает с прейскурантной ценой. Их большая близость к ценам реальных сделок обусловлена тем, что цены предложений обычно ориентируются на конкретные условия торговли.

Вместе с тем эти цены не учитывают в достаточной степени интересы покупателя, не отражают в полной мере необходимость сбалансирования в цене интересов поставщика и потребителя. Поэтому, как и другие рассмотренные ранее виды цен, они отличаются от уровня действующих рыночных цен.

6. *Цены фактических сделок* – эти цены, указанные в договорах между участниками купли-продажи товаров и услуг. Это означает, что цены фактических сделок, так же как цены предложений, не являются общедоступными. Эти цены являются наиболее приближенные или соответствующие реальным, рыночным ценам. Получение информации о ценах фактических сделок затруднено, что объясняется нежеланием контрагентов предоставлять данные о ценах сделок, поскольку это затрагивает коммерческую тайну.

Преимущество цен фактических сделок в сравнении с другими видами в том, что они максимально близки к уровню цен заключаемых контрактов, т.е. реальной величине рыночной цены, что в определенной мере нивелирует действие фактора индивидуализации.

7. *Расчетные цены* – это цены, определяемые на базе официальной таможенной статистики отдельных стран путем сопоставления стоимостных и физических объемов экспорта или импорта по конкретной товарной группе или от-

дельному товару. Получение этих цен связано с приобретением таможенной статистики и проведением специальных расчетов.

Расчетные цены (среднестатистические цены), получаемые как отношение (публикуемой национальной или международной статистикой) стоимости продаж товара к его количеству, выражаются в виде числа денежных единиц за единицу веса или за штуку. Их можно определить практически на все товары, входящие в номенклатуру мировой торговли, при наличии по ним статистических данных.

Эти цены могут быть использованы для установления пропорций внешнего товарообмена и соотношений между экспортными и импортными ценами, они отражают уровень цен за определенный период времени (месяц, квартал, полугодие, год) и определяются на основе данных ежемесячных сборников национальной таможенной статистики.

Расчетные цены, как и цены бирж, торгов, аукционов и фактических сделок отражают реальный товарооборот. Специфика расчетных цен связана с методом их получения, который основан на использовании данных таможенной статистики о стоимости и объемах экспорта или импорта по соответствующему товару или товарной группе. Наиболее близки к реальному уровню цены фактических сделок биржевые цены, цены торгов и аукционов.

4.3. Контрактные цены и особенности их формирования

Контрактные цены – это цены, которые согласовали между собой продавец и покупатель товаров в ходе торговых переговоров. Они сохраняются в основном на протяжении всего периода действия контракта, являются коммерческой тайной и не публикуются.

Механизм формирования цен по текущим контрактам отличается от механизмов формирования других видов мировых цен, прежде всего от справочных, преysкурантных цен и цен предложений. Как правило, цены текущих контрактов ниже указанных видов цен на величину скидки (например, по алюминию, никелю, меди - на до 20-50%).

Цены долгосрочных контрактов в свою очередь выражают устойчивость торговых связей между продавцами и покупателями и являются более стабильными, чем цены текущих контрактов. Эти цены относятся к контрактам, заключенным на более длительный срок (до 15-20 лет), механизм их образования учитывает перспективы изменения рынка, а также специфические отношения, складывающиеся между контрагентами в течение этого времени.

Использование цен и долгосрочных контрактов позволяет производителям иметь в течение определенного периода стабильный объем производства, загрузку мощностей и устойчивую выручку за поставляемый товар. Покупатель, в свою очередь, имеет товар нужного качества, постоянный объем поставок с относительно устойчивыми денежными затратами на них. Это обеспечивает ему стабильность в применении технологии и организации производства, возможность снижения себестоимости и экономии денежных и других материальных ресурсов.

Цены долгосрочных контрактов широко применяются в международной торговле сырьевыми промышленными и сельскохозяйственными товарами, что связано со спецификой данной продукции, с некоторыми технико-экономическими и потребительскими характеристиками ее производства и потребления. Высокая капиталоемкость добычи полезных ископаемых, длительность сроков освоения новых месторождений и зависимость от погодных условий сельскохозяйственного производства обуславливают значительную инерционность предложения этих товаров и сужают возможности его приспособления к достаточно мобильному спросу. По этой причине проблема стабильных рынков сбыта и цен для производителей сырья в определенной мере стоит острее, чем для производителей готовой продукции

В зависимости от способа установления при заключении на мировых товарных рынках можно выделить следующие виды цен:

Твердая цена – это цена, определяемая в момент подписания контракта и не подлежащая изменению в течение всего срока его действия. Она используется, как правило, в сделках, предусматривающих немедленную поставку или в течение короткого срока. В отдельных случаях, например при поставках машинотехнических изделий с удлиненным циклом изготовления, могут устанавливаться твердые цены на длительный срок.

Цена с последующей фиксацией – это цена, которая устанавливается в процессе исполнения контракта, а в самом контракте определяется только момент и принцип фиксации. Она может фиксироваться перед поставкой каждой партии товара, перед началом каждого календарного года (при долгосрочных сделках), в любое другое время. Принцип фиксации цены может относиться ко времени, в течение которого покупатель должен уведомить продавца о своем желании зафиксировать цену в контракте.

Подвижная цена - это цена, определяемая в момент заключения контракта с оговоркой, предусматривающей ее пересмотр в период его исполнения при изменении (обычно не ниже минимально установленного предела - 5-10%) рыночной цены. Подвижные цены применяются в основном в долгосрочных контрактах на поставку сырьевых и сельскохозяйственных товаров.

Скользкая цена - это цена, устанавливаемая на основе базисной, определяемой в момент заключения контракта с учетом изменений основных ее элементов в период его исполнения. Она определяется в контрактах на поставку товаров, требующих длительного срока изготовления (суда, технологические линии, комплектное оборудование и т. д.), в течение которого изменяются издержки их производства и рассчитывается отдельно на каждую поставку товара.

В контрактах оговариваются источники, на основе которых осуществляется расчет элементов цены, а также коэффициенты их удельных весов. В ряде случаев устанавливаются ограничения скольжения цены в виде минимального или максимального предела срока действия контракта или отдельных моментов издержек производства с определением их доли в общей стоимости заказа.

В зависимости от характера контрагентов контрактные цены могут быть экспортными (для продавца) и импортными (для покупателя). Разница между ними в решающей степени определяется транспортными расходами. Экспорт-

ные цены обычно это цены FOB или франко-граница страны поставщика, а импортные – это цены CIF или франко-граница страны покупателя.

Механизм формирования контрактных цен, роль отдельных факторов, влияющих на их образование, в определенных условиях могут быть неодинаковыми. Это связано с различной информированностью контрагентов о положении на рынке и действии отдельных ценообразующих факторов, а также с соотношением сил между продавцом и покупателем.

В случаях, когда экспортер сильнее импортера или обладает более мощной производственной, сбытовой и конкурентной силой, его позиция в большей степени отражается на контрактной цене. Особенно это заметно, когда в качестве экспортера выступает крупная монопольная фирма, а в качестве импортера - мелкая компания-потребитель. В этом случае экспортная цена заметно завышается. Если более сильным и более информированным является импортер, то цена сильнее тяготеет к его условиям и занижается, а при одинаковом положении продавца и покупателя цена уравнивает их позиции и поэтому является более обоснованной.

Глава 5. КОНКУРЕНЦИЯ НА МИРОВЫХ ТОВАРНЫХ РЫНКАХ

5.1. Основные формы и методы конкуренции

Конкуренция - это процесс управления конкурентными преимуществами для достижения своих целей в борьбе с конкурентами за удовлетворение потребностей населения в товарах и услугах в рамках законодательства. Конкурентные преимущества могут быть:

- естественными (природно-климатические, географические и др.);
- приобретенными (технологические, информационные, квалификационные, управленческие и др.).

Конкурентоспособность продукции - это свойство товара, характеризующееся степенью реального или потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными товарами, представленными на данном рынке. Конкурентоспособность определяет способность выдерживать конкуренцию по сравнению с аналогичными товарами на данном рынке.

Конкурентоспособность предприятия - это реальная возможность фирмы в существующих для него условиях проектировать, изготавливать и сбывать свои товары, которые по ценовым и неценовым характеристикам более привлекательны для потребителя, чем товары их конкурентов.

По форме различают рынок совершенной конкуренции и рынок несовершенной конкуренции. Основные формы, методы и факторы, влияющие на конкуренцию приведены на рис. 5.1.

Модель рынка совершенной конкуренции характеризуется:

1. Наличием множества покупателей и продавцов.
2. Однородностью (стандартностью) продаваемой продукции.
3. Малыми размерами и мобильностью факторов производства.
4. Отсутствием барьеров на пути вступления на рынок или выхода из него.
5. Наличием объективной информации и равным доступом к ней всех участников рынка.

1. Наличие множества покупателей и продавцов при совершенной конкуренции означает, что доля каждого участника в продажах или покупках незначительна и ни один из продавцов или покупателей в отдельности не в состоянии воздействовать на рыночную цену.

2. Однородность продукции означает, что продукция фирм и разных предприятий совершенно взаимозаменяемы (являются полными товарами-субститутами). В этих условиях ни один покупатель не пожелает платить фирме цену большую, чем он заплатит ее конкурентам. Ведь товары одинаковы, покупателям безразлично, у какой фирмы их приобретать, и они, разумеется, останавливают свой выбор на самых дешевых. То есть условие однородности продукции фактически означает, что разница в ценах есть единственная причина, по которой покупатель может предпочесть одного продавца другому.



Рис. 5.1. Основные формы, методы и факторы, влияющие на развитие конкуренции на мировых товарных рынках

3. Малые размеры при совершенной конкуренции означает, что ни продавцы, ни покупатели не влияют на рыночную ситуацию вследствие их малости и многочисленности субъектов рынка. При этом совершаемые потребителем покупки (или продавцом продажи) настолько малы по сравнению с совокупным объемом рынка, что решение понизить или повысить их объемы не создает ни излишков, ни дефицитов. Совокупный размер спроса и предложения попросту «не замечает» столь мелких изменений.

Вышеперечисленные ограничения (однородность продукции, многочисленность и малый размер предприятий) фактически предопределяют, что *при совершенной конкуренции субъекты рынка не в состоянии оказывать влияние на цены*. Оказывать же влияние на общую ситуацию рыночные субъекты в условиях совершенной конкуренции могут только тогда, когда действуют в согласии. То есть тогда, когда какие-то внешние условия побуждают всех продавцов (или всех покупателей) отрасли принимать одинаковые решения.

В 1998 г. россияне испытали это на себе, когда в первые дни после девальвации рубля все продовольственные магазины, не сговариваясь, но одинаково понимая ситуацию, дружно стали завышать цены на товары «кризисного» ассортимента - сахар, соль, муку и т.п. Хотя повышение цен было экономически необоснованным и товары подорожали много сильнее, чем обесценился рубль, продавцам удалось навязать свою волю рынку именно в результате единства занятой ими позиции.

4. Отсутствие барьеров, являясь следующим условием совершенной конкуренции, означает, что ресурсы полностью мобильны и без проблем перемещаются из одного вида деятельности в другой. Покупатели свободно меняют свои предпочтения при выборе товаров, а продавцы легко переключают производство на выпуск более прибыльных продуктов. Условия не вынуждают никого оставаться в отрасли, если это не соответствует его интересам. Другими словами, *отсутствие барьеров означает абсолютную гибкость и адаптивность рынка совершенной конкуренции*.

5. Объективная информация, являясь последним условием существования рынка совершенной конкуренции, означает, что информация о ценах, технологии и вероятной прибыли свободно доступна абсолютно для всех. У фирм есть возможность быстро и рационально реагировать на изменившиеся условия рынка посредством перемещения применяемых ресурсов. То есть решения принимаются фирмой в условиях полной определенности в отношении рыночной ситуации или при наличии совершенной информации о рынке.

Предпосылками *рынка несовершенной конкуренции* являются:

- 1) значительная доля рынка у отдельных производителей;
- 2) наличие барьеров проникновения в отрасль;
- 3) неоднородность продуктов;
- 4) несовершенство (неадекватность) рыночной информации.

Каждый из этих факторов как в отдельности, так и все вместе способствуют отклонению рыночного равновесия от точки равенства спроса и предложения. Единственный производитель определенной продукции (монополист) или группа сговорившихся между собой крупных фирм (картель) в состоянии

поддерживать завышенные цены, не рискуя потерять клиентов - тем просто больше негде взять этот продукт.

Критерием несовершенной конкуренции является понижение кривой спроса с ростом выпуска продукции фирмы. Если в условиях совершенной конкуренции объем выпуска продукции фирмы не влияет на уровень цен, то в условиях несовершенной конкуренции такое влияние существует. Экономический смысл этой закономерности состоит в том, что большие объемы продукции при несовершенной конкуренции фирма может реализовывать, только снижая цены.

При совершенной конкуренции цена остается одинаковой, сколько бы продукции не выпустила фирма, потому что ее размеры пренебрежительно малы по сравнению с общей емкостью рынка. Но на рынке несовершенной конкуренции зависимость между объемом выпуска и уровнем цен наблюдается всегда.

При совершенной конкуренции фирма не может завязать цену, иначе покупать товары будут не у нее, а у конкурентов. В силу этого нет и стимулов к искусственному снижению объема производства. Напротив, чем больше выпуск продукции, тем больше выручка фирмы. При несовершенной конкуренции наоборот, если компания снижает объемы производства, то цены на ее товары повысятся. Тем самым создаются стимулы к занижению объема выпуска.

Маневрируя объемом выпуска в условиях несовершенной конкуренции, можно добиться получения прибылей, причем во многих случаях весьма значительных. Недаром в марксистской литературе даже принят термин *монополистические сверхприбыли*. И здесь вновь проявляется коренное различие рынков совершенной и несовершенной конкуренции.

Даже возникнув по каким-то причинам, экономическая прибыль в условиях совершенной конкуренции в долгосрочном периоде исчезает. В отрасль, где она появилась, неизбежно хлынут дополнительные капиталы, предложение превысит спрос, цены упадут, а прибыль исчезнет. Иное дело несовершенная конкуренция. На пути проникновения новых фирм здесь стоят барьеры. Поэтому экономическая прибыль имеет тенденцию к закреплению в долгосрочном периоде.

Олигополия - это ситуация, когда число конкурентов невелико или несколько фирм доминирует на рынке, создавая сильную взаимозависимость. На подобных рынках с высокой концентрацией каждая фирма хорошо знакома с действующими силами и маневры любого конкурента известны остальным фирмам. Результат стратегического маневра сильно зависит от того, будут ли на него реагировать конкуренты.

Позиция участников в этом случае измеряется эластичностью реакции фирмы на действия конкурентов. При этом снижение цены, предпринятое одной фирмой, приводит к увеличению ее роли на рынке. Конкуренты тоже идут на снижение цены либо на повышение качества. По такой схеме идет снижение удельной цены однородной продукции.

На рынке с олигопольной структурой под конкурентным поведением понимается позиция, которую в процессе принятия решения занимает фирма по

отношению к своим конкурентам. Реально наблюдающиеся позиции можно сгруппировать *по пяти типам поведения*:

- 1) независимое поведение, когда конкуренты не учитывают поведение фирмы;
- 2) корпоративное поведение, подразумевающее стремление скорее к согласию, чем к постоянной конфронтации;
- 3) адаптивное поведение, основанное на явном учете действий конкурентов;
- 4) опережающее поведение, предусматривающее предвидение реакции конкурентов на какое-либо действие фирмы;
- 5) агрессивное поведение, когда любой выигрыш для одного всегда есть проигрыш для другого, т.е. конкуренты занимают неблагоприятную позицию по отношению к фирме.

Монополистическая, или несовершенная, конкуренция занимает среднее положение между чистой конкуренцией и монополией. Конкуренты многочисленны, и их силы уравновешены. Однако их товары дифференцированы, т.е., с точки зрения покупателя они обладают отличительными качествами, которые воспринимаются всем рынком (вкус, техническая характеристика, качество и диапазон услуг, сбытовая сеть, сила торговой марки и т.д.).

В ситуации монополистической конкуренции фирма, предлагая дифференцированный товар, тем самым получает внешнее конкурентное преимущество. Приобретение этого преимущества защищает фирму и позволяет ей получать прибыли выше среднерыночных. Стратегическая цель в этом случае состоит в том, чтобы эксплуатировать предпочтительный спрос, контролируя ценность и срок жизни элемента дифференциации.

Монопольная конкуренция, как и чистая, представляет собой предельный случай. На рынке доминирует единственный изготовитель, который противостоит большому числу покупателей. Как следствие, его товар на протяжении короткого времени не имеет в своей категории прямых конкурентов.

Если монополия существует, фирма в принципе владеет повышенной рыночной силой. В реальности ей быстро начинают угрожать фирмы, привлеченные растущим потенциалом рынка и высокими прибылями. Следовательно, важным фактором становится ожидаемая длительность монополии, зависящая от масштаба инновации и существования высоких барьеров входа для новых конкурентов.

В случае государственной монополии, логика которых отличается от логики частных фирм, она направлена не на прибыль, а на общественное благо. Трудность при этом заключается в отсутствии рыночного контроля над служением общественным интересам, что способствует развитию централизованного управления, сконцентрированного скорее на собственных внутренних задачах.

Основными факторами, влияющими на конкурентную борьбу, являются:

- цена товара и его качество;
- размеры рынка и темпы его развития;
- мобильность факторов производства и техническая оснащенность;
- научно-технический прогресс и информационные технологии;

- интеграция и кооперация;
- экономия затрат и снижение издержек;
- быстрое обновление ассортимента продукции и т.д.

Методы конкуренции в свою очередь основаны на повышении качества товара и услуг (неценовая), снижении цены (ценовая) и эксплуатационных затрат у потребителя товара, повышении качества управления, а также на использовании и развитии всех конкурентных преимуществ.

5.2. Конкурентные преимущества и факторы их развития

Конкурентные преимущества стран. Некоторые государства рассматривают конкурентоспособность своей страны как явление макроэкономики, управляемое такими факторами, как валютный курс, процентные ставки и дефицит бюджета. В то же время такие страны как Япония, Италия и Южная Корея быстро повышают уровень жизни, несмотря на дефицит бюджета, Германия и Швейцария - несмотря на повышение стоимости валюты, а Италия и Корея - несмотря на высокие процентные ставки.

Основная цель каждого государства состоит в достижении высокого и постоянно растущего уровня жизни для своих граждан. Поэтому важнейшей концепцией конкурентоспособности на национальном уровне является *производительность*.

Производительность - это объем выпуска продукции, производимый единицей затраченного труда или капитала. Производительность зависит от качества продукции, эффективности его производства и являются основным источником национального дохода на душу населения. Поэтому уровень жизни населения для конкретной страны зависит от способности национальных компаний достигать высокого уровня производительности и повышать производительность с течением времени. Постоянный рост производительности требует постоянного *совершенствования* экономики. Национальные компании должны развивать и совершенствовать свойства, необходимые для конкуренции во всех более сложных сегментах отрасли, в которых производительность обычно высока.

Международная торговля и иностранные инвестиции могут как повышать производительность отрасли отдельной страны, так и препятствовать такому повышению. Они оказывают поддержку повышению производительности посредством предоставления возможности специализации в тех отраслях и сегментах, в которых национальные компании работают наиболее эффективно, и осуществлять импорт продукции там, где эффективность работы компаний оказывается меньше. Ни одна страна не может быть конкурентоспособной во всем. Если некоторое государство оказывается неспособным конкурировать в ряде отраслей с высокой производительностью и высокими заработными платами, уровень жизни в нем понижается.

Определение конкурентоспособности страны как достижение положительного баланса в торговле между экспортом и импортом не является абсолютно верным. Расширение экспорта вследствие низкой заработной платы и слабой валюты с одновременным импортом сложных товаров, которые нацио-

нальные компании не могут выпускать на достаточно конкурентоспособном уровне, может привести торговлю к положительному балансу, но уровень жизни при этом тем не менее будет снижаться.

Конкурентоспособность не означает также и наличие рабочих мест. Тип предлагаемых рабочих мест, а не просто возможность трудоустройства на низкую заработную плату является решающим фактором для национального процветания.

При внимательном рассмотрении экономики любого государства можно заметить существенные различия в конкурентоспособности различных отраслей. Преимущества, которые страна достигает в конкуренции на международном уровне, часто концентрируются во вполне определенных сегментах промышленности. Немецкий экспорт автомашин сильно смещен в область высокопроизводительных машин и механизмов, в то время как Корея экспортирует автомобили малые и средние.

Во многих отраслях и сегментах компании, достигшие реальных успехов в международных масштабах, базируются только в нескольких странах. Таким образом, исследование состоит в поиске основных характеристик государства, дающего своим компаниям возможность добиться и удерживать конкурентные преимущества в определенных областях, - это поиск конкурентных преимуществ разных стран. Особый интерес представляют факторы успеха на международном уровне в сегментах и отраслях, соответствующих высоким технологиям и способствующих достижению высокой и всевозрастающей производительности.

Классическая теория поясняет успехи стран в определенных отраслях на основе так называемых факторов производства - таких как земля, трудовые и природные ресурсы. Определенные страны получают на основе этих факторов конкурентные преимущества в определенных отраслях, в которых интенсивно задействованы те факторы, которые имеются у них в изобилии. Однако классическая теория размывается в случае высокотехнологичных отраслей и современной экономики в целом глобализацией конкурентной борьбы и мощностью современных технологий.

Новая теория в современном международном соревновании предполагает, что различные компании конкурируют в рамках глобальной стратегии с вовлечением не только трудовых ресурсов, но и иностранных инвестиций. Поэтому эта теория должна объяснить, в силу каких причин определенное государство оказывается предпочтительным для базирования компаний, участвующих в международной конкурентной борьбе.

Конкуренция на международных рынках. Во всем мире компании, добившиеся лидерства в международных масштабах, используют стратегии, которые отличаются друг от друга во всех отношениях. Компании добиваются конкурентных преимуществ посредством инноваций. Они подходят к нововведениям в самом широком смысле, используя как новые технологии, так и новые методы работы, осваивают новые методы достижения конкурентоспособности или находят лучшие способы конкурентной борьбы при использовании старых способов.

Существует только одна возможность удержать достигнутые конкурентные преимущества - их необходимо постоянно *совершенствовать*, двигаться в направлении более сложных форм. Это именно то, что сделали японские производители автомобилей. Сначала они внедрились на внешний рынок с небольшими компактными недорогими машинами соответствующего качества и вступили в конкурентную борьбу на основе более низкой стоимости рабочей силы.

Несмотря на то что преимущество в стоимости рабочей силы продолжало существовать и в дальнейшем, японские компании не прекращали совершенствования своего производства. Они активно инвестировали создание новых современных заводов для достижения широкомасштабного производства. За этим следовали инновации в технологических процессах, обеспечивавшие лидерство в создании новой, соответствующей требованиям времени продукции, а также внедрение других практических методов повышения качества и производительности.

Такое совершенствование процесса производства вело к более высокому качеству продукции, улучшению сервисного обслуживания и повышению рейтинга компаний в удовлетворении запросов потребителя по сравнению с иностранными конкурентами. Впоследствии японские производители автомобилей заняли лидирующее место в технологии производства, и теперь они выпускают на рынок продукцию, конкурирующую с наиболее престижными во всем мире легковыми автомобилями. Успешно функционирующие компании тяготеют к стабильности и они стараются защищать свои достижения.

Конкурентные преимущества персонала определяется внешними или внутренними условиями. Специалист, работающий в конкурентоспособной среде, будет и сам стремиться быть конкурентоспособным. Однако в какой мере он будет конкурентоспособным в соответствующей среде, определяется ценностями самого специалиста.

Как правило, внешние условия являются решающими в достижении конкурентоспособности. В соответствии с такими законами специалист с наименьшей конкурентоспособностью будет стремиться к специалистам с высшей конкурентоспособностью. Индивидуальные конкурентные преимущества персонала по своей природе можно условно подразделять на наследственные и приобретенные.

К наследственным конкурентным преимуществам персонала относятся:

- способности (одаренность, талант, гениальность и т.д.);
- темперамент;
- физические данные.

К приобретенным конкурентным преимуществам персонала относятся:

- деловые качества (образование, специальные знания, навыки и умения);
- интеллигентность и культура;
- целенаправленность (умение формулировать личные цели и цели коллектива);
- характер (отношение к труду, к другим, к себе, к вещам);
- эмоциональность (умение управлять своими эмоциями);

– общительность, коммуникабельность, организованность и другие.

Отнесение конкурентных преимуществ персонала к наследственным или приобретенным в какой-то мере условно. Например, способность к данному виду деятельности развивается по мере накопления опыта в данной сфере. Остальные аспекты способности (одаренность, талант, гениальность) в большей мере являются наследственными. Физические данные человека среднестатистически определяются наследственными факторами.

Приведенный перечень конкурентных преимуществ персонала является ориентировочным, в конкретном коллективе они, конечно, будут уточняться. Перечень можно назвать типовым для всех категорий работников. При рассмотрении преимуществ конкретной категории работников эти преимущества должны быть согласованы с миссией и стратегией социальной или производственной системы, в которой трудится работник.

Конкурентоспособность товаров и услуг отличаются друг от друга незначительно и устанавливаются в каждом конкретном случае. Конкурентоспособность товара определяется качеством товара, его ценой, затратами на эксплуатацию товара за его жизненный цикл и качеством сервиса товара. Значения этих показателей конкурентоспособности товара зависят от силы влияния внешних и внутренних факторов конкурентного преимущества товара, качества управления.

Конкурентоспособность продукции на внешнем рынке зависит от уровня издержек в сфере производства, переработки и реализации готовой продукции, а также уровня прямой и косвенной государственной поддержки производства, переработки и обращения. Конкурентоспособность продукции в этом случае может быть определена по формуле:

$$K = \frac{P_1 + P_2}{Z_1 + Z_2 + Z_3}$$

P1 – прямая государственная поддержка, руб./кг;

P2 – косвенная государственная поддержка, руб./кг;

Z1 – издержки в сфере производства, руб./кг;

Z2 – издержки в сфере переработки, руб./кг;

Z3 – издержки в сфере обращения, руб./кг.

Основными *внешними факторами, влияющими на развитие конкурентного преимущества товара*, являются:

1. Уровень конкурентоспособности страны, отрасли региона, фирмы или предприятия.

2. Уровень жизни населения и появление новых потребностей.

3. Уровень организации производства, труда и управления.

4. Совершенство законодательства и эффективность государственного регулирования.

5. Активность общественных организаций, предпринимательской деятельности потребителей, средств массовой информации и т. д.

Основными *внутренними факторами, влияющими на развитие конкурентного преимущества товара*, являются:

1. Новизна конструкции (структуры, состава) товара.

2. Рациональность организационной и производственной структур системы.
3. Конкуренентоспособность персонала.
4. Прогрессивность информационных технологий.
5. Научный уровень системы управления (менеджмента).

Для обеспечения возможности прогнозирования конкурентоспособности своих товаров организации необходимо спрогнозировать изменение аналогичных показателей 2-3 лучших конкурентов. Причем, чем лучше объект, чем он престижнее, тем выше должно быть качество работ по прогнозированию нормативов. Поэтому для прогнозирования конкурентоспособности самых престижных объектов должен применяться весь арсенал инструментов научного обоснования управленческого решения.

Конкурентные преимущества отрасли во многом схожи с конкурентами преимуществами организации, входящей в данную отрасль.

Так, к *внешним конкурентным преимуществам отрасли* относятся:

- высокий уровень конкурентоспособности страны;
- активная государственная поддержка малого и среднего бизнеса;
- эффективное законодательное и правовое регулирование отраслями экономики;
- открытость общества и рынков для развития конкуренции;
- гармонизация национальной системы стандартизации с международной;
- высокий научный уровень управления экономикой страны;
- государственная поддержка науки и инновационной деятельности;
- эффективная налоговая и финансово-кредитная политика;
- высокое качество информационного обеспечения управления страной;
- высокий уровень интеграции внутри страны и в рамках мирового сообщества;
- хорошие климатические условия и географическое положение страны;
- наличие доступных и дешевых ресурсов;
- качественная система подготовки и переподготовки управленческих кадров.

К *внутренним конкурентным преимуществам отрасли* относятся:

- высокая потребность общества в данном товаре;
- оптимизация уровня специализации и кооперирования в отрасли;
- совершенствование стандартизации и сертификации продукции;
- высокий удельный вес конкурентоспособного персонала и менеджеров;
- качественная информационная и нормативно-методическая база управления;
- конкурентоспособность поставщиков сырья и ресурсов;
- эффективность организации производства и экспорт наукоемких товаров;
- высокий удельный вес конкурентоспособных организаций и товаров отрасли и др.

Конкурентные преимущества региона определяются следующими фак-

торами:

- 1) конкурентоспособностью страны в целом;
- 2) природно-климатическими, географическими и социально-экономическими условиями региона;
- 3) предпринимательской и инновационной активностью в регионе;
- 4) уровнем развития инфраструктуры региона;
- 5) уровнем международной интеграции и кооперирования региона.

На основе перечисленных групп факторов каждый регион может сформулировать свои конкурентные преимущества и рекламировать их в средствах массовой информации для привлечения инвестиций.

Конкурентными преимуществами страны могут быть:

- 1) значительные расходы из госбюджета на НИОКР;
- 2) значительные вложения в образование, здравоохранение, социальные нужды;
- 3) стабильность политической и правовой системы страны;
- 4) доля ВВП на душу населения и высокая продолжительность жизни;
- 5) высокая эффективность использования ресурсов;
- 6) оптимальный экспорт товаров и импорт сырья;
- 7) низкая инфляция и гибкость финансовой системы;
- 8) наличие природных ресурсов и выгодное географическое расположение;
- 9) значительная доля конкурентоспособных фирм и трудовых ресурсов;
- 10) динамичность развития внутреннего рынка;
- 11) открытость экономики и высокий уровень международной интеграции;
- 12) высокий уровень развития рыночной инфраструктуры;
- 13) низкие налоговые и таможенные ставки;
- 14) высокая культура бизнеса и уровень информационного обеспечения.

5.3. Условия достижения конкурентоспособности

Для достижения конкурентоспособности важное место отводится оценке качества и подбору персонала на конкретную должность. На современном этапе эта задача является самой сложной специфической функцией управления и объясняется рядом причин. Во-первых, комплексностью, сложностью и многовариантностью решаемых задач по различным объектам управления и, во-вторых, особенностями психологического портрета личности, профессиональными и другими качествами претендента.

Важнейшими качествами руководителя являются его деловые, профессиональные и личные качества.

К деловым качествам можно отнести авторитет руководителя, его принципиальность, настойчивость, способность доводить дело до конца, требовательность к себе и подчиненным, чувство ответственности и решительность, энергичность, трудолюбие, способность создавать сплоченный коллектив и поддерживать высокую дисциплину, самостоятельность в принятии решений, забота о людях, инициатива и новаторство.

К профессиональным качествам можно отнести опыт работы, знания в области техники и технологии, экономики и организации управления, психологии, социологии и педагогики, конкретные знания в области выполняемой работы, общее образование, культурный уровень, отношение к повышению своей деловой квалификации и квалификации подчиненных.

К личным качествам - здоровье, работоспособность, чувство собственного достоинства, справедливость, честность, самообладание и выдержка, способность находить выход из затруднительных положений, коммуникабельность, моральная устойчивость, скромность, чувство юмора.

Методы оценки деловых качеств основаны на анализе деловых качеств (психологическое тестирование, оценочные деловые игры, квалификационное тестирование, проверка отзывов, собеседование и т.д.). Перечисленные качества руководителя не ориентированы на обеспечение (повышение) конкурентоспособности как руководителя (менеджера), так и управляемых объектов. Поэтому требования к менеджерам следует формировать исходя из уровня иерархии управления, к которой относится менеджер, и комплексности проблем менеджмента, нацеленного на выпуск конкурентоспособных товаров. При этом чем выше уровень иерархии управления, тем в структуре рабочего дня должно быть больше отведено времени на решение стратегических задач.

Современные менеджеры ставят перед собой задачу дать людям возможность зарабатывать, чувствовать удовлетворение от своего труда, участвовать в управлении предприятием, создавать условия для самостоятельного решения проблем. В уважении к личности человека проявляется суть гуманизма менеджмента. Руководитель не должен стремиться ужиться с каждым. Это нужно только в отношении действительно ценных, нравственно зрелых людей. Но объективным в отношении каждого руководитель должен быть обязательно.

Современный менеджер – это, во-первых, управляющий, облеченный властью и руководящий коллективом, во-вторых, лидер, способный вести за собой подчиненных, в-третьих, дипломат, устанавливающий контакты с партнерами и властями, в-четвертых, воспитатель, обладающий высокими нравственными качествами, в-пятых, инноватор, понимающий роль науки в современных условиях, в-шестых, просто человек, обладающий обширными знаниями и способностями, высоким уровнем культуры, честностью, решительностью и в то же время рассудительностью, способностью быть образцом во всех отношениях.

В *тенденциях развития мировой экономики* в качестве наиболее серьезных опасностей для развития человечества выделяют растущую нестабильность, массовую нищету не только в отдельных странах, но и целых регионах земного шара и возникновение непреодолимого разрыва между развитыми странами и остальным миром.

Важной тенденцией развития конкурентоспособности на мировом рынке является то, что в настоящее время США являются стержнем экономики и на их долю приходится более 30% мирового ВВП. Американским гражданам и корпорациям принадлежат 55% всех выпущенных в мире акций. Поэтому кризис, в том числе финансовый, может стать мировым только после того, как по-

разит США и приведет к их необратимой деградации. Даже самые ярые сторонники «теории катастроф» не отрицают, что вопрос устойчивости мировой экономики практически полностью сводится к ситуации в данной стране.

Развитие конкуренции на мировых товарных рынках на современном этапе могут привести к *глобальным экономическим опасностям*, которые базируются на том, что:

1. Мировая экономика и политика определяются сегодня действиями руководства США и крупнейших транснациональных корпораций. При этом решения, оказывающие существенное влияние на развитие всего человечества, принимаются исходя лишь из американских (а не мировых) реалий и американской (а не глобальной) ответственности.

2. Сейчас монополии приняли характер, с помощью которой можно было бы по старым рецептам «открыть» мировую экономику. Для таких глобальных монополий нет практически никаких преград.

3. Миграции специалистов в отрасли «новой» экономики и глобальных монополий ведут к потере творческого духа, необходимого для участия в технологической конкуренции.

4. Развитие информационных технологий усилили роль «персонального риска», т.е. случайная смерть интеллектуального лидера глобальной монополии способна нанести сильнейший удар не только по котировкам его корпорации, но и по мировому рынку в целом.

5. Распространение технологий, связанных с формированием сознания, создают неуклонно растущий соблазн решать проблемы «промывкой мозгов», т.е. корректировкой сознания, а не реального мира.

6. Конкурентная борьба, все более обостряясь, может привести к кардинальному сжатию совокупного мирового спроса за счет проигравших стран и ТНК, и соответственно торможению мирового прогресса в целом.

Еще одной из *важнейших тенденций развития мировой экономики* является монополизация технологий формирования сознания, так называемые метатехнологии, которые в принципе исключают возможность конкуренции. Возникновение метатехнологий делает технологический разрыв между более и менее развитыми странами в принципе непреодолимым, что исключает для последних возможность успеха в глобальной конкуренции.

Глава 6. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ ОТДЕЛЬНЫХ СТРАН

6.1. Развитие товарных рынков новых индустриальных стран

К новым индустриальным странам (НИС) относятся Южная Корея, Сингапур, Гонконг, Тайвань, Таиланд, Малайзия, Индонезия, Китай. Все эти страны доказали, что в состоянии поддерживать рост на уровне, превышающем 7% в год. Им удалось в исторически короткие сроки преодолеть свою социально-экономическую слаборазвитость и в большей или меньшей степени приблизиться к уровню развитых стран.

Эти страны значительно отличаются друг от друга и по численности, и по структуре занятого населения, и по темпам развития и т.д. Население Тайваня, например, более чем в два раза меньше, чем Южной Кореи, а Сингапура - в два раза меньше, чем Гонконга. Сингапур уделяет большое внимание созданию привлекательного пакета условий для международных компаний. Южная Корея, напротив, всеми силами старается держать иностранцев подальше от своей экономики, субсидируя свои компании. Гонконг занял десятую строчку в списке крупнейших экспортеров мира, и хотя львиная доля принадлежит реэкспорту, это не меняет сути. Кроме Гонконга, из числа азиатских стран в десятке - лишь Япония.

На развитие экономик новых индустриальных стран оказали влияние такие внешние факторы как экономическая и военно-политическая помощь капиталистических развитых стран. Примеров, демонстрирующих экономическую суть капитализма, в отечественно литературе много. Однако новые индустриальные страны появились далеко не везде. И это свидетельствует о том, что превращение того или иного молодого государства в НИС не есть результат произвольно насаждения капитализма извне.

Это была бы чересчур упрощенная схема механизма возникновения НИС, новой генерации лидеров мирового капитализма. Семена давали ростки там, где попадали на благодатную почву. Без соответствующих внутренних условий вряд ли было бы возможно форсировать развитие капитализма, которое мы наблюдаем в новоиндустриальном регионе.

Появление НИС представляет собой результат взаимодействия ряда факторов. Если иметь в виду экономический фактор, то это прежде всего приверженность этих стран к рынку и частной собственности. Им удалось заменить обращенную на решение внутренних проблем стратегию импортзамещения ориентированной на внешний мир стратегией поощрения экспорта.

В основе лежала форсированная индустриализация, начинавшаяся с перевода на машинную базу легкой промышленности, которая ориентировалась на производство потребительских товаров кратковременного пользования для внутреннего рынка. Спустя некоторое время национальные промышленные структуры, наталкиваясь на проблему реализации на узких местных рынках, вынужденно переориентировались на внешние рынки.

Экспорт этих стран вдвое превышает экспорт Латинской Америки, хотя население последней в шесть раз больше. Во всех этих странах сохранилось

сильное государство, роль которого велика не только в социальной сфере, но и в стимулировании экспорта. Удачная налоговая политика, способствовавшая росту инвестиций, а также отсутствие высоких финансовых барьеров для капиталовложений, как своих, так и зарубежных инвесторов.

Большую роль в этом сыграли дешевизна рабочей силы и специфика воспроизводства капитала в регионе, активное участие местного китайского населения (китайской общины) в национальной экономике этих стран. Отличительной особенностью зарубежных китайских общин стало выдвижение китайского капитала в качестве постоянного элемента социально-экономической структуры стран Юго-Восточной Азии.

Решающее значение условиях начавшейся в 90-е гг. XX века структурной перестройки мирового рынка приобретает вопрос научно-технического потенциала, тенденция к интенсификации развития, саморазвития на основе накопленного промышленного потенциала. Интенсификация нивелирует различия между странами по территориальному и ресурсному критериям, отдавая приоритет научно-техническому фактору.

Пример этих стран говорит о развивающемся процессе региональной интеграции, что свидетельствует о новом качестве развития мирового рынка, когда возникает объективная необходимость сращивания экономических, научно-технических потенциалов, интеллектуальной мысли развитых стран для технологического прорыва. Овладение высшими достижениями НТП дает странам более благоприятные шансы в конкурентной борьбе.

Новые индустриальные страны взялись за разработку альтернативных производств, ориентированных на экспорт. Появились электронная, пищевая, автомобильная и другие виды промышленности, развивая которые странам удалось довольно быстро, менее чем за десятилетие, потеснить позиции крупнейших капиталистических государств, являющихся производителями аналогичной промышленной продукции.

Из огромного числа новых технологий в НИС особое внимание уделяется индустрии информатики. В начале 80-х гг. в четырех странах этого региона она практически не существовала, а уже в 1988 г. производство ЭВМ и их блоков в этих странах составило 7% мировой продукции данного сектора.

Лидировал в этом развитии Тайвань, где многие сотни мелких и средних фирм, образующих индустрию информатики острова, очень быстро осваивали выпуск моделей микроЭВМ, совместимых с последними, лучшими изделиями американских фирм, но при этом фирмы Тайваня продавали микроЭВМ по очень низкой цене.

В результате разных научно-технических возможностей в новой индустриальной зоне Азии наметилась дифференциация. Южная Корея и Тайвань, лидируя в производстве и находясь на этом пути, близки к тому, чтобы вступить в ряды мирового технологического авангарда. Сингапур же, обладающий значительно более скромным научно-техническим потенциалом, предпочел уйти в непромышленную сферу, о чем свидетельствует его усиливающаяся в последние годы специализация в качестве нового финансового центра региона.

Форсированная капиталистическая модернизация в этих странах началась после того, как к власти приходил авторитарный режим и активно разворачивалась политика государственного капитализма, добиваясь максимального эффекта.

Китай, Тайвань, Южная Корея и другие страны шли к эффективной экономике через авторитаризм, в отличие от Японии, достигшей преуспевания на пути развития демократии. Отметим, что и Китай, и Корея в историческом плане находятся сейчас на пороге крупных перемен.

Опыт НИС свидетельствует, что именно авторитарные режимы успешнее всего решают здесь вопросы экономической стабилизации и национального развития. Все без исключения новые индустриальные страны (Республика Корея, Тайвань и Сингапур), а также постепенно приближающиеся к ним по уровню экономического развития Малайзия, Таиланд и Индонезия прошли путь эволюции по сходной, почти универсальной схеме.

Во всех них были разгромлены и запрещены коммунистические партии и другие леворадикальные движения и организации. Эти запреты были связаны с тем, что наличие широких маргинальных слоев создает благоприятную почву для распространения популистских и уравнилельных идей, могущих оказаться губительными для нарождающихся рыночных отношений, в результате которых должен появиться класс собственников.

Жесткие, а подчас даже драконовские меры против популистских сил иногда оправдываются и тем, что создаваемое годами шаг за шагом благополучие может быть разрушено в результате массовых беспорядков буквально за считанные недели. Во многом благодаря твердым формам правления таким многонациональным странам Юго-Восточной Азии, как Индонезия, Малайзия и Сингапур, удалось избежать в последние годы и волнений на этнической почве.

К тому же политическая стабильность и отсутствие стачек и забастовок повышают привлекательность этих государств в глазах иностранных инвесторов. По этим же причинам заметно ограничивается деятельность политических партий. Однако недостаток политических свобод компенсируется предоставляемой населению возможностью проявить себя в сфере бизнеса.

6.2. Особенности развития товарных рынков развивающихся стран

Развивающиеся страны при всем своем разнообразии характеризуются особенностями, позволяющими рассматривать их как более или менее единую группу с определенными однотипными или совпадающими интересами в области экономики и политики. Выделяют следующие признаки развивающихся стран:

- зависимое положение в системе мирового капиталистического хозяйства, нахождение в системе производственных отношений мирового капитализма;
- переходный характер внутренних социально-экономических структур, производственных отношений в целом;

– низкий уровень развития производительных сил, отсталость промышленности, сельского хозяйства, производственной и социальной инфраструктуры.

Низкий экономический уровень развивающихся стран основывается на низкой производительности с преобладанием ручного труда, слабой механизацией индустриального и сельскохозяйственного труда. Отсюда и колоссальный разрыв в эффективности труда.

Для большинства развивающихся стран типичны традиционные отраслевые структуры народного хозяйства, в которых по объему наибольшую долю занимает сельское хозяйство, затем идут услуги и потом уже промышленность.

Экономическая зависимость развивающихся стран от развитых стран проявляется, прежде всего в том, что развитые страны являются «чистыми» экспортерами капитала в развивающиеся страны, тогда как развивающиеся страны являются по существу их должниками. Во внешней торговле экономическая зависимость проявляется не только в общих показателях экспорта и импорта, но прежде всего в их товарной структуре. В экспорте развивающихся стран в основном преобладают сырье и полуфабрикаты. Разные условия, в которых находятся развивающиеся страны, отражаются на темпах экономического развития этих стран.

Особенности воспроизводства объясняются тем, что переход к индустриальному типу производительных сил здесь осуществляется не по стадиям, как это происходило в свое время в Западной Европе, а скачкообразно, что обуславливает серьезные экономические издержки. Страны вынуждены вкладывать все больше средств на обеспечение прироста каждой единицы процента ВВП, т.е. происходит быстрый рост фондоемкости производства, отражая слабую эффективность производства.

Диспропорции характерны не только в отраслевой, но и в территориальной структуре большинства развивающихся стран. Как правило, в этих странах имеются зоны: относительно развитая (центр) и отсталая (периферийная). Причем связи между центром и периферией носят деформированный характер. Часто связи более развитого центра развивающегося государства более тесно связаны с Западом, чем с собственными периферийными отсталыми регионами.

Это свидетельствует о недостаточной целостности, интегрированности народного хозяйства. Центры, притягивая к себе новые капиталовложения, технику, рабочую силу, используя преимущества прежних накоплений, все больше привязывают себя к мировым капиталистическим государствам. В то же время промышленные центры молодых стран не в состоянии вовлечь в производственный процесс всех мигрантов с периферии, которые превращаются в безработных и полубезработных.

Расширенное воспроизводство, свойственное слаборазвитым странам, во многом базируется на потребительских нуждах и традиционной экстенсивной технологии. Причем государство в развивающихся странах вынуждено расширять производственный аппарат, состоящий из мелких, кустарных предприятий, в целях обеспечения роста занятости в связи со стремительным ростом резерва рабочей силы.

Низкий уровень производительности труда является главной экономической основой, которая предопределяет неравноправное, подчиненное положение развивающихся стран на мировом капиталистическом рынке. В результате сохраняется отсталая структура экономики и постоянная потребность в притоке капитала из-за границы, экономическая зависимость от современного Запада.

В то же время резко усилилась дифференциация развивающихся стран как на региональной основе, так и в отдельных странах. Некоторые страны, традиционно считавшиеся развивающимися, условно перешли в разряд средне-развитых - в Латинской Америке, Южной и Юго-Восточной Азии в особенности.

Экономическая зависимость развивающихся стран, как и экономическая отсталость, имеет свои конкретные проявления. Во-первых, молодые освободившиеся страны находятся в непосредственной зависимости от реализации своей сырьевой продукции на мировых рынках. Во-вторых, в экономике большинства этих стран ключевые позиции занимает иностранный капитал.

Экономическая отсталость и экономическая зависимость - следствие сложившихся в постколониальный период условий включения развивающихся стран в систему мирохозяйственного разделения труда. Сама по себе экономическая отсталость препятствует преодолению экономической зависимости не просто от Запада, а от цивилизованного гражданского общества и современного предпринимательства. Более того, зависимость закрепляет отсталость, позволяет преуспевающим крупным международным корпорациям ежегодно получать колоссальные прибыли через механизм мирового рынка.

Уровень развития производительных сил довольно сильно дифференцирован между различными группами развивающихся стран. Страны, располагающие богатыми природными ресурсами, емким внутренним рынком, валютными средствами и значительными резервами рабочей силы, а также необходимым уровнем общей и профессиональной подготовки, быстро вырываются далеко вперед как по темпам, так и по достигнутому уровню индустриализации. Так, если за последние 25 лет темпы роста промышленного производства в развивающихся странах были в среднем выше, чем в развитых капиталистических государствах, то обеспечивалось это в 9 из 117 стран, которые дали более 71% этого прироста. В целом на пять крупнейших развивающихся стран приходится сейчас до 2/3 их суммарного промышленного производства. Это прежде всего новые индустриальные страны.

Особенностью экономического роста в развивающихся странах является то, что он перекрывается устойчивой тенденцией роста населения. Эта тенденция не может не вести к ухудшению положения трудящихся масс в этих странах. *Демографический фактор* в связи с этим является по сути главным внутренним фактором, диктующим специфику экономического роста этой группы стран в последние десятилетия. Он оказывает сильное давление на структуру рынка, занятость, производство. Это давление объясняется тем, что рост населения автоматически повышает уровень потребительского спроса, создавая напряжение во всех звеньях массового потребления и тем самым предъявляя повышенные требования к производству основных средств потребления.

В результате традиционные формы организации хозяйственной жизни получили сильные импульсы к развитию, поскольку именно они и обслуживают этот непрерывно растущий спрос. Такой тип расширенного воспроизводства является преимущественно экстенсивным. Но и здесь для его успешного развития требуется многоукладная экономическая система. Не случайно в странах, избравших курс социалистической ориентации, при подавлении многоукладности тут же возникали крупные диспропорции, дефицит, всеобщая бедность, уровень которой превосходит даже существовавший в колониальный период.

Кроме того, демографический фактор оказывает сильное воздействие на инвестиционный процесс, вынуждая государство расширять производственный аппарат, состоящий из мелких, кустарных и полукустарных предприятий, для обеспечения роста занятости хотя бы в соответствии с ростом резерва рабочей силы.

Инвестиционная политика и научно-техническая революция значительно расширили возможности хозяйственного подъема отставших в экономическом отношении стран. Но проблема в том, что она одновременно углубила разрыв между состоянием периферийных и общемировых производственных сил, осложнив использование их возможностей для индустриализации первых. Да и сама индустриализация периферии была слабо подготовлена предшествующим развитием. Поэтому она не носила целостный характер, не привела к формированию интегрированных национально-хозяйственных комплексов. Более того, способствовала закреплению отраслевых диспропорций, свойственных вообще монокультурным, слабо взаимосвязанным между собой в хозяйственном отношении регионам развивающихся стран.

Из отдельных регионов развивающегося мира иностранный капитал в наибольшей мере в последнее десятилетие направлялся в Латинскую Америку, затем в Юго-Восточную и Восточную Азию. Меньше всего его поступало (и поступает до сих пор) в Африку. В ближайшем будущем следует ожидать интенсификацию экспорта японского капитала во все регионы развивающегося мира.

В послевоенное время произошли значительные перемены в структуре прямых инвестиций развитых капиталистических государств в развивающиеся страны. Во второй половине XX века на начальном этапе преобладали инвестиции в добывающую промышленность, особенно в нефтепромыслы, затем с развитием индустриализации увеличилась роль инвестиций в торговлю, легкую и обрабатывающую промышленность.

Воздействие иностранного капитала на развивающиеся страны имеет противоречивые эффекты. С одной стороны, инвесторы приносят в развивающиеся страны новую технологию, современную организацию и управление и способствуют повышению занятости. С другой стороны, они в огромных масштабах выкачивают из развивающихся стран прибыль, что отнюдь не соответствует интересам развивающихся стран. Но есть и третья сторона, когда развивающиеся страны не могут объективно обойтись без иностранного капитала и с этим приходится считаться.

В развивающихся странах сохраняется довольно устойчивое негативное отношение к ТНК. В некоторых странах Латинской Америки ТНК обеспечивают 1/2-1/3 общего объема выпускаемой продукции и экспорта промышленных товаров. Однако высокий уровень индустриализации и значительное участие ТНК не всегда сопутствуют друг другу. Практика не подтверждает и утверждение, что деятельность ТНК ведет к расширению сферы занятости в развивающихся странах.

Внешняя торговля в развивающихся странах. Значение внешней торговли для развивающихся стран обусловлено прежде всего структурой их национальных экономик. Недостающие звенья, необходимые для воспроизводственного процесса, как бы импортируются из-за границы. Это, в свою очередь, требует интенсивного наращивания экспортного потенциала. Следует отметить, что внешнеторговая стратегия развивающихся стран оказывает воздействие и на динамику основных показателей развития этих стран.

Сдвиги в системе мирового капиталистического хозяйства усиливает неравномерность развития отдельных стран и в особенности развивающихся государств, что вызывает для них особенное обострение проблемы рынка. Через внешнюю торговлю национальная экономика взаимодействует с хозяйствами других стран. В то же время она является основным каналом, через который мировой рынок воздействует на национальные рынки этих стран.

В основе торговой политики Запада в отношении развивающихся стран остается ортодоксальный протекционизм. В настоящее время приблизительно 1/3 экспортной продукции выпускается в развивающихся странах на предприятиях, контролируемых Западом. Отсюда - исключительно высокая доля внутрифирменной торговли. В частности, более 1/3 импорта США готовых изделий из развивающихся стран представляют собой внутрифирменные поставки. На поставки такого рода распространяется относительно либеральный режим ввоза в индустриальные страны Запада.

Другое положение складывается в отношении импорта готовых изделий, поступающих с предприятий, принадлежащих национальному капиталу развивающихся стран. Здесь широко используются торгово-политические средства, направленные на создание препятствий в выводе продукции на рынок западных стран.

Однако использование таких средств противоречит обязательствам, принятым на себя западными странами. Главную роль в сдерживании импорта из развивающихся стран играют нетарифные ограничения. Это, во-первых, меры, направленные на удорожание товара, во-вторых, меры по количественному сокращению ввоза (импортные квоты, соглашения о «добровольном» ограничении экспорта, лицензирование).

Первоочередной задачей экономики развивающихся стран является существенное ускорение темпов роста и осуществление глубоких структурных изменений. Для этого необходима ускоренная и всесторонняя мобилизация материальных, кадровых и финансовых средств для индустриализации, хотя это еще не гарантирует адекватный рост инвестиций.

Формирование средств производства представляет для развивающихся стран трудную задачу не только из-за высокой капиталоемкости, сложности технологических процессов, недостатка квалифицированной рабочей силы, но и из-за узких границ внутреннего рынка. Давление на импорт инвестиционного товара характерно для большинства развивающихся стран.

Начальная фаза индустриализации в развивающихся странах характеризуется высокой капиталоемкостью на каждую единицу прироста национального дохода, так как одновременно приходится реализовывать дорогостоящие инфраструктурные проекты. Нынешняя фаза индустриализации сопровождается в основном ростом коэффициента капиталоемкости, что требует больших наличных средств производства даже для стабилизации темпов роста, не говоря уже об ускорении.

Более мощные в экономическом отношении страны, как показывает исторический опыт, стараются решать свои хозяйственные затруднения за счет внешнего фактора, в основном через свои отношения с развивающимися странами, поскольку среди всех внешних факторов развивающиеся страны - слабое звено.

Так, чтобы оградить свои внутренние рынки от молодой промышленности из развивающихся стран, капиталистические страны регулярно повышают тарифные ставки в зависимости от степени обработки сырья - это затрудняет экспорт из развивающихся стран. Систематически снижается также эффективность предоставленных ранее Западом тарифных льгот в рамках общей системы преференций, установленной ранее для развивающихся стран.

В США, например, основная масса товаров, ввозимых из развивающихся стран, исключена из действия преференциальной системы на основе так называемых «критериев конкурентоспособности». В результате ежегодные темпы прироста импорта машин и оборудования развитыми капиталистическими странами из Азии, Африки и Латинской Америки снижаются.

Кроме того, принимаются также и протекционистские меры, как один из способов блокировать экспорт развивающихся стран, приводящий к резко возрастающей их задолженности промышленно развитым государствам мира.

Глобальной экономической проблемой развивающихся стран является их постоянно растущий объем задолженности. Чтобы понять природу взрывного роста задолженности развивающихся стран, надо разобраться с действием международного финансово-кредитного механизма. В течение предыдущих десятилетий рост ссудного капитала незначительно превосходил общие темпы экономического роста, и соответственно он не мог ощутимо влиять на мировую экономическую конъюнктуру.

В последний период безграничные размеры ссудного капитала, гигантскими темпами концентрирующегося под контролем финансово-промышленных и банковских корпораций ведущих стран рыночной экономики, нарушили равновесие в международных экономических отношениях и дестабилизировали в целом финансово-экономическое состояние.

Ссудный капитал стал самостоятельным, автономным фактором, оказывающим непосредственное мощное влияние на мировой воспроизводственный

процесс. Истоки быстрого возрастания ссудного капитала объясняются прежде всего последствия нефтяного кризиса, охватившего капиталистический мир с конца 1973 г., что привело в последующие годы к многократному повышению цен на нефть.

С одной стороны, резко возросли прибыли ТНК от операций с нефтью, они стали обладателями крупных свободных финансовых ресурсов. С другой стороны, большая часть сотен миллиардов долларов, получаемых в виде дохода стран - экспортеров нефти (ОПЕК), потекла в сейфы частных банков Запада. В своей совокупности эти финансовые средства и стали выступать свободным ссудным капиталом, ищущим выгодного предложения.

Потребность же в капиталах в развивающихся странах очень велика. С одной стороны, программа индустриализации, с другой - навязываемая им со всех сторон политика милитаризации, с третьей - проблемы выплаты процентов по предыдущим займам. Все это способствует постоянной необходимости развивающихся стран брать займы и кредиты во все возрастающих объемах.

На латиноамериканском континенте в число «супердолжников» входят Бразилия, Аргентина, Венесуэла, а также Чили, Перу, Колумбия, Эквадор, Уругвай, Боливия и т. д.

Общая сумма задолженности африканских стран почти в два раза меньше, чем у стран Латинской Америки. Дело, однако, не в абсолютной величине долга, а в способности выплачивать его. Выполнение долговых обязательств особенно затруднительно для наиболее экономически отсталых государств. Это значит, что экспорт практически перестает служить потребностям развития национальной экономики, ведет к сужению внутреннего рынка и как следствие к дальнейшему углублению зависимости от капиталистических центров.

Общие причины стремительного роста задолженности развивающихся стран хорошо известны. Это ухудшение общих условий экономического роста развивающихся стран, ослабление конкурентоспособности их промышленности, чрезмерное усиление государственного регулирования, откачка средств в зоны развитого капитализма, давление демографического характера, стремительный рост учетных ставок международных банков под влиянием кредитной политики США и других ведущих стран.

6.3. Новый международный экономический порядок (НМЭП)

Основные концептуальные подходы формирования НМЭП были определены в 1982 г. после того как Мексика объявила, что она не в состоянии выплачивать проценты по своему долгу в 80 млрд долл. Банкирами и американским правительством были приняты срочные финансовые меры по прекращению предоставления кредитов Латинской Америке. Ряд западных правительств, и прежде всего США, для которых Латинская Америка была регионом особой стратегической важности, на протяжении долгового кризиса уделяли внимание решению трех взаимосвязанных задач:

– поддерживать экономический рост или (в случае стагнации) возобновить его;

– обеспечить новый приток капиталов, необходимых для экономического роста;

– произвести необходимые структурные преобразования с тем, чтобы сделать латиноамериканские страны более привлекательными для капиталовложений и более способными поддерживать темпы развития.

Соглашения, подписанные Международным валютным фондом с 1982 по 1984 г., займы правительства США и возобновления кредитов коммерческими банками, казалось, решили проблемы долгов. Однако это было временное облегчение, затем были использованы рыночные механизмы, включая обмен долговыми обязательствами, но общее сокращение долга оказалось скромным по сравнению с остающейся суммой.

Некоторые крупные банки списали часть долга, а некоторые небольшие региональные банки полностью аннулировали долг стран третьего мира. В итоге правительства США и Мексики, а также банк «Морган гэренти траст компани» приступили к реализации уникального плана скупки долгов.

Этот план, хотя он оказался менее успешным, чем предполагали его авторы, ознаменовал новую степень вовлечения США в решение проблемы задолженности. В течение года это вовлечение усилилось, о чем свидетельствует поддержка Соединенными Штатами крупного нового займа Мексике, предоставленного в середине года, и займа Всемирного банка на структурные изменения в Аргентине в 1,5 млрд. долл. США.

В связи с этим в системе международных экономических отношений существенное значение приобрела проблема нового международного экономического порядка (НМЭП), за осуществление которого на демократических отношениях выступали с особенной настойчивостью развивающиеся страны.

Главная причина, вызвавшая к жизни саму эту концепцию, а затем и довольно острую борьбу за ее проведение в жизнь, заключается в том, что уже вскоре после достижения политической независимости многим развивающимся странам, их лидерам стало предельно ясно, что без коренной ломки сохраняющегося неоимпериалистического разделения труда (НИРТ), существующих экономических отношений между Западом и молодыми освободившимися странами достичь экономической независимости невозможно.

Концепции НМЭП получила свое отражение в целом ряде крупных документов ООН. Это прежде всего следующие три документа:

– Декларация по установлению НМЭП, принятая Генеральной Ассамблеей ООН (май 1974 г.);

– Программа действий по установлению нового международного экономического порядка (принята одновременно с Декларацией);

– Хартия экономических прав и обязанностей государств (декабрь 1974 г.).

Декларация по установлению НМЭП провозглашает, что этот новый порядок должен быть основан «на справедливости, суверенном равенстве, взаимозависимости, общности интересов и сотрудничестве всех государств независимо от социально-экономических систем. Новый порядок должен устранить неравенство, покончить с ныне существующей несправедливостью, с увеличи-

вающимся разрывом между развитыми и развивающимися странами и обеспечить все более быстрое экономическое и социальное развитие и справедливость в мире. Исключительную важность представляют провозглашенные Декларацией следующие принципы, закрепляющие суверенитет развивающихся стран:

- полный и неотъемлемый суверенитет каждого государства над своими природными ресурсами и экономической деятельностью;
- право каждой страны принять ту экономическую и социальную систему, которую она считает приемлемой для собственного развития;
- контроль над деятельностью ТНК путем принятия мер в интересах национальной экономики стран, в которых действуют ТНК;
- установление справедливого и равноправного соотношения между ценами на сырье и готовыми изделиями;
- оказание всем международным сообществом активной помощи развивающимся странам без каких-либо политических или военных условий;
- обеспечение благоприятных условий для передачи финансовых средств развивающимся странам.

Позицию Запада в отношении развивающихся стран неверно представлять сплошь в темных красках. Есть немало его дальновидных представителей, резко оценивающих общее направление исторического прогресса и поддерживающих прогрессивные изменения в рассматриваемых регионах. Однако есть силы, которые хотели бы способствовать развитию развивающихся стран по классическим схемам капиталистического развития, когда капитализм в развивающихся странах имел бы подчиненный Западу характер.

В этой связи российские и иностранные экономисты высказали вполне обоснованную идею о том, что в условиях НТР проблема достижения стабильности в экономическом развитии капиталистических стран во многом находится в прямой зависимости от развивающихся государств. В таком контексте следует рассматривать и определенные торговые уступки молодым государствам, на которые идут страны Запада, льготные займы, предоставляемые на двухсторонней основе, различные формы передачи технологии, крупномасштабную подготовку специалистов из развивающихся стран в западных университетах и колледжах и многое другое.

Помощь Запада прошла в своем развитии несколько этапов. Первый - это годы, последовавшие за окончанием Второй мировой войны и до периода деколонизации африканского континента (1945-1960/61 гг.). В этот период помощь оказывалась через Международный банк реконструкции и развития (МБРР) и Международный валютный Фонд (МВФ). Еще в 1949 г. США предоставили английским колониям право получать займы в МБРР. В соответствии с доктриной Трумэна помощь стала оказываться странам Латинской Америки и Азии; постепенно стала расширяться деятельность ООН по оказанию помощи через различные специализированные организации.

Второй этап в развитии помощи наступает с периода деколонизации и длится почти до конца 60-х гг. В этот период происходит формирование основных положений классического неокOLONIALИЗМА, который пытается сдержать экономическое развитие рассматриваемых стран, усилить в них прозападную

ориентацию, насадить реакционные политические режимы и т. д. К концу 60-х гг. обнаруживается несостоятельность такой неоколониалистской стратегии - развивающиеся страны властно требуют перемен, добиваются многих задач, поставленных перед собой в области борьбы с империализмом.

Третий этап относится к 70-м гг., когда помощь стала занимать центральное место в общей стратегии Запада к развивающимся странам, которая нашла свое наиболее органическое воплощение в концепции взаимозависимости в ее односторонней интерпретации, предполагающей отношения руководство - зависимость.

С конца 80-х гг. эта концепция значительно эволюционирует, становится разнообразной, более универсальной. Сама же практика помощи соответственно претерпевает значительные изменения в плане учета интересов развивающихся стран. Конкретная политическая практика опередила экономическую теорию и заставила обратить внимание на специфические проблемы, встающие перед капиталистическим Западом в связи с появлением на мировой арене целой системы политически независимых государств развивающегося мира. Вплоть до середины 60-х гг. XX века, даже после деколонизации, экономисты Запада в принципе не особенно учитывали специфические социально-экономические проблемы развивающихся стран.

Скорректированная в 70-80-е гг. концепция помощи основывается на предположении, что развитые страны Запада служат определенной моделью развивающихся стран, поскольку получаемая ими помощь состоит исключительно из образцов западной культуры, т.е. материальных благ, технологии, образования и культуры, норм политического и социального поведения, парламентарной культуры, базирующейся на рудиментах структур власти, перенесенных сюда с Запада.

Современные исследователи также отмечают, что наряду с бесспорными позитивными процессами, привносимыми разными формами помощи, она порождает тенденцию политизации жизни, отвлекая наиболее способные слои населения от экономической деятельности. Помощь ведет к осуществлению политики, наносящей ущерб экономическому развитию молодых государств, порой чисто по политическим соображениям способствует созданию убыточных объектов, утечки умов, плацдармов для проникновения и т. д.

Попытки западных стран приспособиться к новым условиям находят свое отражение, во-первых, в стремлении к координированной политике в отношении развивающихся стран, во-вторых, в увеличении общих размеров оказываемой помощи, в-третьих, в структуре помощи, которая направляется в своей основе на интеграцию с производственным аппаратом капитализма и «привязку» экономик национальных государств третьего мира в качестве периферии Запада.

Пытаясь усилить прагматический характер помощи, в последние годы делаются дополнительные акценты на следующие основные моменты:

– оказание финансовой помощи через Международный банк реконструкции и развития, Международный валютный фонд и другие международные

организации, которые в состоянии обеспечить финансовый контроль над реализацией проектов;

- направление большей доли помощи на производство пищевых продуктов и разработку «реалистической стратегии» экономического развития;
- ликвидация ограничений на импорт некоторых готовых изделий из развивающихся стран в целях благоприятствования их допуска на рынки Запада, т. е. некоторая либерализация торговли, проведенная в последующий период;
- содействие в разработке промышленной технологии, сориентированной для развивающихся стран, и оказание помощи в НИОКР для этой цели;
- стимулирование ограничения роста населения, помощи в проведении реформ образования, с особым упором на профессиональное обучение по типу системы образования на Западе;
- активное стимулирование частного предпринимательства и иностранных капиталовложений, включая деятельность ТНК.

Тенденции экономического развития на современном этапе. Наиболее яркой тенденцией современного экономического развития мира стала экономическая взаимозависимость стран, национальных хозяйств и хозяйственной жизни регионов. Экономическая взаимозависимость проявляется в том, что условия хозяйственного развития, процесс воспроизводства и уровень жизни населения в каждой стране все больше определяются не только внутренними факторами, ресурсами и социально-экономической структурой страны, но и ситуацией, складывающейся в мире, всей системой международных экономических отношений.

Расширение взаимных экономических связей развитых государств сопровождалось вступлением их в противоречия с жизненно важными отношениями развивающихся стран. При этом, как было показано ранее, концепции формирования и развития международных экономических отношений во многом складывались на противопоставлении экономик и интересов развитых и развивающихся государств.

В связи с этим, а также с учетом необходимости смягчения не только военного, политического, но и экономического противостояния и исходя из факта растущей экономической взаимозависимости ООН на XXIX сессии Генеральной Ассамблеи в 1974 г. утвердила Хартию экономических прав и обязанностей государств, объективно направленную на охрану их экономической безопасности.

Документ, принятый в 1974 г. Генеральной Ассамблеей ООН, установил нормативно-правовую основу реализации Декларации и Программы действий по установлению нового международного экономического порядка, с идеей которого выступили развивающиеся страны.

Основополагающими принципами нового международного экономического порядка являются:

- суверенитет каждого государства над всеми своими национальными богатствами, природными ресурсами и экономической деятельностью;
- осуществление интегрированной программы по сырьевым товарам;

- беспрепятственный доступ промышленных товаров освободившихся стран на внешние рынки;
- передача развивающимся странам новых промышленных технологий;
- ограничение негативных последствий деятельности транснациональных корпораций;
- финансирование экономического развития;
- проведение комплексной реформы международной валютной системы;
- установление справедливого соотношения в ценах на сырьевые товары и промышленную продукцию;
- укрепление экономического сотрудничества по долговой ориентации вместо противостояния «богатого Севера» и «бедного Юга»;
- справедливое регулирование выплаты долгов развивающихся стран.

По экспертным оценкам общая сумма долгов развивающихся стран промышленно развитым странам намного превысила триллион долл. США. При этом следует отметить, что столь высокая задолженность постоянно имеет тенденцию к росту. По данным ООН, более 40% всей задолженности приходится на страны Латинской Америки, где лидерство держит Бразилия, Мексика и Аргентина. В Африке главными должниками являются Алжир, Египет и Нигерия, а в Азии - Индонезия, Филиппины и Индия. Долговая проблема заставила развивающиеся страны выдвинуть на передний план стратегии установления нового международного экономического порядка политику протекционизма в мировой торговле, что естественным образом наносит определенный ущерб реализации остальных принципов.

Раздел II. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ И ИНТЕГРАЦИЯ

Глава 7. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЙ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИХ РАЗВИТИЯ

7.1. Сущность и основные формы экономических отношений

Международные экономические отношения представляют собой систему хозяйственных связей между национальными экономиками отдельных стран, которые основаны на международном разделении труда и находят практическое выражение в обмене товарами и услугами между странами, а также представляющими их предприятиями, фирмами и организациями.

Они объективно вытекают из процесса международного разделения труда и специализации производства, развития процессов интеграции и кооперации, глобализации и либерализации хозяйственных связей. Становление и развитие экономических отношений определяются усилением взаимосвязи и взаимозависимости экономик отдельных стран и зависят от природных, географических, демографических, производственных, технологических, социальных, национальных, этнических, политических и нравственно-правовых условий.

Предметом МЭО являются непосредственные связи по специализации и кооперированию в области производства и научно-технических работ. Особое значение приобрело перемещение факторов производства между странами. Сюда относятся прежде всего движение капитала в разных формах, международное использование финансово-кредитных ресурсов, м национальная миграция рабочей силы, обмен интеллектуальной собственностью.

В качестве *объектов* МЭО выступают прежде всего товары и услуги, обращающиеся в международной торговле. Обмен товарами и услугами в международной торговле отличается крупными объемами, широким ассортиментом, дифференциацией по качеству и большей конкурентоспособностью. В качестве особого объекта следует выделить сотрудничество стран в области экологии и решении проблем глобального характера.

К *субъектам* МЭО в рыночной среде можно отнести отношения между партнерами из разных стран на уровне частных фирм, предприятий, отдельных предпринимателей, составляющие основу мирохозяйственных связей. В качестве субъектов МЭО во многих случаях выступают непосредственно правительственные и другие государственные органы различных уровней (центральные, региональные, муниципальные), а также государственные предприятия и организации.

В роли субъектов МЭО выступают также международные организации, в частности системы ООН, особенно при предоставлении финансово-кредитной помощи, инвестировании средств в отдельные проекты. Масштабная деятельность в сфере МЭО осуществляется также транснациональными корпорациями и международными объединениями. Роль этих субъектов МЭО более значительна на рынке капиталов, финансово-кредитных и валютных ресурсов.

Структура экономических отношений на мировых товарных рынках и основные факторы, влияющие на их развитие, приведена на *рис. 7.1*.

Основными формами экономических отношений на мировых товарных рынках в соответствии с этой структурой являются:

- международная торговля товарами и услугами;
- международное движение капитала;
- международное движение трудовых ресурсов;
- международная интеграция и кооперация;
- глобализация и либерализация торгово-экономических связей.

Основные факторы, влияющие на развитие мировых товарных рынков, делятся на естественные и приобретенные. К *естественным факторам* относятся природно-климатические, географические, демографические, экологические и другие. *Приобретенные факторы* в свою очередь делятся на факторы, зависящие от развития рыночных механизмов регулирования (спрос, предложение, цена, качество, конкуренция) и государственного вмешательства (уровень поддержки производства и переработки, развития инфраструктуры и повышения уровня жизни населения).

Возможности и перспективы развития МЭО, а также их роль и значение в развитии мирового рынка определяются углублением международного разделения труда, переходом к высшим его типам.

На мировом рынке имеет место несколько *видов или типов разделения труда*:

- общий тип международного разделения труда предопределяет межотраслевой товарообмен между странами, в частности, обмен товарами добывающих и обрабатывающих отраслей отдельных стран;
- частное разделение труда приводит к развитию и преобладанию международной торговли товарами и готовыми изделиями одной или разных отраслей экономики;
- единичный тип международного разделения труда означает специализацию на отдельных этапах производства (узлах, деталях, полуфабрикатах и т.п.), а также в рамках научно-технических, проектно-конструкторских и технологических разработок и даже инвестиционного процесса.

В принципиальных характеристиках международные экономические отношения, являющиеся результатом приложения труда, капитала, природных и других ресурсов, представляют собой одну из сфер рыночного хозяйства со свойственными ему основными признаками. Как известно, с учетом принципа свободы выбора для продавцов и покупателей в этой сфере рыночные отношения предполагают:

- множественность объектов и субъектов МЭО;
- воздействие спроса и предложения;
- стабилизацию цен;
- развитие конкуренции;
- свободой предпринимательства.



Рис. 7.1. Структура международных экономических отношений и основные факторы, влияющие на их развитие

Сам факт международного обмена, выходящее за границы отдельных стран, создает более чем достаточные предпосылки для постоянного увеличения количества объектов и субъектов экономических отношений на мировом рынке.

Не изменяя механизм спроса и предложения, МЭО расширяют границы товарообмена, охватываемые объемы и ассортимент. Новые количественные и качественные характеристики приобретает система рыночных цен, ужесточаются условия конкуренции.

Основными *признаками развития* МЭО являются:

1) международное разделение труда и международный обмен товаров, предполагающие, что производство и их потребление в отдельных странах в той или иной мере связаны между собой;

2) экономическая обособленность участников рынка и МЭО объективно обуславливающий товарно-денежный характер связей;

3) действие законов спроса, предложения и свободного ценообразования, являющиеся краеугольными камнями любого рыночного механизма;

4) наличие конкуренции в сфере производства и обращения товаров и услуг, которая дополняется перемещением факторов производства (капитала, труда) между странами;

5) международная торговля, которая представляя собой множество межстрановых потоков продукции, формирует мировые товарные рынки;

6) международное перемещение факторов производства, которые наряду с товарными рынками обеспечивают функционирование мирового финансового рынка и придают мировому рынку в целом заверченный вид;

7) формирование специальных институтов, которые представлены международными экономическими, финансово-кредитными учреждениями и организациями как общемирового (ВТО, Международная торговая палата, Всемирный банк, Международный валютный фонд и т.д.), так и регионального значения (Еврокомиссия, ЕБРР и т.п.);

8) формирование международных, межгосударственных соглашений и союзов, объединяющих крупнейшие страны и фирмы поставщиков некоторых видов продукции (например, ОПЕК);

9) глобализация рынка и развитие производственной, коммерческой, внешнеэкономической деятельности ТНК;

10) международное, региональное и государственное вмешательство в регулирование рынка, которое проявляется в межгосударственных экономических, торговых, кредитных, валютных, таможенных и платежных соглашениях и союзах.

Указанные выше признаки принципиально характеризуют содержание и поле действия МЭО и их особенности на современном этапе. Необходимым условием формирования и развития экономических отношений является наличие объектов, субъектов и предмета экономических отношений.

7.2. Основные принципы формирования и особенности развития международных экономических отношений

Экономические отношения на мировых товарных рынках, как совокупность прямых взаимовыгодных договоров с равноправными партнерами, направлены на удовлетворение потребностей населения в товарах и услугах, обеспечение страны необходимыми ресурсами и факторами производства для улучшения их собственного экономического положения и получения прибыли.

Одним из основных принципов формирования экономических отношений на мировых товарных рынках является *маркетинговый подход*. Потенциальному экспортеру, в частности, необходимо точно знать потребности, склонности и предпочтения покупателей, состояние и перспективы рынка и соответствующих его сегментов в той стране, куда он собирается вывозить свою продукцию. Для этого недостаточен анализ только собственно рынка сбыта, необходимы изучение, оценка и прогноз макроэкономической среды (экономических, природно-климатических, экологических, социокультурных, нравственно-правовых, религиозно-этнических, психологических и политических условий).

Достоверные сведения о демографических, географических, социально-психологических характеристиках зарубежных покупателей позволяют более или менее точно прогнозировать возможный спрос на вывозимую продукцию, суммы валютной выручки, рентабельность экспортной операции. Это касается достаточно крупных и устойчивых сделок, долгосрочных договоров и не всегда применяется при разовых, отдельных контрактах и незначительных партиях внешних поставок.

Для продвижения товаров на внешний рынок или закупаемых по импорту требуются гибкая комбинация методов рекламы, развитие индивидуальной продажи, материально-денежное поощрение посредников и собственных продавцов. Ценовая политика, система расчетов и коммерческого кредита должны создавать условия, привлекательные особенно для заграничной, а также для отечественной клиентуры, приобретающей иностранные товары и услуги.

Другим важнейшим принципом и составляющей внешнеэкономической деятельности в сфере МЭО является *анализ конкуренции*. Следует специально подчеркнуть, что в МЭО, на международном рынке особое значение придается требованиям по исключению недобросовестной конкуренции и недопущению злоупотреблений доминирующим положением на рынке. Это тем более важно, поскольку конкуренция в международной торговле много жестче, чем на внутреннем рынке.

Для достоверного выявления и оценки конкурентоспособности продукции и позиций конкурентов, определения своих сравнительных преимуществ выходу на внешний рынок должно предшествовать изучение продукции конкурентов. Специального внимания заслуживает вопрос использования вариантов неценовой конкуренции. Задача позиционирования, овладения рыночной нишей крайне актуальна в условиях жесткой международной конкуренции.

Механизм формирования и функционирования МЭО требует анализа конкуренции и маркетинговой политики планирования будущих товаров и услуг, т.е. выработки и реализации концепции модернизации сегодняшней и создания

новой продукции исходя из показателей жизненного цикла в его международном применении. Это касается собственно товара, его упаковки, товарного знака, сервисных условий и т.д.

Включению фирмы в мирохозяйственные связи должно сопутствовать экономически благоприятное сочетание ресурсов, используемых для экспортного производства. Конкурентоспособность предприятия в МЭО может быть обеспечена при прочих равных условиях благодаря преимуществам в доступности и дешевизне ресурсов, производственных технологиях, информационных средствах.

Следует также учитывать, что мировая экономика, МЭО имеют специфические черты, которые отражаются на характеристиках и особенностях функционирования механизма мирохозяйственных связей. Прежде всего, как выше уже отмечено, это объемы обмена, которые превосходят размеры внутреннего товарооборота любой страны. В МЭО участвует большое количество субъектов, не сравнимое с количеством на внутреннем рынке.

Цены на мировых товарных рынках выступают как один из критериев при формировании цен в национальной экономике, служат индикатором при определении целесообразности участия в международном разделении труда, МЭО.

Особенности развития МЭО как сферы рыночных отношений, включая и их механизм функционирования, обусловлены:

- пространственными масштабами мировой экономики, определяющими значительную удаленность продавцов и покупателей, а значит, и повышенную роль транспортной проблемы и связанных с этим расходов. Последнее может стать препятствием для установления внешнеэкономических связей, заключения конкретных сделок;

- меньшей мобильностью, т.е. подвижностью ресурсов, прежде всего земельных, природных ресурсов, в частности полезных ископаемых, привязанных к местонахождению, ограничением и мобильностью трудовых ресурсов, хотя они и более подвижны, особенно в настоящее время. На снижение мобильности ресурсов нередко воздействует государственное вмешательство (миграционные правила, запреты на продажу земли иностранцам, ограничения иностранных инвестиций и деятельности зарубежных фирм, протекционизм во внешней торговле);

- использованием в международном обмене национальных валют, который усложняет расчеты по внешнеэкономическим операциям и требует наличия валютного рынка. А последний предполагает организацию валютного контроля, введение той или иной системы валютного регулирования;

- немаловажным самостоятельным фактором становятся международная стандартизация и сертификация продукции, выполнение требований которых связано с дополнительными затратами, иногда довольно существенными.

Указанные особенности рыночного механизма формирования и функционирования и функционирования международных экономических отношений побуждают их участников вносить коррективы в принципы и методы своей рыночной политики.

С одной стороны, возникающие возможности выхода на внешний рынок ставят перед фирмой задачу приспособления всего комплекса маркетинга к условиям и особенностям экономической среды в стране партнере. В то же время необходимы стандартные и простые приемы и решения, обеспечивающие четкое и контролируемое выполнение принятых вариантов.

С другой стороны, у продавца, и тем более производителя, возникает задача поиска и внедрения наилучшей организационной формы своей внешнеэкономической деятельности, учитывающей особенности МЭО.

Кроме того, не может не учитываться фактор риска, связанный со степенью экономической, социальной и политической нестабильности в стране-партнере. Значение рискованного фактора возрастает при глубоких формах МЭО (создание и деятельность иностранных и совместных предприятий, инвестиционные проекты, производственная и научно-техническая специализация и кооперирование и т.п.).

Еще один существенный аспект механизма МЭО - информационная среда. Даже при торгово-экономических операциях участникам требуется достоверная и сопоставимая информация, позволяющая обосновать и принять решение, обеспечить надежный контроль за ходом его выполнения и результатами. Тем более это необходимо при установлении долгосрочных производственных и научно-технических связей, организации совместной деятельности, осуществлении инвестиционных проектов, выборе фирм-партнеров.

Последнее предполагает использование информации с определенным набором данных, при их методологическом единстве и однородности, предприятиями и фирмами, вступающими в МЭО. Международная унификация учета и отчетности позволит решить эту практическую задачу. Важную роль сыграет также унификация макроэкономических показателей, национальной и международной статистики.

7.3. Основные показатели, характеризующие развитие внешнеэкономических отношений

Важнейшим показателем, характеризующим степень открытости национальной экономики и уровень ее внешнеэкономического развития, является *показатель соотношения объема внешней торговли страны с ее внутренним валовым производством*:

$$K_{\text{оэ}} = \frac{\text{Э} + \text{И}}{\text{О}} * 100\%$$

K_{оэ} – коэффициент открытости экономики страны, в %;

Э – объем экспорта товаров и услуг, в долл.;

И – объем импорта товаров и услуг, в долл.;

О – объем внутреннего валового производства, в долл.

Этот показатель определяется исходя из соотношения объема внешней торговли (в долларах) за соответствующий период к величине ВВП (пересчитанной из национальной валюты в доллары). Все эти данные имеются в офици-

альной статистике, публикуемой ежегодно Росстатом.

Достоинство этого индикатора в том, что он может быть рассчитан по отдельным регионам страны, отраслям экономики и даже по конкретным предприятиям и видам продукции. Это дает возможность учесть и сопоставить участие регионов, фирм, отраслей во внешнеэкономических связях, выявить резервы и перспективы.

Сочетание внутреннего и внешнего факторов экономического роста, роль внешней торговли для отдельных отраслей, в масштабах национального хозяйства, регионов, предприятий и фирм, а также в разрезе товарных групп, видов товаров и услуг отражаются в показателях экспортной и импортной квоты.

Экспортная квота (Экв) - это отношение объемов экспорта к объемам внутреннего валового производства (в натуре или сопоставимой стоимости).

$$Э_{кв} = \frac{Э}{В_{н.пр.}},$$

где: $Э$ – объем экспорта, в т. или долл.;

$О$ – объем внутреннего валового производства, в т. или долл.

Высокая экспортная квота характеризуется как благоприятный фактор насыщенности национальной экономики соответствующей продукцией, конкурентоспособности отечественных товаров на международном рынке. Тем более, если это относится к готовым изделиям, продукции высокой степени обработки, высокотехнологичным услугам.

В развитых индустриальных странах экспортная квота по продукции машиностроения, электротехнической, радиоэлектронной, автомобильной, авиакосмической и других отраслей обрабатывающей промышленности достигает в среднем 25-40%. Весьма высока экспортная квота по некоторым отраслям промышленности и товарам в России: по сырой нефти - 25-30%, природному газу - 18-20, лесоматериалам - 10-15%.

Эти показатели больше говорят о недостатках российской экономики, так как это невозпроизводимые ресурсы, притом сырье и топливо самой низкой степени обработки. Ориентироваться на тесное вхождение в мировую экономику при такой структуре экспорта вряд ли перспективно. Задача заключается в том, чтобы последовательно увеличивать экспортную квоту обрабатывающих производств, использующих современную технологию.

Импортная квота (Икв), т.е. соотношение объема импорта и внутренних ресурсов (сумма внутреннего валового производства и импорта) в натуральном или сопоставимом стоимостном выражении:

$$И_{кв} = \frac{И}{О + И},$$

где: $И$ – объем импорта, в т. или долл.;

$О$ – объем внутреннего валового производства, в т. или в долл.

В любой стране немало таких товаров, которые полностью закупаются по импорту (в России, например, кофе, ананасы, бананы и т.п.) и еще больше та-

ких, которые дополняют отечественное производство, некоторые очень существенно. Сегодня почти во всех странах население практически ощущает значение импорта, т.к. многие приобретаемые им товары ввезены из других стран.

Аналогичная ситуация и в России, прежде всего по машинам, оборудованию и продовольственным товарам. На эти две товарные группы приходится подавляющая (почти 50%) часть импорта страны или за годы реформ увеличился почти в 5 раз. Этот индикатор свидетельствует о расширении ассортимента, увеличении количества предлагаемых товаров и услуг, больших возможностях выбора у потребителей, стимулирующем влиянии конкуренции.

Негативными моментами в данном случае являются сокращение отечественного производства из-за его стартовой неконкурентоспособности, влияние неумеренного увеличения импорта на динамику цен.

Также рассчитываются показатели квот притока и оттока иностранных инвестиций как в целом по отраслям и регионам, так и по видам (прямые и портфельные) и формам (государственные, частные и международные). Это позволяет оценить их роль и место в сопоставлении с отечественными капиталовложениями. Большинство из рассмотренных показателей может применяться для изучения и оценки международной миграции трудовых ресурсов.

Учет показателя доли импортной продукции во внутреннем товарообороте, в частности по потребительским товарам имеет большое экономическое и социальное значение. Он должен приниматься во внимание с позиций обеспечения независимости и недопущения внешнего экономического и политического давления. Так, по разным оценкам на импорт приходится около 1/3 объема товарооборота потребительских товаров в России, а в крупных городах эта доля достигала 50-70%.

Для России такое значение показателя отражает резкое сокращение отечественного производства, необоснованное наводнение рынка не всегда доброкачественными товарами несолидных поставщиков, и может быть в перспективе крайне опасным. Следует отметить, что после валютно-финансового кризиса 1998 г. доля импортных товаров на внутреннем потребительском рынке несколько сократилась, а отечественное производство их заметно оживилось.

7.4. Регулирование экономических отношений на мировых товарных рынках

Международные экономические отношения и мировой рынок как целостная система сформировались к концу XIX в. Этому предшествовал ряд условий:

- завершение эпохи географических открытий, когда практически все «белые пятна» исчезли с лица Земли и географических карт;
- закрепление всех территорий Земли за каким-либо национально-государственным образованием;
- признание этого образования сообществом остальных государств.

Условия функционирования мирового рынка меняются на различных этапах исторического развития. Но эти различия определяются эволюционностью преобразований, которые переживает мировой рынок на всех этапах развития.

Современный мировой рынок характеризуется тем, что он функционирует по единым законам и принципам, а так же представляет самостоятельную систему с собственными правилами, элементы которой находятся во взаимосвязи и взаимозависимости с элементами других систем (политической, правовой, биологической, экологической и т.д.).

Полная экономическая изоляция страны сейчас невозможна. Неоднократно предпринимавшиеся попытки различных тоталитарных режимов жить независимо от мирового сообщества к успеху не приводили и привести не могли. Введение международным сообществом экономических санкций в отношении некоторых стран также показало свою неэффективность.

В основе современного мирового рынка лежат рыночные отношения, а экономическими лидерами являются страны с более высоким уровнем развития этих отношений. Неслучайно страны, ориентировавшиеся ранее на идеалы социализма и проповедовавшие преимущества централизованной экономики, поставили целью «построение» рынка. В этой связи известный немецкий экономист В. Ойкен писал, что в условиях международного экономического порядка методы централизованного регулирования не срабатывают.

Изменения в принципах формирования и регулирования экономических отношений на мировых товарных рынках логично встраиваются в теорию циклов Н. Кондратьева. Согласно его теории, мировая экономическая система связана с иерархически неравномерным распределением, основанным на концентрации производства некоторых видов продукции в определенных ограниченных зонах, которые благодаря этому становятся центрами особого притяжения капитала.

Основными критериями, характеризующими происходящие в мировой экономике явления для прогнозирования определенного периода, являются:

- замедление роста производства;
- увеличение доли безработных среди активной части населения;
- перемещение прибыли из сферы производства в сферу обращения;
- рост государственной задолженности;
- рост военных расходов;
- воздействие на МЭО современных информационных технологий;
- ускорение процесса глобализации;
- падение реальной заработной платы в государственном секторе экономики;
- расширение теневой экономики;
- расширение нелегальной миграции населения между зонами.

Закономерности развития и регулирования экономических отношений на мировых товарных рынках связаны с изменениями объемов производства и характера международного разделения труда, с развитием современных информационных технологий и усилением глобализации экономических отношений. Структурный механизм регулирования экономических отношений на мировых товарных рынках приведен на рис. 7.2.



Рис. 7.2. Структурный механизм регулирования экономических отношений на мировых товарных рынках

По уровню экономического развития и использования рыночных механизмов хозяйствования все страны мира делятся на несколько групп. В основу современной классификации стран мира положен критерий соответствия экономики любого государства принципам рыночного хозяйствования. Отсюда вытекает возможность деления мирового сообщества *на четыре группы стран*:

- *с развитой рыночной экономикой* (сюда относятся страны, которые по современной традиции называются промышленно развитыми);
- *с развивающейся рыночной экономикой* (включают наиболее развитую часть развивающихся стран, так называемые новые индустриальные страны - НИС) и с переходной экономикой (бывшие социалистические страны);
- *с неразвитой рыночной экономикой* (современная категория «наименее развитые страны»);
- *с нерыночной экономикой* (скорее теоретическое понятие, поскольку в стране даже с самой централизованной экономикой всегда присутствуют элементы рыночных отношений).

Переход к новому критерию классификации и признание единства мира завершили довольно продолжительный период противостояния двух основных социально-экономических и политических блоков. Группы государств, тяготеющих к так называемым великим державам, больше не выстраиваются друг против друга по линии Восток-Запад.

В связи с этим, существенно изменяются принципы формирования экономических и торговых союзов и блоков государств. На первый план все больше выдвигается принцип действительно реальной выгоды, получаемой членами блока и не подменяемый какими-либо политическими или псевдоэкономическими декларациями, подобно тому, что происходило в СЭВ, где экономические отношения между участниками этой организации были материальным прикрытием политического альянса партийно-государственных систем.

Другим важным принципом формирования экономических и торговых союзов является достижение примерно одинакового уровня экономического развития входящих в региональные объединения и блоки стран, что служит одним из главных условий успешного их функционирования.

Кроме того, на мировых товарных рынках происходили процессы качественной перегруппировки сил. Некоторые государства, ранее считавшиеся высокоразвитыми, по новому критерию классификации оказались отнесенными к другой группе. И наоборот: страны, ранее относившиеся к категории развивающихся, ускоренно, приближаются к уровню наиболее развитых стран. Это стимулировало прекращение деятельности некоторых ранее созданных объединений стран (типа СЭВ) и активизировало процесс создания новых (НАФТА, АТЭС, МЕРКОСУР и т.д.).

Все это привело к усилению борьбы между отдельными звеньями мировой системы, а в ряде случаев к кризисным явлениям. В силу этого можно говорить в какой-то степени о спонтанном характере современных МЭО, на которые не могут воздействовать даже крупнейшие международные политические организации. В конечном итоге ось политического соперничества на мировом рынке по линии Восток-Запад преобразовывается в экономическую ось Центр - Периферия. Место страны в мировой экономической таблице о рангах определяется ее

приближенностью к одному из полюсов этой оси и означают усиление связей между близкими по уровню развития странами.

Прекращение конфронтации между наиболее влиятельными элементами мирового хозяйства, казалось бы, должно привести к установлению консенсуса между этими державами в вопросах поддержания стабильности мировой системы. Однако встает вопрос о том, кого можно сейчас считать «великими державами».

Исходя из такого критерия государства, как наличие у него достаточного количества определенных ресурсов, то вырисовывается картина многополярного мира. А если исходить из такого критерия как способность оказывать воздействие на принятие решений по наиболее важным вопросам глобального экономического развития, то налицо монополярный мир, в котором доминируют США, хотя по многим экономическим показателям США явно не первые.

В любом случае развитие мировой экономики и МЭО не будет происходить далее бесконфликтно. МЭО приобретают более созидательный характер, в том числе направленный на решение глобальных проблем, но тем не менее носящий конкурентную окраску, хотя бы потому, что конфликт является условием дальнейшего развития любой системы.

Перспективы развития экономических отношений на мировых товарных рынках зависят от:

- *ускорения научно-технического прогресса* и распространения новых технологий, включая средства связи, транспортировки и глобальную компьютеризацию экономической деятельности;
- *глобальных изменений в области окружающей среды* и сокращения экологической базы, необходимой для поддержания постоянно расширяющегося производства;
- *прироста и постоянного перемещения народонаселения* по причине бедственного экологического и неудовлетворительного экономического и политического положения;
- *увеличения разрыва между бедными и богатыми странами*, что приводит к неудачным попыткам развивающихся стран установить Новый международный экономический порядок (НМЭП);
- *усиления роли международных экономических организаций* на мировых товарных рынках на фоне уменьшения способности государств поддерживать внутренний порядок при неспособности его предоставить своим гражданам безопасность и социальное обеспечение;
- *растущей ролью негосударственных структурных образований* (неправительственные организации, особенно ТНК) в решении международных вопросов, в том числе экономических.

Все эти факторы ставят вопрос об изменении задач и функций государственных органов управления, а также структуры состава основных участников международного сообщества и межгосударственных организаций.

Глава 8. ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ И ИХ ОСОБЕННОСТИ

8.1. Основные формы торгово-экономических соглашений на мировом рынке

Основу экономических отношений и хозяйственных связей в международной торговле между фирмами, отдельными предпринимателями и компаниями разных стран составляют договоры. В условиях рыночной экономики договоры несут всю полноту ответственности за выполнение принимаемых обязательств, располагая при этом достаточными правами и ресурсами.

Участие субъектов рынка в МЭО диктуется, прежде всего, интересами сторон и экономическими выгодами, которые они получают в результате внешнеэкономических операций. Решающую роль в торгово-экономических отношениях играет внешняя торговля, которая означает, что внешнеэкономическая деятельность предприятий, фирм, компаний и отдельных предпринимателей сводится преимущественно к коммерческим операциям по экспорту и импорту товаров. Сдвиги, произошедшие в структуре МЭО к настоящему времени, существенно расширили и изменили сферу и направления договорных связей между их участниками.

Развитие международного производственного и научно-технического сотрудничества предопределило важную роль договоров между сторонами в этой области, а международное кооперирование требует четкого закрепления обязательств сторон, определение на договорной основе системы экономических мер и обеспечивающих их исполнение. Новые возможности договорной практики связаны с созданием и деятельностью совместных предприятий, ТНК и финансово-промышленных групп. Объектом договоров становятся не только товары, но и информационные, консалтинговые и маркетинговые услуги, инжиниринг и т.д.

Вместе с тем, международные торгово-экономические отношения имеют ряд особенностей. В частности значительно большую роль, чем внутри страны, на них оказывают международные обычаи, правила и конвенции, межгосударственные многосторонние и двусторонние соглашения. Следует иметь в виду, что потери партнера в международных хозяйственных связях означают потери для национальной экономики страны. Поэтому вопрос о механизме и практике договорных отношений в этой области приобретает особое значение.

Правовое регулирование договорных отношений в системе мирохозяйственных связей осуществляется нормами международного права. Конституция РФ (п.1 ст. 15) предусматривает, что составной частью правовой системы Российской Федерации являются ее международные договоры. Если международным договором РФ установлены иные правила, чем предусмотрены законом, то применяются правила международного договора.

Применительно к внешнеэкономической деятельности важное значение имеют *два вида международных соглашений*:

1) соглашения, устанавливающие режим торговли в отношениях между двумя государствами или группой государств. Этот вид соглашений можно подразделить примерно на *пять основных типов*:

- соглашения общего типа;
- межправительственные соглашения об экономическом и техническом сотрудничестве;
- межправительственные экономические соглашения;
- межправительственные соглашения о предоставлении финансовой помощи;
- межправительственные соглашения о защите инвестиций.

В *соглашениях общего типа* стороны предусматривают взаимное предоставление режима наибольшего благоприятствования, который, как правило, распространяется на область взимания таможенных пошлин, всевозможных налогов и сборов при импорте и экспорте, а также на обложение налогами и сборами судов одной стороны в портах другой стороны, на правила и формальности, касающиеся импорта, экспорта и т.д. Из режима наибольшего благоприятствования, как правило, исключаются преимущества, которые предоставлены или могут быть предоставлены в будущем одной из договаривающихся сторон соседним государствам в целях облегчения приграничной торговли с ними, а также преимущества, вытекающие из таможенного союза, который заключен или может быть заключен в будущем одной из договаривающихся сторон.

Страны - участницы ГАТТ/ВТО применяют друг к другу режим наибольшего благоприятствования, не имея между собой специальных соглашений. В некоторых торговых соглашениях указывается, что принцип наибольшего благоприятствования применяется сторонами только в области выдачи импортных лицензий.

Поскольку торговые договоры обычно заключаются на длительные сроки, они создают определенную стабильность в торговых отношениях между странами.

К торговым соглашениям обычно прилагаются списки товаров, являющихся предметом торговли между этими странами. Если импорт какого-либо товара, включенного в списки, не освобожден от количественных ограничений, то по нему указывается согласованный контингент - количество или стоимость. Иногда в списках приводятся только номенклатура товаров и общая сумма взаимных поставок без указания отдельных контингентов.

В ряде случаев к соглашению прилагаются четыре списка, два из которых содержат номенклатуру товаров, с указанием отдельных контингентов, а два других - только наименование товаров, причем оговаривается, что перечисленные товары импортируются без количественных ограничений.

В отдельных случаях в торговые соглашения включаются статьи, касающиеся определения происхождения поставляемых товаров, или статьи, устанавливающие право каждой из сторон требовать при импорте соответствующее свидетельство.

Как правило, торговые соглашения регулируют примерно одинаковый круг вопросов. В некоторых соглашениях промышленно развитых стран с развивающимися странами особо оговаривается возможность увеличения кредитов или государственных гарантий этим странам для облегчения им закупок машин и оборудования.

Межправительственные соглашения об экономическом и техническом

сотрудничестве играют важную роль в расширении торговли наукоемкими товарами. Путем обмена письмами стороны особо договариваются об осуществлении отдельных проектов в указанной области. На базе соглашения об экономическом и техническом сотрудничестве могут заключаться специальные соглашения по отдельным вопросам. Например, соглашения о поставке учебных материалов и оборудования лабораторий для технических и научных институтов, оказывать помощь в строительстве и монтаже оборудования, в организации технического обучения местного населения и в привлечении для этой цели технических специалистов и преподавателей из своей страны.

В обязанности правительства принимающей страны, как правило, входит предоставление для осуществления предусмотренных в соглашении проектов земельных участков и зданий, несение расходов, возникающих в связи с поездками в пределах страны экспертов, преподавателей и технических специалистов, а также в связи с перевозками грузов, вызываемыми осуществлением проектов.

Соглашения об экономическом и техническом сотрудничестве обычно заключаются на три-пять лет, иногда на один год с оговоркой о возможности продления за месяц до истечения срока действия. Являясь правовой формой оказания технической помощи развивающимся странам, эти соглашения имеют большое экономическое значение. Крупные компании, получая возможность участвовать в строительстве предприятий и в управлении ими, стремятся оказывать влияние на долгосрочные программы экономического развития соответствующих стран. С другой стороны, такие соглашения обеспечивают компаниям возможность расширения сбыта машин, оборудования и других товаров.

Межправительственные экономические соглашения отличаются от других соглашений тем, что в них, помимо вопросов товарообмена и услуг в общей форме предусматривается, что договаривающиеся стороны в рамках действующих в каждой из стран правовых норм обязуются не применять дискриминации в отношении движения капиталов и во взаимных платежах. Срок действия экономических соглашений составляет один-полтора года.

Межправительственные соглашения о финансовой помощи предусматривают согласие правительства одной из сторон предоставить другой стороне долгосрочные кредиты (с указанием суммы кредита). В отношении условий кредитов и порядка их использования оговорено, что эти положения будут согласованы в специальных контрактах.

Значение соглашений о финансовой помощи как средства торговой политики определяется тем, что подавляющая часть предоставляемых кредитов расходуется странами-заемщиками на закупку товаров из страны-кредитора. Таким образом, эти соглашения являются по существу формой поощрения экспорта страны-кредитора.

Будучи заинтересованными в укреплении своих позиций на рынках развивающихся стран, промышленно развитые страны все большее внимание уделяют именно двусторонним кредитам в рамках соглашений о финансовой помощи, так как финансирование торговли через основные международные кредитные институты находится под сильным влиянием США и в значительной степени связано с поставками американских товаров.

Межправительственные соглашения о защите инвестиций фиксируют

обязательства договаривающихся сторон не проводить дискриминации в отношении взаимных капиталовложений, разрешать свободный перевод капиталов и прибылей и отчуждать капиталовложения другой стороны лишь при условии соответствующего и немедленного возмещения их стоимости. Соглашения о защите инвестиций являются одним из способов страхования капиталов, главным образом от политических рисков.

2) **Международные договоры, регулирующие имущественные отношения**, возникающие из внешнеэкономических контрактов. К такому виду международного договора относится, прежде всего, *Конвенция ООН по договорам международной купли-продажи товаров (Венская конвенция)*. Она вступила в силу с 1 января 1988 г. после ее ратификации десятью странами и осуществляет правовое регулирование одного из наиболее распространенных в современной торговле вида сделок - договора купли-продажи.

Главной целью Венской конвенции является унификация правового режима международных сделок купли-продажи. При ее применении в значительной мере стираются различия в правовом регулировании сделок купли-продажи в праве стран ее участниц. Это облегчает как заключение, так и исполнение договоров, поскольку содержание прав и обязанностей сторон определяется единообразно.

Конвенция распространяется только на договоры, имеющие международный характер. Определяющим для установления международного характера сделки является то, что коммерческие предприятия участников сделки находятся в разных государствах.

Конвенция не распространяется на продажу ценных бумаг, судов водного и воздушного транспорта, электроэнергии, на контракты подрядного характера. Она не затрагивает вопросы правового регулирования сделок по внешнеторговой поставке, на которые распространяются ранее заключенные международные договоры. При постоянных деловых отношениях с конкретным партнером практикуется согласование с ним общих условий купли-продажи (экспорт или импорт), чтобы в конкретном предложении ссылаться на них во всем, что не предусмотрено в его тексте.

8.2. Международные договора и их особенности

Объектами международных договоров являются материально-вещественная продукция и услуги, включая результаты производственного и научно-технического сотрудничества, приобретающие в обмене форму товара. Эти объекты определяют виды коммерческих операций и особенности договорных отношений при их осуществлении на мировом рынке.

Основными формами международных договоров являются договора, которые заключаются при осуществлении операций:

- по обмену продукцией в материально-вещественной форме;
- по обмену научно-техническими знаниями;
- лицензированию отдельных видов деятельности и форм торговли;
- по обмену техническими услугами;
- по международному туризму.

1. *Договора по обмену продукцией в материально-вещественной форме*

(экспортно-импортные операции), связанные с куплей-продажей товаров и имеющие материально-вещественную форму. При этом под экспортными операциями понимается деятельность, связанная с продажей и вывозом за границу товаров для передачи их в собственность иностранному контрагенту, а под импортными - деятельность, связанная с закупкой и ввозом иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке своей страны.

Разновидностью экспортно-импортных операций являются реэкспортные и реимпортные операции.

К *реэкспортным* относятся операции, предусматривающие вывоз за границу ранее ввезенного товара, не подвергавшегося в реэкспортирующей стране какой-либо переработке. К *реимпортным* относятся операции, связанные с ввозом из-за границы ранее вывезенных отечественных товаров, не подвергавшихся там переработке.

Значительная часть реэкспортных операций осуществляется на территории свободных зон (территория порта, находящаяся вне таможенной территории данной страны). Ввозимые на территорию этих зон товары освобождаются на время пребывания там и при вывозе для реэкспорта от всяких пошлин, сборе налогов с импорта, обращения, потребления или производства. На складах, расположенных в свободной зоне, товары иностранных поставщиков могут храниться и частично перерабатываться без уплаты таможенных пошлин. По мере появления потребности на такие товары за них выплачивается таможенная пошлина, и они ввозятся на внутренний рынок импортирующей страны.

Использование свободных зон на основе международных договоров позволяет повысить конкурентоспособность товаров и сократить расходы на авансирование таможенных пошлин. Такие свободные зоны имеются практически во всех крупных портах многих стран. Государства, не имеющие выхода к морю, пользуются свободными зонами близлежащих портов на основе международных соглашений.

2. *Договора по торговле научно-техническими знаниями* отличаются от операций по торговле материальными ценностями тем, что предметом международного обмена в них выступают результаты деятельности, которые принято считать «невидимым» товаром. Это находит отражение и в заключаемых договорах.

Операции по международной торговле научно-техническими знаниями связаны с обменом результатами производственных, научных исследований и разработок, имеющих не только научную, но и коммерческую ценность, что ведет к формированию мирового рынка технологий с его специфическими особенностями.

В качестве товара на лицензионной основе здесь выступают продукты интеллектуального труда, облеченные в форму патентов, лицензии, товарных знаков, промышленных образцов, представляющих собой часть так называемой промышленности, а также технические знания и опыт, объединяемые понятием «ноу-хау», включающие передачу знаний и опыта путем предоставления технической документации, чертежей, секретов производства нелицензионного характера.

Продажа «ноу-хау» в нелицензионной форме имеет сопутствующий ха-

рактически осуществляется главным образом через такие каналы, как экспорт оборудования, строительство за рубежом комплектных предприятий, прямые инвестиции в модернизацию и эксплуатацию промышленных предприятий.

Научно-технические знания поступают в международный оборот либо на основе купли-продажи (при продаже патентов), либо отношений, возникающих в связи с получением временного права пользования результатами на базе международных лицензионных соглашений.

3. Лицензионная торговля является основной формой международной торговли технологией, охватывающая сделки, как с «ноу-хау», так и с патентами на изобретения. Операции по обмену лицензиями состоят в предоставлении права (разрешения) одной стороной - патентовладельцем, именуемым лицензиаром, другой стороне (лицу или фирме), именуемой лицензиатом, на промышленное коммерческое изобретение, пользующееся патентной защитой, в течение обусловленного срока за определенное вознаграждение.

Лицензии подразделяются по характеру, объему прав на использование технологии, предоставляемой лицензиату и способу передачи технологии.

По характеру различают исключительные и неисключительные лицензии: исключительная лицензия предусматривает право лицензиата использовать соответствующую технологию в производстве на данной территории; неисключительная лицензия оставляет лицензиару возможность предоставлять лицензии на ту или иную технологию и другим лицензиатам на данной территории.

По объему прав на использование технологии лицензионные соглашения различаются на лицензии, которые разрешают экспорт лицензионной продукции, частично его ограничивают; полностью исключают. Такие лицензии применяются для того, чтобы оградить себя от конкуренции со стороны лицензиатов и составляют значительную долю всех лицензий. Однако их удельный вес постепенно сокращается в связи с тем, что все большее число стран законодательно запрещают лицензиатам заключать такие соглашения.

По способу передачи технологии Лицензионные соглашения различаются на:

самостоятельное лицензионное соглашение, которое предусматривает передачу технологии независимо от предоставления ее материального носителя или услуг по ее внедрению;

сопутствующая лицензия, которая предоставляется одновременно с заключением контракта на строительство предприятия, поставку комплектного оборудования или оказание инжиниринговых услуг.

4. Договора по торговле техническими услугами (инжиниринг) предполагают предоставление на основе договора на инжиниринг одной стороной, именуемой консультантом, другой стороне, именуемой заказчиком, комплекса или отдельных видов инженерно-технических услуг (проектирование, строительство и ввод объекта в эксплуатацию, разработка новых технологических процессов и т.д).

Комплексный инжиниринг включает три отдельных вида инженерно-технических услуг, каждый из которых может быть предметом самостоятельного договора:

- консультативный инжиниринг, связанный главным образом с интел-

лектуальными услугами в целях проектирования объектов, разработки и планов строительства и контроля за проведением работ;

- технологический инжиниринг, состоящий в предоставлении заказчику технологий, необходимых для строительства промышленного объекта и его эксплуатации (договоры на передачу производственного опыта и знаний);
- строительный или общий инжиниринг, состоящий главным образом в поставках оборудования, техники или монтажа установок, включая в случае необходимости инженерные работы.

Отдельный инжиниринг может предоставляться в виде технической документации, результатов исследований, исходных данных для строительства, экономических расчетов, смет, рекомендаций и др.

5. *Договора по международному туризму* - широко распространенный в современных условиях вид деятельности, направленной на предоставление различного рода туристических услуг с целью удовлетворения спроса и духовных потребностей туриста. Международный туризм охватывает выезжающих за границу лиц, не занимающихся там оплачиваемой деятельностью. Эти особенности отражаются в соответствующих соглашениях.

Туристические услуги в международном товарообороте выступают как «невидимый товар». Своеобразным достоинством туристических услуг как товара является то, что значительная их часть производится с минимальными затратами на месте и, как правило, без использования иностранной валюты. Иностранцы туристу пользуются услугами, предоставляемыми предприятиями туристской индустрии страны назначения.

Виды туристических услуг, фиксируемых в договорах и предлагаемых в качестве товара на рынке, довольно разнообразны. Это услуги по размещению, перемещению, обеспечению питанием, услуги, направленные на удовлетворение культурных потребностей и деловых интересов туристов и т.д.

8.3. Внешнеторговый контракт и его особенности

Внешнеторговый контракт - это договор в письменной форме фиксирующий коммерческие отношения между сторонами, являющимися субъектами различного гражданства. В контракте устанавливаются определенные права и обязанности партнеров (договорные условия, порядок их исполнения, ответственность). Контракт по внешнеторговым сделкам купли-продажи содержит обычно несколько разделов:

- сведения о сторонах, заключивших контракт (наименование и реквизиты сторон);
- предмет договора;
- цена и общая сумма;
- сроки поставки, условия платежа, гарантии продавца;
- упаковка и маркировка;
- штрафные санкции;
- страхование;
- обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажор, арбитраж).

С учетом особенностей продукции, являющейся предметом контракта, могут дополнительно вводиться разделы о следующем:

- конвенциональных штрафах;
- технической документации;
- инспектировании и испытаниях;
- экспортных лицензиях;
- особых и прочих условиях.

Непременным условием сделки купли-продажи, оформляемой внешнеторговым контрактом, является переход собственности на товар от продавца к покупателю. Это принципиально отличает такие контракты от других видов договоров в сфере ВЭД. Контракт купли-продажи во внешней торговле, как и внутри страны, в условиях договорных отношений субъектов рынка выполняет следующие три основные функции:

- юридически закрепляет отношения между сторонами, придавая им характер обязательств, выполнение которых защищено законом;
- определяет порядок, последовательность и способы совершения действий каждого из партнеров;
- предусматривает меры по обеспечению выполнения обязательств сторонами.

Стороны контракта должны определить, право какого государства будет применяться при выборе формы заключения сделки, регулировании прав и обязанностей партнеров, а также при решении спорных вопросов в случае их возникновения. Практика выработала определенный порядок совершения внешне-торговых сделок купли-продажи: подготовка, согласование, заключение и исполнение контракта.

Как показывает опыт, при выполнении внешнеторговых контрактов купли-продажи нередко возникают споры, которые иногда приходится решать в порядке арбитража. Поэтому очень большое значение приобретают правила толкования контрактов и их отдельных положений, тем более что в национальных законодательствах и в судебной практике они имеют немало различий.

Большее значение для нормального и эффективного осуществления внешне-торговых операций по купле-продаже товаров имеют выработка и внедрение единообразных правил и согласованное толкование и применение основных внешнеторговых терминов.

Базисные условия контракта. Весь комплекс основных положений контракта, обязанностей экспортера и импортера, вытекающих из него, получил название базисных условий контракта, или базисных условий поставки.

Базисные условия контракта определяют, кто несет расходы по транспортировке, погрузке, разгрузке, хранению и страхованию товаров, являющихся предметом внешне-торговой сделки купли-продажи, а также возможные риски при осуществлении сделки. Указанные расходы очень разнообразны и довольно ощутимы по размерам, достигая по массовым сырьевым грузам до 40-50% цены соответствующего товара.

В связи с этим в Контрактах обычно используется термин «франкировка», означающий, что покупатель свободен от обязательств до пункта (станции, пристани, порта, склада, борта судна и т.п.). К числу расходов на поставку, учитываемых в базисных условиях, относятся разнообразные их виды при внешне-торговых операциях. Это:

- затраты на подготовку товара к отгрузке с предприятия, фирмы, проверка количества и качества, отбор проб и проведение испытаний, упаковка;
- доставка и оплата доставки товара с погрузкой, выгрузкой и хранением при перевозке на транспортных средствах перевозчика внутри страны;
- перевозка и оплата перевозки товара от пункта отправления до транспортных средств международного сообщения;
- погрузка и расходы по погрузке продукции на транспортные средства международного сообщения;
- доставка и расходы по доставке товара средствами международных перевозок;
- страхование и затраты на страхование при международных перевозках;
- оплата выгрузки, перегрузки и хранения продукции в пункте назначения;
- оплата таможенных пошлин при пересечении границы и, наконец, расходы по доставке товара из пункта прибытия до склада покупателя.

На практике действует правило, согласно которому расходы экспортера по доставке товара включаются в цену последнего. Таким образом, определяется базисная цена, используемая для установления контрактной. Последнее важно для исчисления так называемой таможенной стоимости товаров, являющейся базой налогообложения и расчета внутренних цен.

Инкотермс (International Commercial Terms) - это четкое разграничение базисных условий контракта и однозначное понимание каждого из них. Впервые согласованное толкование основных коммерческих терминов, применяемых во внешней торговле, было разработано и принято Международной торговой палатой в 30-х годах XX века. В настоящее время действует обновленная и уточненная редакция международных коммерческих терминов Инкотермс-2000. В ней дана подробная трактовка 8 основных вариантов базисных условий контракта. Наиболее важными из них являются:

- FAS (*Free Alongside Ship*) - «свободно вдоль борта» - экспортер обязан доставить груз и несет риски и расходы по моменту ставки и разгрузки товара на пристани порта отправления;
- FOB (*Free on Board*) - «свободно на борту» - экспортер обязан доставить груз в порт отправления и погрузить его на судно;
- CFR (*Cost and Freight*) - «стоимость и фрахт» - груз доставляется экспортером в порт прибытия с разгрузкой на причале, по этот момент экспортер несет все риски и расходы, кроме страхования;
- CIF (*Cost, Insurance and Freight*) - «стоимость, страхование, фрахт» - экспортер доставляет груз в порт прибытия разгрузкой на причале и несет все риски и расходы по моменту разгрузки, включая страхование.

Если при заключении и оформлении контракта стороны ссылаются на Инкотермс, они могут быть уверены в простом и четком распределении своих прав и обязанностей, а также исключают возможность возникновения недоразумений и споров по принятым формулировкам, обеспечивают единообразное толкование условий внешнеторговой сделки. Ссылка на то, что условия сделки купли-продажи регулируются Инкотермс, позволяет избежать многословных и расплывчатых определений, комментариев и оговорок, нередко затрудняющих обоснованные правовые, экономические и финансовые решения, вызывающих

дополнительные расходы.

Наиболее часто применяются и используются в международной статистике для оценки стоимостных объемов экспорта и импорта базисные условия и цены FOB (ФОб) при экспорте и CIF (Сиф) при импорте.

Действие правил Инкотермс на примере условия FOB («свободно на борту») с указанием далее порта отгрузки «Российские лесоматериалы FOB Находка» означает, что в данном случае обработанные доски лиственных пород, доставляются в порт Находка экспортером и погружаются им на борт судна. Риск гибели или повреждения товара, утраты им оговоренных в контракте качеств и другие обязательства экспортера переходят с продавца на покупателя (импортера) в момент пересечения товаром (крановым средством) поручней (линии борта) судна.

В соответствии с правилами Инкотермс в данном случае по условию FOB экспортер обязан:

- поставить лесоматериалы в соответствии с условиями договора купли-продажи с предоставлением предусмотренных контрактом данных, подтверждающих такое соответствие;
- погрузить их на борт судна, названного покупателем, в установленные дату или срок и незамедлительно уведомить импортера об отправке груза;
- нести все расходы и риски по доставке на судно в порту отгрузки до момента фактического перехода товара (стрелы крана с лесоматериалами) через поручни судна, включая расходы по оплате всех пошлин, налогов и сборов, взимаемых при экспорте, а также расходы по совершению всех формальностей, обязательных для выполнения продавцом при погрузке товара на борт;
- обеспечить за свой счет обычную упаковку груза, кроме случаев, когда подобные товары отправляются, как правило, без упаковки;
- оплатить расходы, связанные с проверкой (взвешивание подсчет, проверка качества), необходимой для осуществления поставки;
- оформить и представить за свой счет обычно принятый в практике чистый документ, удостоверяющий поставку груза на борт обозначенного судна;
- представить импортеру по его просьбе и за его счет свидетельство о происхождении товара;
- по просьбе импортера и за его счет оказать ему содействие в получении документов помимо указанных в предыдущих пунктах, выдаваемых в стране отправления и/или происхождения товара, которые могут потребоваться покупателю для ввоза в страну назначения, а также для транзита при перевозке через третьи страны.

Аналогично можно расшифровать и обязанности импортера при внешне-торговой сделке купли-продажи товара на условиях CIF. Условие (и соответственно цена) CIF означает, что в цену товара включены его основная цена - FOB и все последующие расходы по страхованию груза и транспортировке в пункт/порт назначения.

Глава 9. ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

9.1. Кредитно-денежная система и ее структура

Деньги и денежное обращение представляют собой неотъемлемый элемент рыночной экономики. Сегодня не возможно представить себе рыночную экономику без денежного обращения. Однако, деньги - это продукт исторического развития. Они возникли на определенном этапе хозяйственной жизни общества, и их появление стало огромным шагом вперед по преодолению бартерного обмена.

В процессе исторического развития формы денег претерпели серьезную эволюцию. Первоначально в качестве денег обращались *товарные деньги*, которые исполняли функции денег, а также продавались и покупались как обычный товар (например, раковины, какао-бобы, пушнина, ювелирные украшения и, наконец, золото и серебро). Позднее в обращении появились *символические деньги*, затраты на производство которых значительно уступали их покупательной способности в качестве денег (бумажные деньги, разменные монеты).

Дальнейшее развитие торговли привело к появлению *кредитных денег*, которые представляли собой обязательства вначале физических лиц, фирм, а затем и банков. Деньги, по определению, обладают абсолютной ликвидностью. На языке экономической теории это означает, что издержки обмена денег на какие-либо другие блага равны нулю. Существует понятие спроса и предложения денег.

Выпуская в обращение деньги как законное средство платежа, *предложение денег* или денежная масса обеспечивается государством через Центральный банк. Население страны воспринимает выпускаемые в обращение бумажные деньги как общепризнанное средство обмена. Люди признают за «кусками бумаги» способность играть роль денег в экономике, поскольку они доверяют правительству, полагая, что оно не будет злоупотреблять своим монопольным положением. Поэтому говорят, что население предъявляет *спрос на деньги*, поскольку они выполняют важные функции.

Следует выделить четыре основных функции денег:

1. счетная единица;
2. средство обмена;
3. средство сохранения ценности;
4. средство платежа.

Счетная единица используется в бартерной экономике, где нет места деньгам, и торговля ведется по относительным ценам товаров. Чем больше товаров вовлекается в обмен, тем больше количество относительных цен. Поэтому объективно требуется единая мера ценности всех других товаров, роль которой выполняют деньги. С появлением денег цены всех товаров получают денежное выражение. Цена - это пропорция обмена товаров на деньги.

Средство обмена используется в бартерной экономике, когда необходимо двойное совпадение потребностей для заключения сделок. Например, человек, торгующий яблоками, сможет обменять их на груши, только, если он встретит такого продавца, который имел бы груши, но ему нужны яблоки. Эта проблема становится еще более сложной по мере роста числа товаров и продав-

цов на рынке, а деньги решая эту проблему, становятся посредниками в товаро-обменных сделках. Формула бартерного обмена Т-Т превращается в формулу товарного обмена Т-Д-Т.

Если первоначально в функции средства обмена выступали реальные товарные деньги (слитки золота и серебра), которые необходимо было делить, взвешивать, устанавливать пробу, то позднее люди перешли к использованию *монет*, т. е. слитков денежного металла определенного веса, пробы и формы с печатью государства, удостоверяющей их подлинность.

С одной стороны это экономило транзакционные издержки, но с другой полноценные монеты в обращении стирались и обесценивались, что привело, в конечном счете, к их замене символическими деньгами - бумажными купюрами различного достоинства.

Первые бумажные деньги появились в Китае еще в XII веке, а в России бумажные деньги, которые назывались ассигнациями, были выпущены при Екатерине II. Бумажные деньги - это очень удобное средство обмена. Если деньги редки, т. е. их предложение носит ограниченный характер, то они имеют ценность и люди могут бумажными деньгами платить при покупках товаров и по своим обязательствам.

Средство сохранения ценности, как функция денег, используется когда люди хранят свое богатство в форме различных активов и деньги являются одним из таких активов. Деньги в этом случае позволяют сохранить ценность богатства, служат его накоплению, хотя их ценность может со временем меняться. Но то же самое мы можем сказать и о других активах, которые используются для сохранения ценности. Кроме того, если сравнить деньги с акциями или недвижимостью, то можно сказать, что деньги - относительно безрисковый актив и достаточно надежная форма хранения богатства *в отсутствие инфляции*.

Как *средство платежа* деньги используются в основном тогда, когда наблюдается несовпадение по времени покупок и продаж, т. е. товары продаются в кредит. Инструментом, обслуживающим кредитные сделки, является *вексель* (безусловное долговое обязательство). Имея в своих активах векселя различных фирм, банки могли на их основе выпускать собственные векселя (*банкноты*), которые могли быть погашены за счет имущества банков. Таким образом, появились *кредитные деньги*, получившие широкое хождение.

Деньги в экономике совершают непрерывный кругооборот и находятся в постоянном движении, меняя своих владельцев. Это движение денег, опосредствующее оборот товаров и услуг, называется *денежным обращением*. Оно обслуживает реализацию товаров, а также движение финансового капитала.

В мире существуют различные системы денежного обращения, которые сложились исторически и закреплены законодательно каждым государством. К важнейшим компонентам денежной системы относятся:

1) национальная денежная единица (доллар, рубль, евро, йена и т. д.), в которой выражаются цены товаров и услуг;

2) система кредитных и бумажных денег, разменных монет, которые являются законными платежными средствами в наличном обороте;

3) система эмиссии денег, т. е. законодательно закрепленный порядок выпуска денег в обращение;

4) государственные органы, ведающие вопросами регулирования денежного обращения.

В зависимости от вида обращаемых денег можно выделить два основных типа систем денежного обращения:

1) системы обращения металлических денег, когда в обращении находятся полноценные золотые (или) серебряные монеты, которые выполняют все функции денег;

2) системы обращения кредитных и бумажных денег, которые не могут быть обменены на золото, а само золото вытеснено из обращения.

В рыночной экономике непреложным законом является то, что деньги должны находиться в постоянном обороте, совершать непрерывное обращение. Временно свободные денежные средства поступают на рынок ссудных капиталов, аккумулируются в *кредитно-финансовых учреждениях*, а затем пускаются в дело, размещаются в тех отраслях экономики, где есть потребность в дополнительных капиталовложениях.

Кредит представляет собой движение ссудного капитала, осуществляемое на началах срочности, возвратности и платности. Хотя кредит зародился еще в рабовладельческом обществе, когда деньги предоставлялись в долг ростовщиками, он получил наибольшее развитие в капиталистическом хозяйстве.

Важнейшими функциями кредита в рыночной экономике являются:

содействие развитию экономики страны и расширению объемов производства товаров и услуг;

перераспределение частных сбережений, прибыли предприятий, доходов государства, которые превращаются в ссудный капитал и направляются в прибыльные сферы экономики;

содействие экономии транзакционных издержек, в результате чего происходит опережающий рост безналичного оборота и ускорение движения денежных потоков;

ускорение концентрации и централизации капитала, поскольку кредит активно используется в конкурентной борьбе и содействует процессу поглощений и слияний фирм.

В процессе исторического развития кредит приобрел многообразные формы, основные из которых - это коммерческий и банковский кредит.

Коммерческий кредит - это кредит, предоставляемый предприятиями, объединениями и другими хозяйственными субъектами друг другу. Коммерческий кредит предоставляется в товарной форме, прежде всего, путем отсрочки платежа. В большинстве случаев коммерческий кредит оформляется векселем. Широкому использованию коммерческого кредита препятствует то, что он ограничен размерами резервного фонда предприятия-кредитора. Будучи предоставлен в товарной форме, он не может, например, использоваться для выплаты заработной платы.

Банковский кредит - это кредит, предоставляемый кредитно-финансовыми учреждениями (банками, фондами, ассоциациями) любым хозяйственным субъектам (частным предпринимателям, предприятиям, организациям и т. п.) в виде денежных ссуд. Банковские кредиты делятся на краткосрочные (до 1 года), среднесрочные (от 1 года до 5 лет) и долгосрочные (свыше 5

лет). Эти кредиты могут обслуживать не только обращение товаров, но и накопление капитала. Преодолев ограниченность коммерческого кредита по направлению, срокам и суммам сделок, банковский кредит превратился в основную и преимущественную форму кредитных отношений.

Наиболее распространенными формами кредита являются:

Потребительский кредит, который предоставляется частным лицам на срок до 3 лет при покупке, прежде всего, потребительских товаров длительного пользования. Он реализуется или в форме продажи товаров с отсрочкой платежа через розничные магазины, или в форме предоставления банковской ссуды на потребительские цели. За использование потребителем кредитом взимается, как правило, высокий реальный процент.

Ипотечный кредит, который предоставляется в виде долгосрочных ссуд под залог недвижимости (земли, зданий). Инструментом предоставления таких ссуд служат ипотечные облигации, выпускаемые банками и предприятиями. Ипотечный кредит используется для обновления основных фондов в сельском хозяйстве, финансирования жилищного строительства и т. п.

Государственный кредит представляет собой систему кредитных отношений, в которой государство выступает заемщиком, а население и частный бизнес - кредиторами денежных средств. Источником средств государственного кредита служат облигации государственных займов, которые могут выпускаться не только центральными, но и местными органами власти. Государство использует данную форму кредита прежде всего для покрытия дефицита государственного бюджета.

Международный кредит представляет собой движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений. Международный кредит предоставляется в товарной или денежной (валютной) форме. Кредиторами и заемщиками являются банки, частные фирмы, государства, международные и региональные организации.

Структура современной кредитно-денежной системы. Современная кредитно-денежная система представляет собой результат длительного исторического развития и приспособления кредитных институтов к потребностям развития рыночной экономики. С институциональной точки зрения, *кредитно-денежная система представляет собой комплекс валютно-финансовых учреждений, активно используемых государством в целях регулирования экономики.*

В современной кредитной системе выделяются три основных звена: Центральный банк; коммерческие банки; специализированные кредитно-финансовые институты.

Центральный банк занимает главенствующее положение в кредитно-денежной системе любого государства. В разных странах Центральные банки исторически выделились из массы коммерческих банков, как главные эмиссионные центры, т. е. государство предоставило им исключительное право эмиссии банкнот.

В некоторых странах Центральные банки были сразу учреждены как государственные институты (Немецкий федеральный банк, Резервный банк Австралии), другие были национализированы после Второй мировой войны (Банк Франции, Банк Англии, Банк Японии, Банк Канады, Банк Нидерландов).

В некоторых странах Центральные банки до сих пор существуют на основе смешанной государственно-частной собственности (например, Федеральная резервная система США, возникшая в 1913 г.).

Центральные банки выполняют ряд важных функций, среди которых следует выделить:

- эмиссию банкнот и хранение государственных золото-валютных резервов;
- денежно-кредитное регулирование экономики и поддержание обменного курса национальной валюты;
- осуществление кассового обслуживания государственных учреждений, проведение расчетов и переводных операций;
- контроль за деятельностью кредитных учреждений, кредитование и хранение их резервного фонда.

Коммерческие банки представляют собой основные центры кредитно-денежной системы. Современный коммерческий банк является кредитно-финансовым учреждением универсального характера. На ранних этапах развития банковского дела коммерческие банки обслуживали преимущественно торговлю, кредитовали транспортировку, хранение и другие операции, связанные с товарным обменом.

В настоящее время коммерческие банки способны предложить своим клиентам до 200 видов разнообразных банковских услуг. Конституирующие операции коммерческих банков подразделяются на *пассивные* (прием депозитов, т. е. привлечение средств клиентов) и *активные* (выдача кредитов, т. е. размещение средств). Прибыль банков формируется как разница между суммой процентов, получаемых ими по выданным кредитам, и суммой процентов, уплачиваемых ими по депозитам.

Кроме того, коммерческие банки могут заниматься посредническими операциями (по поручению клиента на комиссионной основе), осуществляют доверительные операции (т. е. банки принимают на себя функции доверенного лица и выполняют в этом качестве операции по управлению имуществом, ценными бумагами клиентов).

В последние десятилетия важной тенденцией в развитых странах стало дерегулирование финансовых рынков, выразившееся в смягчении или полной отмене ограничений и запретов в области финансовой деятельности. В частности, были отменены ограничения на предельный уровень ставок и тарифов по различным операциям, появилась возможность использования новых финансовых инструментов и новых видов обслуживания. Все это привело к резкому усилению конкуренции в банковском секторе экономики.

Особое место в современной рыночной экономике занимают *специализированные кредитно-финансовые институты*, такие, как пенсионные фонды, страховые компании, взаимные фонды, инвестиционные банки, ипотечные банки, ссудно-сберегательные ассоциации и т. п. Аккумулируя громадные денежные ресурсы, эти институты активно участвуют в процессах накопления и эффективного размещения капитала. Суммарные активы всех этих специализированных кредитно-финансовых учреждений США почти вдвое превышают активы коммерческих банков.

Таким образом, ведущую роль в кредитной системе занимает Центральный банк, который относительно независим, но согласует с правительством проводимую кредитно-денежную политику, является монополистом в вопросах эмиссии денег и регулирует деятельность как коммерческих банков, так и специализированных кредитно-финансовых институтов.

9.2. Государственный бюджет и налоговая политика

Государственный бюджет можно определить как финансовый счет, в котором представлена сумма доходов и расходов государства за определенный период (обычно за год).

Помимо федерального государственного бюджета, существуют и *внебюджетные фонды* социальной сферы. Так, в Российской Федерации к ним относятся: Пенсионный фонд, Фонд социального страхования, Федеральный фонд занятости населения, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования.

В странах с федеративным государственным устройством, таких, как США, Россия, Германия и др., принято различать федеральный бюджет и бюджеты штатов (республик), а также местные бюджеты (например, городские, муниципальные и т. п.). Разделение полномочий в области налогообложения и расходов между бюджетами разного уровня называется *налогово-бюджетным федерализмом*.

В российской статистике принято рассматривать государственные финансы с использованием следующей терминологии:

- *консолидированный бюджет* - бюджет, складывающийся из федерального, регионального и местных бюджетов;
- *расширенный бюджет* (бюджет «расширенного правительства») - федеральный бюджет в совокупности с внебюджетными фондами.

Через государственный бюджет перераспределяется значительная часть ВВП промышленно развитых стран - от 35 до 55%. Данные о государственных расходах и налоговых изъятиях (доходах) свидетельствуют о степени вмешательства государства в экономику. Но однозначной зависимости между долей государственных доходов или расходов (в процентном отношении к ВВП) и эффективностью экономического развития страны не существует.

Так, например, в СССР уровень государственной нагрузки на экономику был очень высоким, а уровень дохода на душу населения и само «качество жизни» граждан ниже, чем в капиталистических и социалистических странах.

Структура доходной и расходной статей федерального бюджета на примере России может быть представлена в следующем виде:

ДОХОДЫ (налог на прибыль, подоходный налог, единый социальный налог (ЕСН), косвенные налоги, НДС, акцизы, налог на внешнюю торговлю и внешнеэкономические операции, прочие налоги, сборы, платежи и неналоговые доходы);

РАСХОДЫ (государственное управление, национальная оборона, международная деятельность, судебная власть, правоохранительная деятельность и обеспечение безопасности, фундаментальные исследования, услуги народному хозяйству, социальные услуги, обслуживание госдолга и прочие расходы).

Статьи бюджета, относящиеся к доходной части, не требуют специальных комментариев, за исключением графы «неналоговые доходы». Под ними подразумеваются доходы от продажи принадлежащего государству имущества, доходы от государственной собственности или от деятельности, а также доходы от внешнеэкономической деятельности. Расходная часть бюджета также весьма очевидна.

Профицит или дефицит государственного бюджета рассчитывается как разница между графой «Всего доходов» и графой «Всего расходов». В случае превышения расходов над доходами речь шла бы о дефиците государственного бюджета.

В странах с федеративным устройством доходы и расходы местных органов власти имеют несколько иную структуру. В них отсутствуют расходы на национальную оборону, поддержку исследований космоса и др. Но в них относительно большую долю занимают расходы на образование и медицинское обслуживание, а местные республиканские налоги отличаются от федеральных.

Бюджет представляет собой компромисс между различными социальными группами. За утвержденными параметрами расходов стоят такие «бюджетополучатели», как работники здравоохранения, образования, регионы, рассчитывающие на дотации, военнослужащие и т. д. При неизменных объемах расходов увеличение бюджетных выплат одним группам населения может осуществляться лишь за счет урезания других статей расходов.

Налоги - это обязательные платежи, взимаемые государством с юридических и физических лиц. Обязанность граждан платить законно установленные налоги закреплена в ст. 57 Конституции РФ.

В соответствии с новым Налоговым Кодексом РФ (ст. 8) под *налогом* понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств, в целях финансового обеспечения деятельности государства.

От налога следует отличать сбор, представляющий собой обязательный взнос, уплата которого является одним из условий совершения в интересах плательщиков юридически значимых действий государственными органами, включая предоставление определенных прав или выдачу разрешений (лицензий).

Основными категориями в налоговом законодательстве являются понятия *объекта налогообложения* и *налоговой ставки*.

Объектом налогообложения называется имущество, на стоимость которого начисляется налог.

Налоговая ставка представляет собой размер налога на единицу обложения.

По способу изъятия налоги подразделяются на *прямые* и *косвенные*:

Прямые налоги взимаются с непосредственного владельца объекта налогообложения. Среди этого вида налогов наиболее известен подоходный налог,

примерами прямых налогов могут также служить налог на прибыль, налог на наследство и дарения, налог на имущество.

Косвенные налоги, в отличие от прямых, уплачиваются конечным потребителем облагаемого налогом товара, а продавцы играют роль агентов по переводу полученных ими в счет уплаты налога средств государству. Некоторые из них даже указываются отдельной строкой в счете за товар или на его ценнике. К таким налогам относятся налог на добавленную стоимость (НДС), налог с продаж, акцизы.

По характеру начисления на объект обложения налоги подразделяются на *прогрессивные, регрессивные и пропорциональные*.

При *прогрессивном* налогообложении ставки налога увеличиваются по мере роста объекта налога. Другими словами, владелец большего дохода платит не только большую сумму в абсолютном выражении, но и в относительном по сравнению с владельцем меньшего дохода. Наиболее характерным примером прогрессивного налога является подоходный налог с физических лиц.

Регрессивный налог - это налог, который в денежном выражении равен для всех плательщиков, т. е. составляет большую часть низкого дохода и меньшую часть высокого дохода. Это, как правило, косвенные налоги. Например, при покупке облагаемого акцизом товара (черной икры) государство не может установить, а продавец получить с покупателя с более высоким уровнем дохода сумму по более высокой ставке налога.

Пропорциональный налог - это налог, при котором налоговая ставка остается неизменной, независимо от стоимости объекта обложения. К такого рода налогам, в частности, относятся налоги на имущество предприятий и физических лиц. Вне зависимости от различной стоимости имущества разных предприятий при начислении этого налога в России действуют равные ставки налога.

Налогово-бюджетная политика - это воздействие государства на уровень деловой активности посредством изменения государственных расходов и налогообложения. Налогово-бюджетная политика влияет на уровень национального дохода и, следовательно, на уровень объема производства и занятости, а также на уровень цен; она направлена против нежелательных изменений экономической конъюнктуры, связанных как с безработицей, так и с инфляцией.

После выхода в свет работ Дж. М. Кейнса в промышленно развитых странах приоритет отдавался не кредитно-денежной (монетарной), а именно налогово-бюджетной политике. В условиях глубокой депрессии, по Кейнсу, монетарная политика может оказаться неэффективной (по крайней мере, теоретически). Вывести экономику из состояния депрессии, согласно кейнсианскому подходу, в значительной мере могут автономные инвестиции, осуществляемые за счет государства.

Поэтому налогово-бюджетная политика до 1950-х гг. -начала 1960-х гг. стояла на первом месте в ряду других инструментов государственного регулирования. Лишь позже, когда спады стали менее глубокими, а инфляция - устойчивой и хронической, кредитно-денежная политика вышла на авансцену макроэкономического регулирования.

Система налогообложения в России, закрепляемая Налоговым Кодексом, представляет собой три уровня: федеральный, региональный и местный. Конкретные виды налогов и сборов в разбивке по уровням представлены в *таблице 9.1*.

Таблица 9.1.

Трехуровневая система налогов и сборов Российской Федерации

Федеральные налоги и сборы	Региональные налоги и сборы	Местные налоги и сборы
1. Налог на добавленную стоимость	1. Налог на имущество организаций	1. Земельный налог
2. Акцизы на отдельные виды товаров (услуг) и отдельные виды минерального сырья	2. Налог на недвижимость	2. Налог на имущество физических лиц
3. Налог на прибыль (доход) организаций	3. Дорожный налог	3. Налог на рекламу
4. Налог на доходы от капитала	4. Транспортный налог	4. Налог на пользование или дарение
5. Подоходный налог с физических лиц	5. Налог с продаж	5. Местные лицензионные сборы
6. Взносы в государственные социальные внебюджетные фонды	6. Налог на игорный бизнес	
7. Государственная пошлина	7. Региональные лицензионные сборы	
8. Таможенная пошлина и таможенные сборы		
9. Налог на пользование недрами		
10. Налог на воспроизводство минерально-сырьевой базы		
11. Налог на дополнительный доход от добычи углеводородов		
12. Сбор за право пользования объектами животного мира и водными биологическими ресурсами		
13. Лесной налог		
14. Водный налог		
15. Экологический налог		
16. Федеральные лицензионные сборы		

Налоговый Кодекс РФ закрепляет 28 видов налогов и сборов. На сегодняшний день количество налогов остается в России достаточно большим, что существенно усложняет порядок их исчисления и уплаты. К примеру, в США действует только 10 основных налогов и еще 4 вида, применяемые на уровне отдельных штатов.

Несмотря на такое разнообразие налогов, существенную долю в доходах бюджета составляют: НДС, налог на прибыль, подоходный налог и акцизы.

Как правило, существует определенный перечень льгот по каждому налогу. Однако существует особый порядок *комплексных налоговых льгот*, устанавливаемых государством, которые могут оказывать существенное влияние на процесс производства. Такими льготами являются *ускоренная амортизация* и *инвестиционный налоговый кредит*.

Политика ускоренной амортизации способствует сокращению сроков амортизационных отчислений путем увеличения размеров годовой нормы отчислений. Таким образом, сокращаются сроки окупаемости оборудования и у производителей появляются стимулы для инвестиций в передовые технологии.

Инвестиционный налоговый кредит представляет собой отсрочку по уплате части налоговых платежей на определенный срок. По российскому законодательству воспользоваться такой отсрочкой имеют право предприятия, проводящие НИОКР или техническое перевооружение производства. Кредит может быть предоставлен по налогу на прибыль, а также по региональным и местным налогам на срок от одного года до пяти лет. Сумма кредита зависит от стоимости оборудования. Размер процентов по инвестиционному налоговому кредиту устанавливается в пределах от 1/2 до 3/4 ставки рефинансирования ЦБ РФ.

В формировании доходов государства проявляется их собственно *фискальная функция* (пополнение доходов казны). Однако, помимо задачи обеспечения финансирования государства, налоги могут существенно влиять как на структуру национальной экономики, так и на экономическое поведение людей. Эту функцию налогов принято называть *регулирующей*.

Первое направление налоговой политики связано с уровнем и со структурой налоговой нагрузки на бизнес. Существующие государственные приоритеты могут выражаться в таких мерах налогового регулирования, как установление льготных ставок налогов или налоговые освобождения для определенных отраслей экономики или, что встречается достаточно часто на практике, для фирм, представляющих малый и средний бизнес.

Второе направление имеет большое значение для формирования стимулов и ожиданий населения и, прежде всего, связано с величиной ставок налога на заработную плату и подоходного налога. Высокий уровень этих налогов может вызвать такие негативные эффекты, как уменьшение экономической активности населения и сокрытие доходов.

9.3. Инфляция и антиинфляционная политика

Инфляция представляет собой повышение общего уровня цен, сопровождающееся обесценением денежной единицы. Инфляция является неизбежным спутником долгосрочного развития экономики с гибкими ценами. Поддержание уровня полной занятости без инфляции - цель государственного регулирования рыночной экономики.

Сущность и происхождение инфляции далеко не одинаково трактуются представителями различных экономических школ, а поверхностное представление о причинах инфляции ведет к неправильным методам борьбы с этим явлением. Сущностью инфляции является дисбаланс между совокупным предложением и совокупным спросом в сторону превышения последнего, сложившийся одновременно на всех рынках (на товарном, денежном и рынке ресурсов). Этот дисбаланс проявляется в разных формах.

Существуют различные формы инфляции:

Открытая форма инфляции встречается в основном в рыночной экономике, т. е. в условиях относительной гибкости и мобильности ценового сигнала.

ла. В этом случае превышение совокупного спроса над совокупным предложением выражается в росте общего уровня цен.

Скрытая форма инфляции встречается в основном в централизованной экономике (например, в командно-административной системе), где решения об объемах распределения, производства, потребления и ценах принимаются из единого центра. В этом случае проявляется инфляция в виде тотального дефицита, который сопровождается очередями, снижением качества товаров и услуг, развитием бюрократического и черного рынка, на которых товарные цены растут вместе с дефицитом.

Необходимо иметь в виду, что не любое повышение цен является инфляцией. С понятием открытой инфляции не следует смешивать рост цен, вызванный, например, сезонными колебаниями спроса и предложения, природными катаклизмами и, что очень важно, экономическими циклами.

По темпам различают умеренную (или ползучую) инфляцию, галопирующую инфляцию и гиперинфляцию, которые в странах с развитой рыночной экономикой определяются по следующим критериям.

Умеренной (или ползучей) называется инфляция с темпами до 10% в год. Это низкий темп инфляции, при котором обесценение денег настолько незначительно, что сделки заключаются в номинальных ценах.

Галопирующая инфляция ограничена рамками от 10 до 100% в год. Деньги обесцениваются довольно быстро, поэтому в качестве цен для сделок либо используют устойчивую валюту, либо в ценах учитываются ожидаемые темпы инфляции на момент платежа. Другими словами, сделки (контракты) начинают индексироваться.

Гиперинфляция в странах с развитой рыночной экономикой определяется темпами свыше 100% в год.

Для стран с неустойчивой экономикой, развивающейся или переходной, критерий начала гиперинфляции значительно выше. Обесценение денежных средств происходит настолько стремительно, что цены могут пересчитываться ежедневно и даже по несколько раз в день. Гиперинфляция вызывает «бегство от денег», разрушает банковскую систему и парализует не только производство, но и сам механизм рынка. Ожидание гиперинфляции создает панические настроения в бизнесе.

Критерии гиперинфляции различаются по странам. *Критерий гиперинфляции по Кейгану* (американский экономист) полагает, что гиперинфляцией в развивающихся странах можно считать темпы прироста уровня цен, более 50% в месяц, что при пересчете на годовые темпы инфляции составляет 13000%. Преодоленной гиперинфляцией считается в том месяце, если в течение предшествующих 12 месяцев темпы инфляции не превышали 50%.

Антиинфляционная политика государства направлена прежде всего на снижение темпов инфляции, поскольку высокая инфляция, переходящая в гиперинфляцию, оборачивается бедствием для всей экономики. В долгосрочном периоде страдают все экономические агенты - домашние хозяйства, бизнес, государственный бюджет. Гиперинфляция не дает деньгам выполнять их основные функции и разрушает банковскую систему.

Если полностью избавиться от инфляции нельзя в силу институциональных причин (монополия Центральных банков на эмиссию денег, монополизм профсоюзов и фирм), то нужно снизить ее темпы до минимально возможного и предсказуемого уровня.

Стратегическая цель антиинфляционной политики - привести темпы роста денежной массы в соответствие с темпами роста товарной массы (или реального ВВП) в краткосрочном плане, а объем и структуру совокупного предложения с объемом и структурой совокупного спроса в долгосрочном плане. Методы борьбы с открытой инфляцией зависят от характера инфляции, т.е. от причин ее возникновения и от темпов роста цен.

Гиперинфляция как правило приобретает самоусиливающийся, инерционный характер и поэтому при гиперинфляции невозможно привести темпы роста денежной массы в соответствие с темпами роста реального ВВП посредством налогово-бюджетной политики. Гиперинфляция делает производство убыточным, сводя на нет финансовые и налоговые льготы. Следовательно, *погасить гиперинфляцию можно лишь монетарными методами.*

1) Фиксирование цен в рыночной системе вызывает резкий дефицит товаров и загоняет инфляционные ожидания вглубь, способствует свертыванию производства. Рано или поздно фиксированные цены придется отпустить, что приведет к еще большей инфляции, разбалансированности спроса и предложения. Однако, если поддерживать фиксированные цены долгие годы, то необходимо вводить жесткий и всеобъемлющий централизованный контроль, т. е. командно-административную систему.

Поэтому в условиях гиперинфляции нужно фиксировать не цены, а объем денежной массы. Сначала необходимо минимизировать темпы ее прироста, а затем ввести ежегодную фиксацию или рамки изменения объема денежной массы в течение года. При этом необходимо учитывать скорость обращения денег, увеличение которой усиливает инфляцию.

2) Следующий шаг после погашения гиперинфляции монетарными методами - решение проблем реального сектора. Необходимо заняться балансировкой темпов роста производства, платежеспособного спроса и темпов роста цен. Вариантом такого балансирования является *политика цен и заработной платы.*

Она заключается в ограничении движения цен ростом номинальной ставки заработной платы, которая тесно привязывается к изменению производительности труда. Сторонники этой политики считают, что она, во-первых, устраняет инфляционные ожидания и, во-вторых, ограничивает монополизм фирм и профсоюзов.

3) Третий шаг - закрепление достигнутых результатов в долгосрочном плане. При невысоких темпах инфляции уже возможно проводить промышленную и структурную политику, направленную на повышение производительности труда и снижение издержек. Необходимо привести в соответствие структуру предложения со структурой спроса, а не только балансировать их объемы.

Необходима и профилактика инфляции. В еще более долгосрочном плане в условиях полной занятости нужно стимулировать расширение потенциального ВВП с помощью структурной и научно-технической политики. Причем, отдавать предпочтение здесь надо не бюджетному финансированию, а созданию

экономических стимулов для повышения производительности труда, внедрения новых технологий и создания новых производств, преобразования старых отраслей на новой технической базе и т. д.

Очень важным условием антиинфляционной политики является независимость правительства от групп давления, поэтому антиинфляционные меры нужно проводить последовательно и взвешенно. Нарушение алгоритма антиинфляционной борьбы в угоду группам интересов приводит к прямо противоположным результатам.

Итак, основной принцип борьбы с инфляцией - уничтожение ее источников. Если существуют объективные причины возникновения инфляции, то полностью это явление не устранимо. Поэтому наиболее реалистичной целью антиинфляционной политики является не абсолютное уничтожение инфляции, а снижение инфляционного накала и поддержание ее темпов на стабильно низком и, подчеркнем еще раз, предсказуемом уровне.

Глава 10. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ НА МИРОВЫХ ТОВАРНЫХ РЫНКАХ

10.1. Предпосылки развития глобализации

Глобализация представляет собой процесс трансформации разрозненных национальных хозяйств в интегрированную глобальную экономику, в ходе которой происходят структурные изменения на мировых товарных рынках, уточнения функций и задач органов государственной власти.

Развитие глобализации обусловлено дальнейшим расширением международных экономических отношений, ростом вывоза капитала, развитием торговли, научно-технического взаимодействия, миграцией рабочей силы и т. д.

Начальным этапом формирования условий или предпосылок для развития глобализации является период с 1870 по 1913 годы. Этому способствовали благоприятные экономические и политические условия и прежде всего:

– последовательное развитие рыночных отношений при уменьшающемся вмешательстве государства в экономические вопросы;

– финансовая и политическая стабильность на базе золотого стандарта.

Война и протекционистская политика США заставили Японию, Индию, Австралию, Аргентину и ряд латиноамериканских стран срочно создавать жизненно важные отрасли обрабатывающей промышленности. В 1922 г. США ввели высокие импортные тарифы (в среднем около 27%), благодаря этому тарифному барьеру страны-должники не могли в полной мере поставлять свои товары на внутренний рынок США и в свою очередь были вынуждены ограничивать импорт товаров, покупаемых за американскую валюту.

Новое повышение американских импортных тарифов в июне 1930 г. (в среднем до 48%) вызвали цепную реакцию кризисных потрясений в большинстве стран мира. Все правительства бросились спасать свою национальную экономику, возводя новые, дополнительные барьеры и усиливая свое вмешательство во внутриэкономические процессы. В итоге с января 1929 г. по февраль 1933 г. объем импорта 57 основных стран мира упал на 69%.

После Великой депрессии индустриальные страны несколько оправались, но вплоть до Второй мировой войны продолжали противостоять друг другу, используя для этого введение тарифных и нетарифных барьеров.

Вторая мировая война положила начало принципиально новой ситуации, когда политические и идеологические споры между военными блоками стали решаться не на полях сражений, а в экономической сфере. Запад победил советский блок в «холодной войне», потому что он обладал более жизнеспособной и эффективной экономической системой, которая позволила ему в ходе гонки вооружений загнать государственно регулируемую экономику СССР в тупик.

Началась эпоха конкуренции различных систем хозяйствования. В первые послевоенные десятилетия мировое сообщество довольно четко подразделялось на три части:

1. Развитые страны Запада, экономика которых регулировалась в основном рыночными механизмами;

2. Страны так называемого реального социализма, где господствовала государственная собственность на основные средства производства, централизованное планирование и распределение национального дохода;

3. Большая группа стран «третьего мира», где проживало почти 80% населения Земли и использовались самые разные варианты смешанных механизмов хозяйствования, начиная от близких к западной модели и до весьма приближенных к советской модели.

Механизм централизованного планирования лишал страну возможности развивать прямые международные хозяйственные связи на уровне предприятий и существенно ограничивал ее участие в международном разделении труда.

Поэтому с 90-х гг. все эти страны начали возвращаться к рыночной экономике, что ускорило трансформацию мировой экономики в качественно новое состояние, к которому ее подталкивал ряд объективных процессов.

Важнейшим фактором развития глобализации явилась информационная революция последних десятилетий на базе бурного развития электроники, кибернетики и космических спутников связи. Во второй половине XX столетия электронные средства связи развивались фантастическими темпами. Беспрецедентный рост всемирной информационной паутины базируется на удешевлении электронной техники и снижении стоимости услуг по передаче информации.

Интернет в данном случае явился мощнейшим ускорителем глобализации экономики. Благодаря информационной революции формируется в сущности новая мировая экономика, где государственные границы неудержимо размываются, а конкуренция национальных технико-экономических потенциалов резко обостряется.

Другим важнейшим фактором развития глобализации является резкий скачок в развитии *транснациональных корпораций (ТНК)*, зародившихся еще в начале столетия.

Уже к 1970 г. в 14 ведущих странах мира насчитывалось 7,3 тыс. ТНК, имевших 27,3 тыс. зарубежных филиалов, с годовым оборотом в 626 млрд. долл. Число ТНК и масштабы их международной экономической деятельности быстро растут.

Новые информационные технологии позволяют инвесторам быстрее и полнее оценивать не только инвестиционный климат в любой точке мирового экономического пространства, но и конкретные проекты. Это существенно увеличивает вывоз капитала, способствуя развитию международных производственных, торговых и финансовых связей как на уровне предприятий, банков, торговых или страховых компаний, так и на уровне национальных экономик в целом. Экономика каждой страны становится все более транснациональной, которая все больше зависит не только от экспорта и импорта товаров и услуг, но и от притока иностранных капиталов.

Еще одним важнейшим фактором развития глобализации в условиях стремительного развития ТНК и информационной революции является процесс распространения по миру новых производственных и управленческих технологий.

Генераторами таких технологий являются высокоразвитые индустриальные и постиндустриальные страны, где под давлением конкуренции происходит

бесперывное обновление технологий и выход на рынок все новых и новых видов продукции с улучшенными качественными характеристиками.

Сочетание беспрецедентных темпов научно-технического прогресса, неуклонного роста открытости большинства стран планеты, в том числе развивающихся, и геополитической стабильности после Второй мировой войны позволило мировой экономике расти невиданными темпами. Во второй половине столетия валовой мировой продукт увеличивался в 3 раза быстрее, чем в первой. А в целом за XX столетие он возрос в 18 раз больше, чем за всю предшествующую историю человечества.

Все эти объективные сдвиги в сферах производства, коммуникаций, торговли, зарубежного инвестирования и финансов превращают мировую экономику в целостный глобальный организм, спаянный уже не просто международным разделением труда, но и гигантскими по своим масштабам производственно-сбытовыми структурами, глобальной финансовой системой и планетарной информационно-сетью.

Глобальные экономические отношения на мировом рынке стали доминирующими, оттесняя на обочину национальные экономики. Для решения этих задач и регулирования глобальной экономики мировое сообщество создало Организацию Объединенных Наций с ее разветвленной системой экономических органов, а также Международный валютный Фонд, Международный банк реконструкции и развития Всемирную торговую организацию и т.д.

10.2. Особенности развития глобализации на современном этапе

Важной *особенностью* глобализации является *политика развитых государств в социальной сфере*. Процесс становления новой роли государства в социальной сфере прерывался в годы мировых войн. Тем не менее нельзя не отметить общей тенденции к расширению в XX в. масштабов социальной политики, приобретения ее нового качества.

Для развития социальной активности населения еще в начале XX в. в большинстве развитых стран были приняты законы об обязательном начальном образовании, бесплатном лечении и пенсиях по старости, инвалидности для пострадавших от несчастных случаев, об ограничении максимальной продолжительности рабочего дня, недопустимости привлечения женщин и малолетних к особенно тяжелой работе и ночным сменам. Получили признание права профсоюзов по защите интересов наемных работников.

В 1919 г. по инициативе США была создана Международная организация труда (МОТ), призванная содействовать устранению социальной несправедливости, улучшению условий труда повсюду в мире. Первый документ, принятый МОТ, рекомендовал ограничить продолжительность рабочего дня в промышленности восемью часами и установить 48-часовую рабочую неделю.

Решения МОТ носили рекомендательный характер для государств-участников, к которым относилось большинство стран мира, а также управляемых ими колоний и протекторатов. Тем не менее они обеспечивали определенную единую международно-правовую базу решения социальных, трудовых споров. В начале XXI века МОТ получила статус международной организации при ООН.

Вторая *особенность* развития глобализации обусловлена *политикой развитых стран после Великого кризиса 1929-1932 гг.* Новый этап развития социальной политики в развитых странах наступил после Великого кризиса 1929-1932 годов. Наибольшую остроту кризис приобрел в США, где зародилась практика «нового курса» президента-демократа Ф. Д. Рузвельта, впоследствии заимствованная многими странами.

Американское общество в этот период по мнению Рузвельта вступило в новую стадию развития, характеризующуюся тем, что принципы свободной конкуренции должны обеспечивать расцвет индивидуализма, торжество принципа «равных возможностей». Изменившиеся условия требовали, чтобы государство создало «новый экономический порядок», решив конкретные, насущные практические задачи:

- восстановление стабильности рынков;
- обеспечение минимальными жизненными благами массы нуждающихся.

Эксперты, занимавшиеся разработкой мероприятий «нового курса», после определенных колебаний склонились к принятию приобретавшей в 30-е гг. возрастающую популярность теории английского экономиста Д. Кейнса, который исходил из того, что возможности самоорганизации свободной рыночной экономики исчерпаны.

По его мнению, государство в изменившихся условиях должно взять на себя функцию стимулирования платежеспособного спроса населения за счет активной социальной политики и обеспечения полной занятости, что должно было, в свою очередь, привести и к росту производства, оказаться выгодным для предпринимателей. Увеличение государственных расходов и связанный с ним бюджетный дефицит согласно этой теории должны восприниматься в качестве нормальной практики.

Законы, принятые в годы проведения «нового курса» Рузвельта, утвердили социальную ответственность государства за благосостояние трудящихся, за гармонизацию отношений между трудом и капиталом. Были приняты меры по оказанию помощи безработным, фермерам, по налаживанию общественных работ, регулированию социальных отношений. К сфере компетенции федерального правительства было отнесено обеспечение максимальной занятости, роста производства и покупательной способности граждан Америки.

Третьей *особенностью* развития процессов глобализации на мировом рынке является рост популярности с середины 30-х гг. новой так называемой «шведской модели» экономического развития. Ее особенность состояла в том, что государство лишь ограниченно прибегало к национализации собственности имущих, ограничиваясь перераспределением доходов в пользу малообеспеченных слоев населения.

Постепенно сложилась система социальной защиты, гарантировавшая практически всему населению права на достойный человека уровень жизни, на получение образования, пособий по безработице, медицинского обслуживания, пенсий. Разрыв в уровне доходов между 20% наиболее и наименее обеспеченных семей в Швеции к концу XX в. стал одним из самых низких в мире. Шведский опыт был использован в других развитых странах.

В Германии первые шаги к формированию социально ориентированной рыночной экономики связаны с деятельностью Л. Эрхарда, министра экономики в первом послевоенном правительстве К. Аденауэра. Уже при решении задач восстановления экономики правительство исходило из того, что тяготы реконструкции должны равномерно распределяться среди всех слоев населения. В 1951 г. был принят закон, внедривший практику социального партнерства, когда представители профсоюзов получили до 50% мест в наблюдательных советах компаний ведущих отраслей экономики. Затем начали выпускаться так называемые рабочие акции, обеспечившие работникам ведущих корпораций долю в прибылях.

В США наиболее радикальные меры, связанные с приданием социальной направленности рыночной экономике, были приняты в 60-е гг., при демократических администрациях Д. Кеннеди и Л. Джонсона. В этот период большое влияние приобрели воззрения Дж. Гэлбрейта, согласно которым рыночная экономика имеет значительные ограничения. По его мнению, индустриальной системе внутреннее не присуща способность регулировать совокупный спрос, т.е. способность обеспечить покупательную силу, достаточную для поглощения всего, что она производит. При полной занятости по мнению Дж. Гэлбрейта не существует механизма, позволяющего стабилизировать цены и заработную плату. Эта стабилизация является функцией государства поэтому она полагается в этой области на государство.

Четвертой особенностью развития глобализации является также *образование среднего класса*. Эта особенность вызвала в индустриально развитых странах во второй половине XX в. значительные перемены в жизни общества. Изменились социальные характеристики значительной части общества, которая стала считать себя не столько рабочими, фермерами, служащими и мелкими предпринимателями, сколько средним классом.

Принадлежность к среднему классу определяется не отношением к собственности на средства производства и не источником дохода в виде заработной платы, прибыли на вложенный капитал, дивидендов от акций, а непосредственно уровнем дохода. Предполагается, что доход выше, чем прожиточный минимум, и он позволяет иметь определенный достаток и разнообразить свою жизнь.

Важнейшей характеристикой среднего класса была довольно высокая степень уверенности в устойчивости его положения, которая гарантировалась системой социальной защиты государства, приобретенным профессиональным статусом. С точки зрения своего состава, имущественного положения средний класс был крайне неоднороден. Значительную его часть в 60-е гг. составили высококвалифицированные рабочие, специалисты и инженеры.

Становление среднего класса и размывание границ традиционных социальных общностей привело к новой проблеме XXI века, которая характеризуется появлением групп, сплотившихся на основе общности национально-этнических, религиозных, культурных и иных специфических интересов.

В связи с развитием технического прогресса значительно повысилась производительность труда. Это позволило высвободить большую часть рабочей силы из сферы материального производства, которая переместилась в сферу об-

служивания, науки, культуры. Значительно увеличилась численность лиц, стоящих на государственной службе и также относящих себя к среднему классу.

Пятой особенностью развития глобализации на современном этапе является то, что снижению остроты традиционных социальных противоречий способствовало явление, которое стало принято называть термином «Революция управляющих». Этот термин обозначает переход важнейших функций в управлении корпорациями, бизнесом в руки служащих. Положение, когда один владелец обладает контрольным пакетом акций крупной корпорации, стало исключением, а не правилом.

Руководство фирмами стало осуществляться советами директоров, представляющими крупнейших акционеров. В отличие от мелких товаропроизводителей прошлого корпорации не могут позволить себе пойти на риск массового, серийного выпуска продукции без предварительного изучения рынка (маркетинга), без рекламы.

Все это повысило роль управляющих высшего и среднего звена, как правило, не являющихся собственниками капитала, привело к росту их численности. Увеличились возможности социальной мобильности. Наметилось продвижение выходцев из среднего класса, получивших хорошее образование и обладающих достаточными интеллектуальными данными, в ряды высшей элиты общества. В нее вошли управляющие крупными корпорациями, имеющие весьма солидный годовой доход.

Эта особенность мнению одного из ведущих американских социологов Д. Белла обусловлена переносом центра тяжести в экономике с производства товаров на производство услуг. Он считал, что социальная структура общества 70-х гг. XX века включала: высший и средний класс профессионалов и управляющих - 25% населения; средний класс технических и административных служащих и квалифицированных рабочих - 35%; класс работников сферы услуг - 25%; низший класс - 15% населения.

Шестой особенностью развития глобализации на современном этапе является ускорение темпов научно-технического прогресса (НТП). Внедрение передовых технологий в производство, быт, досуг сопровождалось переменами, которые дали основание уже в 70-е гг. говорить о вступлении общества в новую стадию развития. Ее называли по-разному, но наиболее распространенным стал термин «информационное общество», поскольку возрастающее значение приобрела деятельность, связанная с обработкой информации, созданием новых знаний, информационного капитала, обеспечивающего как дальнейший рост производительности труда, так и расширение возможностей сбыта продукции, выполнения управленческих функций.

Производство было ориентировано на удовлетворение индивидуальных запросов потребителей, а прогнозирование спроса в сочетании с компьютеризированными системами связи между производителем и потребителем обеспечивало возможность выпуска продукции только по конкретным заказам, что уменьшило опасность кризисов перепроизводства.

Седьмой особенностью современного этапа развития глобализации мировой экономики является переход ключевых позиций в ее развитии к ТНК. Вопрос о последствиях глобализации рынков остается одним из самых спорных не

только в странах Запада, но и в мировой экономике в целом. Довольно широко распространен взгляд, согласно которому усиление корпораций, глобализация предпринимательства оказывают позитивное влияние на социальное развитие в целом. Сторонники этой позиции доказывают, что экономическая и политическая свобода, рынок и демократия всегда были тесно взаимосвязаны.

Государство в свою очередь вынуждено принимать как реальность закономерности глобального рынка, которые подразумевают, что капиталы перемещаются в те страны, где контроль над предпринимательской деятельностью ослаблен, налогообложение минимально, где квалифицированная рабочая сила дешевле, экологические стандарты ниже и т. д.

Одним из вариантов государственного вмешательства на развитие и регулирование возможных последствий процессов глобализации рынка является ужесточение государственного регулирования экономики, что позволяет сохранить возможности контроля над социальными процессами.

Второй вариант государственного вмешательства основан, с одной стороны, на сохранении национального контроля над экономикой, а с другой стороны, на использовании преимущества участия в системе международного разделения труда. Этот вариант связан с совместным определением группой государств «правил игры» для корпораций на уровне расширяющихся и охватывающих целые континенты единых пространств.

Он характерен для стран Западной Европой и не исключает определенных издержек. В то же время этот вариант позволяет, утверждая единые стандарты экономической деятельности на территории стран, представляющих собой наиболее емкие рынки сбыта продукции, где сконцентрированы ведущие мировые финансовые, деловые центры и размещается основной производственный потенциал, в какой-то мере ограничить деструктивные проявления логики свободного рынка.

Таким образом, потенциально глобализация способна обострить внутренние социальные проблемы большинства стран мира, увеличив уровень социального неравенства, обеспечив преуспевание части элиты и среднего класса, связанного с ТНК, при относительном сокращении доходов всех иных слоев населения. В то же время большинство стран мира, используя различные методы, находят пути решения возникающих проблем, не вызывающие существенных социальных конфликтов.

10.3. Инновационная деятельность и ее роль в развитии глобализации

Изучение истории инновационных систем на протяжении XX в. показало, что в первой половине столетия определяющим фактором их формирования была активность предпринимательского сектора, находящегося под влиянием чисто рыночных сил. Это было характерно и для США, и для европейских стран.

После Второй мировой войны резко усилилось воздействие государства на всю инновационную сферу, что привело к ускорению ее роста, расширению взаимосвязей корпоративной науки с другими секторами. Со второй половины 80-х гг. прямое государственное вмешательство в эту сферу начинает ослабевать. Воздействие государства осуществляется главным образом косвенными

методами регулирования. Одновременно усиливается действие факторов глобального рынка.

Вторая мировая война и послевоенный период, когда начали осуществляться крупные атомные и космические проекты, изменили облик науки и национальных инновационных систем в целом. Существенное расширение сети государственных лабораторий и институтов, увеличение доли государственного финансирования и усиление регулирующих функций государства в сфере науки стало мощным импульсом эволюции национальных инновационных систем во второй половине XX в. Эти тенденции наиболее ярко проявились в США, Великобритании, Франции и Германии.

В ряде других развитых стран, где частный сектор был и остается лидером научно-технического развития (например, в Швеции), центральные правительства реализуют научную политику в более скромных масштабах, в основном опираясь на косвенные меры, стимулирующие инновационную активность коммерческих структур.

Развитие науки, бывшее государственным приоритетом на протяжении нескольких десятилетий усилило позиции государства в научно-технической сфере, изменились традиционные механизмы взаимодействия отдельных секторов национальных инновационных систем, повысилась роль науки в общественно-экономическом развитии.

Роль государства в развитии инновационной сферы в развитых странах характеризуется созданием благоприятных условий для развития инновационной активности предпринимательского сектора. Для реализации этой функции используются следующие меры экономической и бюджетной политики:

- включение затрат на исследовательские работы частного сектора в себестоимость продукции;
- списание значительной части научного оборудования по ускоренным нормам амортизации;
- применение системы адресных налоговых льгот, нацеленных на постоянное наращивание объема научных расходов в крупных корпорациях и на привлечение мелкого и среднего бизнеса к инновационной деятельности в сфере новых технологий;
- льготное кредитование научно-технических разработок и доленое финансирование крупных проектов, создание институциональных условий для развития венчурного финансирования;
- безвозмездная передача или предоставление на льготных условиях государственного имущества или земли для организации инновационных предприятий, а также для создания научной инфраструктуры в регионах.

Указанные меры используются во всех без исключения развитых и индустриальных странах и дополняются действиями центральных и местных властей по развитию антимонопольного регулирования, охраны прав интеллектуальной собственности в интересах стимулирования инновационной активности. Различия между странами выражаются в основном в сроках применения указанных инструментов, масштабах предоставляемых льгот, приоритетности поддержки тех или иных отраслей.

Роль предпринимательского сектора в развитии инновационных технологий в значительной мере определяется уровнем политического взаимодействия его с правительством, доступом к контрактам на научно-исследовательские разработки. Мировой опыт показал, что корпорации, финансируемые государством и имеющие заказчика в его лице, отличаются повышенными темпами экономического роста, эффективностью производства, устойчивостью финансовой деятельности.

Лаборатории частного сектора, зародившиеся раньше других, по-прежнему остаются сердцевиной технического развития для всей экономики, ключевым звеном технического прогресса. Но они все больше зависят от фундаментальных исследований и подготовки научных кадров, формирующих национальный научный потенциал общества на перспективу.

Однако в целом объемы и приоритеты научных исследований в корпоративном секторе определяются задачами поддержания конкурентоспособности отрасли. Поэтому глобализация в инновационной сфере на современном этапе проявляется, прежде всего, в растущей доле финансирования научных исследований в большинстве развитых и новых индустриальных стран, в создании все большего числа исследовательских подразделений ТНК в благоприятных для такой деятельности регионах.

В среднем в странах ОЭСР доля зарубежного финансирования научных исследований и разработок (НИР) составляет примерно 10%. Однако этот процесс географически идет весьма неравномерно и в результате национальные различия весьма существенны. В Японии доля зарубежного финансирования НИР составляет всего 0,3%, а в Великобритании эта доля составляет почти 15%.

Политика ТНК в области развития инновационной сферы основана на исследовании зарубежных исследовательских подразделений прежде всего для обеспечения потребностей собственных производственных мощностей, созданных в соответствующих странах.

Основная функция таких лабораторий является доработка товаров компании в соответствии с местными потребностями или разработка новых продуктов и технологий для нужд местного рынка. В более долгосрочном плане зарубежные НИР нацелены на поддержание и модернизацию технологической базы компании за рубежом.

Развитие глобализации НИР последних лет связана со смещением глобальных стратегических целей корпораций. Первая стадии глобализации, когда ТНК распространялись по миру в основном для расширения своей экономической деятельности путем организации новых производственных площадок, создания новых региональных отделений в чистом поле, завершилась.

Вторая стадия связана с тем, что для этой цели ТНК направляют свои инвестиции прежде всего в слияния и поглощения. По данным ЮНКТАД, с середины 80-х гг. XX века на эти цели используется более 3/5 общего объема прямых иностранных инвестиций в рамках США, ЕС, Японии. Поглощая потенциального или реального конкурента или сливаясь с ним, корпорации приобретают и соответствующие научно-исследовательские подразделения.

Глобализация НИР приводит к целому ряду институциональных проблем, начиная от потребности в унификации стандартов образования и ученых степе-

ней завершая новыми подходами к миграции специалистов. Когда ТНК открывает лабораторию за рубежом, обычно она устанавливает взаимоотношения с местными университетами, академиями через предоставление грантов, партнерство или совместные исследования.

Длительное взаимодействие приводит к постепенному усилению влияния ТНК на систему национальных исследований и образования, т.е. одну из основ государственности. Кроме того, происходит неизбежная утечка информации и специалистов. Другой повод для беспокойства в принимающих странах – это приобретение лабораторий национальных фирм иностранными компаниями, что также потенциально создает угрозу использования научного потенциала конкурентами.

Глобализация НИР особенно заметно ускорилась и продолжает ускоряться на современном этапе во всех развитых странах за исключением Японии. Но это не означает, что японские корпорации не участвуют в процессе глобализации. Напротив, ее фирмы наиболее активны в организации НИР в США и Европе. Исследовательские лаборатории японских компаний, расположенные в странах Европы, Азии и в США, решают все задачи по адаптации экспортной продукции к иностранным рынкам, разработке новых продуктов для этих рынков, оказанию технологической поддержки зарубежным предприятиям, обеспечению доступа к передовой зарубежной научно-технической информации, использованию квалифицированных научно-инженерных кадров. При этом японские ТНК лидируют среди компаний других стран по объему НИР, осуществляемых их филиалами в США.

Главным итогом развития инновационной сферы на современном этапе является возникновение в национальных хозяйствах принципиально новых инновационных систем, в рамках которых постоянно и непрерывно зарождаются и реализуются радикальные нововведения. Успешное функционирование таких систем требует не только сильной науки и образования, но и целого комплекса других институциональных условий. Наиболее важными среди них являются:

- наличие конкурентоспособного предпринимательского сектора, двигателем которого продолжают оставаться крупные корпорации;

- приоритет государственной политики в развитии образования, науки и технологий, создание благоприятных институциональных условий для инновационного роста;

- интеграция в глобальную инновационную сферу как важнейшее условие национального научно-технического потенциала и заметное увеличение доли зарубежного финансирования НИР во всех странах.

Высокие темпы роста мировой торговли наукоемкими товарами и услугами, интеллектуальной собственностью, появление новых стран-экспортеров, а также постоянное расширение списка стран, производящих наукоемкие товары, говорят об эффективности такой деятельности, а высокая степень интернационализации инновационной деятельности усиливает значение нововведений.

Глава 11. МЕЖДУНАРОДНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ И ОСОБЕННОСТИ ЕЕ РАЗВИТИЯ

11.1. Интеграционные процессы и основные принципы их развития

Развитие интеграционных процессов стало закономерным результатом роста международного движения товаров и факторов их производства, что потребовало создания более надежных производственно-сбытовых связей между странами и устранения многочисленных препятствий на пути международной торговли. Это оказалось возможным сделать только в рамках межгосударственных интеграционных объединений на основе многосторонних политических соглашений.

Со второй половины XX века вследствие быстрого экономического развития ведущих индустриальных стран международная торговля товарами и услугами стала все более дополняться различными формами международного движения факторов производства (капитала, рабочей силы и технологии). Закономерным результатом развития международной торговли товарами и услугами и международного движения факторов производства стала экономическая интеграция.

Экономическая интеграция - процесс экономического взаимодействия стран, приводящий к сближению хозяйственных механизмов, принимающий форму межгосударственных соглашений и согласованно регулируемый межгосударственными органами.

Интеграционные процессы приводят к развитию экономических связей между странами и регионами, в результате которого отдельные группы стран создают между собой более благоприятные условия для торговли, а в ряде случаев и для межрегионального передвижения факторов производства, чем для всех других стран.

Несмотря на очевидные протекционистские черты, экономическая интеграция не считается позитивным фактором для развития международной экономики, только если группа интегрирующихся стран, либерализуя взаимные экономические связи, не устанавливает менее благоприятные, чем до начала интеграции, условия для торговли с третьими государствами.

Экономическая интеграция, упрощая экономические связи между странами одной группы, не должен приводить к их усложнению со всеми остальными странами. До тех пор пока интеграция, по крайней мере, не ухудшает условия для торговли с остальным миром, она может считаться положительным фактором развития международной экономики.

Основные принципы формирования и развития интеграционных процессов на мировых рынках:

- *Близость уровней экономического развития и степени рыночной зрелости интегрирующихся стран.* За редким исключением межгосударственная интеграция развивается либо между индустриальными странами, либо между развивающимися странами. Даже в рамках индустриальных и в рамках развивающихся стран интеграционные процессы идут более активно между государствами, находящимися на примерно одинаковом уровне экономического развития.

- *Географическая близость интегрирующихся стран, наличие в большинстве случаев общей границы и исторически сложившихся экономических связей.* Большинство интеграционных объединений мира начинались с нескольких соседних стран, расположенных на одном континенте, в непосредственной географической близости друг от друга, имеющих транспортные коммуникации и нередко говорящих на одном языке. К изначальной группе стран, ставших инициаторами интеграционного объединения, подключались другие соседние государства.

- *Общность экономических и иных проблем, стоящих перед странами в области развития, финансирования, регулирования экономики, политического сотрудничества и т.д.* Экономическая интеграция призвана решить набор конкретных проблем, которые реально стоят перед интегрирующимися странами. Очевидно поэтому, страны, главная проблема которых - создание основ рыночной экономики, не могут интегрироваться с государствами, в которых развитость рынка достигла такого уровня, что требует введения общей валюты. Также и страны, у которых главной является проблема обеспечения населения водой и пищей, не могут сочетаться с государствами, обсуждающими проблемы свободы межгосударственного движения капитала.

- *Демонстрационный эффект.* В странах, создавших интеграционные объединения, обычно происходят положительные экономические сдвиги (ускорение темпов экономического роста, снижение инфляции, рост занятости и т.д.), что оказывает определенное психологическое воздействие на другие страны, которые, конечно, следят за происходящими изменениями. Демонстрационный эффект проявился, например, наиболее ярко в желании многих стран бывшей рублевой зоны как можно быстрее стать членами ЕС, даже не имея для этого сколько-нибудь серьезных макроэкономических предпосылок.

- *«Эффект домино».* После того как большинство стран того или иного региона стали членами интеграционного объединения, остальные страны, оставшиеся за его пределами, неизбежно испытывают некоторые трудности, связанные с сокращением объемов торговли. Этим, в частности, объясняется быстрое заключение многими латиноамериканскими странами соглашений о торговле с Мексикой после ее вхождения в Североамериканскую зону свободной торговли - НАФТА.

- *Использование преимуществ экономики масштаба.* Обеспечить расширение размеров рынка, сокращение транзакционных издержек и извлечения других преимуществ на основе теории экономики масштаба. Это, в свою очередь, позволит привлечь прямые иностранные инвестиции, которые с большей охотой приходят на рынки значительных размеров, на которых имеет смысл создавать самостоятельные производства, удовлетворяющие их потребности. Цели увеличения региональных масштабов особенно четко выражены у интеграционных группировок Центральной Америки и Африки.

- *Создание благоприятной внешнеполитической среды.* Важнейшей целью большинства интеграционных объединений является укрепление взаимопонимания и сотрудничества участвующих стран в политической, военной, социальной, культурной и других неэкономических областях. Для стран, расположенных географически близко друг от друга и имеющих схожие проблемы в облас-

ти развития, наличие добрых отношений с соседями, подкрепленных взаимными экономическими обязательствами, является важнейшим политическим приоритетом. Страны Юго-Восточной Азии и Ближнего Востока, создавая интеграционные объединения, ясно ставили перед собой именно эту цель.

- *Решение задач торговой политики.* Региональная интеграция нередко рассматривается как способ укрепить переговорные позиции участвующих стран в рамках многосторонних торговых переговоров в ВТО. Считается, что согласованные выступления от лица блока стран более весомы и ведут к более желательным последствиям в области торговой политики. Более того, региональные блоки позволяют создать более стабильную и предсказуемую среду для взаимной торговли, чем многосторонние торговые переговоры, интересы участников которых очень сильно разнятся. Интеграционные объединения в Северной и Латинской Америке, а также Юго-Восточной Азии возлагают особые надежды на коллективные усилия в рамках многосторонних торговых переговоров.

- *Содействие структурной перестройке экономики.* Подключение стран, создающих рыночную экономику или осуществляющих глубокие экономические реформы, к региональным торговым соглашениям стран с более высоким уровнем рыночного развития рассматривается как важнейший канал передачи рыночного опыта, гарантия неизменности избранного курса на рынок. Более развитые страны, подключая своих соседей к процессам интеграции, также заинтересованы в ускорении их рыночных реформ и создании там полноценных и емких рынков. Такие цели преследовали многие западноевропейские страны, подключаясь в той или иной форме к ЕС.

- *Поддержка молодых отраслей национальной промышленности.* Даже если интеграционное объединение не предусматривает дискриминационных мер против третьих стран, оно нередко рассматривается как способ поддержать местных производителей, для которых возникает более широкий региональный рынок. Такие протекционистские настроения преобладали в странах Латинской Америки и в странах Африки, особенно в 60-70-е годы XX столетия.

Итак, экономическая интеграция представляет собой процесс экономического взаимодействия стран, приводящий к сближению хозяйственных механизмов, принимающий форму межгосударственных соглашений и регулируемый межгосударственными органами. Ее предпосылками являются сопоставимость уровней рыночного развития участвующих стран, их географическая близость, общность стоящих перед ними проблем, стремление ускорить рыночные реформы и не остаться в стороне от идущих интеграционных процессов. Интеграционные группировки создаются в целях использования преимуществ объединенного рынка, создания благоприятных внешних условий для национального развития, укрепления международных переговорных позиций участвующих стран по экономическим вопросам, обмена опытом рыночных реформ и поддержки национальной экономики.

11.2. Основные этапы развития международной интеграции

Наибольшее развитие интеграционные объединения различного типа получили во второй половине XX века. Несмотря на различия в подходах, идеологии, определениях и названиях тех или иных интеграционных процессов и группировок, в них можно выделить пять основных уровней или этапы интеграции.

Первый уровень или этап интеграции характеризуется тем, что между странами заключаются *преференциальные торговые соглашения*. Такие соглашения могут подписываться либо на двусторонней основе между отдельными государствами, либо между уже существующей интеграционной группировкой и отдельной страной или группой стран.

В соответствии с этими соглашениями страны предоставляют более благоприятный режим друг другу, чем они предоставляют третьим странам. В известном смысле это отход от принципа наибольшего благоприятствования, который санкционирован ГАТТ/ВТО в рамках так называемых временных соглашений, ведущих к образованию таможенного союза.

Преференциальные соглашения, предусматривающие сохранение национальных таможенных тарифов каждой из подписавших их стран, должны рассматриваться даже не как начальный, а как подготовительный этап интеграционного процесса, который становится таковым, только когда приобретает более развитые формы. Никаких межгосударственных органов для управления преференциальными соглашениями не создается.

Второй уровень интеграции предполагает создание *зоны свободной торговли*, предусматривающей уже не простое сокращение, а полную отмену таможенных тарифов во взаимной торговле при сохранении национальных таможенных тарифов в отношениях с третьими странами. В большинстве случаев условия зоны свободной торговли распространяются на все товары, кроме продуктов сельского хозяйства. Зона свободной торговли может координироваться небольшим межгосударственным секретариатом, расположенным в одной из стран-членов, но зачастую обходится без него, согласовывая основные параметры своего развития на периодических совещаниях руководителей соответствующих ведомств.

Третий уровень интеграции связан с образованием *таможенного союза* (ТС) - согласованной отменой группой национальных таможенных тарифов и введением общего таможенного тарифа и единой системы нетарифного регулирования торговли в отношении третьих стран. Таможенный союз предусматривает беспошлинную внутриинтеграционную торговлю товарами и услугами и полную свободу их перемещения внутри региона. Обычно таможенный союз требует создания уже более развитой системы межгосударственных органов, координирующих проведение согласованной внешнеторговой политики. Чаще всего они принимают форму периодических совещаний министров, руководящих соответствующими ведомствами, которые в своей работе опираются на постоянно действующий межгосударственный секретариат.

Четвертый уровень – это создание *общего рынка* (ОР), когда интегрирующие страны договариваются о свободе движения не только товаров и услуг, но и факторов производства, т.е. капитала и рабочей силы. Свобода межгосударственного передвижения, под защитой единого внешнего тарифа, факторов

производства требует организационно значительно более высокого уровня межгосударственной координации экономической политики. Такая координация осуществляется на совещаниях глав государств и правительств участвующих стран, значительно более частых встречах руководителей центральных министерств, банков и других экономических ведомств, опирающихся на постоянно действующий секретариат. В рамках ЕС - это Европейский Совет глав государств и правительств, Совет министров ЕС и Секретариат ЕС.

Пятый или самый высокий уровень интеграции – это создание *экономического союза* (ЭС), который предусматривает наряду с общим таможенным тарифом и свободой движения товаров и факторов производства также внедрение единой валюты и координацию макроэкономической политики и унификацию законодательств в ключевых областях - валютной, бюджетной, денежной.

На этом этапе возникает потребность в органах, наделенных уже не просто способностью координировать действия и наблюдать за экономическим развитием, но и принимать оперативные решения от лица группировки в целом. Правительства согласованно отказываются от части своих функций и тем самым уступают часть государственного суверенитета в пользу надгосударственных органов. Такие межгосударственные органы с надгосударственными функциями наделены правом принимать решения по вопросам, касающимся организации, без согласования с правительствами стран-членов.

Представляется возможным существование *шестого уровня* интеграции, основанного на создании политического союза (ПС), который предусматривал бы передачу национальными представительствами большей части своих функций в отношении с третьими странами надгосударственным органам. Это фактически означало бы создание международной конфедерации и потерю суверенности отдельными государствами. Однако ни одна интеграционная группировка не только не достигла такого уровня развития, но даже и не ставит перед собой подобных задач. Основные черты различных уровней интеграционного процесса приведены в *таблице 11.1*.

Точно определить, на каком уровне развития действительно находится то или иное интеграционное объединение, довольно сложно в силу как отсутствия достаточно сопоставимой информации, так и зачастую возникающих сильных различий между провозглашенными целями и реальными достижениями. Нередко группировка, называющая себя экономическим союзом, может находиться лишь на ранних этапах взаимной ликвидации таможенных тарифов, то есть еще не достигнут даже уровень зоны свободной торговли, а объединение, считающее себя таможенным союзом, может вообще существовать только на бумаге, поскольку общий таможенный тариф еще не разработан и не введен.

Таблица 11.1.

Основные уровни или этапы интеграции

№ п/п	Наименование уровня или этапа интеграции	Характеристика интеграционного процесса
1.	Преференциальное торговое соглашение	<ul style="list-style-type: none"> • отмена тарифных и нетарифных барьеров во взаимной торговле • свобода межгосударственного движения товаров и услуг • небольшой межгосударственный секретариат

2.	Зона свободной торговли	<ul style="list-style-type: none"> • единое тарифное и нетарифное регулирование в отношении третьих стран • межгосударственный совет на уровне министров и секретариат
3.	Таможенный союз	<ul style="list-style-type: none"> • свобода движения факторов производства • встречи глав государств, совет министров, секретариат
4.	Общий рынок	<ul style="list-style-type: none"> • гармонизация экономической политики • межгосударственный орган с функцией наднационального регулирования
5.	Экономический союз	<ul style="list-style-type: none"> • координация макроэкономической политики • унификация законодательств в валютной, бюджетной и денежной областях

Классификация основных действующих интеграционных объединений по объявленным конечным целям показывает, что в современной международной экономике существует достаточно много примеров интеграционных группировок, находящихся на каждой из стадий развития интеграционного процесса. Уровень достигнутого прогресса в соответствии с поставленными целями весьма различен. Отдельные группировки полностью выполнили намеченную программу интеграции и совершенствуют ее отдельные стороны. Большинство, однако, еще находятся на ранних подступах к поставленным целям.

Как показывает исторический опыт, наиболее просто оказывается реализовать на практике начальные этапы экономической интеграции до уровня таможенного союза. Независимо от провозглашенных целей и названий большинство группировок находятся на уровне либо преференциальных торговых соглашений, либо зоны свободной торговли, которые не включают каких-либо обязательств по согласованию или унификации макроэкономической политики и наиболее просты для претворения в жизнь. Наиболее развитым интеграционным объединением, своего рода моделью, на которой отрабатываются отдельные элементы интеграции, безусловно, является Европейский союз.

Для того чтобы оценить, насколько создание той или иной интеграционной группировки соответствует интересам международной экономики в целом, в первой половине 90-х годов XX века ряд независимых исследователей и специалисты Мирового банка сформулировали ряд критериев. В их числе следующие:

- региональные торговые соглашения должны покрывать все отрасли экономики без исключения;
- переходный период не должен превышать 10 лет и включать четкий график либерализации торговли в отдельных отраслях;
- образование любой новой интеграционной группировки начинается с либерализации взаимной торговли;
- общий таможенный тариф, вводимый в рамках таможенного союза, не должен превышать самый низкий тариф, существовавший в интегрирующихся странах;
- правила приема новых членов в интеграционные соглашения должны быть весьма либеральны и не препятствовать их расширению;

- правила определения страны происхождения товара должны быть прозрачными и не быть орудием протекционизма внутри группировки;
- необходим быстрый переход к наиболее развитым формам интеграции, которые обеспечивают более рациональное распределение и использование факторов производства;
- после создания интеграционной группировки антидемпинговые правила не должны более применяться в отношениях между ее членами, а в отношениях с третьими странами должны быть установлены ясные правила их применения.

Итак, основными этапами развития интеграционного процесса являются преференциальное торговое соглашение, зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический союз и политический союз. Интеграция начинается с либерализации взаимной торговли товарами, включает создание общего таможенного тарифа в отношении третьих стран, дополняется свободой межгосударственного передвижения факторов производства и завершается унификацией макроэкономической политики и созданием надгосударственных органов управления. Несмотря на быстрый рост числа интеграционных объединений, большинство из них находятся на ранних стадиях становления.

11.3. Экономическая интеграция в создание таможенных союзов

Становление теории экономической интеграции создания таможенных союзов обычно связывают с именем канадского ученого Джэкоба Вайнера. В основе анализа лежит сравнение торговли между странами в условиях существования у каждой из них собственного таможенного тарифа и в условиях заключения между ними соглашения о таможенном союзе, устраняющего тарифы во взаимной торговле. В соответствии с теорией таможенного союза Вайнера в результате его создания в экономике возникают два типа эффектов:

- *статические эффекты* - экономические последствия, проявляющиеся немедленно после создания таможенного союза как его непосредственный результат;
- *динамические эффекты* - экономические последствия, проявляющиеся на более поздних стадиях функционирования таможенного союза.

Среди статических эффектов наибольшее значение имеют *эффекты создания торговли и отклонения торговли*.

В результате создания таможенного союза может возникнуть ситуация, когда товары, которые традиционно закупались на внутреннем рынке, окажутся дороже, чем такие же товары, произведенные за рубежом. Если до создания таможенного союза местные производители находились под защитой импортных пошлин, что делало невыгодным закупать товар за рубежом, то после их отмены в рамках таможенного союза зарубежный товар оказался дешевле местного, и потребители стали покупать его из-за рубежа. В результате возник импортный товарный поток, которого раньше не было, и ресурсы стали использоваться более эффективно.

Создание торговли - переориентация местных потребителей с менее эффективного внутреннего источника поставки товара на более эффективный внешний источник (импорт), ставшая возможной в результате устранения импортных пошлин в рамках таможенного союза.

Главным признаком возникновения таможенного союза является устранение таможенных пошлин во взаимной торговле стран-членов, развитие свободной торговли и повышение общего уровня благосостояния страны.

Создание таможенного союза означает предоставление взаимных торговых преференций его членами друг другу, но не другим странам. В результате взаимного устранения таможенных пошлин может возникнуть как эффект создания торговли, так и эффект отклонения торговли.

Отклонение торговли - переориентация местных потребителей с закупки товара у более эффективного внеинтеграционного источника поставки на менее эффективный внутриинтеграционный источник, произошедшая в результате устранения импортных пошлин в рамках таможенного союза.

Если в результате образования таможенного союза возникает эффект отклонения торговли, то благосостояние не участвующих в нем стран однозначно ухудшится, поскольку ограниченные ресурсы используются менее эффективно, чем это могло бы быть в условиях свободы торговли.

С другой стороны, благосостояние стран-участниц может либо ухудшиться, если эффект отклонения торговли по своим стоимостным размерам превзойдет эффект создания торговли, либо улучшится, если эффект отклонения торговли по своим стоимостным размерам будет меньше эффекта создания торговли.

Существующие расчеты показывают, что в большинстве случаев эффект отклонения торговли присутствует, но перекрывается эффектом создания торговли, в результате чего интеграция в целом ведет к росту благосостояния.

До возникновения теории таможенного союза считалось, что свобода торговли как модель торговой политики однозначно обеспечивает повышение совокупного благосостояния всех стран мира.

Теория таможенного союза показала, что такие союзы подкрепляют положительный эффект политики свободы торговли, только если в результате введения таможенного союза тариф в отношении третьих стран не повышается.

Устранение тарифов внутри таможенного союза рассматривается как региональный шаг по пути свободы торговли. Однако, как было показано Вайнером, в результате создания таможенного союза помимо положительного эффекта создания торговли может возникнуть негативный эффект отклонения торговли, который может перевесить положительный эффект.

Хотя интеграция и не является наилучшим вариантом торговой политики, многочисленные исследования интеграции показывают, что в большинстве случаев позитивные эффекты, которые возникают в результате ее развития, перевешивают эффекты негативные. Общие закономерности этого следующие:

- Чем выше уровень таможенных тарифов, существовавших до интеграции, тем выше вероятность, что их отмена приведет к тому, что эффект создания торговли будет превалировать над эффектом ее отклонения.
- Чем ниже уровень таможенных тарифов, существовавших до интеграции, тем выше вероятность, что их отмена приведет к тому, что эффект отклонения торговли будет превалировать над эффектом ее создания.

- Чем ниже уровень общего таможенного тарифа в отношении третьих стран, установленного интегрирующимися странами, тем меньше вероятность преобладания эффекта отклонения торговли.

- Чем больше стран интегрируются друг с другом и чем больше их размер, тем выше вероятность преобладания эффекта создания торговли.

- Чем ближе уровень экономического развития стран и чем сильнее конкуренция между ними, тем больше вероятность преобладания эффекта создания торговли. В этом случае каждая из стран станет специализироваться на тех товарах, которые она может производить с относительно меньшими издержками, и их экспортировать.

- Чем больше был объем торговли между интегрирующимися странами до создания интеграционного объединения, тем выше вероятность преобладания эффекта создания торговли.

Помимо рассмотренных выше эффектов создания торговли и ее отклонения, которые проявляются немедленно после создания интеграционного союза, к числу статических эффектов интеграции можно отнести сокращение административных расходов на содержание таможенных и пограничных органов. В результате сокращения совокупного спроса на импорт из стран, не входящих в интеграцию, может произойти улучшение условий торговли группы стран, в ней участвующих.

Динамические эффекты интеграции проявляются, когда интеграция набирает силу, необходимо отметить возрастающую конкуренцию между производителями из разных стран, которая сдерживает рост цен, приводит к улучшению качества товаров, стимулирует создание новых технологий и пр. В результате интеграции страны-участницы начинают использовать преимущества экономики масштаба, что позволяет увеличивать объемы производства и сокращать издержки.

Итак, если в результате образования таможенного союза возникает только эффект создания торговли, то масштабы торговли, осуществляющейся на свободной от таможенных ограничений основе, возрастают и благосостояние всех стран - как участвующих, так и не участвующих в интеграции - повышается. Если в результате образования таможенного союза возникает эффект отклонения торговли, то благосостояние неучаствующих стран однозначно ухудшится, а стран - участниц интеграции либо ухудшится, если эффект отклонения торговли по своим стоимостным размерам превзойдет эффект создания торговли, либо улучшится, если эффект отклонения торговли по своим стоимостным размерам будет меньше эффекта создания торговли. В соответствии с теорией «второго лучшего», помимо политики свободы торговли, нет второй альтернативной торговой политики, воздействие которой на международное благосостояние было бы однозначно позитивным.

Глава 12. РЕГИОНАЛЬНЫЕ МЕЖГОСУДАРСТВЕННЫЕ ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ

12.1. Интеграционные объединения стран Европы

Интеграционные процессы между государствами и проблемы межгосударственного устройства известны человечеству на протяжении всего времени его существования. Уже в Древнем мире как вид объединения государств находит свое отражение Римская империя, а в эпоху средневековья появляются Франкское государство и Византийская империя. В период Нового времени количество межгосударственных объединений увеличивается. Известны, например, унии между Саксонией и Польшей (1697-1763), конфедерация Соединенных Штатов Америки (1776-1777 гг. и 1788-1789 гг.), Российская империя (1721-1917 гг.); протекторат Франции над Мадагаскаром (1885-1896 гг.).

Первая половина XX века ознаменовала себя юридическим оформлением Содружества Наций (Вестминстерским статутом 1931г.); установлением протектората Японии над Кореей 1905г.; появлением СССР (1922 г.). Однако подавляющее большинство государственных интеграционных процессов XX века пришлось на вторую его половину. В результате распада государств-метрополий в 50-90-е гг. возникло более 100 новых государств в Азии, Африке, Латинской Америке, Океании.

Это во многом предопределило рождение различного рода сообществ государств, таких, как Организация африканского единства (1963г.), Организация американских государств (1947г), Лига арабских государств (1945г.) и т.д. Появлением в 1949г. международной региональной организации - Совета Европы открывается новая веха в развитии сотрудничества европейских государств, некоторые из которых через образование европейского экономического сообщества на сегодняшний день пришли к Европейскому союзу.

Исторически первой формой интеграции государств была *империя*, под которой обычно понимают насильственное объединение государств, осуществленное либо путем завоевания, либо путем создания иного вида давления (экономического, политического и т. п.). Ее отличительными особенностями являются обширная территориальная основа, сильная централизованная власть, асимметричные отношения господства и подчинения между центром и периферией, разнородный этнический и культурный состав населения. Империи (например, Римская, Британская, Российская) существовали в различные исторические эпохи. Однако в современном мире их нет, поскольку с развитием международного права в отношениях между государствами стал преобладать исключительно добровольный, договорный метод объединения государств.

Впервые интеграционные экономические процессы между странами впервые стали проявляться в Западной Европе в начале XX века. В 1921 г. между Бельгией и Люксембургом было заключено двустороннее соглашение об экономическом союзе, который предусматривал координацию внутренней и внешней экономической политики двух государств. В 1944 г. к ним присоединились Нидерланды, после чего был образован *тройственный таможенный союз стран Бенилюкса*.

В 1949 году по решению представителей правительств шести восточных государств (Болгарии, Венгрии, Польши, Румынии, СССР и Чехословакии) был созван *Совет экономической взаимопомощи (СЭВ)*, членами которого позже стали ГДР (1950 г.), Монголия (1962 г.), Вьетнам (1978 г.) и Куба (1972 г.).

В структуру СЭВ входили постоянные отраслевые комитеты:

- по сотрудничеству в области плановой деятельности;
- научно-техническому сотрудничеству;
- сотрудничеству в сфере материально-технического снабжения, а также постоянные отраслевые комиссии.

С прекращением в 1991 году функционирования институтов СЭВ интеграционные процессы экономики стран Восточной Европы практически полностью прекратились. Начало интеграционных экономических связей стран - членов СНГ связывается с постепенным формированием единого экономического пространства на территории бывшего СССР.

В послевоенной Европе первым межнациональным координационным экономическим органом стало *Европейское объединение угля и стали (ЕОУС)*, образованное в 1952 году.

Важное место на мировом рынке занимает межгосударственной интеграционное объединение *Европейское экономическое сообщество (ЕЭС)*, которое было учреждено в 1957 году шестью странами-членами ЕОУС в составе ФРГ, Франции, Италии и стран Бенилюкса. Позднее ими же было основано *Европейское сообщество по атомной энергии («Евратом»)*, а в 1959 г. была создана *Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ)* в составе Великобритании, Дании, Норвегии, Португалии, Швеции и Швейцарии.

Основными целями Европейского экономического сообщества (ЕЭС) являются:

постепенное устранение всех ограничений в торговле между странами-участницами;

установление общего таможенного тарифа в торговле с третьими странами; ликвидация ограничений для свободного перемещения людей, товаров и услуг;

проведение общей политики в области транспорта и сельского хозяйства; создание валютного союза и унификация налоговой системы; сближение законодательств и разработка согласованной экономической политики.

Высший законодательный орган ЕЭС - Совет Европы, выборы в который производятся один раз в четыре года. Высший исполнительный орган - Комиссия европейских сообществ (ЕЭС, ЕОУС и «Евратом»). С расширением сферы интересов ЕЭС и вовлечением в их орбиту политических вопросов в дальнейшем были созданы Европейский парламент и Европейский суд, деятельность которых ориентирована в основном на постепенный переход к политической интеграции.

На первом этапе деятельности ЕЭС был создан Таможенный союз, после чего стал возможным плановый переход к разработке программы комплексной экономической интеграции. Второй этап деятельности ЕЭС связан с реализацией Программы ЕЭС (создание единого внутреннего рынка стран-членов), приня-

той в 1985 г. и направленной в основном на внедрение единых требований, предъявляемых к качеству производимой и импортируемой продукции.

Сферой острых разногласий внутри ЕЭС является вопрос о создании единого центрального банка, а в дальнейшем - экономического и валютного союза. Франция настаивает на ускорении этого процесса, но против выступает Великобритания и Германия. Другим острым, не получившим до настоящего времени разрешения вопросом является предполагаемая передача части национальных суверенных прав органам сообщества.

Большое внимание в деятельности ЕЭС уделяется реализации положений глобальных программ в области научно-исследовательских работ и обучения. Наиболее существенными из них являются:

- программа подготовки квалифицированных кадров и их обмена (Эразмус);
- программа разработки и внедрения новых материалов (Еврам);
- программа развития техники обучения на базе новых технологий (Дельта);
- программа совместных исследовательских разработок (Эврика);
- программа применения современных технологий в автомобильном транспорте.

Интеграционные процессы в ЕЭС сказываются и на внешних связях сообщества, активизировавшего свои отношения со странами - членами ЕАСТ. Созданная в 1960 г. ЕАСТ включает в настоящее время в свой состав лишь Австрию, Норвегию, Швейцарию и Исландию. В конце 80-х - начале 90-х гг. в деятельности ЕАСТ приоритетное место занимали мероприятия, аналогичные тем, что предусматривались программами экономической интеграции стран - членов ЕЭС.

В связи с этим в 1989 году представители ЕАСТ и ЕЭС подписали Конвенцию о взаимном признании и обязательствах в исполнении решений по гражданским и торговым делам, что выдвинуло перед ЕАСТ ряд дополнительных задач, включая повышение степени согласованности проводимых странами-членами мероприятий.

Если процессы экономической интеграции базируются на принципах создания наднациональных институтов и государственно-монополистической основе, что предполагает развитие мощной межгосударственной правовой и договорной системы, то экономическая интеграция в североамериканском регионе осуществляется прежде всего на частно-монополистической основе.

Отсюда и специфика развития процесса интеграции в североамериканском регионе, который характеризуется высоким уровнем взаимопроникновения капиталов в США и Канаде. Поскольку сам характер и основные направления интеграции между этими двумя странами с самого начала определяла мощь американских монополий, то организационно они не сопровождались процессами формирования наднациональных регулирующих структур и механизмов.

Со второй половины 80-х гг. инициативы европейских государств по созданию единого внутреннего рынка постоянно вызывают протесты со стороны США, обвинивших сообщество в протекционизме, что повлекло за собой введение ряда мер по ограничению доступа на американский рынок ряда европейских

товаров, и в первую очередь продовольственных. В ответ страны - участницы ЕЭС провозгласили принцип взаимности, предполагающий возможность введения единых квот сообщества на американский рынок.

Процесс экономической интеграции характерен не только для географически замкнутых пространств и государств, взаимоотношения между которыми имеют давние исторические тенденции. Со второй половины XX в. в процесс интеграции постепенно вовлекается все большее количество стран и территорий. Различный уровень их экономического развития неизбежно приводит к образованию примерно однородных сообществ, интегрирующих свои национальные экономики.

Другим не менее важным интеграционным объединением на мировом рынке является *Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)*, которая была учреждена в 1961 году в Париже. Членами организации являются Австралия, Австрия, Бельгия, Великобритания, Германия, Ирландия, Испания, Италия, Канада, Люксембург, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Португалия, США, Турция, Финляндия, Франция, ФРГ, Швейцария, Швеция, Исландия и Япония. Кроме того, в работе ОЭСР постоянно принимают участие Комиссия европейских сообществ, а также ЕАСТ.

Высшим органом ОЭСР является Совет, в состав которого входят представители стран-участниц. Текущая работа составляется Секретариатом во главе с генеральным секретарем, назначаемым Советом сроком на пять лет. Практическая деятельность ОЭСР осуществляется через его комитеты:

- исполнительный комитет;
- комитет по вопросам экономической политики;
- комитет содействия развитию;
- комитет по торговле между Востоком и Западом.

Кроме того, при ОЭСР функционирует Международное энергетическое агентство, учрежденное в 1974 г., членами которого является 21 государство из членов ОЭСР, за исключением Исландии, Финляндии и Франции.

Создание ОЭСР вызвано необходимостью согласования общей экономической политики стран-участниц и координацией их политики в части предоставления помощи развивающимся государствам.

В настоящее время основными задачами ОЭСР, принятыми в качестве перспективных программ, являются:

- обеспечение равновесия между спросом и предложением на рынке энергетических товаров;
- улучшение условий продажи товаров и более надежное обеспечение потребностей в энергоресурсах.

В связи с этим в принятом коммюнике Совета ОЭСР в 1988 г. отмечалось, что все члены ОЭСР должны содействовать расширению доступа на свои рынки товаров из развивающихся стран, поддерживать и приумножать, насколько возможно, финансовую и прочую помощь этим странам. Кроме того, более тесными должны быть отношения и с новыми индустриальными странами.

Процессы взаимовыгодного экономического сотрудничества заложены в основе развития национальных хозяйств развивающихся государств и повышения жизненного уровня их населения. Однако само по себе такое сотрудничест-

во возможно на базе определенного экономического потенциала, что создает определенные трудности в процессах форсирования тенденций экономической интеграции развивающихся государств.

При этом в процессе вовлечения в интеграционные связи развивающихся государств главными факторами, определяющими их прочность, выступают не только более-менее идентичные уровни развития их национальных хозяйств, но и традиционные исторически сложившиеся внешнеэкономические альянсы и природно-географическая специфика. С учетом этого экономические интеграционные организации развивающихся государств как правило формируются по регионам (Арабского Востока, Центральной, Южной и Юго-Восточной Азии, Африки и Латинской Америки, включая бассейн Карибского моря).

12.2. Интеграционные объединения стран Азии

Перспективы развития экономической интеграции в Восточной Азии в значительной степени связывают с созданием организации *Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества* (АТЭС). Азиатско-Тихоокеанское сотрудничество (АТЭС) - это межправительственная организация, объединяющая 21 государство региона.

Образовано в 1989 г. в Канберре по инициативе премьер-министров Австралии и Новой Зеландии. Главные цели организации - обеспечение режима свободной открытой торговли и укрепление регионального сотрудничества.

Первоначально высшим органом АТЭС были ежегодные совещания на уровне министров, но с 1993 г. стали проводиться и встречи лидеров (саммиты).

Россия заинтересована в участии в интеграционных проектах Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР), особую роль в которых играют Сибирь и Дальний Восток, прежде всего в энергетической и транспортной областях. Они могут стать своеобразным «сухопутным мостом» между странами так называемого Тихоокеанского кольца и Европой.

В 1994 г. в качестве стратегической цели объявлено создание к 2020 г. в АТР системы свободной и открытой торговли и либерального инвестиционного режима. Наиболее развитые страны должны осуществить либерализацию к 2010 г. Каждая страна самостоятельно определяет свой статус и сроки введения новых режимов на основе индивидуальных планов действий.

В состав АТЭС вошли: Австралия, Бруней, Вьетнам, Гонконг, Индонезия, Канада, КНР, Малайзия, Мексика, Новая Зеландия, Папуа-Новая Гвинея, Перу, Россия, Сингапур, США, Тайланд, Тайвань, Филиппины, Чили, Южная Корея, Япония

АТЭС формально имеет консультативный статус, однако в рамках его рабочих органов определяются региональные правила ведения торговли, инвестиционной и финансовой деятельности, проводятся встречи отраслевых министров и экспертов по вопросам сотрудничества в тех или иных областях. В 1993 г. состоялась первая встреча лидеров стран АТЭС (Сиэтл, США), в ходе которой выявились серьезные расхождения по поводу неравномерности распределения благ от развертывающихся в регионе интеграционных процессов. По оценкам экспертов, либерализация торговли в АТЭС должна привести к росту реальных доходов

стран-членов на 2%. Однако выгоды получают прежде всего наиболее конкурентоспособные страны.

Оценивая процессы экономической интеграции в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР), многие специалисты указывают на особые условия и своеобразие ее развития. К числу *основных особенностей интеграционных процессов в АТР* можно отнести следующие:

- *во-первых*, интеграционные процессы в организациях АТЭС идут при ведущей роли ТНК, создающих почву для межгосударственного сотрудничества. Это проявилось, в частности, в том, что образование неправительственных региональных экономических организаций - Тихоокеанского экономического совета - ТЭС (в 1967 г.) и Совета по тихоокеанскому экономическому сотрудничеству - СТЭС (в 1980 г.) намного опередило создание самой АТЭС. Вместе с тем ТЭС и СТЭС основывались на базе национальных комитетов, которые имели устойчивые связи со своими правительствами и получали от них всестороннюю поддержку;

- *во-вторых*, процесс интеграции охватывает страны с существенно разными уровнями экономического развития, разными культурами и социально-политическими системами. Уникальная роль АТЭС состоит в том, что в ней объединяются две великие экономические державы XX в. - США и Япония, а также экономический гигант XXI в. - Китай. Что касается Японии, то АТЭС является единственной международной структурой интеграционного типа, куда входит эта держава. Важно отметить тот факт, что в АТЭС входят КНР и Тайвань, непростые взаимоотношения между которыми требуют благоприятных внешних условий;

- *в-третьих*, интеграция в масштабах АТР включает субрегиональные экономические союзы (АСЕАН, НАФТА, Южно-Тихоокеанский форум и др.), т.е. допускает разные уровни интеграции, например по степени либерализации внешней торговли;

- *в-четвертых*, идеология тихоокеанского «открытого» регионализма, развитая в СТЭС и ТЭС, рассматривает региональную интеграцию как элемент экономического глобализма. При этом эволюция мировой экономики предстает как процесс постепенного объединения и взаимопроникновения региональных экономических союзов. Концепция «открытого регионализма» предполагает также, что внутри тихоокеанского региона снимаются ограничения на движение товаров, капиталов, рабочей силы, принимаются обязательства по отказу от протекционизма, стимулируются внутрирегиональные экономические связи

Другим крупнейшим интеграционным объединением в Азии является *Ассоциация государств юго-восточной азии* (АСЕАН), которая образована 8 августа 1967 г. в Бангкоке. В нее вошли Индонезия, Малайзия, Сингапур, Таиланд, Филиппины, затем Бруней-Даруссалам (в 1984 г.), Вьетнам (в 1995 г.), Лаос и Мьянма (в 1997 г.), Камбоджа (в 1999 г.). Статус специального наблюдателя имеет Папуа - Новая Гвинея.

1) Нормативно-правовая база. Основными документами АСЕАН являются Бангкокская декларация АСЕАН 8 августа 1967 г., Декларация "Согласия АСЕАН" 24 февраля 1976 г., Договор о дружбе и сотрудничестве в Юго-Восточной Азии (Балийский договор) 24 февраля 1976 г. и два дополнительных Протокола к

нему. В настоящее время в АСЕАН разработан механизм возможного присоединения к Договору о дружбе и сотрудничестве в Юго-Восточной Азии (ЮВА) внерегиональных держав, включая Россию, путем подключения ко II Протоколу Договора.

В основе экономической деятельности Ассоциации лежат Соглашение о создании Зоны свободной торговли АСЕАН (АФТА) 1992 г., программа "АСЕАН - видение в 2020 г.: партнерство в динамичном развитии" 1997 г., Ханойский план действий 1998 г., рамочное соглашение о Зоне инвестиций в АСЕАН (АИА) 1998 г. и схема промышленного сотрудничества (АИКО), Ханойская декларация "О сокращении отставания в развитии в целях осуществления более тесной интеграции в рамках АСЕАН" 23 июля 2001 г.

Важное место в деятельности Ассоциации занимает работа по созданию в ЮВА Зоны, свободной от ядерного оружия, на основе Декларации о Зоне, свободной от ядерного оружия (27 ноября 1971 г.) и Договора о Зоне, свободной от ядерного оружия в ЮВА (15 декабря 1995 г.). В XXI веке государства АСЕАН ведут консультации с ядерными державами, в том числе с Россией, по доработке текста Протокола об их присоединении к Договору.

2) Уставными целями АСЕАН в Бангкокской декларации определено содействие развитию социально-экономического и культурного сотрудничества государств-членов, упрочению мира и стабильности в ЮВА.

3) Основные органы. Высшим органом АСЕАН являются встречи глав государств и правительств, проводящиеся раз в 3 года. В период между официальными встречами ежегодно проходят неформальные саммиты.

Руководящим и координирующим органом Ассоциации служат ежегодные совещания министров иностранных дел (СМИД), которые проводятся по ротационному принципу. При необходимости могут созываться специальные СМИД. Каждый год проводятся также совещания министров экономики.

Текущее руководство АСЕАН осуществляется постоянным комитетом под председательством министра иностранных дел государства-учредителя очередного СМИД. Членами Постоянного комитета, помимо министра иностранных дел государства-учредителя или его представителя, являются аккредитованные в государстве послы государств-членов АСЕАН. Задачей Постоянного комитета является осуществление работы Ассоциации в период между СМИД. Одновременно действуют комитеты *ad hoc* ("к случаю") и постоянные комитеты экспертов и официальных представителей по специальным вопросам.

В Джакарте функционирует постоянный Секретариат во главе с Генеральным секретарем. Секретариат осуществляет координацию деятельности механизмов и структур АСЕАН. Генеральный секретарь избирается на 5 лет. Он обязан присутствовать лично или через своих представителей на всех мероприятиях, проводимых в рамках АСЕАН, обладает полномочиями выступать от имени АСЕАН и контактировать с другими международными организациями и правительствами. Через генерального секретаря осуществляются также контакты и координация между различными органами АСЕАН. В его ведении находятся контроль за реализацией решений и принятых инициатив, разъяснение директив Постоянного комитета. Он выступает в роли депозитария документов АСЕАН, представляет ежегодный доклад на совещание министров иностранных дел и т.д.

Секретариат АСЕАН координирует деятельность 11 специализированных комитетов. Всего в рамках организации ежегодно проводится свыше 300 мероприятий.

Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС) является еще одним из крупнейших экономических интеграционных организаций в этой зоне, которая занимается формированием общих внешних таможенных границ, выработкой единой внешнеэкономической политики, тарифов, цен и другими составляющими функционирования общего рынка. В состав ЕврАзЭС вошли: Республика Беларусь, Республика Казахстан, Республика Киргизия, Российская Федерация, Республика Таджикистан, Республика Узбекистан.

Статус наблюдателя при ЕврАзЭС может предоставляться государству или международной межгосударственной (межправительственной) организации по их просьбе. Наблюдатель имеет право присутствовать на открытых заседаниях органов ЕврАзЭС, выступать на этих заседаниях с согласия председательствующего, получать по мере необходимости открытые документы и решения, принимаемые органами ЕврАзЭС. Статус наблюдателя не дает права голоса при принятии решений на заседаниях органов ЕврАзЭС и права подписи документов органов ЕврАзЭС. С мая 2002 года наблюдателями стали Молдавия и Украина, а с 2003 года Армения.

Договор об учреждении Евразийского экономического сообщества был подписан 10 октября 2000 года в Астане (Республика Казахстан) главами государств Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Россия, Таджикистан. В Договоре заложена концепция тесного и эффективного торгово-экономического сотрудничества для достижения целей и задач, определенных Договором о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве. Предусмотрены организационно-правовые инструменты реализации достигнутых договоренностей, система контроля за реализацией принимаемых решений и ответственности Сторон.

Высшим органом Евразийского экономического сообщества является Межгосударственный совет. В его состав входят главы государств и правительств стран сообщества. Межгосударственный совет рассматривает принципиальные вопросы Сообщества, связанные с общими интересами государств-участников, определяет стратегию, направления и перспективы развития интеграции и принимает решения, направленные на реализацию целей и задач ЕврАзЭС.

Межгосударственный Совет собирается на уровне глав государств не реже одного раза в год, на уровне глав правительств - не реже двух раз в год и принимает решения консенсусом. Принятые решения становятся обязательными для выполнения во всех странах-членах Сообщества. Исполнение решений происходит путем принятия необходимых национальных нормативных правовых актов в соответствии с национальным законодательством.

Интеграционный Комитет является постоянно действующий орган Евразийского экономического сообщества. В его состав входят заместители глав правительств стран ЕврАзЭС. К числу основных задач Интеграционного Комитета относится обеспечение взаимодействия органов ЕврАзЭС, подготовка предложений по повестке дня заседаний Межгосударственного Совета, а также проектов решений и документов, контроль за реализацией решений, принятых межгосу-

дарственным Советом. Заседания Интеграционного Комитета проводятся не реже четырех раз в год. В Интеграционном Комитете решения принимаются большинством в две трети голосов. Количество голосов при принятии решений в Интеграционном Комитете соответствует взносу каждой стороны в бюджет Сообщества.

Секретариат представляет собой структурное подразделение, на которое возложена задача организации и информационно-техническое обеспечение работы Межгосударственного Совета и Интеграционного Комитета. Секретариат возглавляет Генеральный секретарь Евразийского экономического сообщества. Это высшее административное должностное лицо сообщества, назначаемое Межгосударственным Советом. Место нахождения Секретариата город Алма-Ата (Казахстан) и город Москва (Россия).

Межпарламентская Ассамблея как орган парламентского сотрудничества в рамках ЕврАзЭС рассматривает вопросы гармонизации (сближения, унификации) национального законодательства и приведения его в соответствие с договорами, заключенными в рамках ЕврАзЭС, в целях реализации задач Сообщества. Межпарламентская Ассамблея формируется из парламентариев, делегируемых парламентами стран Сообщества.

Суд Сообщества обеспечивает единообразное применение договаривающимися сторонами Договора об учреждении Евразийского экономического сообщества и других действующих в рамках Сообщества договоров и принимаемых органами ЕврАзЭС решений. Суд Сообщества рассматривает также споры экономического характера, возникающие между членами ЕврАзЭС по вопросам реализации решений органов ЕврАзЭС и положений договоров, действующих в рамках Сообщества, даёт по ним разъяснения и заключения. Местонахождение Суда Сообщества – город Минск (Белоруссия).

Центрально-Азиатское сотрудничество (ЦАС) как международная региональная организация создана в 2002 году. Целью этой организации является взаимодействие в политической, экономической, научно-технической, природоохранной, культурно-гуманитарной сферах, оказание взаимной поддержки в вопросах предотвращения угрозы независимости и суверенитету, территориальной целостности государств-членов ЦАС, проведение согласованной политики в области пограничного и таможенного контроля, осуществление согласованных усилий в поэтапном формировании единого экономического пространства. Первоначальные члены ЦАС - Казахстан, Киргизия, Узбекистан и Таджикистан.

Шанхайская организация сотрудничества (ШОС) как международная региональная организация начала свою деятельность с двустороннего формата отношений между Россией и Китаем. В тот же год к ШОС присоединились Таджикистан, Киргизия, Казахстан, а в 2001 году - Узбекистан.

Главное отличие ШОС от других региональных образований на территории бывшего СССР состоит в том, что помимо стран СНГ в неё входит Китай. Шанхайская организация сотрудничества создавалась как лига коллективной безопасности. Декларация о её создании была подписана 15 июля 2001 года. Первым документом ШОС стала «Конвенция о борьбе с терроризмом, сепаратизмом и экстремизмом». Первоначально приоритет в рамках организации отдавался сотрудничеству в сфере безопасности, в том числе борьбе с терроризмом,

наркобизнесом и т. д. Была создана региональная антитеррористическая структура (РАТС) со штаб-квартирой в Ташкенте. Постепенно, однако, на первый план стало выходить торгово-экономическое взаимодействие.

В 2003 году главы правительств стран - членов ШОС подписали Программу многостороннего торгово-экономического сотрудничества на 20 лет. В сентябре 2004 на совете глав правительств ШОС в Бишкеке был утвержден план мероприятий по реализации этой программы. План включает в себя свыше ста конкретных проектов, тем и направлений сотрудничества, а также предусматривает механизмы их реализации. Упор сделан на следующие сферы - транспортные коммуникации, энергетика, телекоммуникации, сельское хозяйство, туризм, водное хозяйство и охрана природы. Государствами-наблюдателями при ШОС являются: Индия, Иран, Монголия и Пакистан.

12.3. Межгосударственные интеграционные объединения стран Африки и Арабского Востока

Многие страны Африканского континента обрели политическую независимость только в 1960-х гг. Организация африканского единства (ОАЕ) была образована в 1963 г., созданный в ее рамках Экономический и социальный совет поставил своей целью образование сначала зоны свободной торговли африканских государств, а затем введение общего внешнего тарифа в целях защиты молодой национальной промышленности. Предполагались также создание общего фонда стабилизации цен на сырье, координация национальных программ и введение единой системы расчетов по платежам. В сотрудничестве с Экономической комиссией ООН для Африки (1958 г.) был разработан план поэтапного развития регионального сотрудничества, в соответствии с которым Африка была разделена на четыре географические зоны.

В ходе дальнейшего развития выявились непреодолимые трудности на пути формирования зоны свободной торговли. Это было связано с тем, что большинство африканских стран имели очень низкий уровень развития производительных сил, монокультурную экономику, узкие рынки из-за низкой платежеспособности и малочисленности населения. В этих странах внешнеторговые сборы формируют значительную часть (30-60%) бюджетов и их отмена снижает и без того низкие государственные доходы. Африканская внешняя торговля ориентирована на бывшие метрополии и другие развитые страны.

В отличие от других развивающихся регионов многие страны Африки с 1957 г. стали ассоциированными членами Европейского союза. Другая особенность Африканского региона состоит в том, что объединения франко- или англоговорящих колоний были в свое время созданы метрополиями.

Образование интеграционных объединений независимых государств началось на базе колониальных союзов. Восточноафриканские страны - Кения, Танганьика и Уганда - были объединены еще в 1920-е гг. английской администрацией; они имели общую валюту и фактически были общим рынком.

В 1967г. было подписано соглашение о Восточноафриканском сообществе в составе Кении, Танзании и Уганды, которое в конце 1970-х гг. фактически распалось. Его возрождение началось в 1990-х гг. Интеграционные процессы в Южной и Восточной Африке начались с учреждения Преференциальной торговой

зоны для 19 стран региона в 1981 г. Затем страны-участницы перешли к формированию зоны свободной торговли, а к 2000 г. предполагалась полная отмена взаимных таможенных пошлин. Формируется основа для общего рынка, а затем и валютного союза к 2020г.

В Западной Африке в первые послевоенные десятилетия было подписано много договоров о создании интеграционных группировок в основном франкоговорящими странами. Среди них выделялся Совет согласия, в который вошли 6 бывших французских колоний (Бенин, Буркина Фасо, Кот д'Ивуар, Нигер, Того, Сенегал). Был создан фонд взаимопомощи и гарантий займов. Активное участие в финансировании фонда принимало Агентство международного развития, предоставившее фонду безвозмездные ссуды. Был разработан план финансирования строительства смешанных предприятий.

После многочисленных попыток объединения западно-африканских стран в 1975 г. был подписан договор о Западно-африканском экономическом сообществе (ЭКОВАС) в составе 16 франко- и англоговорящих государств. Странам-участницам ЭКОВАС не удалось продвинуться в реализации намеченных целей. В 1995 г. договор был обновлен. Он предусматривает введение единой валюты, свободное передвижение людей и товаров. Ядро этой зоны образуют Бенин, Буркина-Фасо, Кот-д'Ивуар, Нигер и Сенегал с примыкающими к ним Того и Мали. Выведение за рамки этой группы Мавритании, не менее активно участвующей в групповых кооперационных проектах, обусловлено наличием у нее стремлений к параллельному укреплению связей с североафриканскими странами.

В субрегионе Центральной Африки роль объединенной структуры выполняет Экономическое сообщество стран Центральной Африки (ЭККАС), в состав которого входят члены КЕМАК и СЕПГЛ. Центр этой зоны образуют Габон, Камерун, Конго, Чад и ЦАР. Только два из десяти государств, географически относящихся к Центральной Африке, до последнего времени оставались за рамками субрегионального экономического сотрудничества: Ангола, ориентирующаяся на кооперацию с соседним субрегионом, и Экваториальная Гвинея. Третья зона взаимного тяготения, ядро которой составляют Кения, Маврикий, Мадагаскар, Руанда, Танзания и Уганда, представлена двумя группировками (САДК и КОМЕСА) с частичным совпадающим составом и участием практически всех стран субрегиона. Эта зона захватывает южноафриканские государства, Анголу, а также Судан, располагающийся в Северной Африке. В начале 1990-х годов над всеми этими субрегиональными кооперационными союзами надстраивается еще один этаж в виде «зонтичного» объединения - Африканского экономического сообщества (АЭС), призванного координировать интеграционную активность в общерегиональном масштабе.

Африканские страны так же, как и более богатые соседи, стремятся использовать преимущества международного разделения труда и выгоды создания интеграционных экономических объединений в рамках континента. При этом определяющими факторами экономической интеграции в странах Африки являются исторические взаимосвязи освободившихся колоний с метрополиями, их тяготение к установлению с ними политических союзов, а также близость арабских стран континента к исламским и азиатским соседям. Основной формой ин-

теграции на межафриканском уровне выступают клиринговые платежные взаимоотношения.

Бурунди, Габон, Заир, Камерун, Конго, Руанда, Сан-Томе и Принсипи, Центрально-Африканская Республика, Чад и Экваториальная Гвинея учредили одновременно Экономическое сообщество стран Центральной Африки, а его три участника - Бурунди, Заир и Руанда еще и локальное Экономическое сообщество стран Великих Озер.

В рамках Экономического сообщества стран Центральной Африки действуют четыре специализированные комиссии:

- по торговле, таможенному обложению, иммиграции и валютным фондам;
- по промышленности;
- по сельскому хозяйству и природным ресурсам;
- по транспорту, связи и энергетике, а также по социальным и культурным вопросам.

Сообщество учредило Фонд сотрудничества, компенсации и развития с местопребыванием в Ломе, а также Западно-Африканскую клиринговую палату.

В 1963 г. молодые освободившиеся государства Африки учредили *Африканский банк развития*, начавший функционировать с 1966 г. На настоящий момент его членами являются 50 африканских государств - практически все члены Организации африканского единства. Высший орган банка - Совет управляющих из числа министров финансов стран-членов. Исполнительный орган - Совет директоров в Абиджане. Под эгидой банка действует Доверительный фонд Нигерии и Африканский банк развития.

В 1980 г. в Африке была создана еще одна межправительственная экономическая организация - *Конференция по координации развития Юга Африки* в составе Анголы, Ботсваны, Замбии, Зимбабве, Лесото, Малави, Мозамбика, Свазиленда и Танзании с целью противодействия в регионе экономическому диктату Южно-Африканской Республики. Высшим руководящим органом Конференции стала Конференция глав государств и правительств, а исполнительным - Совет министров стран-участниц и Исполнительный секретариат с местопребыванием в Габоне.

Ежегодно проводятся консультативные конференции, в работе которых помимо стран-участниц принимают участие другие государства и международные организации, а именно:

- Западно-Африканский валютный фонд (Бенин, БСК, Буркина-Фасо, Кот-д'Ивуар, Мали, Нигер, Сенегал, Того);
- Валютный союз государств Центральной Африки (Габон, Камерун, Конго, Центрально-Африканская Республика, Чад, Экваториальная Гвинея);
- Экономическое сообщество стран Западной Африки (Бенин, БСК, Буркина-Фасо, Гамбия, Гана, Гвинея, Гвинея-Бисау, Кабо-Верде, Либерия, Мавритания, Мали, Нигер, Нигерия, острова Зеленого Мыса, Сенегал, Сьерра-Леоне и Того).

Другой формой валютного сотрудничества африканских стран стало создание валютных союзов, предполагающее выпуск единой валюты, имеющей

единое хождение на территории стран-участниц союза, осуществляющего при этом единую валютно-финансовую политику.

В настоящее время в Африке действуют два таких союза. *Таможенный союз и экономический союз Центральной Африки* (ЮДЕАК), образованный в 1964 г. Габонем, Камеруном, Конго, Центральной Африканской Республикой и Экваториальной Гвинеей. Высшим руководящим органом экономического Союза является Совет глав государств, а исполнительным - Генеральный секретариат с местопребыванием в Банги. Союз имеет фонд солидарности, в который поступают средства из таможенных сборов и в виде дотаций из Франции.

В 1962 г. создан *Центральный банк государств Западной Африки*, гарантирующий неограниченную конвертируемость африканской валюте стран-членов по отношению к французскому франку из расчета один к пятидесяти африканских. Впоследствии от Центрального банка отпочковался Западно-африканский банк развития.

Специфика арабского региона заключается в его единстве по многим важнейшим параметрам. Арабский мир един территориально: на обширном пространстве, протянувшемся от Арабского (Персидского) залива через районы Юго-Западной Азии и Северной Африки до Атлантического побережья, расположились 19 арабских стран с этнически однородным населением, насчитывающим около 300 млн. человек: 90% жителей этих стран составляют арабы, 10% - представители иных национальных и этнических групп. Арабы, независимо от страны проживания, считают себя принадлежащими к единой нации.

Арабские народы объединяет общность языка – арабского, а также общность экономических судеб. Мощным объединяющим арабские страны фактором является ислам: 90% их населения (арабы и не арабы) исповедуют ислам, 10% принадлежат к другим конфессиям, главным образом христианским.

Вместе с тем, отмеченные выше факторы, объединяющие арабов, весьма относительны, и в целом арабский мир отличается чрезвычайной пестротой, проявляющейся в различиях природно-географического, этно-демографического, лингвистического и конфессионального порядка, в историко-культурных судьбах, в уровне экономического и социально-политического развития населяющих эти территории народов. При этом отличаются между собой не только арабские страны Азии, или Магрика, и Северной Африки – Магриба, но и внутри каждого из этих районов. Неоднородность арабского мира оказывает значительное влияние на развивающиеся здесь интеграционные проблемы.

Интеграционные процессы в это регионе связаны с открытием в 60-е гг. обширных нефтяных запасов на Ближнем Востоке, что способствовало быстрому и неуклонному росту доходов арабских государств. В начале 70-х гг. в это регионе был учрежден ряд национальных и региональных кредитно-финансовых институтов. К ведущим региональным организациям относятся:

Лига арабских государств, учрежденная в 1945 г.;

Арабский фонд экономического и социального развития, основанный в 1972 г.;

Арабский банк для инвестиций и внешней торговли, основанный в 1974 г.;

Организация Персидского залива для интенсификации экономического развития Египта, учрежденная в 1976 году.

Лига арабских государств объединяет 21 государство Азии и Африки, а также Организацию освобождения Палестины. Первоначально организация ставила общеполитические цели, но впоследствии на первый план были выдвинуты задачи межарабского экономического сотрудничества, что сказывается на ее структуре, оформленной в виде постоянных комитетов по политическим, экономическим и военным вопросам. Высший руководящий орган Лиги - Совещание глав государств и правительств, а исполнительный - Генеральный секретариат с местопребыванием в Тунисе.

Лига арабских государств (ЛАГ) - одна из старейших региональных организаций общей компетенции с упором на обеспечение коллективной безопасности входящих в нее стран. Лига арабских государств была создана в 1945 г. Необходимость ее создания была обусловлена целым рядом причин. Первая из них заключается в том, что народ арабских государств имеет много общего: язык, географический регион, традиции, религию, психологический склад, культурные и духовные ценности. Во-вторых, стремление народов арабских стран к единству. В настоящий момент арабское общество не существует в виде единого государства. Каждая арабская страна имеет свои характерные особенности. Они касаются исторического своеобразия, специфики возникновения, этнического своеобразия, различия в экономическом развитии, отличия в формах государственного правления и особенностей государственного и общественного устройства, степени влияния европейской цивилизации. Многие арабские исследователи говорят о существовании единого арабского народа и с этим можно согласиться.

Арабский фонд экономического и социального развития руководит деятельностью Арабского фонда развития сельского хозяйства, и контролируют специальный счет Организации арабских производителей нефти. В деятельности этого фонда принимают участие все страны - члены Лиги арабских государств.

Арабский инвестиционный банк в основном занят согласованием и осуществлением кредитно-инвестиционной деятельности. Основная роль в этих процессах принадлежит Египту, Ливии, Объединенным Арабским Эмиратам, Оману и Катару. Алжир, Ливия и ОАЭ сосредоточили внимание на деятельности учрежденного ими Арабского банка для инвестиций и внешней торговли.

В современном арабском мире четко определились три зоны экономического сотрудничества (Арабский Запад, регион Персидского залива и регион Передней Азии).

В феврале 1989 г. на Второй встрече глав государств Северной Африки в Марракеше было провозглашено создание *Союза арабского Магриба*. В его состав вошли Алжир, Ливия, Мавритания, Марокко и Тунис, которые подписали три основополагающих договора: Договор о создании Союза, Декларацию о его учреждении, Резолюцию по итогам работы большой магрибской комиссии.

На протяжении начала 90-х годов страны Магриба осуществляли различные проекты, направленные на усиление интеграции между собой и даже ставили целью достижение полного экономического союза к 2000 году, однако с течением времени их планы менялись и на сегодняшний день интеграция между этими странами воспринимается ими самими как шаг на пути к интеграции и пы-

таются в рамках своей интеграции развить свои экономики, чтобы приблизиться к критериям вступления в ЕС. Этому способствует из географическая близость к Европе, а также оставшиеся крепкие связи с европейскими странами, прежде всего с Францией, чьими колониями были стран Магриба. На Европу приходится 2/3 внешнеторгового оборота Магриба, 60-70% экспортируемой нефти (Ливия – до 90%) и нефтепродуктов, 80% фосфоритов и продуктов их переработки, а также различных видов промышленного сырья и продукции сельского хозяйства. Из Европы в страны Магриба поступает 65-79% импортируемого промышленного оборудования и полуфабрикатов, готовых изделий, продовольственных товаров. Постоянно возрастает технологическая зависимость стран Северной Африки от западноевропейских государств.

В том же 1989 г. был образован *Совет арабского сотрудничества*, в который вошли Египет, Иордания, Ирак и Йеменская Арабская Республика по принципу географического единства, а не общности экономического развития. Так, Египет, Иордания и ЙАР являются экспортерами дешевой рабочей силы в Саудовскую Аравию.

Как и многие возникшие в арабском мире объединения Совет арабского сотрудничества просуществовал недолго. Кувейтский кризис 1990 года качественно изменил расстановку сил в регионе. Египет принял участие в военных действиях против Ирака, а Иордания и Йемен поддержали Ирак, что привело к расколу в арабском мире.

Кроме указанных инвестиционных фондов компаний и банков за пределами арабского мира функционирует ряд интеграционных организаций, к которым относятся:

- Кувейтский фонд экономического развития, основанный в 1961 г. и предоставляющий льготные займы арабским, азиатским и африканским странам на цели промышленного и сельскохозяйственного развития;
- Фонд Абу-Даби, созданный в 1971 г. для экономического развития арабских стран и специализирующийся на финансировании развития инфраструктуры, промышленности и туризма в этих странах;
- Саудовский фонд развития, функционирующий с 1974 г. с целью оказания практической помощи развивающимся странам региона;
- Иракский фонд внешнего развития, действующий также с 1974 г. в направлении инвестиционной политики в бедные арабские государства;
- Арабский банк (фонд) экономического развития африканских государств, функционирующий за счет средств Саудовской Аравии, ОАЭ и некоторых других арабских нефтедобывающих государств;
- Исламский банк развития, созданный в 1974 г. и объединяющий 24 мусульманских государства, а также Гвинею, Гамбию, Индонезию, Камерун, Мали, Нигер и Чад. Штаб-квартира банка расположена в Куала-Лумпур;
- Арабский фонд технической помощи африканским и арабским странам, созданный в 1975 г. и финансирующий проектно-сметные работы.

Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива, образованный в 1981 году, объединяет Бахрейн, Катар, Кувейт, Объединенные Арабские Эмираты, Оман и Саудовскую Аравию и имеет целью осуществление всесторонней координации и интеграции национальных хозяйств, укрепление

взаимосвязей между странами-членами и развитие сотрудничества в области экономики, политики, обороны, безопасности и культуры.

Высший руководящий орган Совета - Высший комитет из числа глав государств и правительств, собираемый ежегодно. Рабочими органами являются министерский совет, комиссия по решению спорных вопросов и секретариат с местопребыванием в Эр-Рияде. В рамках Совета сформировано 24 постоянных комиссии, рассматривающие конкретные вопросы сотрудничества.

Кроме того в целях более тесной политической и экономической интеграции арабских государств в Азии в этом регионе действует еще несколько региональных организаций, старейшей из которых является *Организация экономического сотрудничества*. До 1985 г. она была известна под названием Организация регионального сотрудничества, которая создана еще в 1964 г. Турцией, Ираном и Пакистаном со штаб-квартирой в Тегеране.

В рамках этой Организации действуют четыре технических комитета:

- экономики;
- технологии и промышленности;
- сельского хозяйства;
- образования и научно-исследовательской работы.

Основные направления деятельности Организации включают в себя разработку и реализацию проектов Банка Организации, создание совместных предприятий, разработку систем спутниковой связи, а также разработку соглашений по введению режимов наибольшего благоприятствования в торговле.

12.4. Межгосударственные интеграционные объединения Северной и Латинской Америки

Североамериканские соглашение о свободной торговле (НАФТА) между Канадой, Соединенными Штатами Америки и Мексикой вступило в силу 1 января 1994 года. Созданное для поощрения увеличения торговли и инвестиций между партнерами по НАФТА, Соглашение содержит грандиозный план уничтожения тарифов и сокращения нетарифных барьеров наряду с обстоятельными положениями по ведению бизнеса в зоне свободной торговли. Соглашение включает в себя правила, касающиеся инвестиций, услуг, интеллектуальной собственности, конкуренции и передвижения деловых людей через границы.

НАФТА увеличила доступ Канады на американский и мексиканский рынки, а также повысила привлекательность канадской экономики для иностранных инвесторов. С момента вступления НАФТА в силу, канадский экспорт на эти рынки впечатляюще вырос, а прямые заграничные инвестиции в Канаду из всех источников устойчиво росли.

Однако что более важно, НАФТА и его предшественник, Канадско-американское Соглашение о свободной торговле (ФТА) стимулировали значительный прогресс в производительности и специализации в канадской экономике и способствовали повышению масштаба экономики, качества продуктов, конкурентоспособности цены. Результатом стало повышение общей конкурентоспособности канадского экспорта как товаров, так и услуг.

Широкая сфера торговли является основной движущей силой экономического роста и создания новых рабочих мест в открытой экономике, примером ко-

торой является Канада. Отношение экспорта товаров и услуг к валовому национальному продукту (ВНП) в 1996 составило 38.4 процента и сделало Канаду самой глобально интегрированной из всех стран большой семерки.

Центральным структурным институтом НАФТА является Комиссия по свободной торговле, в которую входят представители на уровне министров торговли от трех стран-участниц. Комиссия наблюдает за осуществлением и дальнейшей разработкой Соглашения и помогает разрешать споры, возникающие при интерпретации Соглашения. Она также наблюдает за работой более чем 30 комитетов и рабочих групп НАФТА. Последние собрания Комиссии проходили в Вашингтоне, США в 1997 году и в Мексике в начале 1998 года.

Министры согласились о том, что Комиссия в ее работе будет оказывать содействие Координирующий секретариат НАФТА (NCS), создание которого планировалось на конец 1997 года в Мексике. Секретариат призван служить официальным архивом работы НАФТА и выполнять роль рабочего секретариата при Комиссии.

НАФТА предусматривает дальнейшую работу по оказанию помощи в достижении создания зоны свободной торговли. В соответствии с Соглашением, с целью способствования торговле и инвестициям. обеспечения эффективного претворения в жизнь норм НАФТА и их администрирования были созданы более 30 рабочих групп и комитетов. Основные области, в которых ведется работа по созданию норм, включают в себя происхождение товаров, таможи, торговлю сельскохозяйственными товарами и субсидии в эту область экономики, стандартизацию товаров, госпоставки и передвижение деловых людей через границы. Эти рабочие группы и комитеты ежегодно предоставляют отчет Комиссии НАФТА.

Рабочие группы и комитеты НАФТА также помогают сделать процесс претворения НАФТА в жизнь более гладким, обеспечить создание форума для изучения способов дальнейшей либерализации торговли между странами-участницами. Примером может служить последовательная политика Канады, направленная на ускоренное снижение тарифов на некоторые виды товаров. Кроме того, рабочие группы и комитеты НАФТА создают арену для обсуждения спорных вопросов, свободную от политики, и, используя обсуждение проблем на ранней стадии их развития, помогают избежать процедур разрешения споров.

В настоящее время большая часть торговли, осуществляемой в Северной Америке, происходит в соответствии с ясными, четкими и прочно установленными нормами НАФТА и Всемирной торговой организации (ВТО). Однако, несмотря на это, в сфере торговли подобного масштаба неизменно возникают спорные вопросы. При возникновении подобных ситуаций НАФТА выступает за дружеское разрешение спора государствами, чьи интересы затронуты, с помощью комитетов и рабочих групп НАФТА или других консультативных органов. В случае если взаимоприемлемое решение не будет найдено, НАФТА предусматривает скорое и эффективное рассмотрение проблемы группой экспертов.

Основываясь на Канадско-американском соглашении о свободной торговле (ФТА), НАФТА включает в себя (в Главе 19) уникальную систему рассмотрения экспертами, представляющими две страны, национальных решений по вопросам антидемпинга и компенсационной пошлины, замещая тем самым юридическое

рассмотрение и каждой из трех стран. Со времени принятия НАФТА поступило уже 73 запроса на рассмотрение вопроса группой экспертов, в соответствии с Главой 19 Соглашения.

Что же касается разрешения вопросов, связанных с инвестициями, НАФТА использует процедуры “смешанного” арбитража между инвестором, чьим интересам наносится ущерб, и заинтересованным правительством, основываясь на общих процедурах установленных канадскими соглашениями о защите иностранных инвестиций и Мировым банковским центром урегулирования споров, связанных с инвестициями. НАФТА также требует от национальных агентств уважения к принципам справедливости и прозрачности.

В 1994 году в рамках Североамериканского соглашения по сотрудничеству в сфере труда была создана Комиссия по сотрудничеству в сфере труда для содействия сотрудничеству по трудовым вопросам между членами НАФТА и способствования эффективному исполнению национального трудового законодательства. Комиссия состоит из Совета Министров, в состав которого входят министры труда от каждой из стран-участниц, и Секретариата, располагающегося в Далласе, штат Техас.

Секретариат обеспечивает административную, техническую и производственную помощь Совету, несет ответственность за осуществление ежегодной рабочей программы. Национальные административные офисы, располагающиеся в департаментах труда в каждой из трех стран, служат местными рабочими станциями по претворению Соглашения в жизнь.

В отношении Североамериканского соглашения по сотрудничеству в сфере труда, канадское межправительственное соглашение устанавливает механизм участия провинций и оно уже подписано Альбертом, Квебеком и Манитобой. Данное соглашение обеспечивает провинциям важную роль в развитии и управлении действиями Канады в рамках Североамериканского соглашения по сотрудничеству в сфере труда, под которое в настоящее время, при совместном участии вышеуказанных провинций и федерального правительства, подпадает более 40 процентов рабочей силы Канады.

К июню 1997 года в рамках Североамериканского соглашения по сотрудничеству в сфере труда было принято семь совместных коммюнике, связанных со свободой ассоциаций, шесть из которых имели отношение к Мексике (одно было позднее отозвано), одно к Соединенным Штатам и ни одно к Канаде.

В 1996 году Комиссия издала предварительный отчет, описывающий североамериканские рынки труда. Она также издала первичный отчет по трудовому законодательству в Канаде, Мексике и США в области производственных отношений (свобода ассоциаций и право на участие в организациях, право на коллективное отстаивание своих интересов и право на забастовки). В ответ на запрос Совета, Секретариат закончил изучение эффектов произведенным внезапным закрытием предприятий на свободу ассоциаций и право на участие в организациях. В феврале 1997 года Секретариат организовал Первый Североамериканский семинар по доходам и продуктивности с участием представителей деловых, трудовых и академических кругов.

Комиссия по сотрудничеству в сфере охраны окружающей среды была создана в 1994 году в соответствии с Североамериканским соглашением о со-

трудничестве области охраны окружающей среды для усиления регионального сотрудничества, снижения возможных конфликтов и способствования эффективному исполнению законодательства в этой сфере. Она также содействует сотрудничеству и участию общественности в ускорении процессов консервации, защиты и улучшения окружающей среды в Северной Америке. Соглашение, подписанное Канадой, Мексикой и США дополняет положения НАФТА затрагивающие вопросы связанные с окружающей средой.

Комиссия по сотрудничеству в сфере охраны окружающей среды включает в себя три основных элемента: Совет, Совместный общественный консультативный комитет и Секретариат. Совет является руководящим органом Комиссии и состоит из представителей на уровне министров от каждой из трех стран. Совместный общественный консультативный комитет насчитывает пятнадцать членов, по пять представителей от каждой страны. Он консультирует совет по любым вопросам в рамках Соглашения. Секретариат обеспечивает административную, техническую и оперативную помощь Совету и несет ответственность за осуществление ежегодной рабочей программы.

В отношении Североамериканского соглашения о сотрудничестве в области охраны окружающей среды, канадское межправительственное соглашение обеспечивает механизм участия в Соглашении провинций и в настоящий момент подписано Альбертом, Квебеком и Манитобой, повышает участие провинций в развитии и управлении участием Канады в Североамериканском соглашением о сотрудничестве области охраны окружающей среды.

На Совете лежит ответственность за утверждение рабочей программы Комиссии, он также оказывает поддержку Секретариату в ее осуществлении. В некоторых областях уже был достигнут прогресс. Рабочие группы, включающие представителей из трех стран, работают над развитием региональных планов действий по запрету использования ряда химикатов. Одной из обязанностей Секретариата также является рассмотрение жалоб от неправительственных организаций или частных лиц, в которых содержатся утверждения о нарушении в странах-участницах Соглашения законодательства в области охраны окружающей среды. Кроме этого он готовит отчеты по любым вопросам, связанным с окружающей средой и имеющим отношение к функциям сотрудничества в рамках Североамериканского соглашения о сотрудничестве в области охраны окружающей среды.

Таким образом, можно говорить о том, что за четыре года существования НАФТА, была разработана четкая организационная структура для эффективного претворения в жизнь положений Североамериканского соглашения о свободной торговле. Более того, основные тенденции, изначально приведшие к заключению этого соглашения, нашли свое отражение не только в области свободной торговли и, следовательно, можно говорить о распространении принципов лежащих в основе НАФТА на другие сферы экономики и политики в Североамериканском регионе.

Наиболее известными в Латинской Америке являются такие группы и образования, как Латиноамериканская ассоциация интеграции, Амазонский пакт, Андский парламент, Центрально-американский общий рынок, Карибское сообщество.

щество и Латиноамериканский фонд развития для Центрально-американского региона.

Латиноамериканская ассоциация интеграции, созданная в соответствии с договором, заключенным в Монтевидео в 1980 году, вступила в силу в 1981 году. Ассоциация объединяет Аргентину, Боливию, Бразилию, Венесуэлу, Колумбию, Мексику, Парагвай, Перу, Уругвай, Чили и Эквадор. Статус наблюдателей в Ассоциации присвоен Кубе, Испании и Португалии. Высшим органом Ассоциации является Конференция глав государств, созываемая раз в три года. Исполнительный орган Ассоциации - Совет министров иностранных дел стран-участниц. Постоянным рабочим органом стал Секретариат с местопребыванием в Монтевидео.

Целью Ассоциации является стремление стран-участниц к созданию единого латиноамериканского рынка, что предопределило ее основные стратегические приоритеты. Прежде всего это разработка таможенной политики и формирование соглашений по предоставлению режимов наибольшего торгового благоприятствования.

В рамках Ассоциации действует *Лаплатская группа*, или *группа Амазонского пакта*, созданная в 1969 г. Аргентиной, Боливией, Бразилией, Парагваем, Уругваем с целью использования ресурсов и коммуникаций Амазонки и реки Ла-Плата, а также *Андская группа*, функционирующая с 1973 г. в составе Колумбии, Перу, Чили. В рамках Андской группы действует Андская корпорация развития, а также Андский резервный фонд, образованный для поддержки равновесия платежных балансов стран-участниц.

Общий договор о Центрально-Американской экономической интеграции, подписанный в 1960 г., заложил основы *Центрально-Американского общего рынка*. Его участниками стали Гватемала, Гондурас, Коста-Рика, Никарагуа и Сальвадор. Они проводят единую экономическую политику в области таможенной либерализации взаимной торговли, стимулирования развития промышленности региона, а также введения единого внешнего тарифа против третьих стран. Финансирование общих мероприятий осуществляется из Центрально-Американского банка экономической интеграции, Центрально-Американского экономического фонда, Центрально-Американской комиссии по морскому транспорту и Центрально-Американской комиссии по железно-дорожному транспорту.

Аналогичный характер деятельности имеет *Карибское сообщество (КариКом)*, в состав которого входят Багамские острова, Барбадос, Белиз, Гайана, Ямайка, Тринидад и Тобаго. Еще одна группировка такого типа, функционирующая локально в бассейне Карибского моря, - это *Организация востококарибских островов* в составе Антигуа, Барбуды, Доминика, Гренады, Монтсеррата, Сент-Кристофера, Сент-Люсии, Сент-Винсента и Гренадин.

По количественным и качественным параметрам экономического развития страны Латинской Америки опережают другие регионы развивающегося мира. Латинская Америка сейчас находится на втором месте в мире среди наиболее быстроразвивающихся регионов. По оценкам экспертов Экономической комиссии ООН для Латинской Америки и Карибского бассейна (ЭКЛАК) ряд государств - так называемые региональные державы (Аргентина, Бразилия, Мексика,

Чили и Венесуэла) - по своему экономическому потенциалу приблизились к уровню развитых стран.

Резкое увеличение товарооборота, ограничение таможенных барьеров, сокращение внешней задолженности, замедление бегства национального капитала, а в ряде стран (Венесуэла, Мексика) и его крупномасштабный возврат, совершенствование континентальной интеграции - все это существенно изменило валютно-финансовое положение стран ЛАКБ. Регион стал важным центром формирования системы многополюсного мира.

Крупнейшим объединением стран в *Южной Америке* является МЕРКОСУР. В нее входят Аргентина, Бразилия, Парагвай и Уругвай, а в качестве ассоциированных членов - Чили и Боливия. В МЕРКОСУР формально собираются вступить и другие государства Южной Америки: Боливия, Венесуэла, Колумбия, Перу, Чили и Эквадор.

Объединение охватывает территорию в 12 млн. км с населением 200 млн. человек и суммарным объемом валового внутреннего продукта приближающимся к 1 трлн. долл. Это почти 60% территории Латинской Америки, 46% ее населения и около 50% ВВП. По своему весу МЕРКОСУР уступает только таким супергигантам, как ЕС и Североамериканский договор о свободной торговле (НАФТА). Первым шагом к созданию Объединенного Рынка послужило соглашение о свободной торговле, подписанное Аргентиной и Бразилией в 1986 г. В 1990 г. к этому соглашению присоединились Парагвай и Уругвай.

Основными административными органами объединения являются Совет общего рынка, Группа общего рынка, Комиссия по торговле, Совместная парламентская комиссия, Социально-экономический консультативный форум и Административный секретариат. В первых четырех работа ведется на межправительственном уровне. Основной принцип деятельности высших органов Меркосур — консенсус. Идея создания какой-либо наднациональной структуры по примеру Европейского союза не получила поддержки.

Крупнейшие промышленные компании стран-членов Меркосур вовлечены в интеграционный процесс. Кооперация и сотрудничество, взаимные инвестиции получили значительное распространение в машиностроительных отраслях и металлургии. Имеется немало соглашений, в рамках которых осуществляется обмен технологиями, достигается разграничение номенклатуры выпускаемых изделий (автомобилей и автодеталей, различных марок проката черных металлов), что нередко позволяет ослабить конкуренцию и разделить отраслевые рынки.

Интеграция и инвестиционное сотрудничество достигли значительного уровня в энергетике. Установление с 1993 г. принципа приоритетного обеспечения стран-участниц энергоносителями заметно ускорило осуществление ряда масштабных совместных проектов, включая освоение крупного газового месторождения на севере Аргентины и строительство газопровода для снабжения топливом южных штатов Бразилии. Реализуются планы объединения энергосистем стран - членов Меркосур, которыми уже накоплен значительный опыт совместного создания крупных энергетических объектов (бразильско-парагвайского гидроэнергетического комплекса "Итайпу" и аргентинско-уругвайского - "Сальто-Гранде").

Интеграционный процесс охватывает также и гуманитарную сферу. Заключены соглашения о взаимном признании аттестатов, дипломов и других документов о начальном и среднем образовании. Существенно упрощены пограничные формальности для перемещения физических лиц по территории стран - членов Меркосур. Что касается трудовых отношений, согласно Асунсьонскому договору, был установлен принцип "свободного перемещения рабочей силы в странах Меркосур", и таким образом в Южном конусе возник рынок труда, охвативший более 90 млн. человек.

Одним из наиболее болезненных последствий "транснационализации труда" стала потеря ряда социальных гарантий, которая практически везде сопровождается изменением пенсионного законодательства в сторону его ужесточения. Например, в Уругвае пенсионный возраст для женщин увеличен до 60 лет, а государственное пенсионное страхование переходит в частные руки. Сложные проблемы встают в сфере медицины и образования, где также усиливается влияние частного сектора, в связи с чем встает проблема предоставления государственных субсидий малоимущим и безработным.

Продолжается процесс социального расслоения. По подсчетам ЭКЛАК, 40% беднейших слоев населения владеют в Уругвае 22% совокупного национального продукта, в Аргентине - 15, в Бразилии - 9,6%. С другой стороны, на долю 10% наиболее богатых приходится в Уругвае 25,9% продукта, в Аргентине - 31,6, а в Бразилии - 41,7%. Таким образом, среди участников Меркосур Уругвай имеет самую сбалансированную структуру этих показателей.

В современных условиях увеличение производительности труда практически во всех отраслях основывается в первую очередь на внедрении высоких технологий. Поэтому новые рабочие места могут появляться в основном в новейших наукоемких отраслях, где высокий уровень образования, профессионализм и узкая специализация.

Глава 13. ОБЩИЙ РЫНОК СТРАН ЕВРОСОЮЗА И ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ

13.1. Основные принципы формирования и функционирования рынка стран Евросоюза

Европейский экономический союз образовался из трех интеграционных сообществ: Европейского объединения угля и стали, Европейского сообщества по атомной энергии и Европейского экономического сообщества. Он считается созданным с подписанием в 1957г. Римского договора. В этом документе содержатся положения, посвященные экономической политике, относящиеся к хозяйственной и валютной координации стран-участниц.

Одна из статей Римского договора послужила основой для создания такого важного учреждения, как Валютный комитет. В его обязанности входит наблюдение за валютным и финансовым положением в Сообществе в целом и отдельных странах-участницах. На основе договора о создании Европейского экономического сообщества в 1964г. было создано еще одно учреждение — Комитет управляющих центральными банками стран-участниц.

Под общим рынком стран Евросоюза принято понимать единое экономическое пространство на территории стран-участниц ЕС, на котором происходит свободное обращение товаров, услуг, рабочей силы и капиталов. Понимание общего рынка как концепции интеграции и единого экономического пространства дает возможность определять общий рынок как институциональное пространство интегрированных рынков государств-членов Европейского союза. Основные этапы расширения Евросоюза приведены в таблице 13.1.

Основные положения концепции общего рынка стран Евросоюза содержатся в Римском договоре о Европейском сообществе 1957 г. и Маастрихтском договоре. Общий рынок стран ЕС состоит из трех основных элементов:

- общий таможенный союз, который охватывает всю торговлю товарами, предусматривает запрещение импортных и экспортных пошлин и любых сборов;
- обязательство ликвидации всяких иных препятствий для развития конкуренции и взаимодействия экономик государств-членов внутри общего рынка;
- проведение государствами-членами через органы Европейского сообщества общей аграрной, антимонопольной, торговой политики и т. д.

Основными «принципами общего рынка» или «свободами общего рынка» стран ЕС являются: свобода движения товаров, свобода движения лиц, свобода движения услуг и свобода движения капиталов.

1. Свобода движения товаров основывается на таможенном союзе, который охватывает всю торговлю товарами и предусматривает запрещение импортных и экспортных таможенных пошлин и любых равнозначных сборов в торговых отношениях между государствами-членами, а также установление общего таможенного тарифа в их отношениях с третьими странами. Свобода движения товаров предусматривает:

Этапы расширения Евросоюза и численность населения стран ЕС

Страна	Год вступления	Территория	Население	
Бельгия	1957	30518	10 346	
Германия		357 021	83 029	
Италия		301 322	57 998	
Люксембург		2 586	454	
Нидерланды		41 532	16 195	
Франция		547 030	60 181	
Великобритания	1973	244 820	60 095	
Дания		43 094	5 388	
Ирландия		70 285	3 931	
Греция	1981	131 957	11018	
Испания	1986	505 990	40 683	
Португалия		92 391	10 409	
Австрия	1995	83 858	8 188	
Финляндия		338 145	5 207	
Швеция		449 964	8 943	
Венгрия	2004	93 030	10 045	
Кипр		9 250	772	
Латвия		64 589	2 349	
Литва		65 200	3 593	
Мальта		316312	400 38	
Польша		685	663	
Словакия		48 845	5 430	
Словения		20 253	1936	
Чехия		78 866	10 250	
Эстония		45 226	1409	
Болгария		2006	110900	8200
Румыния			238400	22300

- запрещение внутренних таможенных пошлин;
- запрещение количественных ограничений на импорт и экспорт товаров в торговле между государствами-членами;
- запрет на дискриминационное внутригосударственное налогообложение;
- введение единого тарифа.

Правилами ЕС запрещены таможенные пошлины на импорт и экспорт между государствами - членами и равнозначные сборы. Эти правила распространяется как на произведенные внутри сообщества товары, так и на импортированные извне (в случае, если последние прошли таможенную очистку по единым для стран-участниц правилам).

Действие таможенного союза возможно исключительно благодаря установлению единого таможенного тарифа, который формируется исходя из:

- а) необходимости содействия развитию торговли между государствами-членами и третьими странами;

б) эволюции условий конкуренции внутри Сообщества, в той степени, в какой это будет способствовать повышению конкурентоспособности предприятий;

в) потребностей Сообщества в обеспечении сырьем и полуфабрикатами;

г) необходимости избегать серьезных потрясений в экономике государств-членов и обеспечивать рациональное развитие производства и рост потребления в Сообществе.

Кроме устранения внутрисоюзного таможенного оформления, правилами запрещается дискриминационное внутригосударственное налогообложение. Прежде всего, этот запрет в соответствии со статьей 90 Договора призван гармонизировать косвенное налогообложение.

2. Свобода движения рабочей силы – предусматривает право на свободное движение трудящихся, то есть, отмену любой дискриминации по национальному признаку в отношении трудящихся государств-членов в том, что касается найма, вознаграждения и других условий труда и занятости.

На территории ЕС ограничения на свободу жительства и экономической деятельности граждан какого-либо государства - члена на территории другого государства-члена запрещены. Реализация данной свободы предусматривает:

- свободно передвигаться в целях трудоустройства по территории государств - членов;
- находиться в одном из государств-членов, занимаясь трудовой деятельностью в соответствии с положениями, регулирующими занятость граждан данного государства;
- оставаться на территории одного из государств-членов после завершения трудовой деятельности в этом государстве на условиях, которые будут определены регламентом, принятым Комиссией.

Таким образом, любой житель ЕС, кроме незаконных мигрантов, имеет право занимать имеющиеся в наличии рабочие места на территории другого государства на одинаковых началах с гражданами этого государства. Достижение названной свободы в рамках ЕС основываются на:

- есном сотрудничестве между национальными службами занятости;
- странении ограничительных административных процедур при приеме на имеющуюся в наличии работу, определенных национальным законодательством;
- оздании соответствующего механизма, позволяющего установить связь между предложениями рабочей силы и заявками на нее или достижении баланса между предложением и спросом на рынке труда;
- уммировании всех периодов работы, учитываемых законодательством отдельных стран, для получения и сохранения права на пособие, а также для исчисления размера пособия.

Из принципа свободного движения рабочей силы существуют два исключения:

- ограничение прав приема на работу, в случае характеристик личности работника о состоянии его здоровья или его профессиональной пригодности;
- ограничение при приеме на работу на государственную службу, то есть на должности, которые прямо или косвенно связаны с осуществлением публичной власти.

Кроме того, при приеме на работу возможно работодателю требовать от работника соблюдения условия о лингвистических познаниях, требуемых в силу характера подлежащей замещению должности.

Кроме того, установлен запрет на ограничения, касающиеся создания агентств, отделений или дочерних компаний гражданами какого-либо государства-члена, обосновавшимися на территории другого государства - члена.

3. Свобода предоставления услуг предусматривает запрет ограничений в предоставлении услуг в Сообществе гражданами государств-членов. Данная свобода действует, когда потребитель услуг является иностранным гражданином на территории государства, где находится продавец услуг, а также когда производитель услуг находится на территории иной, чем та, где сбываются услуги.

Кроме того, предоставляющее услуги лицо может в этой связи временно осуществлять свою деятельность в том государстве, где эти услуги предоставляются, на тех же условиях, которые установлены в его собственном государстве.

4. Свобода перемещения капитала предусматривает запрет на все ограничения на движение капитала (инвестируемых денег, ценных бумаг) между государствами - членами ЕС, а также между государствами-членами и третьими странами. Движение капитала, в данном случае, означает операции финансового посредничества и инвестирования в другое государство, при условии их невозвращения в разумный срок к источнику.

Что касается формирования единой валютной системы, то оно началось позднее, а не сразу после заключения Римского договора. Это объяснялось тем, что стабильность валют достаточно эффективно обеспечивала Бреттон-Вудская система, которая была основана на долларовой стандарте. Эта мировая валютная система была оформлена соглашениями в 1944г. на валютно-финансовой конференции ООН в г. Бреттон-Вудс (США).

В конце 50-х гг. эта система начала давать сбои, а в конце 60-х гг. ревальвация западногерманской марки и девальвация французского франка поставили под угрозу стабильность европейских валют. Была осознана необходимость защиты валютной стабильности в Европе, а создание европейского валютного союза стало официальной целью ЕС.

Правовой основой Европейского валютного союза стал Маастрихтский договор, в котором фиксировалось обязательство тесно координировать проводимую экономическую политику, выражающую единые цели и реализуемую в рамках указаний, исходящих от Совета ЕС. Этот договор предусматривал создание валютного союза в три этапа.

Первый этап начался 1 июля 1990 года и продлился до 31 декабря 1993 года. На этом этапе была созвана межправительственная конференция для обсуждения договора об экономическом и валютном союзе. Все страны-участницы достигли полного соблюдения положений Договора о свободе перемещения ка-

питала, осуществили либерализацию своих финансовых институтов и провели работу по достижению конвергенции (сближения) национальных экономических курсов.

Второй этап начался 1 января 1994 года и продлился до декабря 1995 года. Его основной задачей было продолжение сближения национальных экономик. Основным нововведением этого этапа было создание Европейского валютного института (1994 год), который призван усилить сотрудничество между национальными центральными банками по подготовке третьего этапа и поощрять использование евро вплоть до выпуска соответствующих банкнот. Кроме того, на Европейский валютный институт была возложена еще одна важная задача — создание нормативной базы для Европейского центрального банка (ЕЦБ), который должен проводить единую денежную политику с целью поддержания стабильности цен.

Третий, или заключительный этап начался в декабре 1995 года, а полное экономическое и валютное объединение произошло автоматически 1 января 1999 года. Для стран, выполнивших условия вступления в валютный союз, к этому моменту была введена единая европейская валюта. В Мадриде был также разработан порядок перехода к новой валюте и решено, что она будет называться «евро».

До начала третьего этапа согласно ст. 109 (1) Маастрихтского договора были созданы два важнейших учреждения — Европейский центральный банк и Европейская система центральных банков.

ЕСЦБ представляет собой единую упорядоченную систему взаимоотношений между ЕЦБ и центральными банками государств-членов. Европейский центральный банк является основой Европейской системы центральных банков. Ему отведена господствующая роль в рамках ЕСЦБ. Прерогативой ЕЦБ является определение основного курса денежно-кредитной политики. Национальные центральные банки играют в ЕСЦБ подчиненную роль. Они несут ответственность за осуществление этого курса в странах-участницах.

Управление ЕСЦБ осуществляется органами управления Европейского центрального банка, полномочия Европейской системы центральных банков тоже осуществляются ЕЦБ. Особенностью ЕСЦБ является то, что в отличие от ЕЦБ и центральных банков государств-членов ЕСЦБ не является юридическим лицом.

Международная расчетная денежная единица «евро» определяется как корзина валют на основе долевого участия валют, отражающая относительную долю стран-членов в валовом национальном продукте ЕС, в торговле внутри ЕС, а также их вклада в механизмы валютной поддержки.

Зоной хождения евро является не только территория стран ЕС (за исключением Великобритании, Дании и Швеции), но и неевропейские территории государств ЕС, например Гваделупу (Франция), Азорские острова (Португалия) или Канарские острова (Испания). Сюда же относятся такие карликовые государства, как Монако, Сан-Марино и Ватикан. В Черногории и Косово принято решение сделать евро официальным национальным платежным средством. Неофициально евро применяется в качестве платежного средства в Восточной Европе, на Балканах и в Турции.

Основные этапы развития и регулирования общего рынка ЕС. Интеграционный процесс представляет собой систему формирования единых пространств, охватывающих все больше элементов хозяйственной жизни интегрирующихся стран, который завершается созданием полноценного единого экономического пространства.

Так, на стадии *зоны свободной торговли* страны-участницы упраздняют взаимные торговые барьеры, но при этом сохраняют полную свободу действий в экономических связях с третьими странами: отменяют или, напротив, вводят новые пошлины либо иные ограничения, заключают любые торгово-экономические договоры и соглашения. В этой связи между странами-участницами ЗСТ сохраняются таможенные границы и посты, контролирующие прохождение товаров через их границы, особенно льготный провоз товаров в третьи страны.

Более совершенную интеграционную группировку представляет собой *таможенный союз*. В рамках данного интеграционного объединения внешне-торговые связи всех членов с третьими странами определяются коллективно, вводится единый таможенный тариф в торговле со странами, не входящими в группировку. Это дает возможность более надежно защитить свое региональное рыночное пространство и усилить свои позиции на международной арене.

Следующим этапом процесса объединения является единый или *общий рынок*, который рассматривается как качественно более высокая ступень экономической интеграции. Общий рынок - это уже начальная часть стадии собственно интеграционного взаимодействия, когда вступающие в него государства договариваются о свободном перемещении через национальные границы уже не только товаров, но и всех других факторов производства (услуг, капиталов и рабочей силы), формируя таким образом общее рыночное пространство.

Первоначально именно создание общего рынка фигурировало в договорных документах в качестве основной цели ЕЭС, в связи с чем, Европейское сообщество долгое время носило еще и второе, "неофициальное" название "Общий рынок". Реально же общий, или единый, внутренний рынок стран ЕЭС можно считать официально функционирующим с 1 января 1993 г., когда вступил в силу подписанный в 1987 году Единый европейский акт - основополагающий документ, определивший срок и порядок перехода к свободному обмену факторами производства в пределах границ Сообщества.

В качестве *основных целей* общего рынка стран ЕС выделяются: свободное перемещение капитала, затем свобода миграции населения, и, наконец, свобода предоставления услуг.

Свободное движение товаров основано на уменьшении налоговых различий, препятствующих торговле между странами Сообщества.

Замена с 1 января 1993 года пограничного контроля на более сложную систему деклараций, позволила убрать налоговый контроль на границах. После 1996 года ввели систему, известную как принцип происхождения, которая позволила уйти и от неудобного декларирования, и от возмещения налогов экспортерам, и от обложения налогами импортеров. Вместо этого, в стране - производителе при производстве товара уплачивается специальный налог. Для того, чтобы эта сис-

тема работала, во всех странах Сообщества ставки этого налога должны быть одинаковыми, а старая система (с косвенными налогами) до сих пор применялась в основном в отношении алкогольных напитков, табака и нефтепродуктов. Но с переходом к единому рынку ушли в прошлое любые ограничения для физических лиц, путешествующих из одной страны Сообщества в другую.

Свободное движение рабочей силы как реальность зафиксировано в Соглашениях и включено в компетенцию Совета в 1968 году. Оно включает в себе равные права для всех наций, входящих в Сообщество, по трудоустройству, заработной плате и условиям работы в любой стране Сообщества. Гражданам гарантируется географическая мобильность и профессиональная мобильность и минимальный уровень социальной интеграции в любой из стран, входящих в Сообщество, в которых они захотели работать.

Под географической мобильностью подразумевается право человека уехать и остановиться в любой стране Сообщества для того, что найти работу или получить образование по специальности. Практически же это право распространялось только на рабочих и тех, кто ищет работу. Но принятые в 1990 году дополнительные директивы распространили это право еще на студентов, пенсионеров и безработных, при условии, что у них есть достаточные средства, чтобы содержать себя, а также покрывать расходы по медицинской страховке.

Под профессиональной мобильностью подразумевают право людей на выбор любой профессии, сроков трудоустройства и условий работы. То есть, к работникам из других стран Сообщества не должно быть другое отношение, чем к местным работникам ни в отношении оплаты труда, ни к доступу к образовательным центрам, ни в повторном трудоустройстве в случае временной утраты трудоспособности.

Свобода предоставления услуг, в принципе включает в себя те же принципы, что и свобода истребления, но в случае с услугами, действия ограничены во времени и должны каким-то образом пересекать внутреннюю границу Сообщества. Также это право не распространяется на государственные структуры власти. Лицо, предоставляющее услуги имеет право ездить к заказчику, пересекая при этом самостоятельно границу для того, чтобы предоставить свои услуги в другой стране Сообщества. Это типичный случай применения данной свободы.

Что касается взаимного признания дипломов, то принцип одинакового отношения означает, что у гражданина Европейского Союза, желающего открыть какое-либо образование или предоставить услугу в другой стране-участнице, не должны требовать выполнения каких либо более строгих условий, чем для местных жителей в сфере образования, квалификации или знаний. То есть, квалификация, равная по значению, но полученная в другой стране Союза, должна быть признана равной соответствующей местной квалификации.

Свободное движение капитала и либерализация платежей являются дальнейшими важными шагами для завершения работы по созданию единого рынка. В перспективе, нельзя будет говорить о свободном движении товаров или услуг, пока не будут сняты ограничения на движение капитала, и инвестированию будут подлежать наиболее экономически выгодные сегменты единого рынка.

Свободное движение капитала дает возможность физическим и юридическим лицам беспрепятственно открывать счета в любой из стран Евросоюза, а также переводить неограниченные средства из одной страны в другую. Это также означает неограниченные инвестиционные и финансовые возможности по всей Европе. Также можно сказать, что свободное движение капитала неизбежно ведет к более тесной экономической и финансовой интеграции.

Свободное движение товаров, рабочей силы, услуг и капитала должно неизбежно сопровождаться мерами по либерализации платежей. Любые обстоятельства, которые препятствуют платежам за товары, услуги или оплату труда в другие страны Сообщества, значительно затрудняют, или даже делают невозможным выполнение этих основных свобод.

13.2. Антимонопольная и торгово-экономическая политика

Антимонопольная политика ЕС является средством регулирования естественных и искусственных монополий, а также направлена на коррекцию предпринимательских практик, которые приобретают картельный характер и часто черты «монополистического сговора». Эта политика затрагивает соглашения о разделе рынков, фиксировании цен, соглашения об исключительных правах, соглашения о патентах, совместных предприятиях, соглашениях о товарных знаках, франчайзинге и лицензионные соглашения.

Целями общей антимонопольной политики являются:

- устранение угроз, опасных для свободного рынка;
- улучшение производства или распределения товаров;
- технический и экономический прогресс;
- рост эффективности экономики;
- усиление конкурентоспособности товаров и услуг стран ЕС.

Компетенция в области регулирования конкуренции распределена между органами ЕС и национальными антимонопольными ведомствами и судами. Среди национальных правоприменительных органов выделяют специализированные и неспециализированные. К специализированным относятся антимонопольные органы стран Евросоюза, к неспециализированным – полиция и суды. Обычно национальные антимонопольные органы стран Евросоюза заняты надзором за соблюдением национального законодательства о конкуренции, но могут решать и некоторые иные задачи права ЕС.

Торгово-экономическая политика ЕС основана на развитии информационных технологий, новых электронных средств связи и широким использованием глобальной сети Интернет, где большое значение имеет электронная торговля как форма экономического обмена и бизнеса.

«Электронная торговля» — это любая форма бизнес-процесса, в котором взаимодействие между субъектами происходит электронным образом и сопровождается физическим перемещением информационных и материальных ресурсов. Основным принципиальным отличием электронной торговли от традиционной является продвижение товара через сеть Интернет.

Программа «Электронная Европа» (e-Europe), которая направлена на максимально широкое внедрение новых информационных технологий в жизнь граждан Европейского союза, распространение доступа в сеть Интернет и так да-

лее. Правовая сторона этой программы связана с формированием единообразного законодательства на уровне ЕС.

Основными принципами регулирования электронной торговли являются:

- обеспечение свободы движения услуг информационного характера;
- защита прав и основных свобод человека в условиях применения новых средств связи, включая свободу слова, право на получение информации, право на неприкосновенность частной жизни и др.;
- решение важнейших задач, таких как увеличение занятости населения, путем создания рабочих мест, инновационное развитие малого и среднего бизнеса, рост инвестиций в научные исследования;
- установление правовой определенности в электронной торговле при соблюдении прав потребителей и общественно важных интересов в таких областях, как здравоохранение.

Сегодня в электронном бизнесе активно используется электронная цифровая подпись, при совершении сделок электронной торговли. Основными требованиями, предъявляемыми к аналогу собственноручной подписи, являются:

- достоверная идентификация участника электронной сделки;
- указание на то, что участник электронной сделки одобрил информацию, содержащуюся в сообщении;
- надежность для соответствующей цели, для достижения которой передача данных была осуществлена, в свете всех обстоятельств, включая любое уместное соглашение.

Наряду с электронной подписью значительную роль в развитии электронной торговли играют электронные расчеты, которые производятся так называемыми «электронными деньгами». Электронные деньги — это серии зашифрованных наборов символов, выполняющие роль банкнот. Как средство платежа и накопления, электронные деньги представляют собой информацию о количественном выражении стоимости денежного эквивалента. Эта информация хранится в электронном виде на специальном устройстве, принадлежащем пользователю электронных денег.

13.3. Сельскохозяйственная политика и развитие аграрного рынка

Общая сельскохозяйственная политика (ОСП) Евросоюза направлена на гармоничное и социальное развитие всех государств-членов ЕС, организацию и совершенствование сферы производства, переработки и реализации продуктов земледелия, животноводства и рыболовства, а также на решение продовольственной проблемы в ЕС в целом. Организация общего аграрного рынка исключает использование исключительно механизмов свободного рынка и предполагает определенную степень государственного вмешательства.

В соответствии Договорами о ЕС, развитие общего аграрного рынка сельскохозяйственных продуктов должно сопровождаться установлением общей сельскохозяйственной политики.

Основными целями общей сельскохозяйственной политики Евросоюза являются:

1. Повышение производительности сельского хозяйства на основе стимулирования технического прогресса и обеспечения рационального использования производственных факторов, особенно рабочей силы.

2. Обеспечение достойного жизненного уровня сельского населения, в частности, путем повышения индивидуального дохода лиц, занятых в сельском хозяйстве.

3. Стабилизация рынков на основе формирования политики цен, базирующейся на общих критериях и единообразных методах исчисления.

4. Обеспечение населения стран Евросоюза продовольственными товарами в необходимом количестве.

5. Обеспечение разумных потребительских цен на продовольственные товары.

Все перечисленные цели ОСП противоречивы, так как преследуют различные полярные интересы. Практика показывает, что все эти цели, которые должны защитить интересы и фермеров, и потребителей, могут не быть достижимы полностью и одновременно в связи с чем, Сообщество «должно находить баланс между интересами потребителей и фермеров.

Таким образом, реализация ОСП, направлена в равных долях на достижение указанных целей путем гармонизации усилий всех стран-членов ЕС. Допускается временный приоритет одних целей над другими для решения краткосрочных тактических задач, диктуемых экономическими факторами и иными причинами.

Это значит, что институты Сообщества при принятии каждого конкретного решения сами определяют, какую из целей ОСП они преследуют, самостоятельно определяют очередность их достижения. Организации ЕС нельзя принудить в судебном порядке соблюдать очередность поставленных перед ОСП целей.

Специализированным комитетом при Совете Европы были выработаны *три принципа аграрной политики Сообщества*.

1. Свобода передвижения сельскохозяйственной продукции в границах Сообщества (общий аграрный рынок).

2. Обязательное предпочтение сельскохозяйственной продукции из ЕС для государств-членов. Плюс ограничение импорта сельскохозяйственной продукции из третьих стран.

3. Солидарное финансирование — отнесение издержек ОСП на Сообщество в целом, а не на отдельных участников. В сегодняшней действительности данный принцип не находит своего отражения в ЕС в части солидарности. Так, Германия обеспечивает четверть доходов европейского бюджета.

В истории формирования ОСП выделяют следующие этапы ее развития:

1. *Создание специального комитета ЕС* для изучения возможностей проведения общей сельскохозяйственной политики. Инициатива в принятии такой политики принадлежала Франции, так как последняя имела большее по объему производства и занятости сельское хозяйство и была заинтересована в его модернизации и постоянной поддержке. Разработчики ОСП предполагали решить сразу несколько проблем благодаря экономической интеграции. И, в первую очередь проблему послевоенного дефицита продовольствия и проблему свобод-

ного доступа на рынки европейских государств. Во время создания комитета Западная Европа еще не раскололась на две части, одна из которых была бы «за», а другая — «против» общей аграрной политики.

2. *Подписание Римского договора 1957 года*, который содержал общие (принципиальные) нормы аграрного права (нормы об ОСП) и план перехода государств-членов к общему рынку сельскохозяйственной продукции, рассчитанный на двенадцатилетний период. В договоре предусмотрены положения о компенсационных сборах, когда в каком-либо государстве-члене, если продукция является предметом регулирования национальной организации рынка, затрагивающей конкурентные позиции подобного производства в других государствах-членах, последние будут взимать компенсационный сбор при ввозе такой продукции, изготовленной в государстве-члене, где существует такая организация, если только это государство не взимает компенсационного сбора при вывозе. Размер этих сборов должна устанавливать Комиссия на уровне, необходимом для восстановления баланса.

3. *Реализация Римского договора*. Договор был реализован уже в 1958 году на Конференции в городе Стреза (Италия). В ходе этой конференции были сформированы основы ОСП и сформулированы основные проблемы сельского хозяйства ЕЭС. Был проведен сравнительный анализ сельскохозяйственных политик, ресурсов и потребностей.

4. *Эпоха циркуляции «зеленых денег» и системы компенсаций фермерам*. Эта система просуществовала на территории всего Сообщества с конца 60-х годов до 31 декабря 1998 года.

В рамках этой системы ежегодно устанавливались единые фиксированные цены на продукты фермерских хозяйств на предстоящий год, которые переводились в национальные валюты. Во избежание колебания цен на сельхозпродукты в отдельной стране при условии изменения курса национальной валюты относительно существовавшего соотношения дозволялось применять пограничные налоги и субсидии на импорт и экспорт пищевых продуктов. Такие субсидии получили название компенсационных выплат. Причиной свертывания этого этапа стало деформирование системы валютного регулирования — системы «золотого стандарта», что повлекло неэффективность ежегодного ценового планирования и общей конвертации относительно корзины валют.

В настоящий момент для государств-членов ЕС, которые вошли в зону евро, устанавливаются единые цены Сообщества на сельскохозяйственную продукцию в новой европейской валюте. Ежегодно в Сообществе утверждаются так называемые базовые (расчетные, примерные) цены на сельскохозяйственную продукцию, на каждый вид продукции отдельно. В основу принимаемых решений кладутся прогнозы, говорящие об оптовых ценах, ожидаемых в конце сельскохозяйственного года.

Механизм гарантированных цен начинает действовать тогда, когда рыночные цены на сельскохозяйственную продукцию опускаются ниже определенного уровня. Тогда Сообщество может покупать затронутую продукцию, используя различные агентства, и складировать ее. Фермеры, таким образом, получают интервенционную цену за вычетом расходов на транспортировку продукции до интервенционных центров, а также иных подобных издержек. Механизм, как

видно, нацелен на то, чтобы гарантировать фермерам определенную оплату за определенную сельскохозяйственную продукцию.

5. «Повестка дня 2000», разработанная Комиссией, в 1997 году представляет собой программу предложений, направленных на реформирование финансовой системы Европейского сообщества, путем перераспределения финансового бремени общей сельскохозяйственной политики с покупателей на налогоплательщиков.

«Повестка дня 2000» содержит предложения отказаться от существующей системы косвенной поддержки фермеров путем поддержания цен на сельхозпродукцию на уровне, превышающем мировые цены. Заменой традиционной компенсационной системе должны стать действия по закупке сельскохозяйственной продукции по мировым ценам у производителей и по прямой финансовой поддержке фермеров (компенсации потерь доходов по европейским ценам, которые выше мировых).

6. *Встреча министров сельского хозяйства государств-членов ЕС* в июле 2002г. в Брюсселе. Ее результатом стал проект новой реформы, коренным образом изменяющей современную структуру субсидирования в ЕС, которая составляет более 40 миллиардов евро. Проект реформы подготовлен европейским комиссаром по делам сельского хозяйства Францем Фишлером. Программа планирует ликвидировать нынешнюю зависимость размера субсидии от объемов производства каждой фермы. Общая максимальная сумма субсидий — 300 тысяч евро на одно хозяйство. Реформа предполагает реструктуризировать 80% субсидий.

Главными целями агропродовольственной политики ЕС являются:

- создание условий для оснащения хозяйств современной технологией сельскохозяйственного производства;
- повышение конкурентоспособности и рост доходов;
- пересмотр системы дотаций;
- действенный контроль за производством;
- стабилизация рынка и гарантирование необходимого дохода;
- обеспечение поддержки малоинтенсивного производства и усиление внимания к охране окружающей среды.

В соответствии с Договором о ЕС основными *механизмами реализации ОСП* являются:

1. *Общие принципы* организации рынков сельскохозяйственной продукции и создание единого рынка в рамках ЕС, в отношении которого осуществляется единое администрирование, то есть единые правовые механизмы ОСП. Общий рынок существует для зерновых культур, яиц, риса, сахара, свинины, цветов и живых растений, семян, бананов и т. д. Правила администрирования принимаемые в рамках общих организаций рынка, направлены на правовое регулирование рынков сельхозпродукции, действующих в установленной форме в краткосрочном периоде.

В данном механизме используются различные формы интервенции со стороны публично-правовых институтов. К ним относятся такие формы, как обязательная координация различных национальных рыночных структур, организация европейского рынка.

2. *Меры по регулированию конкуренции* между сельскохозяйственными производителями, составной частью которых является установление правил предоставления помощи со стороны Сообщества и государств-членов сельскохозяйственным производителям.

Основные положения, посвященные этому вопросу, содержатся в Римском договоре. Для регулирования рынка сельскохозяйственной продукции Сообществом могут применяться только рыночные законы. Положения Римского договора, относящиеся к правилам конкуренции, применяются к производству и торговле сельскохозяйственными продуктами лишь в той мере, в какой это определено Советом.

13.4. Энергетическая политика и развитие рынка энергоресурсов

В настоящее время почти пятьдесят процентов потребностей стран ЕС в энергии покрывается за счет ее поставок извне. По прогнозам специалистов, в ближайшую четверть века этот показатель может достичь семидесяти процентов. Основными принципами осуществления энергетической политики ЕС являются:

- принцип недискриминации, который означает недискриминацию на энергетическом рынке, запрет на включение дискриминационных условий в договоры об энергоснабжении, обеспечение «доступа третьей стороны», то есть, свободное участие всех государств-членов ЕС на рынке энергоресурсов;

- принцип транспарентности — обеспечивает «прозрачность» ситуации на внутреннем энергетическом рынке и возможность получения информации потребителями об уровне цен на энергоносители и наблюдения за поставками и транзитом энергоресурсов;

- принцип непричинения вреда окружающей среде — отражает необходимость проведения превентивных мероприятий по охране окружающей среды при осуществлении деятельности по энергоснабжению;

- принцип учета социального фактора в энергетической политике - требует уделять внимание зависимости уровня безработицы в энергетике от конъюнктуры рынка, обеспечению безопасности работников в энергетическом секторе.

В мае 1988 года был принят программный документ – «Внутренний энергетический рынок», в котором содержатся:

- план либерализации энергетического сектора экономики;
- координация цен на энергоносители на уровне ЕС;
- правила транзита электричества и газа через территорию государств-членов ЕС.

Реализация указанного плана делает возможным открытие рынка и развитие конкуренции в энергетике.

В качестве *основных целей энергетической политики* ЕС провозглашены:

- развитие сильного и конкурентоспособного энергетического сектора. Стабильное и устойчивое развитие европейской экономики требует свободного доступа, независимого от любых технических и экономических препятствий, к имеющимся источникам энергии для производства товаров и услуг. Поэтому становится необходимым обеспечение адекватной поставки имеющихся энергетических источников и осуществление либерализации внутреннего рынка

электроэнергии и природного газа при одновременном развитии всех важнейших энергетических центров — как уже имеющих на территории ЕС, так и развивающихся на периферии Европы.

- устойчивое развитие энергетики. Для достижения сбалансированного развития социального, экологического и конкурентного компонента энергетической политики необходимо стремиться обеспечить в данном направлении более широкую интеграцию и устойчивое развитие. В контексте этих целей следует стараться обеспечить более стабильные поставки нефти и природного газа в сочетании с либерализацией внутреннего рынка электроэнергии и природного газа (обеспечивая защиту государственной службы и потребителей) и развитием трансъевропейских сетей. Для устойчивого развития необходимо поощрять использование возобновляемых источников энергии, рациональное использование и сохранение энергии, совместное производство тепла и электроэнергии и установление общих правил для безопасности атомных электростанций, складирования и других операций с ядерными отходами и топливом.

- международное измерение энергетики. Для обеспечения экономической жизнеспособности энергетической политики ЕС необходимо и непрерывное развитие международного сотрудничества, в частности, с Россией и странами Юго-Восточной Европы.

Транзит электроэнергии имеет место при наличии *трех фактов*:

- передача осуществляется между лицами, ответственными в конкретных государствах-членах за высоковольтные системы энергоснабжения;
- начальный и конечный пункты передачи электроэнергии находятся в пределах Сообщества;
- передача электроэнергии производится хотя бы через одну внутреннюю границу Сообщества.

Контракты на энергоснабжение электричеством, предусматривающие подобный транзит, должны заключаться не реже чем раз в год и подписываться лицами, ответственными в государствах-членах за высоковольтные системы передач. Список таких организаций приводится в приложении к Директиве 90/547/ЕЭС. Условия контрактов не должны быть дискриминационными и включать неблагоприятные для сторон положения, нарушать безопасность поставок и качество услуг. Государства-члены обязаны уведомлять Комиссию о транзите электричества на основе контрактов, о заключении подобных контрактов, а также о срывах заключения таких контрактов и их причинах.

Рынок снабжения природным газом в рамках ЕС регулируется следующими нормативными актами:

1. Директива 90/377/ЕЭС от 29 июня 1992 года — установила прозрачность цен на газ и электричество для конечных потребителей. Преимущества, предоставляемые этим нормативным актом: конечные потребители (промышленные и бытовые) получили доступ к данным об оплате, производимой за газ и электричество всеми категориями потребителей по всему Сообществу.

2. Директива 91/296/ЕЭС от 31 мая 1991 года - посвящена регулированию транзита природного газа через энергосистемы. Преимущества, предоставляемые этим нормативным актом: облегчает транзит природного газа по системам газотрубопроводов.

3. Директива 98/30/ЕС от 22 июня 1998 года — предусматривает дальнейшую либерализацию рынка газоснабжения и касаются транспортировки, снабжения, поставок и хранения природного газа.

Нефтеснабжение менее всего интегрировано в рамках внутреннего энергетического рынка ЕС, по следующим причинам:

- отсутствие в Европе источников нефти и нефтепродуктов и, следовательно, большая доля поставок их из-за рубежа, т. е. импорт нефти;
- плохо развитое правовое регулирование нефтеснабжения, т. е. отсутствие необходимого количества нормативных актов, регулирующих внутренний рынок снабжения нефтью.

Создание стратегических запасов нефти и /или нефтепродуктов в Европе началось после нефтяного кризиса 70-х годов. Общее планирование совместных стратегических запасов и управление ими осуществляет Международное энергетическое агентство. Нынешний суммарный запас составляет более 500 миллионов тонн нефти, что соответствует 114-дневной потребности в импорте.

Программы развития энергетики ЕС предусматривают использование возобновляемых источников энергии в качестве альтернативы традиционным источникам энергии. Их развитие стало приоритетом энергетической политики ЕС. Европейская комиссия намерена достичь восьмипроцентного показателя вклада возобновляемых видов энергии в общий баланс ЕС. Решающую роль в достижении этого ориентира играют такие факторы, как государственная политика в области энергетики.

13.5. Направления развития рынка транспортных услуг

Понятие «транспорт» в праве ЕС используется в двух значениях:

1. Как разновидность сервиса — предпринимательской деятельности по предоставлению услуг по перевозке товаров и/или грузов. В данном случае речь идет о профессиональном транспорте. Поэтому здесь действуют принципы свободы предоставления услуг — одной из важнейших фундаментальных свобод в ЕС, и это есть главное направление транспортной политики ЕС.

2. Как средство передвижения, принадлежащее гражданам или предприятиям на праве собственности. В договоре это называется «собственно транспорт».

Транспортная политика базируется на принципах либерализации и гармонизации. Ликвидируются препоны, созданные между различными странами-членами, устанавливаются единые правила деятельности на рынке (экологические, фискальные, социальные, трудовые, технические, безопасности).

Один доллар, вложенный в поддержку автодорог, эквивалентен двум-трем долларам, вложенным в ремонт автомобилей. Поэтому считается, что поддерживать дороги рентабельней, чем поддерживать автомобили и это достаточное основание для того, чтобы автомобилисты платили за хорошо поддерживаемые дороги.

Европейским советом в Гетеборге в июне 2001 г. принята так называемая «Белая Книга - европейская транспортная политика на период до 2010 года: время решать». Она представляет собой сборник документов и предложений Европейской комиссии по упрочению связей между различными видами транспор-

та, предоставлению населению необходимых высококачественных и безопасных транспортных услуг и содержит около 60 разработок по развитию транспортной политики в европейских странах.

За последнее десятилетие протяженность автомагистралей в странах ЕС увеличилась на 25 % по сравнению с предшествующим десятилетием и составила почти 50 тысяч км. Рост же железнодорожного транспорта заметно снизился, и его протяженность сегодня составляет в ЕС около 154 тысяч км. В общем объеме пассажирского транспорта ЕС основную долю занимает именно персональный транспорт (почти 82 %), лишь 8,5 % — автобусный и около 6 % — железнодорожный. Основная масса грузов в ЕС доставляется по автодороге — 73%, лишь 14,5% — по железной дороге и около 7 % — по внутренним водным путям.

Автомобильный транспорт. Плотность автомагистралей в странах ЕС почти в шесть раз выше, чем в странах Центральной и Восточной Европы, что резко повышает оперативность экономики. По данным Евростата, сеть автомагистралей в странах ЕС в последнее время значительно расширилась и составляет более 50 тыс. км.

Правовое регулирование перевозок автомобильным транспортом осуществляется в области лицензирования, профессиональных требований и трудовых отношений, налогообложения, стандартов безопасности. Так, до создания ЕС в странах-участницах существовали собственные системы лицензирования, документы которых действовали только на территории соответствующей страны. Это лишало перевозчиков права доступа на рынки других государств.

После образования ЕС началась гармонизация порядка выдачи лицензий, была произведена отмена квот и ограничений для граждан и предприятий государств-членов ЕС. Первая лицензия Сообщества дает обладателю право осуществлять трансграничные перевозки на всей территории ЕС. С 1 января 1993 года лицензия Сообщества полностью заменила национальные лицензии, выданные ранее государствами иностранным перевозчикам. Лицензии применяются только для коммерческого грузового автотранспорта.

Железнодорожный транспорт. Постепенно снижаются объемы перевозок железнодорожным транспортом, поэтому в большинстве стран ЕС этот сектор является убыточным и финансируется государством. Задача ЕС - обеспечить действия принципов общего рынка применительно к этому виду транспорта.

ЕС унифицирует модели управления для единой системы железнодорожного транспорта. Члены ЕС самостоятельно развивают сети железных дорог и обеспечивают соблюдение стандартов безопасности железнодорожными предприятиями.

Согласно Директиве 91/440/ЕЭС от 29 июля 1991 года о развитии железных дорог Сообщества под железнодорожным предприятием понимается любое государственное или частное предприятие, имеющее лицензию, выданную в соответствии с действующим законодательством Сообщества, основная деятельность которого состоит в предоставлении услуг транспортировки товаров и/или пассажиров по железным дорогам при условии, что предприятие является транспортным.

Сферу железнодорожных транспортных перевозок регулируют следующие нормативные акты, которые отменяют отдельные тарифные и нетарифные ограничения, создают единую структуру субсидирования и инвестиционной деятельности:

- Регламент 1191/69 от 26 июня 1969 г. о действиях государств-членов в связи с обязательственными отношениями, возникающими в сфере общественных услуг, оказываемых в железнодорожном, автомобильном транспорте и на внутренних водных путях.

- Регламент 1192/69 от 26 июня 1969 г. об общих правилах нормализации расчетов железнодорожных предприятий.

- Регламент 1107/70 от 4 июня 1970 года о государственной помощи, обеспечивающей меры по координации функционирования транспорта.

Внутренний водный транспорт ЕС сегодня стабильно развивается после значительной стагнации и регулируется следующими актами:

1.Общеввропейское Соглашение о важнейших внутренних водных путях международного значения предусматривает открытие национальных водных путей для международного судоходства.

2.Регламент 718/1999 от 29 марта 1999 года о политике Сообщества в области пропускной способности флота в целях стимулирования внутреннего водного транспорта распространяет свое действие на суда, осуществляющие перевозки грузов по внутренним водным путям между двумя и более пунктами в государствах-членах. Документ вводит общие для государств - членов требования к тоннажу судов, правила по регистрации судов, а также предусматривает создание в государствах-членах специальных фондов для финансовой поддержки развития внутреннего водного транспорта.

3.Директива 96/75/ЕС от 19 ноября 1996 года о системе фрахтования и расценок в Сообществе для национального и международного внутреннего водного транспорта содержит начала свободы договора в отношении цены контрактов на оказание услуг перевозки внутренним водным транспортом.

Воздушный транспорт — самый скоростной вид транспорта, но имеет незначительную грузоподъемность. Правовой режим воздушных перевозок в большей части определяется международным правом: Чикагской конвенцией о международной гражданской авиации 1944 года, в которой установлены принципы сотрудничества государств в области международных полетов, перевозок грузов и пассажиров. Конвенцией была также учреждена Международная организация гражданской авиации. Международным правом руководствуется и ЕС.

Принцип свободного предоставления услуг раскрыт для воздушного права ЕС в Регламенте 2343/90 М от 24 июля 1990 года о доступе воздушных перевозчиков к регулярным линиям внутри Сообщества и разделе объемов перевозок пассажиров между авиаперевозчиками на регулярных линиях и государствами-членами. Документ отменил исключительные права отдельных авиапредприятий на полеты в воздушном пространстве ЕС. Правом Союза установлен льготный режим слияний и картелей авиакомпаний.

Кроме того, на территории Сообщества действуют Регламент 2407/92 о лицензировании транспортных авиакомпаний и Регламент 2408/92 о доступе транспортных авиакомпаний Сообщества на авиалинии внутри Сообщества. Со-

гласно этим Регламентом на территории ЕС действуют единые правила лицензирования воздушных перевозчиков всех государств-членов. Лицензия дает право всем лицензиатам свободно осуществлять воздушные перевозки в границах ЕС. Чтобы авиакомпания считалась компанией Сообщества, необходимо соблюдение двух условий:

1) более 50 % в уставном капитале (50 % плюс одна акция — в акционерных обществах) авиакомпании должны принадлежать государствам-членам и/или их гражданам, а равно юридическим лицам;

2) эффективный контроль за деятельностью компании должен осуществляться гражданами либо юридическими лицами государств-членов.

Особенностью воздушного транспорта ЕС являются правила об ответственности воздушных перевозчиков, установлении цен на авиабилеты, шумовых ограничениях к воздушным судам, посадочным полосам, унификации технических требований и административных процедур.

Смешанные перевозки — использование поочередно нескольких видов транспорта для перемещения груза. Смешанные перевозки разрешены не только внутри ЕС, но и с другими странами.

Нормативно-правовым актом, регулирующим смешанные перевозки в странах-членах ЕС, является Директива 92/106/ЕЭС от 7 декабря 1992 года об учреждении общих правил для некоторых видов смешанной перевозки грузов между государствами-членами.

В соответствии с этим документом смешанные перевозки — это перевозка грузов между государствами-членами по дорогам, железнодорожным, внутренним водным путям и морям, а равно и пересадочным полетом.

В Договоре о ЕС содержится особый раздел XV, который посвящен транспортной и инфраструктурной интеграции Сообщества. Он называется «Трансъевропейские сети» и содержит нормы, регулирующие интеграционную роль средств транспорта в решении проблем развития экономики региона. Положения раздела применяются также к телекоммуникациям и энергетическим инфраструктурам.

В целом общая транспортная политика ЕС характеризуется активным применением механизмов конкуренции, путем запрета дискриминационных мер. В соответствии со статьей 75 Договора о ЕС, в случае перевозок внутри ЕС должна быть отменена всякая дискриминация, заключающаяся в применении транспортными агентствами разных тарифов и разных условий при перевозках одного и того же товара и по одним и тем же транспортным путям в зависимости от страны происхождения или назначения перевозимых товаров. Комиссия при обнаружении любых случаев дискриминации должна принимать необходимые меры решения.

Кроме того, государствам-членам запрещается применение к транспортным операциям, осуществляемым внутри Сообщества, тарифов и условий, содержащих какой-либо элемент поддержки или защиты в интересах одного или нескольких определенных предприятий или отраслей, за исключением тарифов для поддержания конкуренции. Комиссия, действуя по собственной инициативе или по заявлению государства-члена, может ввести льготные тарифы и условия с учетом потребностей региональной экономической политики.

Раздел III. ТОВАРНЫЕ РЫНКИ ОСНОВНЫХ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ И ВЕДУЩИХ СТРАН МИРА

Глава 14. РЫНОК ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

14.1. Тенденции развития рынка топливно-энергетического комплекса

Топливо-энергетический комплекс представляет собой группу отраслей, занимающихся добычей и переработкой топлива, выработкой электроэнергии и доставкой ее потребителю. На его развитие затрачивается почти 30% средств, выделяемых государством для развития промышленности.

ТЭК тесно связан с другими межотраслевыми комплексами, в частности с транспортным и машиностроительными комплексами. Кроме того, энергетика является фундаментом развития всей экономики и основой жизнеобеспечения страны. Без топлива и электроэнергии невозможно развитие любой отрасли экономики.

Россия - единственная страна в мире, которая практически полностью обеспечена собственными энергоресурсами, но размещены они по территории страны неравномерно. Свыше 90% запасов приходится на Сибирь и Восток. В Западной Сибири добывается 70% нефти и газа, 50% угля, а 75% энергии потребляется в европейской части страны.

Одной из важнейших закономерностей развития мирового рынка энергоресурсов является непрерывный рост производства и потребления энергии, прежде всего за счет невозобновляемых энергоресурсов органического происхождения, т.е. угля, нефти и газа.

В начале XX в. доля потребления возобновляемых источников энергии, в основном энергии гидроэлектростанций, составила всего 0,4%, тогда как невозобновляемых органических видов топлива - 99,6%.

К середине и к концу столетия, хотя и произошел некоторый рост потребления возобновляемых источников энергии, их доля в общем объеме потребления энергии оставалась незначительной и составляла около 5%.

В первые десятилетия после пуска в 1954 г. в г. Обнинске под Москвой первой атомной электростанции в мире многие специалисты прогнозировали развитие атомной энергетики и полагали, что к началу XXI века около 25% общей мировой выработки электроэнергии будет приходиться на долю атомных электростанций.

Однако прогнозы оказались преувеличенными и только 17% от общего объема выработки электроэнергии на всех электростанциях мира приходится на атомные. В последние годы на снижение темпов строительства атомных электростанций оказали большое влияние аварии на АЭС «Три Майл Айленд» в США и на Чернобыльской АЭС в СССР, которая произошла в апреле 1986 г. Авария Чернобыльской АЭС и сыграла основную роль в снижении доли АЭС в структуре потребления первичных энергоресурсов (ПЭР) на российском рынке.

Поэтому будущее развитие атомной энергетики зависит от решения проблем обеспечения надежности и безопасности работы атомных энергетических

установок. В то же время неуклонной тенденцией мирового потребления первичных энергоресурсов является изменение его структуры в сторону роста доли высокоэффективных источников энергии - нефти и газа при снижении доли угля.

Несмотря на значительный рост абсолютных объемов потребления угля с 661 млн. в 1900 г. до 3670 млн. в 2000 г., доля угля в структуре потребления ПЭР за этот период упала с 94,4 до 29,6%. Однако в целом за последние 20 лет прошлого столетия произошло увеличение доли угля в добыче и в потреблении первичных энергоресурсов. Особенно велика роль угля в экономике США и Китая, а в перспективе прогнозируется наращивание физических объемов потребления угля при одновременном увеличении его доли в структуре потребления ПЭР.

В структуре потребления ПЭР нефть вплоть до конца 60-х гг. XX в. занимала второе место после угля, однако в начале 70-х гг. заняла лидирующее положение, оттеснив уголь на второе место. Особенно быстрое наращивание потребления нефти происходило в начале второй половины XX века, когда ежегодные темпы прироста потребления достигали около 8%. В последующие годы под воздействием нефтяного кризиса 1973 и 1979 гг., произошел резкий спад темпов прироста потребления нефти.

Наращивание доли нефти в структуре потребления ПЭР происходило вплоть до начала 80-х гг. XX в., когда оно достигло 43%, затем эта доля постепенно снижалась и в начале XXI века составила не более 35%. В перспективе можно ожидать дальнейшее снижение доли нефти в структуре потребления ПЭР.

Из всех источников первичных энергоресурсов в XX в. наиболее быстрыми темпами нарастало потребление газа, особенно в 1940-1970 гг., когда среднегодовые приросты его потребления составили свыше 8%. Хотя в последующие годы темпы снизились, они сохраняются самыми высокими по сравнению с нефтью и углем. В 1990-2000 гг. среднегодовой темп прироста потребления газа составил 2,5% при одновременном увеличении Доли газа в структуре потребления ПЭР.

14.2. Рынок нефтяной промышленности

Нефтяная промышленность - отрасль тяжелой индустрии, включающая разведку нефтяных и нефтегазовых месторождений, бурение скважин, добычу нефти и его транспортировку. Нефть является важнейшим источником валюты, а отрасли ТЭК в целом дают не менее 60% валютных поступлений в Россию, что позволяет иметь положительное внешнеторговое сальдо и поддерживать курс рубля. Высокими остаются доходы в бюджет страны от акцизов на нефть и нефтепродукты. Регулирование поставок нефти в страны ближнего зарубежья является, по сути дела, важным аргументом в диалоге с новыми государствами.

Таким образом, нефть остается главным богатством России, а нефтяная промышленность тесно связана со всеми отраслями народного хозяйства страны и имеет огромное значение для российской экономики. Спрос на нефть всегда опережает предложение, поэтому в успешном развитии нефтедобывающей

промышленности России заинтересованы практически все развитые государства мира. Россия пока не выступала как активный самостоятельный субъект в мировой энергетической политике, хотя малейшие социально-экономические и политические обострения в Москве или Тюмени тут же отражаются на стоимости нефти на биржах Нью-Йорка или Лондона. До настоящего времени нефтяную политику определяли два картеля - западный и восточный. Первый объединяет 6 крупнейших нефтяных компаний, на которые приходится 40% нефтедобычи стран, не входящих в ОПЕК. В восточный картель (ОПЕК) входят 13 стран, дающих 38 процентов всей мировой добычи и 61 процент мирового экспорта нефти.

Добыча нефти в России составляет 10% от мировых объемов добычи и поэтому можно с уверенностью сказать, что страна занимает сильные позиции на международном рынке нефти. Эксперты ОПЕК заявили, что государства, входящие в эту организацию, не смогут восполнить нехватку нефти, если мировой рынок нефти покинет Россия (табл. 14.1).

Таблица 14.1.

Распределение запасов нефти в мире

	млрд. т.	%
Всего запасов в мире	137,0	100%
в т.ч. по регионам		
Средний Восток	90,7	66,2%
Северная Америка	11,0	8,0%
Южная Америка	10,1	7,4%
Африка	8,5	6,2%
Восточная Европа и СНГ	8,1	5,9%
Юго-Восточная Азия и Австралия	6,4	4,7%
Западная Европа	2,3	1,7%

Как отмечают эксперты, мировой спрос будет расти в среднем на 1,5 процента в год, а предложение существенно не возрастет. До энергетического кризиса 1973 года в течение 70 лет мировая добыча практически удваивалась каждые десять лет.

Однако сейчас из стран - членов ОПЕК располагающих 66% мировых запасов, лишь четыре страны могут ощутимо увеличить объем нефтедобычи (Саудовская Аравия, Кувейт, Нигерия, Габон). В связи с этим существенной становится роль России и некоторые эксперты не исключают возможность скорого возникновения очередного энергетического кризиса.

Предполагают, что в XXI веке нефтяная промышленность должна обратиться к проблеме нетрадиционных углеводородов, в частности к тяжелой нефти и нефти - битуминозных песчаников и сланцев, геологические запасы которых оцениваются 1 трлн.тонн. Из этого объема только 0.5 которых сосредоточена в США, Бразилии и Канаде, а остальные приходится на страны СНГ и Китая.

К сожалению, российская нефтяная промышленность находится сейчас в состоянии глубокого кризиса. Если продолжать хищническую эксплуатацию месторождений вкупе с большими потерями при транспортировке и нерацио-

нальной нефтепереработкой, то будущее нефтяной промышленности представляется весьма мрачным. Уже сегодня сокращение темпов производства составляет в среднем 12 - 15% в год, что чревато полным развалом стратегически важной для державы отрасли.

Дальнейшее экстенсивное развитие нефтяной промышленности представляется невозможным, поскольку большие объемы нефти Восточной Сибири труднодоступны из-за сложного геологического строения и требуют огромных инвестиций в добычу. Эффект от геологоразведки выше в Западной Сибири, однако в этом регионе высокопродуктивные месторождения уже значительно истощены.

По этим и другим причинам России, как полагают многие эксперты, необходимо реформировать нефтяную промышленность. Для этого в первую очередь нужно:

- пересмотреть систему налогообложения, существенно снизив налоги на нефтепроизводителей, при одновременном повышении штрафов за нерациональное использование природных богатств и нарушение экологии;
- менее жестко регулировать цены внутри страны, поддерживая их несколько ниже мирового уровня, а экспорт нефти за рубеж вести только по мировым ценам;
- частично восстановить централизованное управление отраслью, вытекающее из самой структуры нефтяной промышленности и существующей рациональной системы нефтепроводов;
- сохранение единого экономического пространства как важнейшего условия выживания топливно-энергетического комплекса;
- найти четкую и продуманную государственную программу привлечения инвестиций в нефтяную промышленность;
- организовать единый Российский банк нефти и газа и государственную внешнеторговую фирму, включающую представителей предприятий, добывающих, перерабатывающих и транспортирующих нефть и газ, что позволит приостановить хаотичные бартерные сделки, подрывающие интересы государства;
- создать необходимую систему нормативных актов, обеспечивающую твердую законодательную базу для работы с иностранными компаниями по совместной разработке наиболее сложных месторождений;
- стабилизировать объемы геологоразведочных работ с целью восполнения запасов нефти и газа.

Реализация предлагаемых мер в комплексе с другими означала бы приостановку инфляции и укрепление курса рубля, поскольку стоимость многих товаров и услуг на мировом рынке во многом зависит от цен на ГСМ, например, стоимость сельскохозяйственной продукции на 40% определяется ценой горючесмазочных материалов.

Основные этапы становления и развития мирового нефтепромышленного комплекса в мировой экономике. На начальном этапе, т.е. в конце XIX в. и в начале XX в. нефть начала приобретать огромную роль в мировой экономике

как наиболее важный источник энергии. Во второй половине XIX в. нефтепродукты использовались только для целей освещения и иногда для отопления в домашних печах. Но уже в начале XX века началось использование двигателей внутреннего сгорания и необычно быстрое развитие автомобильной промышленности, что оказало огромное влияние на увеличение объемов добычи нефти.

Накануне Первой мировой войны в 1914 г. 30% военно-морского флота Великобритании было переведено на нефтяное топливо. Вскоре в этот процесс включились США, Германия, Франция, Италия, Япония и другие страны. Во второй половине 1913 г. США, Великобритания и Франция для военных целей израсходовали 4,6 млн. т. нефти.

После Первой мировой войны, в которой нефть сыграла огромную роль в обеспечении победы союзников над Германией, в США было распространено мнение о скором истощении запасов нефти. Это послужило основным толчком к быстрейшему захвату нефтяных месторождений за пределами страны. Уже в 20-х гг. XX века американские нефтяные монополии имели концессию на поиск нефти в странах Ближнего и Среднего Востока, а через 10 лет их деятельность распространилась на Азию, Африку и Западную Европу.

Великобритания, которая не располагала значительными запасами нефти на своей территории, еще задолго до начала Первой мировой войны взяла курс на захват нефтяных ресурсов других стран. За несколько лет до войны небольшая английская нефтяная компания «Шелл транспорт» при финансовой поддержке Ротшильда начала добычу нефти в Египте, затем проникла в нефтяную промышленность Индии, Румынии, Венесуэлы, Колумбии и ряда других стран.

После поражения Германии в Первой мировой войне и перехода 25% ее акций в «Ирак петролеум» к Франции фактически сформировался нефтяной картель «Семь сестер», куда вошли ведущие американские нефтяные корпорации, а также одна английская (British Petroleum) и одна англо-голландская компания. Впоследствии к ним примкнула французская нефтяная компания «Франсез де петроль».

Фактически картель «Семь сестер» монополизировал разведку и добычу нефти в ведущих нефтяных регионах мира по так называемому соглашению о красной черте, которое по договоренности США, Великобритании и Франции определило территории, где не допускались операции нефтяных компаний четвертых стран. Помимо разведки и добычи нефти международный нефтяной картель контролировал транспортировку, переработку, хранение и сбыт нефти и нефтепродуктов.

Эксплуатация нефтяных месторождений нефтяными компаниями, входящими в картель, осуществлялась на основе концессионных договоров, в которых открыто игнорировался национальный суверенитет ближневосточных стран над их природными ресурсами и экономической деятельностью. Фактически нефтяные компании пользовались статусом государства в государстве.

Однако весь период после окончания Второй мировой войны вплоть до 70-х гг. XX в. отношения между нефтедобывающими странами всего региона Ближнего Востока и Северной Африки и нефтяными монополиями были напряженными. Наиболее острые конфликты между нефтедобывающими странами

ми и нефтяными монополиями возникали в ходе борьбы за установление национального суверенитета этих стран над своими нефтяными ресурсами.

Второй этап характеризуется созданием организации стран - экспортеров нефти (ОПЕК) и повышением её роли в развитии мировой нефтяной отрасли. Большим шагом в борьбе за право распоряжаться нефтяными богатствами в национальных интересах стран региона Ближнего Востока и Северной Африки было создание в 1960 году Организации стран - экспортеров нефти.

Непосредственным поводом для создания ОПЕК было неоднократное понижение нефтяным картелем в одностороннем порядке в конце 50-х гг. XX в. цен на нефть. Первоначально перед этой Организацией стояла задача совместными усилиями ее членов добиться предотвращения дальнейшего снижения цен и таким образом сохранить свои нефтяные доходы хотя бы на неизменном уровне. И эта задача была вскоре решена успешно.

Значительную роль в направлении установления суверенитета над своими нефтяными ресурсами сыграла принятая в 1963 г. странами ОПЕК Декларация о нефтяной политике стран - членов Организации, в которой были провозглашены следующие цели:

- правительства стран - членов ОПЕК должны стремиться к самостоятельной разработке запасов нефти и газа на своей территории;
- правительства этих стран должны иметь право на участие в совместных предприятиях с иностранными компаниями;
- справочные цены на нефть должны устанавливаться самими правительствами нефтедобывающих стран и регулярно пересматриваться в зависимости от колебаний курса валют нефтеимпортирующих стран.

В 1973 г., когда начался резкий рост цен на нефть на мировых рынках, а справочные цены вновь оказались ниже. ОПЕК потребовал от нефтяных компаний немедленно повысить справочные цены на 70%. Однако последние соглашались повысить их только на 20% и в ответ на это на чрезвычайной конференции министров нефти стран ОПЕК в Кувейте 16 октября 1973 г. в одностороннем порядке было принято решение о повышении справочной цены на нефть в среднем на 70%.

Это увеличение цены на нефть произошло в разгар арабо-израильской войны, начавшейся 7 октября 1973 г. Уже 17 октября на десятый день арабо-израильской войны на конференции десяти арабских стран - членов ОПЕК было принято решение о сокращении добычи нефти на 5% с последующим сокращением еще по 5% в каждый последующий месяц до тех пор, пока не будут восстановлены права палестинского народа. На конференции ОПЕК ряд ее участников (Ирак, Алжир и Ливия) потребовали немедленной национализации американских нефтяных компаний и полного прекращения поставок нефти США и Голландии, которые активно поддерживали Израиль.

Ирак был первой страной, национализировавшей имущество американских и голландских компаний и объявившей эмбарго на поставки нефти в США и Голландию. Вслед за Ираком Абу-Даби, затем Саудовская Аравия, а за ними и все остальные арабские страны присоединились к нефтяному бойкоту прямых пособников Израйля. «Нефтяная война» арабских стран обострила энергетиче-

скую ситуацию в нефтеимпортирующих странах, вызвав серьезную нехватку жидкого топлива, она положила начало резкому повышению мировых цен на нефть.

Непосредственным результатом «нефтяной войны» арабских стран явилась существенная утрата прямого контроля со стороны нефтяных монополий как над производством и распределением нефти, так и над системой ценообразования. С Ближнего Востока процесс национализации перекинулся в Индонезию, Венесуэлу, Эквадор, Габон и другие нефтепроизводящие страны. Все это явилось одним из крупнейших достижений развивающихся стран по становлению суверенитета над своими природными ресурсами.

Однако в начале 80-х гг. на уровень цен на мировых рынках нефти начали оказывать влияние ответные меры, предпринятые странами-импортерами нефти, направленные прежде всего на снижение энергоемкости и особенно нефтеемкости ВВП.

Во всех промышленно развитых странах были разработаны меры как на правительственном уровне, так и на уровне частного бизнеса, направленные на снижение энергоемкости ВВП. Эти меры касались прежде всего прямой экономии энергии во всех отраслях экономики, включая жилищно-коммунальный сектор, постепенное ограничение развития энергоемких отраслей и технологических процессов и перевод их в развивающиеся страны.

Последний этап характеризуется развитием *нефтяного кризиса в 1998 году и его последствиями*. В начале 1998 г. на мировых рынках нефти произошло катастрофическое падение цен на нефть. Это связано с тем, что в конце ноября 1997 г. на очередной конференции министров стран ОПЕК по предложению министра нефти Саудовской Аравии было принято решение о повышении квоты добычи нефти этой Организацией с 1 января 1998 г. на 123 млн. т. в год. Повышение квоты было мотивировано тем, что на мировом рынке нефти произойдет лишь небольшое падение цен без значительного нарушения баланса между спросом и предложением, а весь дополнительный объем нефти найдет спрос в странах с быстроразвивающейся экономикой, и в первую очередь в странах АТР.

Однако эти расчеты не оправдались и охвативший ряд быстроразвивающихся стран АТР финансовый кризис в 1997-1998 гг. привел к резкому спаду экономики, что сказалось на замедлении темпов мирового спроса на нефть. Предложение нефти превысило спрос примерно на 125 млн. т., в то время как для дестабилизации рынка достаточно превышения предложения на 30-40 млн. т. в год. Поступление на рынок таких больших объемов нефти привело к резкому снижению цен, и они впервые достигли самого низкого уровня, имевшего место в 1986 году.

Перелом в улучшении конъюнктуры рынка наметился лишь в начале второго квартала 1999 года. На состоявшейся 23 марта 1999 г. конференции министров стран ОПЕК было принято решение о сокращении с 1 апреля 1999 г. добычи нефти этой Организацией на 85,5 млн. т. в год. Страны - экспортеры нефти, не входящие в ОПЕК, подтвердили свое согласие на сокращение объема

добычи нефти на 19,4 млн. т., в том числе Россия - на 5, Мексика - на 6,25, Норвегия - на 5 и Оман - на 3,15 млн. тонн.

Странам ОПЕК удалось в течение 1999 г. придержать поступление излишних объемов нефти на рынок и одновременно заставить нефтеимпортирующие страны откачать из своих коммерческих запасов максимально возможный объем нефти. Объем коммерческих запасов нефти в странах-импортерах в 1999 г. был снижен на 70 млн. т., половина из этих объемов была снижена в четвертом квартале.

По установившейся практике поставка нефти на мировой рынок обеспечивается в основном за счет добычи ее из месторождений и откачки из коммерческих запасов. Традиционно спрос на нефть в течение года удовлетворяется из обоих источников. Коммерческие запасы обычно пополняются весной и летом, когда цены на нефть ниже, чем в осенне-зимний период, а осенью и зимой идет откачка из коммерческих запасов, что позволяет нефтеимпортирующим странам и в весенне-зимний период поддерживать цены на нефть на более низком уровне.

Чтобы лишить нефтеимпортирующие страны этого мощного рычага по регулированию цен, страны - члены ОПЕК на конференции 23 марта 1999 г. одобрили новый механизм, позволяющий предотвратить возможность пополнения коммерческих запасов в странах-импортерах в соответствии с принятой ими практикой.

Принятый новый механизм регулирования цен позволяет успешно решить по крайней мере две задачи:

- коммерческие запасы не могут пополняться в прежних объемах, так как при установленном более высоком коридоре цен на нефть у нефтяных компаний нет заинтересованности в их пополнении;
- все страны ОПЕК, принявшие этот коридор цен, превращаются в «замыкающих производителей нефти», которые по взаимному согласованию (в зависимости от конъюнктуры рынка) повышают или снижают уровень добычи нефти.

В связи с тем, что около 80% мировых запасов нефти сосредоточено в странах - членах ОПЕК и что зависимость стран-импортеров от поставки нефти из этих стран будет усиливаться представляется, что новый механизм регулирования мировых цен на нефть позволит удержать их на ближайшую перспективу в пределах существующего ценового коридора.

Развитие мировой нефтяной промышленности за последние десятилетия XX в. характеризуется значительными переменами в ее структуре, происходящими в основном под воздействием возрастающих трудностей по открытию новых запасов для возмещения текущих объемов добычи нефти, концентрации основных мировых запасов нефти в руках небольшой группы принадлежащих отдельным государствам нефтяных компаний и распространением новых технологий в развивающиеся страны.

В XX в. была открыта большая часть крупных месторождений с низкими издержками производства, запасы нефти в большинстве из них в значительной

степени были истощены. В настоящее время более 80% объема мировой добычи нефти осуществляется из месторождений, открытых до 1973 года.

Это обусловлено тем, что за последние десятилетия непрерывно растет количество открываемых месторождений с небольшими запасами нефти и снижением количества открываемых крупных месторождений нефти. Тем не менее при снижении объемов нефти новых месторождений обеспеченность запасами за последние несколько лет сохраняется на постоянном уровне и мировые запасы нефти продолжают расти.

Это свидетельствует о том, что в нефтяной промышленности осуществляется более успешное наращивание запасов в находящихся в эксплуатации месторождениях за счет совершенствования методов их разработки, включая внедрение новых методов повышения нефтеотдачи продуктивных пластов. Несмотря на огромные возможности технического прогресса в области разведки и разработки нефтяных месторождений, общая тенденция удорожания добычи нефти сохранится из-за возрастающего объема работ в труднодоступных регионах с высокими издержками производства.

Определяющим фактором и важнейшим условием развитие нефтяной промышленности в мире, является то, что основные запасы нефти находятся под контролем государственных нефтяных компаний. В настоящее время 20 крупнейших государственных нефтяных компаний контролируют 87% мировых доказанных запасов нефти. Нефтяным ТНК промышленно развитых стран принадлежит лишь небольшая доля мировых запасов нефти.

Таким образом, на мировом рынке нефти складывается ситуация, когда ряд нефтедобывающих стран с национализированной нефтяной промышленностью ставят вопрос о приобретении современной технологии и опыта вместо передачи контроля за разработкой своих ресурсов иностранным компаниям. Для решения этой задачи в широких масштабах ведется подготовка инженеро-нефтяников в Университетах западных стран. В перспективе представляется, что разработка основных мировых запасов нефти будет осуществляться государственными нефтяными компаниями, а нефтяные ТНК все в большей степени будут выступать в качестве сервисных компаний.

14.3. Рынок газовой промышленности

Мировой рынок газовой промышленности характеризуется повышением роли и значения природного газа в энергобалансе практически всех регионов мира, включая Россию, - это устойчивая тенденция. За последние 20 лет доля природного газа в мировом балансе первичных энергоресурсов увеличилась. По имеющимся прогнозам, к середине XXI века удельный вес природного газа в энергобалансе мира может составить 30 %.

Интенсивное развитие газовой промышленности объясняется резко возросшими ресурсами природного газа и значением его высоких потребительских, экономических и технологических свойств. Весьма важно и то, что природный газ является наиболее чистым топливом и самым дешевым энергоносителем.

Газотранспортная система России (Единая система газоснабжения - ЕСГ) включает более 150 тыс.км магистральных газопроводов (с учетом изолированных газовых компаний), 693 компрессорных цехов мощностью 41,7 млн. кВт, 22 объекта подземного хранения газа. Российский газ закачивается как на территории России, так и в хранилища Латвии, Украины, Германии других стран.

Протяженность газораспределительных сетей составляет 359 тыс.км, что вдвое выше протяженности магистральных газопроводов. Это крайне низкое соотношение является следствием удаленности добывающих районов от потребителей и низким уровнем газификации природным газом (в городах - 53%, в сельской местности - 19%).

Разведанные запасы газа в России составляют 46,9 трлн. м³, из них в разработке находятся свыше 46%, а свободного газа составляет около 51%. Абсолютная величина разведанных запасов снижается вследствие превышения отборов над приростом запасов.

Большая часть разведанных, но не введенных в разработку месторождений, размещена в Западной Сибири (89,4%). Это, прежде всего, уникальные по запасам месторождения полуострова Ямал и Заполярное месторождение, менее крупные и конденсатсодержащие залежи глубокого залегания в Надым-Пуртазовском районе, а также крупнейшие месторождения в шельфах Баренцева, Охотского и Карского морей. В Восточной Сибири на Дальнем Востоке разведано свыше 2,7 трлн.м³ запасов газа, из которых разрабатывается лишь 7,4%.

Из неразведанных морских ресурсов газа - 42,3% размещены в шельфах северных морей. Из неразведанных ресурсов суши около 43% приходится на Восточную Сибирь и Дальний Восток, 47% на северные районы Западной Сибири. В Европейской зоне основные приросты прогнозируются в Прикаспии, где газ характеризуется высоким содержанием сероводорода и углекислоты.

В целом по отрасли добыча газа на действующих месторождениях по экспертным оценкам к 2020 г. составит около 170 млрд.м³. Свыше 76% добычи свободного газа приходится на новые месторождения Надым-Пуртазовского района, шельфа Баренцева моря, п-ва Ямал, Непско-Ботуобинского района республики Саха, Иркутской области и шельфов Сахалинской области. Региональное значение имеет программа освоения мелких, низкодебитных месторождений и залежей, особенно в экономически развитых европейских районах.

Газовый сектор в структуре топливно-энергетического комплекса страны в целом характеризуется хорошей ресурсной базой, удобством использования и экологической чистотой. Все это создает благоприятные условия для наращивания потребления газа в жилищном хозяйстве, торговле, сфере услуг, промышленности и на транспорте.

Если в начале XX в. в структуре потребления ПЭР доля природного газа составила всего 1,4%, то уже к 1940 г. она составила 4,6%. В физических объемах потребление газа за этот период выросло с 7,5 млрд. м в 1900 г. до 85 в 1940 г., или в 11,3 раза.

В последующие три десятилетия (1940-1970 гг.) ежегодные темпы прироста потребления газа составили в среднем 8-9%, а в дальнейшем за 1970-2000

гг. хотя темпы прироста потребления газа в целом снизились до 3%, но они всё ещё оставались выше прироста потребления нефти и угля.

Природный газ занимает в настоящее время особое место в структуре мировой энергетики и он относится к группе наиболее широко используемых энергоносителей и к наиболее экологически чистым ресурсам энергии. Самая высокая доля газа в структуре потребления ПЭР достигнута в странах СНГ - 53,2%, и этот уровень в ближайшем будущем не претерпит особых изменений.

Наиболее быстрыми темпами растет потребление газа для выработки электроэнергии в странах ОЭСР и в ряде развивающихся стран. В Великобритании доля газа, сжигаемого для выработки электроэнергии составляет примерно 44% объема газа, сжигаемого на всех ТЭС Европейского союза. Однако такой объем потребления газа в электроэнергетике страны заставил английское правительство принять ряд мер, вплоть до запрещения строительства новых электростанций на газовом топливе. Эти меры направлены прежде всего на защиту угольной промышленности с целью замедления темпов падения ее доли в структуре потребления энергоресурсов.

Аналогичные меры предпринимаются и со стороны правительства Германии. На тепловых электростанциях этой страны в настоящее время сжигается до 28% всего угля, потребляемого на всех ТЭС Европейского союза, в то время как газа - только 18%.

В отличие от Великобритании и Германии на долю Франции приходится 46% электроэнергии, вырабатываемой на атомных электростанциях ЕС. Так как экономика Франции почти полностью зависит от импорта газа, из соображений «безопасности» и «национальных интересов» страны проблема использования газа в электроэнергетике не стоит так остро.

Несмотря на все это, привлекательность использования природного газа в электроэнергетике сохраняется, и она связана прежде всего с наметившейся тенденцией снижения цен на газ по отношению к другим альтернативным конкурирующим видам топлива, а также с непрерывным повышением КПД газовых турбин. В настоящее время в США более 70% электроэнергии вырабатывается на станциях, работающих на угле, в странах ЕС - до 60%.

В отличие от промышленно развитых стран в Российской Федерации доля угля в производстве электроэнергии составляет около 30%, а доля газа доходит до 60%. Поэтому перед электроэнергетиками страны стоит задача постепенного наращивания использования на ТЭС угля, запасы которого на порядок выше по сравнению с запасами газа.

Возможность осуществления такой программы вполне реальна, поскольку, несмотря на ухудшающиеся характеристики сжигаемого в России твердого топлива, отечественное котлостроение создало целый ряд агрегатов, которые по таким показателям, как рабочие параметры и единичные мощности, не уступают лучшим зарубежным образцам.

На быстрое наращивание потребления и соответственно рост добычи газа определенные ограничения также накладывает и обеспеченность запасами этого ценнейшего энергетического ресурса. Доказанные запасы газа в мире в

целом оцениваются в объеме 150 трлн. м³ при его добыче в среднем за год 2,4-2,5 трлн. м³, обеспеченность запасами составит примерно 60-65 лет.

Несмотря на широкое распространение газа на земном шаре, основные его запасы сосредоточены в странах СНГ и на Ближнем Востоке. На эти регионы приходится более 70% доказанных запасов, более половины из которых приходится на страны СНГ. На остальные регионы мира приходится не более 30% запасов, в том числе на страны АТР около 7%, США и Канаду - 4,3 и Западную Европу - 3%. Как и запасы газа, наибольшие объемы добычи газа приходятся на Северную Америку (США и Канада), СНГ, Западную Европу, Ближний Восток и АТР. Основными импортерами газа являются европейские страны и страны АТР (Япония, Южная Корея и Тайвань), основными экспортерами газа - СНГ (в основном Россия) и ряд стран Африки.

Межрегиональная торговля газом осуществляется исходя из размещения центров потребления и добычи природного газа. Растущие потребности западноевропейских стран в основном удовлетворяются за счет поставок газа из России, Алжира и Ливии, а также за счет поставок некоторого объема сжиженного природного газа (СПГ) из стран Ближнего Востока, Нигерии и Тринидада.

Несмотря на то, что на Ближнем Востоке сосредоточены большие запасы природного газа (35% мировых запасов), однако на его долю приходится только 8,2% мировой добычи. Это связано с тем, что этот регион удален от основных центров потребления газа и пока осуществляет экспорт газа в небольших объемах в виде СПГ. В перспективе по мере роста потребления газа в основных центрах его потребления страны Ближнего Востока могут стать крупными экспортерами газа.

14.4. Рынок угольной промышленности

Угольная промышленность, являясь старейшей отраслью мирового топливно-энергетического комплекса, способствует индустриализации многих промышленных развитых стран мира. В течение XX в. эта отрасль промышленности развивалась крайне неравномерно, сохраняя до 50-х гг. ведущее место в топливно-энергетическом балансе мира. Резкие подъемы добычи угля приходились в основном на послевоенные периоды, в промежутках между войнами добыча снижалась.

В начале второй половины XX столетия под влиянием научно-технического прогресса во всех сферах мирового хозяйства с развитием автомобильного транспорта, авиации, новых технологий в промышленности, коммунально-бытовом секторе, сельском хозяйстве и самой энергетике произошло активное вытеснение угля нефтью и газом из многих секторов потребления. Но уже в 70-е гг. после резкого скачка цен на нефть и значительных преобразований угольная промышленность начала развиваться.

Одним из основных факторов развития угольной промышленности является обеспеченность громадными запасами. В целом, твердое топливо в ресурсах минерального топлива мира составляет более 70%, и обеспеченность добычи составляет сотни лет, в то время как по нефти и газу эта обеспеченность составляет только десятки лет. Более 96% запасов угля сосредоточены в 10 стра-

нах (Россия, США, Китай, Австралия, Канада, Германия, ЮАР, Великобритания, Польша и Индия).

Осуществление политики энергосбережения и диверсификации энергоснабжения привело за последние 20 лет к повышению добычи и потребления угля. Усиление позиций угля в мировом топливном хозяйстве значительно сказалось на оживлении мировой торговли этим товаром. Так, мировая торговля углем за последние 20 лет XX столетия увеличилась с 261,5 млн. тонн до 550 млн. тонн. Здесь лидирующие позиции в мире занимают США, Австралия, ЮАР; возрастает роль Китая, Индонезии, Венесуэлы и Колумбии.

Опыт крупных экспортеров угля представляет интерес для расширения продажи углей России на внешнем рынке и пополнения валютных поступлений в бюджет. Будущее развитие угольной промышленности мира будет связано с расширением его использования в теплоэнергетике в результате того, что цены угля примерно в 2,5 раза ниже цены эквивалентного по теплосодержанию количества нефти и в 1,3 раза ниже, чем газа.

Вместе с тем в России газ дешевле угля, что сдерживает расширение его использования в электроэнергетике. За последние 20 лет XX века, как отмечают эксперты, вдвое сократилось содержание серы в угле, а зольность снизилась почти на 30%. Специалисты угольной промышленности связывают возможности дальнейшего улучшения перспектив экспорта с разработкой экологически приемлемых технологий его использования. Поставки угля на мировой рынок могут осуществляться одновременно с передачей таких прогрессивных технологий.

Общий рост энергопотребления в народном хозяйстве страны в условиях экономического развития и роста ВВП даже при сохраняющейся роли нефти и газа в энергетическом балансе требует роста добычи угля. Существуют два направления развития энергетической стратегии.

Первое направление, когда весь необходимый прирост энергопотребления неуглеводородных энергоносителей будет осуществлен за счет угля, а производство энергии атомными и гидроэлектростанциями по абсолютной величине останется на прежнем уровне. Второе направление в стратегии развития энергетического баланса ориентировано на производство электроэнергии атомными станциями и роль ядерной энергии в энергетическом балансе.

При "угольной" ориентации энергетической стратегии добыча угля в пересчете на каменный уголь может быть доведена в 2030 г. до 375-490 млн. т. При "ядерной" ориентации энергетической стратегии потребность в угле будет несколько меньше и составит в 2030 г. примерно 335-435 млн. т. При любых вариантах энергетической стратегии России на первые десятилетия XXI в. потребность в угле будет возрастать.

При «угольной» ориентации энергетической стратегии на весь период до 2030 г. производство электроэнергии атомными станциями сохранится на уровне 110-120 млрд. кВтч. При "ядерной" ориентации энергетической стратегии и "мягких" ограничениях на добычу нефти производство электроэнергии этими станциями составит в 2030 г. 134-152 млрд. кВтч, а при "жестких" ограничени-

ях на добычу нефти производство электроэнергии атомными станциями составит в 2030 г. 213-250 млрд. кВтч.

Известно, что в настоящее время выработка электроэнергии атомными электростанциями составляет 13% от общего объема выработки электроэнергии в стране. Программа правительства провозглашает, что к 2030 г. возможно увеличение в балансе электроэнергопроизводства доли электроэнергии, вырабатываемой ядерными источниками, до 20-30%.

Следует иметь в виду, что сохранение и развитие атомной энергетики - это не только необходимая мера для сбалансированного развития энергетики, но и путь к сохранению уникальных научных и технологических достижений в ряде секторов экономики, сохранения выдающихся научных и инженерных кадров, работающих в этой отрасли. Утрата этих достижений, потеря научных и инженерных кадров нанесет непоправимый ущерб процессу перехода российской экономики на технологический уровень XXI в.

Наиболее высокие темпы добычи угля и расширение экспорта можно ожидать в странах с богатыми природными ресурсами и невысокими издержками добычи, так же как США, КНР, Австралия, Индия, Канада, Индонезия, Колумбия и ряд других стран.

Одним из основных преимуществ угля перед другими видами энергетического сырья является широкие возможности его транспортировки. Каменный уголь в отличие от нефти и газа можно транспортировать без особого ущерба для окружающей среды водным, железнодорожным и автомобильным транспортом. Политическая и экономическая нестабильность делают Россию ненадежным поставщиком угля на рынке этого сырьевого товара. Страна не обладает развитой транспортной инфраструктурой (особенно не хватает морских портов), необходимой для значительного увеличения экспорта.

Для подъема добычи в нашей стране необходимо быстро вводить новые мощности по подземной и особенно открытой добыче угля, широко использовать уголь на ТЭС, оснащать отрасль высокопроизводительным и надежным горным и транспортным оборудованием, усилить НИОКР в области разработки технологии сжигания «чистого угля», в результате чего будет уменьшено загрязнение окружающей среды.

Для стабилизации положения в угольной промышленности и усиления ее роли в топливно-энергетическом балансе потребуются привлечение иностранного капитала и технологий в области строительства обогатительных фабрик, переориентации оборонных машиностроительных мощностей, производства оборудования для угледобычи, сооружения портов и судов для расширения экспорта угля. Планируется, что в России доля угля в производстве топливно-энергетических ресурсов увеличится до 25%.

Глава 15. РЫНОК МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

15.1. Динамика развитие рынка металлургической отрасли

Металлургия как базовая отрасль материального производства начала активно развиваться в начале XX в. в результате сложных и довольно болезненных процессов, вызванных глубокой структурной перестройкой мирового хозяйства. Затем с ростом наукоемких отраслей (информатика, биотехнология, электроника, авиакосмический комплекс, производство новых материалов), нематериального производства и услуг (наука, здравоохранение, образование, финансы, банковская сфера) существенно сократились абсолютная и относительная потребность в металлопродукции массового производства.

Во второй половине XX в. стала повышаться роль ресурсосбережения, и в частности металлосбережения, которое превратилось в один из базовых принципов хозяйственной практики всех стран. Всё это сказалось на потреблении металлопродукции и на экономическом состоянии металлургического комплекса в целом. Объем выплавки стали, который еще недавно рассматривался как важнейшая характеристика уровня развития производительных сил, сегодня в определенной степени утратил свое значение, хотя металлы, в первую очередь черные, по-прежнему являются важнейшим народно-хозяйственным ресурсом и, безусловно, сохранят свою роль в обозримой перспективе.

В первой половине XX в. развитие металлургии определялось ростом потребностей хозяйства в металлах и сопровождалось экстенсивным наращиванием производственных мощностей и выпуска металлопродукции. По некоторым оценкам, за четыре тысячи лет развития металлургии в мире было произведено всего более 11 млрд. т черных Металлов. Из этого количества более 80% приходится на первые 70 лет XX века.

Последнюю четверть прошедшего столетия можно рассматривать как начало определенного переломного этапа в развитии мировой черной металлургии. Циклические и структурные кризисы 70-80-х гг. подчеркнули явные слабости металлургического производства, связанные с монополистической концентрацией мощностей, высокой капиталоемкостью и энергоемкостью металлургического цикла, ростом производственных затрат и экологических загрязнений.

Первым сигналом предстоящих кризисных потрясений явилось сокращение производства в начале 70-х гг. XX в., когда снижение спроса на металлопродукцию вступило в противоречие с наращиванием производственных мощностей на основе чрезмерно оптимистических прогнозов металлопотребления предыдущих лет. В результате к началу 80-х гг. мировая металлургия подошла с огромным грузом «перенакопленного» основного капитала.

Развитие металлосберегающих технологий в экономике в конце 70-х гг. способствовало резкому изменению динамики среднемирового потребления стали на душу населения. В большинстве развитых стран наметилась тенденция снижения показателя сталеёмкости общественного производства, характеризующееся как отношение видимого потребления стали на единицу ВВП. В начале 80-х гг. черная металлургия ведущих стран значительно снизила темпы в развитии.

На этом фоне экономическое положение цветной металлургии выглядит гораздо убедительнее, и динамика роста потребления большинства цветных металлов в настоящее время существенно выше, чем черных металлов. Как правило, производство цветных металлов более компактно в силу природно-ресурсных факторов и имеет более благоприятные затратно-ценовые соотношения. При этом товарный ассортимент отрасли отличается огромным разнообразием высоколиквидных материалов многофункционального назначения. И наконец, многие виды продукции предназначены для наукоемких и оборонных отраслей и имеют стратегическое значение, что во многом объясняет повышенное внимание к цветной металлургии в ведущих странах.

Кульминацией отраслевых трудностей черной металлургии стал кризис в начале 1980 годов XX века. В результате этого кризиса производство стали в США упало до уровня 40-х гг., загрузка производственных мощностей в большинстве развитых стран снизилась до 50-60%, бездействовали мощности по производству около 300 млн. т. стали, занятость упала более чем вдвое. В США общие потери от кризиса и депрессии в первой половине 80-х гг. составили более 12 млрд. долл.

Мировое производство продукции металлургической отрасли и прежде всего стали в последнее время ежегодно растет. Лидирует в этом процессе Китай, который по мнению председателя совета директоров нового металлургического завода "Баостил" госпожи Се Цихуа в состоянии, с учетом своего потребления, обеспечить полмира китайской сталью.

Следует отметить, что растет и спрос на продукцию металлургической отрасли. Расширение спроса на металлопродукцию и прежде всего сталь повлекло за собой повышение цен на металл не только на международном уровне, но и на внутреннем рынке, поскольку мы оказались интегрированными в международную металлургическую систему. Россия сегодня экспортирует 50 % производимого металла, а по некоторым видам металлопродукции (например, алюминию) более 85%. В результате этого ситуация сложилась таким образом, что экспортонаправленные предприятия получили очень большую прибыль.

Ситуация с Китаем, с международным уровнем потребления стали, а также с ценами привела к тому, что производство кокса и чугуна снизилось. И выход из этого положения, по мнению экспертов является наращивание внутреннего потребления стали. Сегодня в России потребление стали, наращивается в пределах 12 %. Еще не восстановлено производство машиностроительных предприятий, слабо развито строительство, в том числе дорожное. К примеру, за последние 25 лет США использовали в дорожном строительстве 50 млн. т. металла, у нас использовано всего 1,5 млн. т.

Принимаемые меры по улучшению жизни населения, повышению обороноспособности, улучшению экономических показателей, в том числе удвоению роста ВВП, несомненно, приведут к значительному росту потребления металла внутри государства. Аналогичная работа ведется на постсоветском пространстве - в странах СНГ. Все это предопределяет резкое увеличение потребления стали на этих территориях.

15.2. Государственное регулирование металлургического сектора

Важнейшим фактором, способствующим преодолению кризисных явлений в отрасли является относительная стабилизация развития мировой экономики, которая, несмотря на все сложности вступила в стадию устойчивого экономического роста.

В новой экономике металлургия частично утратила свою структурообразующую роль и выполняет функцию одного из звеньев современной системы металлообеспечения. При этом металлургия в качестве поставщика основных конструкционных материалов сумела гибко адаптировать производство к изменениям спроса на всех уровнях, постоянно предлагая новые, более совершенные металлопродукты.

Основными направлениями рационализации производства явились преодоление диспропорций между спросом и предложением путем:

- ликвидации «избыточных» мощностей;
- модернизации и реконструкции производственного аппарата;
- консолидации корпоративного бизнеса и интеграции производственных мощностей;
- диверсификации производства и повышении жизнеспособности компаний вследствие рациональной протекционистской политики государства.

Долгое время мировая металлургия шла по пути создания заводо-гигантов и только в конце XX в. начали появляться заводы малой металлургии. Мини-заводы представляют собой автоматизированные специализированные предприятия, ориентированные на одну-две операции из всего производственного цикла в отрасли. Мощности мини-заводов, как правило, от 150 тыс. т до 1-1,5 млн. т проката в год. Сооружение и освоение мощностей такого предприятия занимает всего 1,5-2 года. Их рентабельность выше, чем у комбинатов полного цикла.

Получая полуфабрикаты от других производителей, мини-заводы специализируются на производстве конечного более дорогого продукта. Эти предприятия в сочетании с сетью обслуживающих сервис-центров способствуют росту эффективности системы металлообеспечения в условиях растущей дробности заказов и рассредоточения металлопотребителей. В США начиная с 70-х гг. весь прирост новых мощностей осуществлялся исключительно за счет строительства мини-заводов, которые сегодня обеспечивают не менее 40% внутреннего металлопотребления.

Развитие металлургического комплекса в большинстве стран с развитой рыночной экономикой неизменно пользуется государственной поддержкой в рамках принятой промышленной политики. Поддержка государства носит, как правило, косвенный характер и основана на использовании элементов налоговой, амортизационной и кредитной политики. Вместе с тем усилилась и ограничительная сторона регулирования, проводимого корпорациями при поддержке государства и межгосударственных органов с целью ликвидации избыточных мощностей, убыточных корпораций, лимитирования, квотирования выпуска и регулирования цен на металлопродукцию.

В период либерализации внешней торговли и усиления международного разделения труда одним из главных направлений государственного регулирования стало повышение роли более экономически рентабельного наукоемкого сектора и ограничение роста ресурсоемких, экологически нестабильных производств. Это способствовало выбору новых направлений приложения капитала и развитию в составе металлургических корпораций производства товаров - заменителей металлов (субститутов), а также производства наукоемкой продукции, т.е. прогрессивных материалов и оборудования для электроники, авиакосмической техники, информатики, атомной энергетики и т. д.

Главной проблемой мировой черной металлургии, которая сохраняет свою остроту на протяжении последних 25 лет, является колоссальный переизбыток (по оценкам, от 100 до 330 млн. т. по выплавке стали) производственных мощностей, что приводит к перепроизводству и затовариванию рынков. Отсюда необходимость усиления государственного регулирования цен и протекционистских барьеров.

Для решения этих проблем в США и государствах ЕС неоднократно проводилась в рамках программ по рационализации производства крупномасштабная ликвидация избыточных и морально устаревших мощностей. Однако параллельное наращивание мощностей в развивающихся странах с лихвой перекрывало эти потери. В начале 90-х гг. ситуация еще больше обострилась в связи с выходом на мировой рынок металлургии стран СНГ и Восточной Европы. В настоящее время возраст примерно 60% всех агрегатов мировой черной металлургии превышает 25 лет.

Основными инициаторами решения проблемы ликвидации избыточных мощностей являются представители ведущих промышленно развитых стран. Реальное обсуждение этих вопросов состоялось в сентябре 2001 г. на заседании Комитета по стали ОЭСР в Париже. Представители западных стран, считая, что основную остроту вызывает приток дешевого (по причине госсубсидий и низких затрат на экологию) металла из стран Восточной Европы и СНГ, предложили закрыть излишние мощности в странах с так называемой переходной экономикой.

В свою очередь представители России предложили вариант закрытия, прежде всего, очередь убыточных мощностей, большая часть которых находится в США, Японии, Корее, что не нашло поддержки среди представителей ведущих западных стран. В качестве компромисса было решено, что страны должны сами определить неэффективные мощности и механизм их ликвидации, поскольку это связано с привлечением немалых финансовых средств и решением сложных социальных проблем. Представители российской металлургии предложили для этих целей создавать специальные национальные и международные фонды.

Решение проблемы перепроизводства стали в рамках ОЭСР представляется вполне реальным, но достаточно сложным, длительным и потребует детального анализа условий металлургического производства конкретных стран, рыночные интересы которых различаются, весьма существенно.

В мировом металлургическом сообществе обсуждаются идеи о проведении совместного мониторинга рынка черных металлов и общих балансов их потребления, а также создания единого международного органа для выдачи разрешений на увеличение производства стали. Для России, кроме технико-экономических аспектов, по-видимому, исключительно важную роль будут играть вопросы социальной стабильности в регионах.

Система регулирования внешнеторговых отношений, сложившаяся в последние десятилетия и активно используемая в международной практике, получила название «нового протекционизма». Эта система применяется в сочетании с традиционными таможенно-тарифными торговыми ограничениями. Особенностью этой системы является широкое использование различных нетарифных барьеров:

- «добровольные» ограничения поставок с выделением квот;
- меры против «несправедливой» конкуренции;
- введение минимальных импортных цен, антидемпинговых процедур и т.д.

Как правило, нетарифными барьерами считаются те средства регулирования, которые дискриминируют зарубежных партнеров и направлены на ограждение отечественных отраслей и корпораций от иностранной конкуренции, создание для национального капитала привилегированных условий. По некоторым оценкам, в начале 90-х гг. около 80% совокупного импорта продукции из черных металлов ведущих стран осуществлялось в условиях действия различных систем ценорегулирования и ограничивалось количественными квотами на «добровольной» основе.

15.3. Тенденции развития металлургического комплекса России

Основной задачей развития металлургического комплекса России на перспективу является приоритетное удовлетворение возрастающего спроса на высоко конкурентную металлопродукцию на внутреннем рынке при одновременном расширении поставок российской металлопродукции на мировые товарные рынки и снижении объемов её импорта.

Реализация этой задачи предполагает создание условий для устойчивого развития металлопотребляющих отраслей, повышение качества и расширение сортамента металлопродукции, соблюдение условий поставки и надежное обеспечение производства металлов сырьевыми ресурсами.

Важнейшими внутриотраслевыми факторами, сдерживающими развитие отрасли, являются:

- высокий износ основных фондов;
- низкая конкурентоспособность некоторых видов металлопродукции на мировом рынке;
- низкая экологичность применяемых технологических схем, предопределяющих высокие затраты на охрану окружающей среды в местах расположения предприятий;
- отставание в развитии сырьевой базы по ряду металлов (хром, марганец, титан, цирконий, бокситы, свинец, цинк);

- необходимость трудоустройства высвобождаемых при модернизации предприятий работников.

Повышение конкурентоспособности металлопродукции в условиях высоких темпов роста масштабов производства обуславливает необходимость роста производительности труда и высвобождения излишних работников. Учитывая градообразующий характер большинства предприятий металлургической промышленности, проблема трудоустройства работников становится чрезвычайно острой и трудноразрешимой.

Внешние общеэкономические факторы, сдерживающие развитие отрасли, связаны:

- прежде всего, с недостаточной емкостью внутреннего рынка;
- малоэффективной кредитно-финансовой системой и ограниченностью финансовых ресурсов для инвестиций;
- ростом затрат на продукцию и услуги отраслей – естественных монополистов;
- увеличением стоимости строительно-монтажных работ и оборудования;
- достаточно жесткими «правилами игры» на мировом рынке металлопродукции и в связи с этим ограничительными мерами поставок на него российской металлопродукции.

Одной из острых проблем является вытеснение отечественного машиностроения при осуществлении реконструкции предприятий многих сфер экономики России. Модернизация предприятий осуществляется с привлечением зарубежной техники. В рамках контрактов с поставкой оборудования в кредит завозится крупнотоннажное оборудование, конкурентоспособные аналоги которого выпускаются (или могут выпускаться) российскими заводами.

Направления и тенденции развития предприятий металлургического комплекса в средне- и долгосрочной перспективе учитывают необходимость решения вышеназванных проблем. Этому способствует усиливающаяся в последние годы интеграция предприятий как внутри металлургического комплекса, так и с предприятиями – смежниками.

Расширение спроса на продукцию металлургического комплекса во многом зависит от:

- проведения ремонтно-восстановительных работ и технического перевооружения основных фондов практически всех отраслей экономики;
- освоения новых месторождений нефтегазового комплекса и строительства новых трубопроводов;
- обновления парка подвижного состава на железнодорожном транспорте и оживления в сфере сельскохозяйственного машиностроения;
- импортозамещения ряда видов машин и оборудования и расширения спроса со стороны отраслей оборонного комплекса.

Важным фактором, влияющим на спрос на металлопродукцию, является обострение проблем ремонта жилой площади, реконструкции зданий и расконсервации объектов. В настоящее время, по разным оценкам, ремонтируется примерно лишь 10% жилой площади, нуждающейся в неотложном ремонте. В стране реализуются различные государственные программы Коммунальное и

Жилищное строительство, осуществляются программы реконструкции и модернизации жилых, офисных и крупных административных помещений.

Рост емкости внутреннего рынка металлопродукции во многом зависит от ускорения темпов роста производства в машиностроении и металлообработке. Доля готового проката, поставляемого на внутренний рынок, составляет примерно половину от общего объема его производства.

Крупной сферой потребления основных цветных металлов является строительство, где объем потребления полуфабрикатов цветных металлов (в пересчете на металл) составляет из алюминия первичного более 20% от общего объема потребления, цинка около 15%, меди рафинированной и олова, включая вторичное – 13,5%, свинца, включая вторичный – около 5,6% и никеля – 3,4%. В ближайшие годы прогнозируется увеличение спроса на продукцию из цветных металлов со среднегодовым темпом 7-9%.

Перспективными секторами этого рынка можно считать:

- рынок алюминиевой упаковки, особенно банок. Несмотря на конкуренцию европейских производителей, потенциал этого сектора рынка еще значителен. В России в настоящее время на душу населения потребляется 7-9 банок в год, в то время как в странах ЕС и США – от 80 до 400 банок;

- производство проволоки. Учитывая намечающуюся модернизацию энергетической отрасли, в ближайшие годы прогнозируется значительный рост спроса на проволоку;

- производство алюминиевых строительных профилей и изделий для оформления интерьеров;

- производство окрашенной и тефлонированной посуды.

Развитие спроса автомобильного сектора прогнозировать сложно, однако в связи с высоким ростом цен на бензин стала проявляться тенденция более широкого использования при производстве автомобилей различных сплавов алюминия, облегчающих конструкцию.

Наибольший спрос ожидается со стороны предприятий электротехнической промышленности, потребляющей более 60% меди для производства кабельной продукции и используемой ее потребителями в виде комплектующих изделий в электротехнике, приборостроении и энергомашиностроении.

Увеличение спроса на кабели и провода с медными жилами связано в значительной степени с созданием новых систем связи и коммуникаций. Ранее эта отрасль была недостаточно развита, в настоящее время темпы ее развития достаточно высоки. В будущем производство таких кабелей и проводов стабилизируется, поскольку будут развиваться волоконно-оптические системы связи.

В электроэнергетике увеличение спроса на медесодержащую продукцию будет связано с созданием и внедрением энергетического оборудования с высокими технико-экономическими и экологическими параметрами. Это может быть, в частности, создание энергосберегающих экологически чистых источников света и светотехнического оборудования, защитных устройств, электроприводов для промышленной продукции и товаров длительного пользования.

Увеличение спроса на никель обусловлено, прежде всего, ростом производства легированных сталей и прокатной продукции такими традиционными

потребителями как атомная энергетика, аэрокосмическая промышленность, военно-промышленный комплекс, а также машиностроение (тяжелое, энергетическое, транспортное и др.), а также расширение объемов производства медицинского оборудования и бытовой техники.

Увеличение спроса на цинк обусловлено ростом производства оцинкованного листа, основными потребителями которого являются строительство (45% от общего потребления оцинкованного листа), автомобильная промышленность (25%), общее машиностроение (11%), тара и упаковка (9%). Другой, не менее важной областью применения цинкосодержащей продукции, является автомобилестроение, поскольку для производства одного автомобиля используется в среднем 10,2 кг цинка.

В процессе рыночных реформ металлургический комплекс России столкнулся с общими для экономики проблемами, создающими неблагоприятный фон для развития отраслей. При этом существенную роль играют также специфические особенности металлургического производства.

Круг проблем, стоящих перед металлургией, условно можно сгруппировать по трем основным направлениям:

- ресурсные, связанные с долгосрочными тенденциями развития, а также ростом цен на основные производственные ресурсы (сырье, топливо и энергию, заработную плату) и услуги (например, транспортные);
- сбытовые, возникшие в результате дезинтеграции единого экономического пространства бывшего Союза и общего макроэкономического спада;
- технологические, связанные с состоянием производственного аппарата.

Негативное влияние этих проблем усиливается вследствие дефицита инвестиционных ресурсов, необходимых для их решения. Модернизация российских предприятий осуществляется почти полностью за счет самофинансирования - более 95% средств зарабатывают сами предприятия. Доля иностранных кредитов не превышает 3%. Снижение рентабельности предприятий в связи с постоянным ростом цен и тарифов на сырье, топливо, энергию и железнодорожный транспорт, нестабильность мировых цен на металлопродукцию существенно снижают финансовые ресурсы модернизации.

Первая группа проблем связана с ростом цен на основные материальные ресурсы и транспортные перевозки. При этом если черная металлургия после распада Союза в основном сохранила свою сырьевую базу (проблемы вызывает, пожалуй, снабжение марганцем и хромом), то цветная металлургия потеряла многие важнейшие месторождения в Казахстане, Грузии, Средней Азии. В среднем влияние материального фактора на формирование цен на металлопродукцию составляет не менее 70%. Как одна из самых энергоемких отраслей, металлургия (особенно цветная) весьма болезненно реагирует на колебания цен на энергоресурсы. В условиях России исключительно важную роль играет также транспортная составляющая издержек. Так, среднее расстояние железнодорожных перевозок для обеспечения производителей сырьем и топливом и доставки продукции потребителям в пересчете на 1 т. составляет 5,5-6 тыс. км., что значительно превышает показатели для других стран. Существенный вклад вносит

многопередельный характер металлургического производства, а также внутриотраслевая кооперация материальных потоков.

Чрезмерное стремление к самостоятельности предприятий и даже отдельных переделов, слабо увязанное с общепромышленными задачами, привело к диспропорциям в развитии металлургии как единого народно-хозяйственного комплекса. Непродуманная раздельная приватизация технологически связанных и кооперированных производств привела к фактической остановке многих заводов качественней металлургии, что может в перспективе грозить потерей продукции для наукоемкого комплекса экономики.

В этих условиях основным фактором экономического выживания российской металлургии является экспорт металлопродукции, по масштабам которого Россия в настоящее время занимает одно из первых мест в мире. На экспорт отправляется около 60% черных металлов, не менее 70% олова и цинка, около 80% алюминия, никеля, меди и до 90% титана.

Решающую роль в этом прорыве на мировые рынки сыграло наличие неплохой сырьевой базы, квалифицированной рабочей силы, высокого уровня концентрации производственных мощностей и отраслевой науки. Однако нельзя не признать, что экспортная ориентация металлургии в значительной степени является вынужденной и связана с резким падением внутреннего спроса, на который приходилось не более 1/3 производства.

Кроме того, вследствие чрезмерной экспортной ориентации российские предприятия весьма зависимы от мировой конъюнктуры и мировых цен на металлы. При этом основную долю поставок из России на мировой рынок составляют чугун, лом, ферросплавы, слитки, заготовка, горячекатаный прокат. Металлопродукция качественная и дорогая, с более высокой степенью переработки пока неконкурентоспособна.

Доля США в общем российском экспорте черных металлов в конце XX в. резко снизилась и в этой ситуации частично компенсировать потери позволили азиатские рынки и рынки стран Ближнего Востока, а крупнейшим потребителем российского металла по-прежнему остается Китай - около 8 млн. т в год.

Торговля со странами ЕС осуществляется на основе квот, объем которых регулярно пересматривается и в последние годы колеблется на уровне 850-900 тыс. т. металлопродукции ежегодно.

Важнейшей особенностью нынешнего этапа мирового развития является усиление процессов глобализации. В этих условиях расширяется и усиливается роль ТНК, в которых наиболее полно концентрируются типические черты и самые передовые формы современных международных экономических отношений. Мировая металлургия также не стала исключением из этого процесса.

Одним из основных направлений реструктуризации мировой металлургии является консолидация активов, ресурсов и производственных мощностей путем слияний и поглощений компаний с целью повышения экономической устойчивости и конкурентоспособности на рынках. В настоящее время на долю 10 крупнейших компаний черной металлургии приходится всего около 25% мирового рынка, кроме того, почти 30% рынка обеспечивают мелкие компании с годовым объемом производства менее 2,5 млн. т.

В черной металлургии интеграционные процессы активно развивались в последней четверти прошедшего столетия и особенно усилились в последние годы, причем существенную роль сыграл массированный выход на рынок предприятий стран Восточной Европы и СНГ.

Российская металлургия, следуя мировым тенденциям, вступила в новую стадию активной концентрации собственности и ресурсов, свидетельством чего явилась волна корпоративных слияний и образование крупных холдинговых групп, обладающих значительным запасом экономической прочности. Это создание компаний «Русский алюминий» и «СУАЛ-Холдинг», ГМК «Норильский никель», ОАО «Уральская горно-металлургическая компания», ОАО «Трубная металлургическая компания», ОАО «Объединенная металлургическая компания», ОАО «ЕвразХолдинг». Государственная промышленная политика должна обеспечить нормативно-правовое регулирование этих процессов, исходя из приоритетов развития экономики России.

Ядро этих корпоративных образований составляют крупные металлургические комбинаты, тесно связанные с широким спектром сопряженных производств, включающих предприятия, добывающие минеральное сырье и энергоресурсы, энергетические мощности, металлообрабатывающие транспортные и строительные подразделения.

Мировая металлургия в начале XX века достигла рекордных за всю историю показателей производства металлопродукции, выплавка стали превысила 800 млн. т., заметно увеличилось производство первичного алюминия, никеля, меди и других цветных металлов.

Последний год столетия характеризовался практически бескризисным стабильным развитием мирового хозяйства, экономическим бумом в США, восстановлением азиатских экономик и экономическим подъемом в Европе, что, очевидно, и явилось главными причинами рекордного роста металлургического производства.

Существенного прироста достигли все регионы, в том числе страны Латинской Америки (12,7%), Азии (10,6%), Европы (10,8%). Лидерами в производстве черных металлов остаются страны Азии, на долю которых приходится более 38% мировой выплавки стали. На 13% возросло производство в Японии, которая впервые за последние три года вернулась в престижный «Клуб 100 миллионов». Существенно снизился темп прироста в Китае, что связывается с начавшейся реструктуризацией отрасли.

Наиболее заметный рывок (16% прироста выплавки стали) сделали страны СНГ, в том числе Россия - 15,7%. В цветной металлургии России рост объемов производства в сопоставимых ценах составил более 12%. По данным Министерства промышленности, науки и технологии России, достигнут значительный рост экспорта металлопродукции в черной металлургии на 22%, в цветной - на 35%. Доля России составляет около 12% объема всего мирового экспорта металлопродукции, однако структура экспорта по-прежнему далека от оптимальной и характеризуется высокой долей сырья, чугуна, слитков и заготовок в черной металлургии и первичных металлов в цветной металлургии.

15.4. Развитие рынка благородных металлов

Золото было первым из благородных металлов, который человечество начало использовать для изготовления украшений, предметов домашнего обихода и религиозного культа. Золотые изделия были найдены в культурных слоях эпохи неолита (V-IV тысячелетия до н.э.). Основными областями применения золота и серебра были ювелирное дело и изготовление монет.

В своих трудах, посвященных периоду первоначального накопления капитала, К.Маркс отмечает открытие золотых и серебряных рудников в Америке. Были найдены богатые месторождения золота в Мексике (1500), в Перу и Чили (1532), в Бразилии (1577). Серебряные руды были обнаружены во второй трети XVI в. в Мексике и Перу. В XVI в. большие количества золота и серебра стали поступать из Нового Света в Европу.

Первую в России золотую россыпь обнаружил весной 1724 г. крестьянин Ерофей Марков в районе Екатеринбурга. Ее эксплуатация началась только в 1748 г. Добыча уральского золота медленно, но неуклонно расширялась. В начале XIX в. были открыты новые месторождения золота в Сибири. С 1821 по 1850 г. в России было добыто 3293 т золота, т.е. почти в 3,9 раза больше, чем во всех остальных странах мира (893 т).

Несмотря на то что в Восточной Сибири были введены в эксплуатацию новые месторождения, с открытием богатых золотоносных районов в США (Калифорния, 1848 г.; Колорадо, 1858 г.; Невада, 1859 г.; Аляска, 1890 г.), Австралии (1851), Южной Африке (1884) Россия утратила свое первенство в добыче золота. Добыча золота велась в России полукустарным способом, разрабатывались преимущественно россыпные месторождения. Свыше половины золотых приисков находилось в руках иностранных монополий.

В XVIII в. испанские колонизаторы обнаружили в золотых россыпях в Колумбии самородки тяжелого тускло-белого металла, который не удавалось расплавить и его называли платиной. В 1744 г. испанский путешественник Антонио де Ульоа привез образцы платины в Лондон. Ученые очень заинтересовались новым металлом. В 1789 г. А. Лавуазье включил платину в список простых веществ, но вскоре оказалось, что самородная платина содержит другие неизвестные металлы.

В 1824 г. на Урале было добыто 33 кг самородной платины, а в 1825 г. уже 181 кг. В 1826 г. горные инженеры П.Г.Соболевский и В.В. Любарский разработали технологию получения ковкой платины. В основных чертах этот способ основан на получении изделий посредством прессования и последующего спекания порошков металлов, карбидов и других соединений. Эти изделия широко применяются под названием металлокерамики или *порошковой металлургии*.

В конце XIX в. спрос на платину сильно возрос, в частности, вследствие ее применения как катализатора в производстве серной кислоты. Однако владельцы уральских платиновых приисков, которые поставляли тогда около 95% мировой добычи платины, вместо того чтобы наладить аффинаж платины и производство платиновых изделий и препаратов, предпочли продавать сырую платину за границу. Так, Россия, будучи монополистом по добыче самородной

платины, оказалась вынужденной покупать за рубежом платиновую посуду, проволоку и др. Только в 1914 г. был запрещен вывоз сырой платины, а в 1915-1918 гг. построен платино-аффинажный завод в Екатеринбурге. Вскоре (в 1918 г.) была введена государственная монополия на добычу, очистку и куплю-продажу драгоценных металлов. Тогда же по инициативе проф. Л. А. Чугаева был основан при Академии наук Институт по изучению платины и других благородных металлов

В годы первой мировой и гражданской войн добыча золота и платины сильно упала. Но уже в 1921 г. Совнарком РСФСР издал постановление «О золотой и платиновой промышленности». В нем указывалось, что месторождения золота и платины составляют собственность государства и отмечалось особо важное значение их разработки. В постановлении также предусматривался ряд мер, направленных на восстановление и развитие добычи этих металлов, так была возобновлена работа золотых и платиновых приисков.

За годы Советской власти были открыты и введены в эксплуатацию месторождения золота в Сибири, Казахстане, Приморье и других районах СССР. Была налажена комплексная переработка медно-никелевых сульфидных руд Заполярья с извлечением из них драгоценных металлов. В настоящее время благородные металлы, их сплавы и химические соединения получают все возрастающее применение в технике.

Серебро является наилучшим проводником электричества. Во время второй мировой войны Государственное казначейство США выдало «Манхэттенскому проекту» 14 т серебра для использования как проводника в работах по созданию атомной бомбы. Вследствие хорошей электрической проводимости и стойкости против действия кислорода при высоких температурах серебро применяется как важный в электротехнике материал.

Благодаря стойкости серебра против едких щелочей, уксусной кислоты и других веществ из него изготавливают аппаратуру для химических заводов, а также лабораторную посуду. Оно служит катализатором в некоторых производствах (например, окисления спиртов в альдегиды). Сплавы на основе серебра применяют также для изготовления ювелирных изделий, зубных протезов, подшипников и др.

Золото применяют в виде сплавов, обычно с медью, в ювелирном и зубопротезном деле. Сплавы золота с платиной, являясь очень стойкими против химических воздействий, используют для изготовления химической аппаратуры. Соединения золота применяют также в медицине и в фотографии. Практические применения платиновых металлов обширны и разнообразны, они используются в промышленности, приборостроении, зубопротезировании и ювелирном деле.

Необходимо подчеркнуть, что работа предприятий металлургического комплекса в рыночных условиях требует определенной перестройки их сбытовой деятельности. Сегодня значительная часть металлопродукции поставляется предприятиями через посреднические фирмы, что существенно увеличивает стоимость металлопродукции. Через металлоторговые фирмы предприятия машиностроения и строительного комплекса приобретают около 40% металло-

продукции. Величина торговой наценки составляет от 15 до 30% от отпускных цен металлургических предприятий.

Основными принципами сотрудничества потребителей с поставщиками металлопродукции должны стать взаимовыгодность, надежность, партнерские отношения. Все закупки крупных потребителей должны осуществляться на основе конкурсных процедур. А по результатам конкурсов должны заключаться договора с победителями, в которых необходимо указывать все существенные условия поставки.

Повышение эффективности производства и поставок металлопродукции на внешний и внутренний рынки требует также решения уже упомянутых внутриотраслевых проблем. Так, например, рост цен на топливно-энергетические ресурсы, в том числе угля для коксования и природного газа в условиях высокой энергоемкости производства повышает актуальность внедрения энергосберегающих технологий, а обновление технологического оборудования позволит увеличить выпуск более эффективных видов металлопродукции.

Глава 16. РЫНОК МАШИНОСТРОЕНИЯ И ВОЕННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

16.1. Общая характеристика и тенденции развития машиностроения

Формирование и развитие машиностроительной отрасли на мировых товарных рынках началось в Англии в конце XVIII в. во время промышленной революции. В эпоху НТР ориентация машиностроительных заводов на металл значительно снизилась, при этом увеличилась их ориентация на трудовые ресурсы, особенно в наиболее наукоемких отраслях и центрах научных исследований. По числу занятых и по стоимости продукции машиностроение занимает первое место среди всех отраслей мировой промышленности.

В машиностроительной отрасли ежегодно производится 1,2 млн. металлорежущих станков, 1,3 млн. тракторов, 45 млн. автомобилей, 130 млн. телевизоров. Примерно 9/10 всей машиностроительной продукции производят экономически развитые страны, 1/10 - развивающиеся. В последнее время в таких развивающихся странах, как Бразилия, Индия, Аргентина, Мексика, новые индустриальные страны Азии, машиностроение развивается высокими темпами. В мире можно выделить четыре главных машиностроительных региона:

- Северная Америка;
- Западная Европа;
- Восточная и Юго-Восточная Азия;
- Страны СНГ.

В Северной Америке производятся практически все виды машиностроительной продукции, от самой высокой до средней и низкой степени сложности. Западная Европа производит главным образом массовую машиностроительную продукцию, сохраняя и развивая при этом свои позиции в новейших отраслях. В Восточной и Юго-Восточной Азии лидирует Япония, также сочетающая продукцию массового машиностроения с изделиями самой высокой технологии. Для большинства стран, входящих в Содружество Независимых Государств, машиностроение является главной отраслью международной специализации, что определяет и ее особую роль в международной торговле.

В последние десятилетия роль и место машиностроительной отрасли в социально-экономическом развитии стран и отдельных регионов заметно изменились. Снижается ее доля в национальном доходе и сокращается численность занятых в народном хозяйстве.

С 1970 г. сокращение рабочих мест в этой отрасли народного хозяйства в Великобритании составило около 50%, во Франции – 18%, в Германии – 17%, в США -8%. Снижение происходило прежде всего в отраслях с низким уровнем техники и технологии. Количество занятых в отраслях с низкой оплатой труда и высокими трудовыми затратами частично сокращается в результате перемещения таких производств в развивающиеся страны.

Внутри машиностроительной отрасли промышленности мира постоянно происходит изменение ее структуры, что в свою очередь отражается на географическом размещении производства. Как правило, в развитых капиталистиче-

ских странах растет доля отраслей, играющих решающую роль в научно-техническом прогрессе (радиоэлектроника, приборостроение и другие наукоемкие отрасли). В то же время снижается доля традиционных отраслей (металлургическая, легкая и др.).

При достижении более или менее стабильных пропорций между отдельными крупными комплексными отраслями неизбежно происходят сдвиги в пределах их внутренней структуры, что в свою очередь ведет к изменению территориально-производственной структуры машиностроения. Меняется значение таких традиционных факторов и условий размещения рассматриваемой отрасли, как трудовой, энергетический, сырьевой, производственной инерции и т. п.

Одной из главных особенностей в географии машиностроительной отрасли развитых капиталистических стран стало частичное выравнивание степени промышленного развития на разных уровнях (район в отдельной стране, страна и крупный регион). Характерной особенностью современного размещения данной отрасли стало строительство ее предприятий вне крупных городов, приводящее к снижению относительной роли этих городов на мировых товарных рынках.

В индустриально развитых странах, в первую очередь небольших по Площади, где территориально-производственная структура уже сформировалась, почти весь прирост продукции достигается благодаря повышению производительности труда и сдвиги в размещении машиностроения очень заметны.

В развитых странах, обладающих значительными территориями, пространственные изменения в размещении Отрасли более значительны. В первую очередь они заметны там, где идет активное промышленное освоение новых, зачастую труднодоступных районов (Аляска в США, северные и западные регионы в Канаде, западные и центральные районы в Австралии и т. п.).

Ослабление фактора сырьевой зависимости благодаря развитию новых видов транспорта (трубопроводы, ЛЭП и т. п.) и, как следствие, снижение транспортных издержек привели к территориальному отрыву машиностроения от топливно-сырьевых баз. В результате этого страны, бедные собственными топливно-сырьевыми ресурсами (Япония, Италия и др.), смогли создать крупную современную машиностроительную промышленность, поскольку проблема снабжения ресурсами потеряла значимость.

Одновременно повысилось значение транспортно-географического положения. Это вызвало значительный сдвиг машиностроения к морю. Наряду с ориентацией на дешевую рабочую силу этот фактор способствовал его росту в новых индустриальных странах.

Машиностроительная отрасль в Европе является основой почти во всех странах. Однако при некотором сходстве в целом в разных странах имеются отличительные особенности

Европейские страны можно подразделить на три типа: западноевропейские, восточноевропейские и страны, возникшие на территории бывшего СССР.

Для машиностроительной промышленности Западной Европы характерна высокая концентрация в самых урбанизированных районах субконтинента.

Почти 3/4 промышленной продукции региона производят городские зоны Северо-Западной Европы, средних и юго-восточных районов Великобритании, Северной Италии.

Для старых, традиционных отраслей машиностроения наоборот важна близость к источникам снабжения сырьем, к транспортным путям. Поскольку роль местных сырьевых баз в Западной Европе в последние десятилетия резко уменьшилась, значение транспортно-географического положения для таких отраслей увеличилось, и потому выявилась новая тенденция в размещении сырьевых отраслей, связанный с размещением их ближе к морским побережьям и портам.

В Западной Европе, которая отстает от США и Японии в отношении высоких технологий, все большее значение приобретают среднетехнологические отрасли, такие, как автомобиле- и станкостроение, общее машиностроение, электротехника, а в последнее время и авиакосмическая промышленность, в которой западноевропейские страны имеют свои признанные традиции и высокое качество продукции. Одна из новейших тенденций в машиностроении - рост территориальных связей науки и промышленности и создание научно-промышленных комплексов (парков). Эта тенденция особенно проявилась в ФРГ и Франции.

Восточноевропейские страны долгое время относились к группе стран с централизованно планируемой экономикой. За это время здесь сформировался специфический хозяйственный тип машиностроительной промышленности. Экономическая политика в странах этого региона была направлена на создание крупных государственных предприятий, зачастую монополистов. Поэтому здесь сформировались крупные, часто неконкурентоспособные производства, ориентированные прежде всего на рынок Совета экономической взаимопомощи. При создании предприятий приоритет отдавали не экономическим, а политическим соображениям. Поэтому в большинстве случаев банкротами оказываются не старые, отсталые производства, а наиболее современные.

В послевоенный период при восстановлении разрушенного войной хозяйства в восточноевропейских странах прослеживались следующие тенденции в развитии машиностроения:

- размещение предприятий в традиционных для нее районах и городах с ориентацией на квалифицированную рабочую силу;
- ориентация крупного производства на собственные ресурсы и сырье из СССР, что привело к строительству предприятий вблизи источников сырья и на транспортных магистралях из СССР.

Наряду с увеличением промышленного производства происходили и структурные изменения в машиностроительных отраслях региона: увеличивалась доля тех отраслей, от которых в первую очередь зависит научно-технический прогресс.

Машиностроение в Восточной Европе росло наиболее быстрыми темпами из всех отраслей. В результате по структуре машиностроения Чехия и Восточные земли Германии подобны некоторым странам Западной Европы. К ним примыкает Польша, но ее машиностроение отличается меньшей сложностью

продукции. В остальных восточноевропейских странах машиностроение не столь разнообразно по отраслевому составу.

Развитие машиностроения в Азии. Машиностроительный комплекс Азии характеризуется резким различием в уровне развития территориально-производственной структуры обрабатывающей промышленности. На одном полюсе здесь находится Япония, занимающая второе место в мире по машиностроительному производству, на другом - Афганистан, одна из беднейших стран мира, с машиностроительной отраслью, находящейся на самом низком уровне.

Между этими полюсами располагаются разнородные по уровню развития машиностроительной промышленности и по ВВП и душевому доходу страны. Тут и богатые страны района Персидского залива, и новые индустриальные страны, и очень динамично развивающиеся Китай и Вьетнам, а также такие страны как Монголия и Северная Корея, где преобладает социалистический тип хозяйства. В этом регионе сосредоточены машиностроительные отрасли Израиля, относящегося к развитым капиталистическим странам, Индии, успешно развивающей свою экономику и стран, образовавшихся в азиатской части бывшего СССР.

Условно можно выделить следующие пять типов стран:

- страны Восточной Азии (Япония, Китай, Вьетнам, новые индустриальные страны);
- страны Средней Азии в экономике которых преобладают социалистические методы ведения хозяйства (азиатская часть России, Казахстан, Узбекистан, Туркменистан, Таджикистан, Киргизия, Монголия и КНДР);
- нефтяные страны Ближнего Востока;
- страны, обрабатывающая промышленность которых находится на достаточно высоком уровне развития (Израиль, Индия, Турция, Индонезия);
- развивающиеся страны (Сингапур, Малайзия, Южная Корея и т.д.).

Лидер в этой группе стран - Япония, одна из крупнейших в мире индустриальных держав, в которой происходит процесс перевода машиностроения на более высокий уровень развития. В связи с этим здесь ликвидируют и переносят в другие страны предприятия по производству полупродуктов и нижние этажи некоторых отраслей. В страны с дешевым трудом переносят также предприятия, требующие квалифицированной рабочей силы. Упор же делают на развитие в стране экологически чистых высокотехнологичных отраслей.

Новые индустриальные страны расположены в основном в Юго-Восточной Азии. Эти страны уже стали крупнейшим районом развития машиностроительной промышленности, ориентированной прежде всего на экспорт. Доминирующая роль экспорта (30-40% ВВП в 1993 г.) выдала здесь структурные изменения в двух направлениях: она прямо способствовала росту производительности в машиностроении в целом, а рост производительности в экспортных отраслях косвенно повлиял на развитие неэкспортных отраслей. В Юго-Восточной Азии наиболее высокие в мире темпы роста машиностроения и обрабатывающей промышленности в целом. Западные компании переносят сюда

многочисленные предприятия по производству бытовой электротехники, радиоэлектроники и т. п.

Кроме того, Южная Корея и Тайвань в результате сдвигов в мировом судостроении стали основными производителями судов различных типов. Развиты в регионе автомобильная промышленность (Южная Корея, Малайзия) и производство запасных частей для автомобилей. В Сингапуре, Малайзии и Южной Корее очень высока роль радиоэлектроники.

Китай является одним из наиболее динамично развивающихся стран в мире. Среднегодовые темпы роста его машиностроительных отраслей превышают 10-13%. Индустриализация проходит при совмещении частного и государственного капитала с привлечением огромной массы иностранных вложений. Отрасли машиностроения в Китае делятся на две группы. Первая группа отрасли работает на внутренний рынок, а вторая группа отрасли работает и на внешний рынок.

В развитии и размещении машиностроения Китая также можно выделить два периода. Первый период до конца 1970 годов характеризуется проводившейся тогда политикой выравнивания порайонных различий. В этот период приоритет в экономическом развитии отрасли отдавали внутренним глубинным районам с ориентацией на сырьемкие отрасли и на создание замкнутых промышленных комплексов для обслуживания местных рынков. Вторым периодом, когда в начале 80-х гг. стала расти доля прибрежных районов, наиболее полно отвечающих новым требованиям в размещении китайской машиностроительной промышленности, в структуре которой увеличивается доля отраслей, работающих на внешний рынок.

Группа стран, машиностроительная промышленность которых находится на достаточно высоком уровне развития, включает в себя Израиль, Индию, Турцию и Индонезию. В ходе индустриализации в странах этой группы, как и повсюду, возросла роль портовых городов. Они стали центрами сосредоточения машиностроения и, разрастаясь, превращаются в промышленные зоны.

Иная картина в группе стран, в экономике которых еще преобладают социалистические методы ведения хозяйства. На территории Сибири и Дальнего Востока (Россия) обрабатывающая промышленность концентрируется в основном в ТПК, созданных на базе местных богатых природных ресурсов и крупных ГЭС. Машиностроение прикреплено к крупным городам Сибири, особенно к тем, которые находятся в южных районах.

Дальний Восток развивался в условиях относительной автономии, поэтому здесь существует множество небольших предприятий различных отраслей машиностроительной промышленности, ориентированных на местный рынок. Общегосударственное значение имеют предприятия судостроения (Комсомольск-на-Амуре и Владивосток).

Государства Средней Азии и Казахстан обладают достаточными природными ресурсами для развития современной машиностроительной индустрии. Крупные машиностроительные заводы возникли в среднеазиатских республиках бывшего СССР в годы Второй мировой войны на базе эвакуированных туда заводов из западных районов страны.

В настоящее время в этих странах развиты сельскохозяйственное машиностроение, электротехническая промышленность, приборостроение, но особенно те отрасли, что обслуживают хлопковый комплекс. В Узбекистане кроме этого имеется авиационная промышленность (Ташкент). Дальнейшее развитие машиностроения в этом регионе будет зависеть от хода общественных преобразований и экономических реформ.

16.2. Развитие машиностроительной отрасли в России

Машиностроительная промышленность европейской части бывшего СССР развивалась в условиях изоляции, где преобладали в основном экстенсивные формы экономического роста. Так, Поволжье, центральные районы, Урал и Западная Сибирь дают почти 2/3 машиностроительного производства России. В последние десятилетия стало особенно заметным отставание европейских стран СНГ от других экономически развитых стран и по объему промышленной продукции, и по отраслевой структуре. По уровню развития некоторых отраслей европейские страны СНГ занимают промежуточное положение между экономически развитыми и развивающимися странами.

Машиностроение - ведущая отрасль обрабатывающей промышленности в бывшем СССР - была в нем одной из наиболее динамичных отраслей. Это проявилось в создании новых производств. Большое развитие получили производство реактивных самолетов и двигателей, вертолетов, электротехническая промышленность, радиоэлектроника и т.п. Ведущая отрасль машиностроения - станкостроение - развита практически во всех крупных экономических центрах. Заводы тяжелого машиностроения, специализирующиеся на выпуске крупных агрегатов большой единичной мощности, тяготеют к основным металлургическим базам.

Большие размеры территории бывшего СССР способствовали развитию в нем транспортного машиностроения. Автомобилестроение, ранее сконцентрированное в Москве и Нижнем Новгороде, претерпело существенные территориальные сдвиги и в настоящее время сосредоточено в треугольнике Нижний Новгород - Тольятти - Москва.

Современная территориально-производственная специализация машиностроительной промышленности в странах, расположенных на территории европейской части бывшего СССР, оказалась не соответствующей требованиям сегодняшнего дня. Территориальный разрыв между начальной и конечной стадиями производства, недостаточный ассортимент продукции и т. п. - все это привело к тому, что экономический кризис в связи с общественными переменами особенно резко сказался на обрабатывающей промышленности этих стран. Из-за распада хозяйственных связей все они ощущают недостаток во многих видах продукции машиностроения (вагоны, суда, оборудование для металлургической, нефтяной и других отраслей промышленности и т.п.).

В европейской части России преобладают высокоиндустриализованные районы. Такой же степенью промышленного развития обладают восточные районы и Львовская агломерация на Украине и Минская агломерация в Белоруссии.

Кризисное состояние обрабатывающей промышленности в странах, расположенных на территории бывшего СССР, имеет прежде всего структурный характер: наиболее существенный спад произошел в машиностроении и легкой промышленности. Наименьший спад наблюдается в крупных индустриально-городских агломерациях, опирающийся на поддержку государства и имеющих более разнообразный набор отраслей.

16.3. Основные этапы и тенденции развития военно-промышленного комплекса

В ходе наиболее глубоких качественных и количественных изменений в мировом военно-экономическом развитии отчетливо выделяются четыре этапа.

Первым этапом стали годы Первой мировой войны, когда в воюющих странах была создана принципиально новая по своим основным параметрам военная экономика. Никогда ранее военные расходы не достигали таких размеров, ни абсолютных, ни относительных. На финансирование войны всеми ее участниками было затрачено 208,1 млрд. долл., из них расходы Германии составили 47 млрд., Англии - 40,9 млрд., Франции - 33,6 млрд., США - 19,8 млрд. долл.

Война предъявила принципиально новые требования к экономике, потребовала мобилизации значительной части экономического потенциала воюющих стран. В 1918 г. удельный вес военного производства в их общей промышленной продукции составил 75%, во Франции - 75%, Англии - 65%, США - 40%. Впервые в истории стали выпускаться в больших размерах многочисленные новые виды вооружения, в том числе боевая техника с двигателями внутреннего сгорания.

Война 1914-1918 гг. положила начало формированию нового типа организации военной экономики, в частности широкому использованию для выпуска военной продукции производственных мощностей гражданских отраслей и предприятий, их опыта массового производства. В результате подавляющая часть военной продукции выпускалась частными предприятиями, появились новые частные военно-промышленные фирмы. С тех пор в странах с рыночной экономикой частные компании играют ведущую роль в производстве военной продукции.

Следующим важным этапом стала Вторая мировая война, которая по своим масштабам и интенсивности, размерам военного потребления экономических ресурсов значительно превосходила первую. Совокупные военные расходы из бюджетов воюющих государств составили 1 трлн. 117 млрд. долл. (695 млрд. долл. израсходовали страны антигитлеровской коалиции и 422 млрд. долл. - Германия с союзниками), что в несколько раз превышает аналогичные затраты в период Первой мировой войны. Существенно выросли и относительные размеры затрат: доля военно-бюджетных издержек в национальном доходе достигла: в США - 43,4%, Великобритании - 55,7%, Германии - 67,8%, Японии - 49,7%, а в СССР - 55%.

Вся экономика была переведена на военные рельсы. По некоторым подсчетам, в 1941-1945 гг. доля военной продукции в промышленности США в

среднем составляла 60,6%. Производство вооружения и боевой техники во много раз превышало их выпуск в период Первой мировой войны.

В военном производстве произошли и заметные качественные изменения. Стали выпускаться более сложные, и эффективные виды вооружения и боевой техники. Изменилась структура используемых в ходе войны материальных ресурсов. Подавляющая их часть приходилась на вооружение, военную технику, боеприпасы и горючее, в то время как в Первой мировой войне преобладали продовольствие и фураж.

Огромных размеров достигла военная экономика Советского Союза. Еще в последние предвоенные годы она развивалась достаточно высокими темпами, вступали в строй новые танковые, авиационные и другие предприятия, осваивался серийный выпуск новых видов техники. Начало войны потребовало тотальной мобилизации экономических ресурсов страны. За короткий срок была проведена титаническая работа по перебазированию производительных сил на восток. Административно-командные методы хозяйствования (при всех известных их недостатках) и массовый героизм советского народа позволили в максимально возможной степени отмобилизовать военно-экономический потенциал и в плановом порядке обеспечить быстрое расширение массового выпуска вооружения и военной техники, выдержать сопротивление с фашистским блоком и достичь военно-технического превосходства над ним.

Развитие военной промышленности в период холодной войны. Следующий этап в развитии военной экономики - период «холодной войны» (с конца 40-х и до конца 80-х гг.). На всем протяжении истории человечества в мирное время военная экономика, использование материальных и финансовых ресурсов в военных целях не достигали таких громадных размеров, как в этот период. Во многих западных странах и в СССР складывалась так называемая перманентная военная экономика. Наивысшего уровня развития она достигла в 80-х гг.

Доминирующее положение в мировой военно-экономической деятельности занимают США. На их долю приходится более половины мировых и примерно 2/3 общенатовских военных расходов. Наивысшего Уровня затраты министерства обороны США достигли к 1987 г. 401,7 млрд. долл. К этому году своего пика достигли и совокупные военные расходы, а также общие размеры производства военной продукции в мире.

С развитием научно-технического прогресса появляются все новые и дорогостоящие виды и системы оружия, ускоряется их моральный износ. Отсюда растущие затраты на закупки вооружения: в США они поднялись с 18 млрд. долл. в 1950 г. до 100 млрд. в 1990 г. Удельный их вес в военном бюджете за это время вырос с 14,3 до 25,9%. Одновременно происходили изменения в структуре, в частности выросла доля затрат на ракеты, самолеты, радиоэлектронную аппаратуру и т. д.

Эти сдвиги оказывали самое непосредственное влияние на динамику и структуру военной промышленности. Центральное место в ней заняли такие отрасли, как авиационная, ракетно-космическая, атомная, электронная, кораб-

лестроение, производство радио- и телекоммуникационной аппаратуры, бронетанковой техники и т. д.

Интенсивное военно-техническое противоборство, воплотившееся в беспрецедентной качественной гонке вооружений, стало одним из центральных компонентов холодной войны. Были резко повышены расходы на военные исследования и разработки, укреплялись связи с уже существовавшими научными организациями и высшими учебными заведениями, создавались сотни новых специализированных лабораторий, формировалась разветвленная система управления военными исследованиями и разработками, совершенствовалась подготовка ученых и инженеров, стимулировалось привлечение лучших умов из зарубежных стран и т. д. В Советском Союзе были созданы десятки закрытых городов, где разрабатывались и производились новейшие вооружения. Надо отметить, что Советский Союз был не только военной, но и научной сверхдержавой. Если Вторую мировую войну иногда называли войной моторов, то «холодная война» в значительной мере была войной лабораторий. В этот период наука оказалась милитаризованной по многим основным параметрам в большей степени, чем промышленность.

После окончания «холодной войны» ситуация в мире с использованием науки в военных целях изменилась. США намного упрочили свое положение в этой сфере и оставили далеко позади все остальные страны мира. По данным ежегодника «Милитари бэланс», в 2000 г. США израсходовали на военные исследования и разработки 33,7 млрд. долл., что в 3,6 раза превышает расходы на эти цели всех остальных стран НАТО, вместе взятых.

Военно-промышленный комплекс на современном этапе. С окончанием «холодной войны» начался новый этап развития военной экономики XX в. На этом этапе наблюдалась тенденция не увеличения, как прежде, а, наоборот, некоторого уменьшения военных расходов, сокращения и конверсии военного производства во многих странах. С конца 80-х и до середины 90-х гг. общемировые военные расходы постепенно сокращались.

В наибольшей степени военные затраты уменьшились в России. В 90-х гг. оборонный бюджет России сократился почти в три раза, тогда как военные затраты других ведущих стран мира уменьшились всего на одну треть. В некоторых странах ряда регионов, в частности Среднего Востока, Южной и Восточной Азии, военные расходы не сократились, а, наоборот, продолжали расти.

В 90-х гг. уменьшение военных бюджетов, а следовательно, и государственных военных заказов, привело к существенному сокращению размеров военного производства.

Одной из характерных особенностей военно-экономического развития в XX в. стал коренной переворот в использовании достижений науки и техники для создания вооружений и для вооруженной борьбы в целом.

Новое, что принес XX в., состояло в целенаправленном использовании научных и технических ресурсов для получения определенных результатов, способных существенно укрепить военную мощь государств. Попытки систематического привлечения ученых и инженеров к решению военных проблем

предпринимались уже в годы Первой мировой войны. Например, в США в 1915 г. военно-морское министерство образовало под председательством знаменитого изобретателя Т. А. Эдисона военно-морской консультативный совет, в задачи которого входили рассмотрение и оценка изобретений и усовершенствований, имеющих военно-прикладное значение. В период Второй мировой войны большее внимание уделялось науке, в связи с чем в 1941 г. было создано управление научных исследований и разработок.

Создание атомной бомбы показало колоссальные возможности, заложенные в современной науке и технике, продемонстрировало способность больших коллективов ученых и инженеров при наличии соответствующих материальных и финансовых ресурсов добиваться в короткие сроки чрезвычайно важных результатов. В административно-организационном отношении проект «Манхэттен» послужил прообразом крупных научно-технических программ, выполнявшихся в США и СССР в ходе начавшейся вскоре «холодной войны».

Новые тенденции развития военной экономики. Во второй половине 90-х гг. в некоторых странах начался постепенный рост военного производства. В России, например, выпуск военной продукции в 1998 г. увеличился на 5%, а в 1999 г. - на 37%, что, однако, составило лишь 14% от уровня 1991 г. В 2001 г. рост продукции ВПК составил 7,6%.

За последнее десятилетие произошла серьезная деградация научно-технической и производственной базы ВПК России. В основе этого опасного процесса лежат резкое снижение объема финансирования крайне неэффективные методы конверсии и управления. Военная экономика стала самым слабым звеном в обороноспособности страны.

В отличие от России в западных странах многоплановые качественные и количественные преобразования в военной экономике не ведут к ослаблению их военной мощи и обороноспособности. Эти преобразования нацелены на модернизацию и повышение эффективности функционирования военно-экономических структур. Происходит интенсивная реструктуризация военных секторов хозяйства, сближение военных и гражданских отраслей, меняется характер взаимосвязей между военным сектором экономики и вооруженными силами. В целом меняется облик мировой военной экономики. Военное производство стало меньшим по размерам, но более концентрированным в отдельных странах. Усилилась доминирующая роль США в этой сфере. Одновременно развиваются межгосударственные военно-экономические связи, идет глобализация военно-экономической деятельности.

В связи с сокращением размеров и изменением структуры государственных военных заказов крупнейшие военно-промышленные фирмы меняют стратегию, диверсифицируют производство, концентрируют усилия на заранее выбранных направлениях. В крупнейших странах Запада заметно усилилась концентрация и монополизация военного производства путем слияний и поглощений.

Реструктуризация и консолидация оборонной промышленности дает ощутимые результаты. В аэрокосмической и оборонной промышленности США

рост объемов производства составляет 3,3%, а рост производительности труда 3,9%.

Серьезные изменения произошли в последние годы в западноевропейской оборонной промышленности. В результате слияния английских компаний «Бритиш аэроспейс» и «Маркони системз» возник новый военно-промышленный гигант «БАЗ системз», нацеливающийся на первые роли в мировом производстве вооружений. В 1999 г. он, по некоторым оценкам, опередил по объему продаж таких признанных лидеров военно-промышленного бизнеса, как американские «Локхид Мартин» и «Боинг». В первую десятку крупнейших производителей военной продукции входят также EADS и «Томсон-КСФ», получившая новое название «Талес». Последняя совсем недавно была чисто французской и полностью принадлежала государству, сейчас она стала международной; примерно треть занятых в ней работают за пределами Франции и около 70% ее продаж приходится на зарубежные рынки. Доля государства сократилась до 34% и, как предполагается, будет снижаться и далее.

Современное состояние военной промышленности ведущих стран мира. Военно-экономическая ситуация в мире в существенной степени определяется и будет определяться в обозримом будущем единственной сверхдержавой - США. Расходы США на военные цели превышают совокупные оборонные бюджеты 10 ведущих государств мира (Великобритания, Франция, Германия, Италия, Испания, Южная Корея, Япония, Китай, Индия и Россия). Согласно текущим планам за 1999-2007 гг. предусматривается выделить Пентагону не менее 2 трлн. 795 млрд. долл. Значительная часть этих средств будет израсходована на закупки вооружений, на которые сейчас выделяется около 60 млрд. долл. в год, а в ближайшее время эта сумма должна быть увеличена до 90 млрд. долл. Продолжение консолидации оборонной промышленности Запада и наметившееся сближение американских и западноевропейских военно-промышленных монополий могут привести к тому, что уже в обозримой перспективе в военном производстве западных стран будут господствовать немногочисленные международные подрядчики, обладающие труднодостижимыми для других конкурентов возможностями создания новейших систем оружия для всех сфер применения - авиационных, космических, наземных и морских.

Поддерживая курс на дальнейшее совершенствование своих собственных вооружений, ведущие западные государства прибегают к различным политическим, дипломатическим и экономическим мерам, чтобы воспрепятствовать появлению новых видов оружия в других странах, обладающих собственной военной промышленностью. Этому способствует и деятельность западных военно-промышленных гигантов, все активнее вторгающихся в последние годы в военное производство менее развитых стран и стремящихся направить его в выгодное для себя русло.

Проблемы развития военно-промышленного комплекса России. Напору США и развитых государств Запада могут противостоять только такие крупные страны, как Китай, Индия и Иран. Китай объявил об увеличении своих официальных расходов на оборону в 2001 г. почти на 18%, до 141 млрд. юаней (около

17 млрд. долл.), что мотивируется необходимостью высокотехнологичного оснащения китайской армии, а также «резким изменением военной ситуации в мире».

Для российского оборонно-промышленного комплекса расширение сотрудничества с Китаем, Индией, Ираном и другими странами выгодно, поскольку дает возможность поддержать сохраняющиеся еще ресурсы отечественных оборонных предприятий. Но оно способно лишь временно приостановить процессы деградации. Для давно назревшей трансформации оборонно-промышленного комплекса, приведения его в соответствие с новыми условиями и задачами необходимы коренные перемены внутри страны, включая общий экономический подъем, возрождение на новом качественном уровне высокотехнологичных отраслей, резкое улучшение положения в области науки, образования, здравоохранения и некоторых других ключевых сферах. Без решительных и безотлагательных мер угасание оборонно-промышленного комплекса России неизбежно.

Много неясного остается в исключительно важном вопросе о том, какое воздействие могут оказать на мировое военно-экономическое развитие процессы глобализации. Очевидно, в частности, что проявившаяся тенденция усиления экономического неравенства государств приведет к увеличению разрыва в их военно-экономических возможностях со всеми вытекающими отсюда последствиями. Трудно оценить воздействие на военно-экономические процессы принципов свободного перемещения через границы капиталов, товаров и людей, но несомненно, что это воздействие огромно и явно не в пользу более слабых стран.

Реальность, к сожалению, такова, что военно-экономические процессы все глубже укореняются в материальной жизни современных обществ, втягивая в свою орбиту практически все страны мира. Пока военная сила будет оставаться инструментом политики, будет сохраняться и необходимость в материальной базе этой силы - военной экономике. Перед Россией стоит сложнейшая задача - выбрать такой курс развития, который надежно обеспечивал бы ее военную и военно-экономическую безопасность в мире.

Глава 17. РЫНОК АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА

17.1. Проблемы продовольственного обеспечения и продовольственной безопасности

Продовольственное положение в отдельных странах и в мире в целом измеряется путем сопоставления имеющегося продовольствия с потребностями в питании, выраженными в его энергетической ценности (калорийности). По оценке ФАО наличные запасы продовольствия в мире составляют более 2700 ккал на человека в день.

В разных странах ситуация с производством и потреблением продовольствия отличается значительно. Если на севере Африки положение с производством зерновых было вполне благополучным, то в странах Африки южнее Сахары остро ощущался недостаток продовольствия. Главным способом решения продовольственной проблемы является экономическое развитие, особенно сельских регионов, которое, в свою очередь, тормозится нищетой их населения. По некоторым оценкам, к 2010 г. от голода будут страдать 32% африканцев. По данным прогноза, подготовительного для Всемирного продовольственного саммита, продовольственная проблема определяется следующими факторами:

1. Рост численности мирового населения, которая по прогнозам возрастет и составит около 10,0 млрд. в 2050 году. В том числе в развитых странах население увеличится на 2%, а в развивающихся - в 1,5-2,0 раза. Если предположить, что показатель рождаемости установится на уровне, необходимом для замещения поколений, то и тогда численность мирового населения возрастет на 2 млрд. человек. Численность населения стран-потребителей риса, которое уже сегодня составляет значительную часть мирового населения, составит в 2050 г. 4,5 млрд.; численность населения стран-потребителей зерновых – 1,5 млрд.; стран-потребителей клубневых культур, маиса и животноводческой продукции – 1,2-1,3 млрд. человек (для каждой группы стран).

2. Увеличение доли молодежи в общей численности населения, а следовательно и рост потребности человека в питании. Возрастная структура населения Земли обусловит увеличение в 2050 году среднесуточной энергетической ценности питания в странах Африки на 7% и снижение этого показателя в развитых странах, где продолжится старение населения, на 1%.

3. Улучшение питания детей и молодежи в развивающихся странах приводит к увеличению среднего роста на 1 см. за 10 лет. За счет этого фактора мировые потребности в продовольствии увеличатся в 2050 году на 1,4%, в том числе в странах Восточной Азии – на 2,8%.

4. Урбанизация вызывает снижение потребности в питании, поскольку физическая активность жителей городов ниже, чем у сельских жителей. В результате повышения урбанизации средние потребности в продовольствии населения стран Азии уменьшается к 2050 г. 4% и стран Африки – на 3%. Однако некоторые специалисты оспаривают этот прогноз, поскольку урбанизация, меняя образ жизни населения и делая для него более доступной информацию об уровне и способах потребления в других странах.

5. Снижение уровня рождаемости приводит к уменьшению потребностей в продовольствии. Для развивающихся стран в целом это уменьшение оценивается в 1%, в том числе в странах Западной Азии, где ожидается наибольшее снижение уровня рождаемости - 2%.

В результате совокупного влияния всех перечисленных выше факторов мировые потребности в продовольствии должны увеличиться в 2050 г. на 75%. При этом потребности развивающихся стран в целом удвоятся, в том числе стран-потребителей риса возрастут на 60% и африканских стран южнее Сахары – на 250%. За этими средними цифрами скрывается крайне неравномерное распределение и потребление продовольствия.

По оценке ФАО, доля недоедающего населения составляет 10%, когда имеющееся в распоряжении страны продовольствие в состоянии обеспечивать средний уровень потребления в 2700 ккал, и 15-33% - когда обеспечивается уровень потребления в 2200-2500 ккал. Действительная продовольственная безопасность страны устанавливается только тогда, когда имеющиеся запасы продовольствия превосходят средние потребности населения на 30%. Чтобы обеспечить такое «дополнение» к нынешнему уровню продовольственных запасов, необходимо увеличить мировые запасы продовольствия в 2050 г. на 14%. В том числе в развивающихся странах в целом на 18%, в странах Африки – на 1/3 (в Восточной Африке – на 50%), Азии – на 14% и латинской Америки – на 8%.

Один из парадоксов современного мира состоит в том, что генетически модифицированные (ГМ) культуры получили наибольшее распространение не в развивающихся странах, где находится подавляющее большинство из 800 млн. голодающих, а в развитых государствах, где права интеллектуальной собственности реально защищены. Согласно оценкам, генетически модифицированными культурами засеяно около 100 млн. акров (40 млн. га), из которых 70 млн. приходится на США. Генетическому вмешательству раньше других подверглись такие важные для современной технологической цивилизации культуры, как кукуруза и соя.

В США более половины урожая соевых, бобовых и треть урожая кукурузы приходится на генетически модифицированные разновидности. Ими занято свыше 60 млн. акров пашни. Используемые для изготовления легких закусок, растительного масла, освежающих напитков и многих других продуктов, они входят в состав 60-70% расфасованных товаров. Наряду с зерновыми культурами генетическая модификация все больше охватывает хлопок, лен, цикорий, картофель, папайю, тыкву, кабачки, сахарную свеклу, редиску и помидоры.

Завершаются работы по созданию ГМ клубник, яблок и даже грецких орехов. Пока такие продукты составляют относительно небольшую часть общего производства, например, на ГМ картофель приходится менее 5% его общего сбора, тыквы – менее 10%, однако внедрение генетически измененных продуктов происходит с большой скоростью.

Состоятельные потребители предпочитают так называемое натуральное земледелие, поставляющее на рынок экологически чистые, обычно сертифици-

рованные продукты, при производстве которых не используются чудеса современной агротехники - ядохимикаты, гормоны, генетическая инженерия и во многих случаях даже минеральные удобрения.

Обычно такие продукты в 2-3 раза дороже высокотехнологичных аналогов, но зато лишены, или почти лишены вредных составляющих. В каком-то смысле это шаг назад (или в сторону) в технологическом прогрессе земледелия. Но не исключено, что это не возврат к прошлому, а новый виток развития, если наука достигнет повышения продуктивности при сохранении экологической чистоты производства, например путем замены химических средств борьбы, с вредителями сельского хозяйства биологическими.

Выделение натурального земледелия знаменовало собой фактическое разделение единого земледелия на два - общее, массовое и элитарное, которое начинает использовать (или возрождает) свою специфическую технологию производства. В последней важную роль играет чистая вода, не отравленная химикатами и болезнетворными бактериями, используемая для орошения и производства экологически чистого продовольствия.

Сегодня само существование натурального земледелия возможно только потому, что высокотехнологичное сельское хозяйство производит достаточно продовольствия для обеспечения подавляющего большинства жителей Земли, асоциальная дифференциация поставляет достаточное число богатых людей, предъявляющих спрос на элитарное продовольствие.

В России заметили проблему генно-модифицированных продуктов. России ввела обязательную маркировку продуктов, содержащих генно-модифицированное сырье. В то же время Министерство сельского хозяйства США планирует ввести добровольную маркировку пищевой продукции, не содержащей генетически измененных организмов. Это вызвано растущим во всем мире спросом на свободные от модифицированных компонентов продукты.

В большинстве развитых стран мира уже введена обязательная маркировка продукции, которая содержит генно-модифицированные организмы или изготовлены из сырья на основании генно-модифицированных источников. Люди хотят знать, что они покупают. При этом маркируются только те продукты, которые содержат не менее пяти процентов генно-модифицированных источников.

США являются крупнейшими в мире производителями генно-модифицированных культур. Под выращивание генно-модифицированных культур в США отведено около 35 миллионов гектаров. Всего же на планете гено-модифицированными растениями занято 50 миллионов гектаров. Тестирование продуктов на содержание генно-модифицированного сырья будет производиться в рамках федеральной программы, которой смогут воспользоваться производители, желающие дать своим зарубежным клиентам твердые гарантии того, что их продукция не содержит трансгенных ингредиентов.

Проблема в том, что Америка вложила колоссальные средства и создала новую технологию и ей надо продвигать эту продукцию на мировые рынки, а Европа нуждается в защите своего производителя. Вторая проблема заключается в том, что любая высокая технология должна требовать и высокой культуры

производства на всех этапах. Со всем этим надо обращаться очень осторожно и умеючи. В любом случае, это – новый сорт. Неважно, как он получен (методами генной инженерии или обычным методом селекции), это – новый сорт, поэтому за ним надо наблюдать.

По определению, данному в 2000 году в ходе саммита ООН по сельскому хозяйству и продовольствию (ФАО), «продовольственная безопасность обеспечена, когда все люди в любое время имеют физический и экономический доступ к безопасному и питательному продовольствию, достаточному, чтобы удовлетворить свои физиологические потребности и предпочтения, необходимые для активной и здоровой жизни».

Исходя из этого, можно сформулировать следующие основные положения продовольственной безопасности:

1) для обеспечения продовольственной безопасности той или иной страны должны быть гарантированы устойчивые и достаточные уровни производства продовольствия, полностью обеспечивающие запросы страны;

2) продовольственная безопасность может быть достигнута только тогда, когда гарантированы физические и экономические условия доступа к продовольствию;

3) для достижения продовольственной безопасности продукция сельскохозяйственного производства должна стабильно в достаточном количестве поставляться на мировые рынки;

4) не менее важным элементом продовольственной безопасности является обеспечение населения доброкачественными, не приносящим ущерба здоровью продовольствием.

Как видим, данная концепция предполагает не только производство достаточного количества высококачественного продовольствия, но также поддержание адекватных и бесперебойных поставок сельскохозяйственной продукции на мировые рынки. Другими словами, продовольственная безопасность достигается при наличии соответствующих систем и механизмов, гарантирующих достаточный объём производства и поставок продовольствия и адекватно реагирующих на риски, которые могут вызывать перебои в этой сфере. Важно и то, что в решении вопросов продовольственной безопасности необходимо тесное взаимодействие всех стран.

Финансовые возможности и физический доступ, ключевые критерии в обеспечении населения продовольствием. В этой связи перед странами с разным уровнем доходов и потенциалом ресурсной базы стоят задачи разной степени сложности. И если физический доступ продовольствию может быть блокирован непредвиденными обстоятельствами (война, экспортные эмбарго и ограничения), то экономическая доступность ограничивается, прежде всего, недостаточной покупательной способностью, т.е. - бедностью.

С учётом сказанного можно сделать вывод, что критические вопросы обеспечения продовольственной безопасности могут возникнуть практически перед любой страной, независимо от степени экономического развития. Проблема продовольственной безопасности не может быть решена эффективно в узком кругу. Особую значимость в современных условиях приобретает доступ-

ность качественной, экологически безопасной продукции. Современные тенденции экономического развития ограничивают возможности выбора экологически безопасной, а так же традиционной (без различных добавок) продукции.

17.2. Основные тенденции развития сельского хозяйства

Мировое сельское хозяйство вошло в XXI в. с набором огромных достижений и столь же огромных проблем. Трудно, пожалуй, найти другую такую отрасль мировой экономики, в которой сочетались бы высочайшие достижения научно-технического прогресса и продуктивность с примитивными формами и методами организации хозяйственной деятельности.

Один из главных уроков прошлого века состоит в убедительной демонстрации преимуществ частного, прежде всего семейного предпринимательства в сельском хозяйстве в противовес общинному, коллективному и государственному. Однако само по себе частное предпринимательство еще не гарантия эффективности сельскохозяйственного производства. Мировой опыт показывает, что успех в этой области хозяйственной деятельности - результат комплекса факторов. В их числе как сложившиеся традиции ведения сельского хозяйства, так и грамотная государственная политика по поддержке сельхозпроизводителя через систему закупочных цен, налоги, регулирование кредита и т. д. Именно благодаря такой поддержке сельского хозяйства Западная Европа в послевоенный период смогла не только достичь самообеспеченности по основным видам продовольствия, но и стать его крупным экспортером.

В 1900 г. доля России в мировом производстве сельскохозяйственной продукции составляла около 5%. Она достигла максимума в 1913 г. (6,3%), а затем снижалась, составив к началу 90-х гг. около 3%, а в конце века - 2%.

На протяжении ста лет производительные силы земледелия стремительно развивались, совершив скачок от использования простых орудий труда и животной тяги к вершинам механизированного и автоматизированного производства. Рост продуктивности сельскохозяйственных растений и животных базировался на достижениях научно-технической мысли.

В XX в. сельское хозяйство пережило несколько крупных технологических сдвигов, которые, как правило, начинались в наиболее развитых странах, а затем распространялись по всей планете. Первый из них состоял в переходе от ручной обработки земли или использования тяговой силы животных к механической обработке на основе применения тракторов и других сельскохозяйственных машин. В развитых странах он происходил в течение первой трети века и закончился к 40-м гг. Этот технологический сдвиг не исключил полностью применение ручного труда, поскольку тракторизация сама по себе еще не позволяла механизировать промежуточные и погрузоразгрузочные работы, которые оставались наиболее трудоемкими.

Второй технологический сдвиг состоял в переходе к системе машин, логическим завершением которого стала комплексная механизация всего производственного процесса в сельском хозяйстве. Сердцевиной этого сдвига стала так называемая малая механизация, т.е. создание и применение ряда машин и механизмов, которые позволили заменить ручной труд на промежуточных опе-

рациях и погрузоразгрузочных работах. В США этот переход произошел в 40-50-е гг., в Западной Европе в 50-60-е гг. прошлого столетия.

Одновременно с механизацией сельского хозяйства началось массовое применение минеральных удобрений, а затем и химических средств защиты растений, развитие проектов ирригации и мелиорации, наметились успехи в селекции и коммерческом освоении гибридных линий растений и животных. В развивающихся странах эти процессы, получившие образное название «зеленая революция», были направлены прежде всего на увеличение производства главных продуктов питания населения - пшеницы и риса. Непосредственными побудительными причинами этого сдвига были острая нехватка продовольствия во многих развивающихся странах и запретительная для развивающихся стран дороговизна машин и другой сельскохозяйственной техники при низкой урожайности сельскохозяйственных культур.

В локальных масштабах «зеленая революция» происходила в Мексике еще в 40-50-е гг. (в сфере производства пшеницы), но свое реальное воплощение она получила в период с середины 60-х до конца 70-х гг., когда ее действием были охвачены наиболее густонаселенные страны Южной Азии. В начале 70-х гг. производство пшеницы в Индии удвоилось по сравнению с началом 60-х гг., которые считаются предшествующими «зеленой революции», достигнув 23,4 млн. т. Очагом создания высокоурожайных сортов риса стали Филиппины, где существовала наибольшая нехватка этой культуры. Иногда «зеленую революцию» считают феноменом исключительно развивающихся стран, но это верно лишь частично. Дело в том, что при выведении новых высокоурожайных сортов, прежде всего пшеницы, использовались генетические методы, которые резко уменьшили высоту стебля растений и изменили соотношение между его длиной и размерами колоса, что привело к более продуктивному использованию удобрений и воды (на производство зерна, а не соломы). В результате снижения высоты пшеничных полей по всему миру резко снизились также затраты на механизацию.

«Зеленая революция» и рыночные преобразования поставили ряд стран Латинской Америки и Азии в число ведущих аграрных держав и экспортеров мира. Так, Китай к концу века превратился в крупнейшего производителя сельскохозяйственной продукции, потеснив на второе место США. На третье место в мире по производству сельскохозяйственной продукции вышла Индия. Бразилия и Аргентина также резко увеличили сельскохозяйственное производство и потеснили США и ЕС на их традиционных экспортных рынках пшеницы, кукурузы и мясных продуктов.

Место США в мировой сельскохозяйственной индустрии. Сильнейшее влияние на мировое сельское хозяйство оказало развертывание процесса агропромышленной интеграции, которая началась в 60-70-е гг. XX в., прежде всего в США. Если на протяжении всей истории человечества прогресс производительных сил в сельском хозяйстве находил свое выражение в отделении, отпочковании от единой производственной деятельности все новых отраслей сельского хозяйства и переработки сельхозпродуктов, то агропромышленная интеграция означала переход сельского хозяйства на новую индустриальную, тех-

нологическую и организационную основу, включая транспортировку и сбыт переработанных сельскохозяйственных продуктов, например, готовых к употреблению товаров - растворимого кофе, фруктовых соков и т.д.

Со второй половины 90-х гг. начался новый этап развития мирового сельского хозяйства, затмевающий по своим масштабам и последствиям такие прорывы XX в., как механизация или «зеленая революция». Речь идет о биотехнологии и новых информационных технологиях. Использование достижений биотехнологии (генетически модифицированных семян, клонирования и т. д.) может привести к серии новых прорывов в росте продуктивности сельскохозяйственных растений и животных, а также к созданию новых продуктов с заданными свойствами, нацеленными на удовлетворение специфических потребностей промежуточных отраслей и конечных потребителей.

Все эти технологические сдвиги существенным образом изменили производительные силы и производственные отношения в сельском хозяйстве. На протяжении XX в. органически сложилось мировое сельское хозяйство уже не просто как сумма национальных аграрных экономик, а как единая мировая производственная система, в которой в возрастающей степени начинают применяться общие правила игры, происходит либерализация международной торговли сельскохозяйственными товарами, чему, в частности, способствует деятельность ВТО. Совершенствованию производительных сил в земледелии способствует конкуренция в условиях либерализации и глобализации рынков сельхозпродукции, возрастающая мобильность движения капиталов и вовлеченность даже наименее развитых стран в производство сельхозтоваров на экспорт.

За последние десятилетия в мировом сельском хозяйстве произошел прорыв в росте урожайности основных сельскохозяйственных культур, продуктивности домашних животных и производительности труда занятых в сельском хозяйстве работников. К концу XX в. в мире практически не осталось свободных территорий, пригодных для сельскохозяйственного производства. Исключением являются, пожалуй, только вышедшие из хозяйственного оборота после коллапса Советского Союза и мировой системы социализма сельскохозяйственные земли в Центральной и Восточной Европе, а также отдаленные территории в Южной Америке (Аргентине и Бразилии). В других регионах расширение и эксплуатация сельскохозяйственных земель практически невозможны. Поэтому рост производства может базироваться, по сути, исключительно на росте продуктивности и общей экономической эффективности сектора.

Традиционное сельское хозяйство выступало в качестве своего рода вторичного потребителя достижений научно-технического прогресса, которые генерировались другими (наукоемкими) отраслями народного хозяйства. Новые сельскохозяйственные производства сами генерируют нововведения путем создания новых продуктов и технологий, эффект от использования которых проявляется в других отраслях.

17.3. Структура и тенденции развития основных видов продовольственных товаров

Основные позиции на мировом рынке продовольствия занимают зерновые и продукты их переработки, маслосемена, растительные масла, жиры, шроты, овощи и фрукты, мясо и мясопродукты, молочные продукты, кофе, какао, «ней», сахар, рыба и морепродукты. Последние годы наблюдается ярко выраженная тенденция к более быстрому росту торговли продовольствием, готовым к употреблению.

Торговля многими продовольственными товарами на мировом рынке осуществляется на биржах, а цены на такие товары во внебиржевой торговле ориентируются на биржевые котировки (пшеница, кукуруза, кофе, сахар, некоторые виды семян и др.). Некоторые товары продаются на аукционах, которые определяют мировые цены на них (рыба, чай, овощи, фрукты и др.). Для отдельных продовольственных товаров в качестве мировых цен служат импортные или экспортные цены основных импортеров или экспортеров.

Динамика мировых цен в значительной степени зависит от внешнеторговой политики, поскольку для продовольственных товаров характерны достаточно жесткая тарифная и нетарифная защита внутренних рынков и в промышленно развитых странах широкое субсидирование экспорта.

В связи с большими колебаниями цен на продовольствие, как и на другие сырьевые товары, на межгосударственном уровне предпринимаются шаги по стабилизации рынков. Международные товарные соглашения, в которых участвуют экспортеры и импортеры, с помощью экспортных квот, буферных запасов и других механизмов пытаются регулировать цены на кофе, какао, сахар, пшеницу и др., ассоциации стран-экспортеров - цены на перец, бананы и др.

Продукция животноводства. Это понятие объединяет живые животные и мясо и мясопродукты, молочные продукты и яйца. Оборот мировой торговли крупным рогатым скотом составляет свыше 5 млн. голов в год, свиней - 9-10, овец - 15. В торговле племенным скотом участвуют в различной степени почти все страны, а основными экспортерами являются США, страны ЕС и Канада. Торговля живым убойным скотом носит в основном региональный приграничный характер. Такая торговля наиболее развита в США и странах ЕС.

Важным регионом сбыта живых овец и ягнят является Ближний Восток, поскольку страны этого региона в силу специфических религиозных требований к убою скота закупают мясо в виде живого скота. Главными поставщиками в этот регион являются Австралия и Турция. Основными рынками реализации мясных лошадей и конины являются Италия, Франция, страны Бенилюкса, Австрия.

Торговля птицей (куры, утки, индейки, фазаны, куропатки и др.) на мировом рынке мяса осуществляется разной степени обработки, а торговля говядиной, свининой, бараниной, козлятиной и др. в свежем, охлажденном и мороженом виде. Удельный вес поставок на мировой рынок охлажденного и замороженного мяса с каждым годом возрастает.

Мировой экспорт говядины составляет около 5,5 млн. т. Основными поставщиками являются Австралия, Бразилия, Аргентина, Новая Зеландия, Уругвай, а также страны ЕС и США. Основными производителями свинины являются Китай, США и Европа, баранины – Австралия и Новая Зеландия, мяса птицы – США, страны ЕС, Китай.

Помимо непосредственно мяса на мировом рынке обращаются и субпродукты (печень, ножки, хвосты, языки, легкие и др.), кости, костная мука и др. Традиционно развитым рынком таких товаров является Западная Европа.

Молочные продукты (молоко, сливочное масло, сыры) до конца XIX в. производились в основном для внутреннего потребления. Только сыры, составлявшие специализацию отдельных регионов (Франция, Швейцария, Италия), были в небольших количествах предметом международной торговли. Более широкое вовлечение молочных товаров в международный оборот произошло в результате использования холодильного оборудования на транспортных средствах (автомобили, суда и вагоны-рефрижераторы), а также благодаря росту потребления этих продуктов в промышленно развитых странах.

Для молочных товаров характерна высокая степень географической концентрации экспорта. Основными поставщиками этой продукции выступают страны ЕС, Новая Зеландия, США, Австралия, Аргентина. Объемы импорта существенно различаются по конкретным видам товаров и странам. Мировое производство сливочного масла составляет около 7 млн. т., из которых на экспорт направляется около 20%, сыра - около 10 млн. т., в том числе 20% экспортируется. Молоко продается на мировом рынке в основном в виде сухого порошка или конденсата.

Высокие темпы роста мирового производства и потребления яиц, а также международной торговли ими позволяет рассматривать данный рынок как один из наиболее динамично развивающихся рынков сельскохозяйственных и продовольственных товаров. Основными производителями являются Китай, страны ЕС, США, а также Япония, Индия и Россия.

Зерновые. Данная группа включает не только зерновые культуры, но и продукты их переработки. Зерновые (пшеница, кукуруза, ячмень, овес, рожь и др.) являются самым массовым продовольственным товаром на мировом рынке. Зерновые используются также в качестве кормов для скота, сырья для промышленной переработки. В связи с этим развитие рынка зерна оказывает значительное влияние на торговлю продовольственными и сельскохозяйственными товарами в целом.

Наиболее важное место среди зерновых занимает пшеница, которая во многих странах считается стратегическим товаром. Мировое производство пшеницы составляет свыше 600 млн. т. в год. Крупнейшим в мире продуцентом пшеницы является Китай, который выступает на рынке и в качестве ее крупного покупателя. К основным продуцентам относятся страны ЕС, особенно Франция, США, Индия, Россия, Канада, Австралия, Аргентина, Пакистан, Турция и Казахстан.

Основными экспортерами пшеницы являются США, Канада, Австралия, Аргентина, а также страны ЕС. К числу значительных импортеров пшеницы

относятся Китай, страны СНГ, Япония, Бразилия, Египет, а также Алжир, Иран и Индонезия. Мировые цены на пшеницу в значительной мере формируются на рынке США, которые считаются крупнейшим экспортером этого товара и центром биржевой торговли. Значительную роль в формировании цен на пшеницу играет Чикагская торговая палата.

Производство ячменя сконцентрировано в основном в северном полушарии. Основными его производителями являются страны СНГ, Канада, Великобритания. На мировой рынок попадает около 15% всего мирового производства. Основными производителями овса считаются страны СНГ, ЕС, США и Канада, а основными производителями ржи, которая используется в основном для выпечки хлеба, - страны СНГ.

Мировой рынок риса представляет собой несколько обособленный сегмент рынка зерновых в силу специфики его производства и потребления. Рис является одним из основных продуктов питания в ряде азиатских и некоторых других странах, что определяет значительные объемы производства и мировой торговли этим товаром. Основными производителями являются Китай (около 33%), Индия (около 23%), Индонезия (около 9%), Бангладеш (около 5%), а также Вьетнам, Таиланд, Мьянма, Япония, Филиппины, Бразилия.

Помимо зерновых на мировой рынок поступают хлебопродукты (хлеб, макароны, вафли, сухари и др.) и продукция мукомольной промышленности (мука, битый рис, солод, крахмал и др.). Рынок хлебопродуктов сформировался в последней четверти XX в. в результате диверсификации пищевой промышленности, что определяет широкую номенклатуру товаров этой группы и разнообразие цен. Цены на продукцию мукомольной промышленности находятся под влиянием цен исходного сырья, так как затраты на переработку не подвержены существенным колебаниям.

Овощи и фрукты. Овощи и фрукты не имеют такого большого значения в международной торговле, как, например, зерновые. Они выращиваются по всему миру и различаются в ассортиментах по регионам, в зависимости от почвенных и климатических условий. За последние годы роль овощей и фруктов в современной диете человека возросла, что привело к увеличению площадей их выращивания и расширению ассортимента, особенно в районах крупных промышленных агломераций.

Среди фруктов наибольшее значение в международной торговле имеют цитрусовые, бананы и яблоки. Торговля цитрусовыми осуществляется в основном между странами Средиземноморского бассейна и европейскими странами, а бананами - между Латинской Америкой, Северной Америкой и Европой, мировое производство яблок составляет свыше 30 млн. т., в том числе более 10 млн. т. поставляется на экспорт. Достаточно активно в последнее время развивается торговля свежими и замороженными ягодами (клубника, малина, вишня и др.).

Сахар. Сахар производится в тропической зоне из сахарного тростника (около 2/3 мирового производства) и в умеренной климатической зоне из сахарной свеклы. Основными производителями сахара из сахарного тростника являются Куба, Бразилия, а также ЮАР, Индия, Китай. Производство свекло-

вичного сахара осуществляется в основном в промышленно развитых странах и обходится дороже, чем выработка сахара из сахарного тростника, поэтому в странах, производящих свекловичный сахар, как правило, применяются правительственные субсидии, особенно для стимулирования экспорта по ценам, которые могли бы конкурировать с ценами тростникового сахара.

Производство сахара является важной отраслью сельского хозяйства многих стран, поэтому национальные рынки сахара обычно защищаются с помощью различных инструментов (контингенты, контролируемые цены внутреннего рынка и др.). Производство и потребление сахара в мире растет. Этому способствует политика правительств по поддержке национальных производителей.

В то же время в пищевой промышленности увеличивается потребление заменителей сахара, которые вытесняют с рынка натуральное сырье. К ним относятся, например, сахарин, кукурузные сиропы (распространены в США) и др. Производство заменителей сахара также увеличивается, прежде всего, в промышленно развитых странах и они постепенно вытесняют натуральный сахар, особенно при изготовлении безалкогольных напитков, кондитерских изделий и других продовольственных товаров.

Цены на сахар характеризуются большой нестабильностью, усиливаемой спекуляциями на биржах. Три четверти мировой торговли сахаром осуществляется на свободном рынке, где наиболее представительными ценами являются котировки Лондонской, Нью-Йоркской и Парижской бирж. Остальная часть сахара реализуется по высоким ценам преференциальных рынков, например импорт сахара в страны ЕС из стран Африки, бассейнов Карибского моря и Тихого океана.

Регулирование мирового рынка сахара осуществляется на основе Международных соглашений по сахару, первое из которых было заключено в 1932 г. На основе решений Международного соглашения по сахару 1968 г. была создана Международная организация по сахару со штаб-квартирой в Лондоне. Высшим органом этой организации является Международный совет по сахару.

Продовольственный рынок удовлетворяет важнейшие жизненные потребности человека, что определяет их центральное место в рыночной системе. Рост населения привел к четырехкратному увеличению мирового спроса на продовольствие за последние 50 лет. Одновременно эксперты ОЭСР отмечают, что мировое сельскохозяйственное производство в долгосрочной перспективе способно удовлетворить спрос на продукты питания даже при ожидаемом в ближайшие 20 лет ежегодном росте населения на 80 млн. человек.

На долю промышленно развитых стран приходится 66% мирового производства продовольствия, 67%-экспорта, 64%-импорта продуктов питания. Развитые страны экспортируют 75% зерна и 80% мяса. Население этих стран тратит на продовольствие 12-15% доходов, менее развитых-50%, а наиболее бедных-70%.

Одной из тенденций развития продовольственных рынков на современном этапе является рост влияния ТНК. Незначительное количество ТНК на мировом продовольственном рынке серьезным образом влияет на большое число рынков определенного вида продукции. Например, компания «Тайсон Фудс»

контролирует около 20% мирового рынка мяса бройлеров, а такие корпорации как «Каргилл», «Луи Дрейфус» и ряд других-50% мирового рынка зерна.

Второй тенденцией развития рынков продовольствия можно считать либерализацию, выражающуюся в постепенном ослаблении и снятии межстрановых торговых барьеров. Либерализация выгодна прежде всего развитым странам, имеющим на рынке продовольствия значительный капитал.

Еще одной тенденцией следует считать снижение цен на зерновые культуры. В результате чего доля экспорта в производстве зерна и мяса практически перестала расти. По прогнозам ОЭСР произойдут некоторые изменения в структуре производства и потребления продуктов питания.

17.4. Сельское хозяйство России

Аграрные проблемы России в начале прошлого столетия обострились из-за возрастающей неоднородности организационной структуры ее сельского хозяйства. В секторе помещичьего землевладения до половины земель (примерно 70 млн. га) принадлежало крупнейшим 30 тыс. землевладельцев со средней площадью хозяйств 2,3 тыс. га. В то же время половина всех помещичьих земель сдавалась в аренду. Свое хозяйство вели лишь 29% дворянских семей, основную часть которых составляло мелкопоместное постепенно разорявшееся дворянство. В крестьянском секторе 1,5 млн. крупных (кулацких) хозяйств обрабатывали в 1905 г. до 40% площади этого сектора при средней площади хозяйства около 47 га. Тормозом на пути развития эффективного товарного производства выступало общинное землевладение и общинная психология, неразвитость земельного законодательства и земельного рынка. Средняя площадь одного крестьянского хозяйства в России составляла только 11 га против 65 га в США.

Послереволюционный период в аграрной сфере начался декретом о национализации земли (октябрь 1917 г.) и ее социализации (февраль 1918 г.). Затем были национализированы все земли и конфискованы земли крупных собственников; стали уравнительно распределяться земли между «трудовыми» хозяйствами с запрещением наемного труда; частновладельческий сельскохозяйственный инвентарь передавался от «нетрудовых» хозяйств в распоряжение местных и центральных властей; поощрялись коллективные формы хозяйствования на земле.

Переход от продразверстки к новой экономической политике (нэп), допустившей элементы рыночного механизма в аграрной сфере, позволил увеличить сельскохозяйственное производство в 2 раза за 1921-1928 гг. и почти достичь уровня 1913 г.

Ход и непосредственные результаты коллективизации снова существенно подорвали потенциал сельского хозяйства страны. Опять были ликвидированы возродившиеся было наиболее эффективные не только кулацкие, но и середняцкие хозяйства, потеряны дворовые животноводческие и складские помещения (дефицит которых не был ликвидирован до самого краха колхозно-совхозного строя), а также часть инвентаря.

К концу 50-х гг. среднедушевое производство сельскохозяйственной продукции приблизилось к уровню 1913 г., а в 1960 г. превзошло его. В целом по конечной продукции уровень 1913г. был превышен на 16%, по производству мяса - на 29, зерна - на 8, молока - на 12%. Урожайность зерна увеличилась на 33%. Несколько уменьшилось и отставание от США по объему среднедушевого производства: зерна - с 54 до 58%, мяса - с 35 до 40%, молока - с 58 до 67% от уровня США.

Однако уже в 50-е гг. стала неуклонно нарастать тенденция усиления роли экстенсивных факторов и роста всех затрат на производство единицы сельскохозяйственной продукции; каждая единица прироста его эффективности доставалась ценой все больших издержек. Наиболее характерным проявлением этой тенденции послужило освоение 45 млн. га целинных земель (40% всей посевной площади США; в 1960 г. - 120 млн. га), что потребовало привлечения дополнительно 1,7 млн. работников (25% всей рабочей силы в сельском хозяйстве США; в 1960 г. - 7 млн.).

Эти и другие факторы усилили приостановившийся в годы нэпа рост отставания эффективности сельского хозяйства нашей страны от сельского хозяйства развитых государств, в том числе от США - В 1940-1960 гг. отставание сельского хозяйства СССР от США по производительности труда возросло в 1,5-2 раза, по численности населения, приходящейся на одного занятого в сельском хозяйстве, отставание увеличилось с 1,7 до 3,9 раза. Снизились и многие другие основные показатели эффективности.

Из-за высокой трудоемкости сельскохозяйственной продукции удельный вес сельского населения во всем населении в СССР был почти в 6 раз выше, чем в США (соответственно - 51 и 9%).

В 60-80-е гг., несмотря на значительные субсидии сельскому хозяйству, увеличение поставок сельхозтехники, повышение закупочных цен на сельхозпродукцию и т. д., отставание сельского хозяйства от передового мирового уровня не только не сокращалось, но и увеличивалось. Следствием этого стал рост импорта продовольствия - зерна, мяса, яиц, птицы, достигшего в 1981 г. 21 млрд. долл.

Развитие сельского хозяйства России на современном этапе. В 90-е гг. в сельском хозяйстве России, несмотря на спад производства, произошли определенные позитивные изменения. Более рациональной и адаптированной к конечному спросу стала структура производства в растениеводстве. В животноводстве показатели эффективности превысили уровень конца 80-х гг. Россия снова превратилась в одного из крупнейших в мире экспортеров подсолнечника и вошла в число десяти ведущих экспортеров пшеницы и ячменя. Однако нельзя говорить о кардинальном улучшении ситуации в отрасли.

После многих десятилетий потрясений организационная структура сельского хозяйства России, так же как и в начале века, «больна» высокой неоднородностью, называемой многоукладностью. Десятилетие экономических реформ не привело к возрождению фермерства как массового уклада отечественного сельского хозяйства. Доля фермеров в производстве валовой сельскохо-

зяйственной продукции не превышает 5%. Средний размер фермерского участка едва превышает 50 га.

Примерно 45% приходится на различные форматы прошедших первичную приватизацию коллективных хозяйств. Около половины продукции отрасли производится личными подсобными хозяйствами населения (ЛПХ). Понятно, что отнесение произведенной продукции на коллективные хозяйства и ЛПХ носит достаточно условный характер, поскольку в большинстве случаев два сектора весьма тесно взаимодействуют и зависят друг от друга. После первичной приватизации основная часть сельскохозяйственных земель находится в «виртуальной собственности» примерно 11 млн. сельских жителей. При этом в зависимости от региона размер типичного «виртуального» земельного пая варьирует от 5 до 10 га. Указанные земли преимущественно сдаются в аренду бывшим колхозам и совхозам, типичные размеры сельскохозяйственных площадей которых составляют от 4 до 10 тыс. га.

Не способствует развитию сельского хозяйства и то обстоятельство что Россия вступает в новый век, значительно уступая большинству других стран как по совокупному уровню поддержки аграрно-продовольственного сектора, так и по уровню тарифной защиты сельского хозяйства. В результате иностранные поставщики сельхозпродукции имеют неоправданно высокие конкурентные преимущества. Так, позиции ЕС на отечественном продовольственном рынке базируются на исключительно высоком уровне поддержки западноевропейских производителей, а также экспортных субсидиях. Ситуация в отечественных секторах молочного и мясного скотоводства не была бы сейчас столь тяжелой, если бы не массовые субсидированные поставки из ЕС в течение 90-х гг. говядины и молочных продуктов. В процессе предстоящего расширения ЕС конкурентоспособность стран Центральной Европы существенно возрастет. Уже сейчас центральноевропейские страны получают значительную помощь от ЕС, нацеленную на адаптацию их сельского хозяйства к высоким западноевропейским стандартам. Предполагается, что сельскохозяйственные производители этих стран начнут получать субсидии ЕС наряду с их западными коллегами. Все это через некоторое время приведет к образованию на границах с Россией еще более мощного аграрно-продовольственного пространства, нацеленного на экспорт продовольствия и хорошо защищенного от импорта высокими импортными пошлинами и тарифными ограничениями, не говоря уже о многочисленных технических барьерах.

В этих условиях наиболее рациональной и реалистичной стратегией развития отечественного аграрного сектора было бы некоторое повышение импортных пошлин, введение тарифного квотирования на ряде ключевых субсидируемых зарубежными странами товарных рынков и, разумеется, продолжение глубоких преобразований в аграрном секторе, призванных повысить привлекательность долгосрочного инвестирования в отечественный АПК.

Продовольственная проблема и продовольственная безопасность. Продовольственная проблема остается одной из острейших проблем современности, хотя ее сущность и структура резко различаются для групп наиболее богатых и наиболее бедных стран мира. В развитых странах продовольствие, с од-

ной стороны, рассматривается как один из главных и доступных инструментов повышения долголетия и качества жизни людей. Наряду с созданием все новых «удобных» продуктов, экономящих время работы в домашнем хозяйстве, появилась целая индустрия «агросьютикалс», т.е. товаров, занимающих промежуточное положение между профилактическими лекарствами и обычным продовольствием.

С другой стороны, развитые страны сталкиваются с целой группой сложнейших проблем, связанных с распространением индустриальных методов ведения сельского хозяйства, ухудшением экологической ситуации, повышением степени промышленной переработки и химизации сельскохозяйственной и пищевой продукции. В животноводстве концентрация и внедрение индустриальных методов производства к концу XX в. резко усилили риски неконтролируемого распространения массовых болезней домашних животных и их передачи через конечную продукцию потребителям. В растениеводстве основные проблемы связаны с проникновением в товарную систему продукции, произведенной на основе генетически модифицированных растений. Ответом на указанные процессы и явления стало появление «органического», или «натурального» сельского хозяйства, а также принятие в ряде развитых стран законодательных актов, направленных на улучшение условий содержания домашних животных на товарных фермах. Как в США, так и в Западной Европе «органическое» сельское хозяйство демонстрирует в последние два десятилетия наиболее быстрые темпы роста (15-20% в год), хотя его доля в производстве сельскохозяйственной продукции в этих странах остается незначительной (менее 5%).

Во многих развивающихся странах продовольственная проблема все еще сводится к голоду и недоеданию широких масс населения. По подсчетам ФАО, в 90-е гг. около 800 млн. жителей Земли серьезно недоедали. В 2000 г. население 32 стран мира нуждалось в срочной продовольственной помощи. Объемы официально зарегистрированной ФАО продовольственной помощи в мире в конце XX в. составляли свыше 12 млрд. долл. Основными странами-донорами выступали Япония, Германия, США. Однако проблема голода сейчас стоит не так остро, как в начале века.

Все чаще можно наблюдать объединение усилий государств в борьбе с такими стихийными бедствиями, как засухи, наводнения и порожденный ими голод. Создается впечатление, что массовый голод в странах зоны Сахеля в 1983-1984 гг. был последней жертвой разобщенности человечества и что в наступившем XXI в. он может быть побежден навсегда.

Глава 18. РЫНОК ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСА

18.1. Тенденции развития транспортного сектора

Темпы развития перемены в транспортном секторе в XX в. сравнимы по своим масштабам с тем, что было достигнуто за всю его предыдущую историю. Именно в XX в. возникли, начали практически функционировать и стали важнейшими компонентами мировой экономики новые транспортные отрасли. Речь идет об автомобильном, авиационном и трубопроводном транспорте.

Значительные изменения претерпел в XX в. основной традиционный вид транспорта - морской, на который приходится наибольшая часть грузооборота, особенно в международных перевозках. Радикальный прогресс меняет все технические характеристики: типы судов, их размеры, грузоподъемность, скорость, безопасность эксплуатации и т. д.

Благодаря качественным и количественным переменам морская торговля увеличилась с начала XX в. к 1950-м гг. в 5 раз, а к 2000 г. еще в 10 раз. Иными словами, общий объем грузов, перевозимых в международной морской торговле, за столетие возрос в 50 раз. С учетом других видов транспорта, включая «молодые» (возникшие в XX в.), темпы роста были еще выше.

Вместе с тем в прошедшем столетии (впервые) трассы морских судов превратились в сеть постоянных морских коммуникаций, постепенно формируя совместно с другими видами транспорта (железнодорожным, автомобильным, речным, трубопроводным) общемировую транспортную систему.

На суше в XX в. железнодорожный транспорт вытеснил гужевой, который исчез (после тысячелетий существования) в развитых странах, хотя сохраняется в наиболее отсталых и отдаленных регионах.

Однако сами железные дороги уже вскоре после своих первых успехов начали испытывать сильнейшую конкуренцию со стороны автомобильного транспорта. Хотя за это время территории европейских стран и США покрылись густой сетью железных дорог и «великие железно-дорожные магистрали», в том числе в России, пролегали на расстояния в тысячи километров, развитие этого вида транспорта к началу XXI в. явно замедляется. Очевидно, что железнодорожный транспорт сосредоточивается на грузоперевозках на дальние расстояния, тогда как грузопотоки на короткие и частично на средние расстояния составляют сферу работы автомобильного транспорта.

Динамично меняется и ситуация с перевозкой пассажиров. При общем быстром росте происходит перераспределение пассажиропотоков между видами транспорта. Межконтинентальные перевозки на дальние расстояния все больше осуществляются воздушным транспортом, тогда как пассажирские суда снижают долю своего участия, переключаясь на круизное обслуживание. На суше автомобили теснят в этой сфере железнодорожный транспорт, в особенности на коротких и средних расстояниях. Внутренний водный транспорт в основном переходит на обслуживание туристов, сохраняя свою роль в перевозке пассажиров лишь в наименее обжитых, мало развитых регионах. Во второй половине XX в. удельный вес в перевозке пассажиров (по их количеству) принад-

лежит: легковым автомобилям - 62%; автобусам - 15; авиации - 7; остальным видам транспорта - 16%.

В том, что касается перевозки грузов, весьма специфично положение с наливом, к которому относят сырую нефть, нефтепродукты, некоторые жидкие химикалии и сжиженный газ. Первоначально эти грузы перевозили в цистернах по железным дорогам и на специальных морских или речных судах (танкерах). Однако затем, в связи со стремительным ростом потребностей мировой экономики, прежде всего в нефти и газе, возник новый вид транспорта - трубопроводный. Наибольший подъем строительства трубопроводов приходится на вторую половину прошлого столетия, и в особенности на его конец. Существующие проекты, включая те, которые находятся уже в стадии реализации, свидетельствуют, что развитие этого транспорта будет быстро продолжаться и в нынешнем, XXI в.

Развитие инфраструктуры. Беспрецедентно быстрое развитие мирового транспорта в XX в. стало возможным в значительной степени благодаря созданию его мощной инфраструктуры. Финансирование транспортного строительства было во многом результатом энергичного вмешательства государства даже в странах с так называемой либеральной экономикой (например, США), не говоря уже о странах социалистических (СССР, КНР) или авторитарных (довоенные Германия, Италия и т. п.).

Значение инфраструктурных сооружений в развитии мирового транспорта можно проиллюстрировать той ролью, например, которую сыграли морские каналы. В результате их функционирования экономически целесообразными стали новые гигантские грузопотоки в межконтинентальной торговле.

Так, Суэцкий канал значительно сократил расстояние между Европой и странами Индийского океана (по сравнению с прежним путем вокруг Африки). Панамский канал был открыт для судоходства в 1914 г. Соединив Атлантику с Тихим океаном, он резко сократил расстояние между портами восточного и западного побережья Америки, а также сделал экономически обоснованными многие перевозки между Европой и тихоокеанскими портами Америки, а в отдельных случаях даже Дальнего Востока.

Колоссальные результаты были достигнуты и в других областях транспортной инфраструктуры. Намного возросли количество и техническая оснащенность морских портов (число только крупных достигает нескольких тысяч), которые благодаря железным дорогам, автомобильным коммуникациям и речным путям оказались интегрированы в сети наземных транспортных систем. Бурное развитие электронных средств связи, глубоко пронизывающих эти транспортные системы, все больше превращает транспортную инфраструктуру в материальную базу процесса глобализации мировой экономики.

Совершенствование технологии в транспортных отраслях. Определяющее значение для развития транспорта во второй половине XX в. имел быстрый технологический процесс в период научно-технической революции 60-70-х гг., вошедший в историю под именем «транспортной революции». В составе последней была признана в качестве особого явления «контейнерная ре-

волюция», которая явилась некоей точкой отсчета для дальнейшего ускоренного прогресса всех видов транспорта и даже за его пределами.

Сущность перемен в перевозке грузов в этот период заключалась в том, что многолетние усилия по рационализации и удешевлению технологий транспортных операций, наконец, увенчались успехом.

Если в перевозках массовых, сырьевых (навалочных, насыпных, наливных) грузов это привело к укрупнению партий товаров, то в перевозке генеральных грузов (промышленной продукции, полуфабрикатов и т.д.) это вызвало гораздо более значительные преобразования.

По мере роста промышленного производства в мире удельный вес генеральных, или тарно-штучных, грузов в общем объеме перевозимых товаров увеличивался. В середине XX в. генеральные грузы составляли уже не менее 25% от общего тоннажа всех перевозимых в международной торговле товаров.

Затраты на перевозку, грузовые операции и складирование этих грузов были очень значительны. Методы транспортировки генеральных грузов, упакованных в различные виды тары (ящики, картонки, корзины, мешки и т. д.), с различными по своим размерам конкретными грузовыми местами стали серьезно тормозить развитие торговли, а в конечном итоге и производство.

Выход был найден в унификации грузовых мест, сведению их к нескольким стандартным единообразным типам, к тому же максимально удобным для транспортировки, погрузочно-разгрузочных операций и складирования. Эти идеи были воплощены в жизнь благодаря появлению более совершенного промышленного оборудования и новых материалов. Основным новшеством явилось создание контейнера, т.е. стандартной емкости для бестарной перевозки грузов различными видами транспорта. Стали применяться также трейлеры, пакеты, поддоны и пр.

Укрупнение и стандартизация грузовых мест позволили использовать специализированные транспортные средства, механизировать погрузочно-разгрузочные и складские операции.

В результате были облегчены и удешевлены все звенья процесса доставки генеральных грузов от производителя до потребителя. Сократились сроки доставки и улучшилась сохранность грузов, что также благотворно сказалось на конечной цене промышленной продукции. Побочным, но немаловажным следствием явилось то, что во многих случаях стала экономически целесообразной перевозка промышленных грузов на очень большие расстояния. Контейнерные перевозки сейчас играют существенную роль на магистральных направлениях международной торговли между Европой и странами АТР, между Северной Америкой и Юго-Восточной Азией.

Контейнеризация создала предпосылки для автоматизации многих работ, создания системы слежения за продвижением грузовых партий, поэтому к моменту появления электронной техники стала возможна широкая компьютеризация многих транспортных процессов, а в последнее время и резкое сокращение сопроводительной документации. Это также упростило и удешевило перевозку товаров.

Региональные особенности развития транспортной сферы. Транспортно-коммуникационная инфраструктура выполняет ключевую функцию в процессе глобализации. На развитие транспорта в конкретной стране или регионе в основном воздействуют три фактора:

- пространственный фактор, т.е. характеристика территории (географическое расположение по отношению к основным международным грузо- и пассажиропотокам и др.);

- собственный грузо- и пассажирообразующий потенциал данной страны (региона), который является частью более общего понятия о социально-экономическом потенциале;

- адекватность транспортной политики, проводимой данной страной (или группой стран).

В силу в целом более благоприятного сочетания этих трех факторов к началу XXI в. в сфере транспорта лидировали США, ЕС и Япония (к последней по ряду показателей приблизились Китай, Южная Корея).

В региональном отношении положение складывается следующим образом: Северная Америка (благодаря США) является регионом с весьма высоким уровнем развития транспортно-коммуникационной инфраструктуры. Совокупные ежегодные расходы, связанные с транспортом, составляют в США 11-11,5% от валового внутреннего спроса страны. В абсолютном исчислении расходы на транспорт возросли с 1980 г. и до конца 90-х гг. в текущих ценах с 350 до 890 млрд. долл.

Для США характерны весьма значительные масштабы товарных и пассажирских перевозок как внутри страны, так и в зарубежных связях. В целом во внутреннем сообщении в США перевозится ежегодно свыше 11 млрд. т., что намного больше, чем в любой другой стране мира. К этому надо добавить еще 1,5 млрд. т. экспортно-импортных грузов, транспортируемых на порты или отгружаемых из портов США на морских судах. Пассажирские перевозки всеми видами транспорта также весьма внушительны, и лидерство США в этой области бесспорно. Успешное развитие транспорта США обеспечивает беспрецедентное расширение внешнеэкономических связей этой страны и развитие собственного гигантского внутреннего рынка. Благодаря этому стал возможным быстрый социально-экономический прогресс страны в целом.

Хорошее развитие транспорта лишь частично объясняется географическим положением, которое постепенно становилось все более благоприятным для этой страны в течение XX в. по мере роста мировой морской торговли, в особенности после открытия Панамского канала и интенсификации трансатлантических, а затем и транстихоокеанских грузопотоков. Во второй половине XX в. быстрый рост авиаперевозок пассажиров и срочных грузов между Европой и Северной Америкой также стимулировал экономические связи США. В последние десятилетия все большую роль стали играть воздушные перевозки со странами Азии, в том числе Южной Азии, по транспортным трансполярным трассам транзитом через российское пространство.

Страны Европы (в первую очередь государства ЕС) в совокупности являются основным участником международной товарной торговли. Примерно

1/4 объема мировых морских перевозок грузов приходится на государства Западной и Центральной Европы. Весьма значителен также объем внутриевропейских перевозок.

Объединительные процессы в Европе сопровождаются поисками новых, наиболее выгодных схем работы на транспорте с максимальной Приватизацией собственности. Реформы эти проходят с переменным успехом, однако в целом они продолжают и свидетельствуют о динамичной транспортной политике в рамках ЕС. Одним из важных факторов, влияющих на эту политику, является императивное требование соблюдения экологических интересов и норм безопасности. Ужесточение соответствующих правил касается, прежде всего, автомобильного и авиационного транспорта. В результате относительно удорожаются перевозки и к техническим средствам предъявляются повышенные требования по их усовершенствованию.

Третья быстро развивающаяся грузообразующая зона мировой торговли включает Японию и еще несколько стран, расположенных на востоке азиатского континента: КНР, Корею и др.

Одна Япония по объему своих морских экспортно-импортных перевозок представляет 10% объема мировой морской торговли. Морской флот, принадлежащий японским судовладельцам, по тоннажу занимает второе место в мире. Внутренние перевозки в этой стране по грузообороту соответствуют ведущим странам Западной Европы, а по пассажирообороту намного их превосходят, уступая лишь США.

18.2. Основные виды транспортных систем и их развитие

Развития морского транспорта за истекшее столетие претерпело коренные изменения, но его роль в мировой экономике и внешней торговле сохранилась. Именно морской транспорт во многом обеспечивал не только развитие хозяйственных связей, но и пространственную экспансию экономической деятельности.

Перемены в географии морской торговли и ее товарной структуре сочетались с увеличением расстояний перевозок. Появились или резко возросли магистральные грузопотоки между континентами: нефти из Персидского залива в Северную Америку, Западную Европу и Японию, зерна из Мексиканского залива в Европу, угля из Южной Америки и Западной Африки в Европу, а также из Австралии и Южной Азии в Японию и т. д. При всем этом для промышленных товаров Северная Атлантика, маршруты между Европой и странами Индийского океана, между США и Японией были (и остаются) направлениями весьма интенсивных перевозок. В конечном итоге увеличение расстояний перевозки означало, что транспортировка грузов, особенно сырьевых товаров крупными партиями, стала сравнительно более выгодной.

В количественном отношении чрезвычайно высокими темпами рос общий мировой тоннаж. При этом темпы прироста были весьма неравномерны. Особенно быстро флот увеличился в период транспортной революции: всего за 20 лет (в 1960-1980 гг.) тоннаж увеличился в 3,3 раза, т.е. в среднем годовые темпы прироста составляли 6,2 %. В последующие два десятилетия темпы явно

упали. В 1987-1988 гг. тоннаж даже несколько уменьшился. Затем прирост флота колебался от 0,8 до 3,2% (наивысший предел в 1991 г.). В 1999 г. он составил 1,0%, в 2000 г. - 1,5%.

Вместе с тем усилилась специализация тоннажа. Уже в первой половине XX в. появились первые специализированные суда - танкеры, а затем и рефрижераторы. В 60-х гг. возник флот для перевозки массовых сухогрузов, и в 1980 г. он составил уже около 1/4 всего мирового тоннажа. Удельный вес танкеров в середине столетия достиг 1/5 всего флота, а к 1980 г. увеличился до 42%.

Показательно увеличение судов по основным, профилирующим группам тоннажа. Если еще к концу Второй мировой войны суда размером около 10 тыс. т. считались наиболее подходящими для перевозки сухих массовых грузов, а размером несколько десятков тысяч тонн - для налива, то в последующие десятилетия ситуацию начинает определять крупнотоннажный флот. В последние десятилетия как балкеры, так и танкеры грузоподъемностью в несколько сотен тысяч тонн стали обычными.

В целом весь этот процесс быстрого увеличения размера судов, возникновения крупнотоннажного флота, сухогрузного и наливного связан с бурным развитием морской торговли массовыми сырьевыми товарами: нефтью, рудой, углями, фосфатами, зерном и т.д.

В дальнейшем танкеры и балкеры удерживают свои позиции. В целом массовогрузный тоннаж в совокупности составляет 75% мирового торгового флота. Остальные 25% представляет тоннаж, занятый перевозками генеральных (по существу промышленных) грузов. В составе этого флота в XX в. также произошли большие перемены, связанные не только с общим прогрессом, но и со специализацией судов внутри этой группы. Быстро падал удельный вес универсальных судов: с более чем 50% в общем мировом флоте в середине XX в. до 20% в 1980 г. и до 14% в 2000 г. Они все больше уступали перевозкам промышленных товаров контейнеровозами. Динамика флота контейнеровозов весьма показательна: к 1980 г. их суммарная грузоподъемность достигла 10 млн. двт., к 2000 г. - 64 млн. двт.

Результатом колоссального прогресса морского транспорта явился рост его возможностей по перевозке товаров в мировой торговле. В 1870-1880 гг. в среднем в год по всему миру перевозилось около 88 млн. т. (в основном уголь, зерно, лес, железо, текстильное сырье). Уже в первое десятилетие XX в. количество товаров, перевозимых морем, резко возросло: до 300 млн. т. в 1913 г. и 385 млн. т. в 1929 г. В середине столетия (1950 г.) объем мировых морских перевозок достиг 525 млн. т., в 1960 г. - 1 млрд. т. Далее он уже исчислялся в миллиардах: в 1970 г. - 2,6; в 1980 - 3,7; в 1990 - 4,0 и, наконец, в 2000 г. - более 5,8 млрд. т.

К началу XXI в. основные показатели работы морского транспорта свидетельствуют о замедлении его развития. Ослабление спроса на морские перевозки прогнозируется и на ближайшие десятилетия. Соответственно рост морского торгового флота в новом столетии будет существенно тормозиться. Вместе с тем не следует ожидать замедления темпов научно-технического прогресса

са, качественного совершенствования судов, внедрения новых технологий в береговом хозяйстве.

Развитие речного транспорта, зародившегося еще в древности, определялось прежде всего природными условиями, а именно наличием пригодной для этой цели речной сети. Постепенно усилилась роль искусственных сооружений - каналов и т. д. Вместе с тем возросло и значение дноуглубительных и иных работ по улучшению условий судоходства на внутренних водных трассах.

Общая протяженность водных транспортных путей в мире составляет 175 тыс. км. По грузообороту вплоть до начала 90-х гг. второе место среди стран мира занимал СССР, тогда как первое сохраняли (и сохраняют) США.

Общая протяженность внутренних водных транспортных путей имеет тенденцию к сокращению. Объем перевозок в настоящее время составляет 1250 млн. т. В сфере перевозок пассажиров речной транспорт все больше ориентируется на круизно-туристические цели.

Внутриконтинентальные речные перевозки стали все больше переключаться на автомобильный и железнодорожный транспорт, которые могут обеспечить и более быструю доставку, и более точное соблюдение сроков перевозки. Речной транспорт старается выжить за счет эксплуатации судов типа река-море, позволяющих поддерживать прямую бесперезгрузочную связь, например, между речными пристанями в европейской части России и внутренними пунктами в бассейнах Рейна и Дуная. Другим (новым) направлением работы явилось подключение внутренних водных перевозок в общие схемы совместно с железнодорожным и автомобильным транспортом. В этом отношении наиболее успешно речной транспорт функционировал в странах ЕС.

Перевозки грузов по внутренним водным путям уже пережили свой расцвет, и новые коммуникационные направления осваиваются, как правило, без участия речного транспорта. Разумеется, уже существующая инфраструктура, которая создавалась длительное время, еще будет использоваться и даже поневоле совершенствоваться, однако новые крупные капиталовложения весьма сомнительны, за исключением особых случаев из-за каких-нибудь специфических условий. Примерами таких специфических решений могут явиться великие сибирские реки, водные артерии Южной Америки, Африки и Индии. Более того, все более обостряющаяся экологическая обстановка и соответственно ужесточение требований к перевозчикам не способствуют развитию этого вида транспорта. Экологические требования в этой сфере становятся категоричными ввиду все большей нехватки ресурсов пресной воды.

В США перевозки на внутреннем водном транспорте в целом возрастали до середины 80-х гг., затем их рост практически прекратился. К началу нынешнего столетия объем грузов, перевозимых по внутренним водным путям, включая судоходство по Великим озерам, составляет примерно 670 млн. т. ежегодно.

Общие тенденции, характерные для этого транспорта, проявили себя и в России, в особенности в 90-х гг. Протяженность судоходных путей сократилась со 120 тыс. км в 80-х гг. до примерно 80 тыс. км из-за их обмеления, а также резкого уменьшения тоннажа речного флота. Объем ежегодных перевозок по внутренним водным путям упал с более чем 560 млн. т. до менее чем 100 млн.

т. Вместе с тем спецификой РФ является то, что сохраняется острая потребность в восстановлении судоходства по речным путям, в том числе по меридиональным трассам северных рек (связанных природной системой с Северным морским путем), а также по Большому транспортному кольцу (Волга - Дунай - Рейн). В связи с этим есть некоторые основания ожидать, что в России в ближайшее десятилетие при участии государства будет происходить постепенное возрождение этого вида транспорта.

Железнодорожный транспорт возник более чем за полстолетия до начала XX в., тем не менее, наиболее бурный его рост, технические преобразования и перемены в его роли относятся именно к прошлому веку.

В мире общая протяженность железных дорог составила: в 1860 г. - 107 тыс. км. (в том числе 52 в Европе), в 1900 г. - 803 тыс. км. (в Европе - 282). В дальнейшем продолжалось быстрое создание инфраструктуры этого вида транспорта - путевого хозяйства и строительство подвижного состава.

В XX в. железнодорожный транспорт превратился в главный вид наземного транспорта и доминировал на суше, по крайней мере, до середины века, когда положение начало меняться. Собственно первые признаки грядущих перемен возникли еще раньше, поскольку основное формирование железнодорожной сети мира происходило до Первой мировой войны. В дальнейшем темпы роста постепенно снижались, а к концу XX в. сошли на нет.

Протяженность железных дорог мира к 1940 г. достигла 1,3 млн. км. К 2000 г., как показывают данные по 67 странам Европы, Азии и Америки, она несколько снизилась и остановилась на уровне 900 тыс. км. В этом, безусловно, отразились общие тенденции развития. Однако все это время происходило техническое совершенствование железных дорог, путевого хозяйства, подвижного состава и т. д. Качественные показатели работы железнодорожного транспорта улучшались. Возрастали пропускная способность, скорости движения, обеспечивалась лучшая сохранность грузов, быстрая их доставка, возможность слежения за продвижением партий товаров, в особенности перевозимых в контейнерах и других наиболее современных транспортных емкостях. На железнодорожном транспорте широко стали использоваться автоматические системы управления, новейшая компьютерная техника. Появились скоростные линии, транспортные коридоры. Поэтому грузооборот железных дорог очень быстро возрастал.

Таким образом, в середине столетия произошел настоящий скачок в том, что касается объема работы, выполняемой железнодорожным транспортом. Грузооборот всего за 20 лет возрос в 2 раза. Интересно, что этот рост, равно как и многие другие общие показатели по миру в целом, в основном зависел от ситуации на железных дорогах двух великих держав - Советского Союза и США. По своему значению с некоторым отрывом за ними следовали региональные лидеры по данному виду транспорта: Канада в Северной Америке, Бразилия в Южной Америке, Китай и Индия в Азии. В Западной и Центральной Европе основной грузооборот приходится на железные дороги Германии и Франции. В дальнейшем, после распада СССР, в числе крупных региональных железнодо-

рожных стран оказались: в Европе - Украина, Польша и Белоруссия, в Азии - Казахстан.

Спад железнодорожной отрасли в структуре мирового транспорта. Между тем быстрый рост в 50-70-х гг. объема работы, выполняемой железными дорогами, произошел из-за увеличения расстояний перевозки и благодаря качественным улучшениям транспортной инфраструктуры. Увеличивалась пропускная и провозная способность дорог, повышалась скорость движения поездов, механизировались трудоемкие погрузочно-разгрузочные операции и т.п. С другой стороны, общая протяженность железнодорожной сети не только перестала возрастать, но, наоборот, начала сокращаться. Постепенно подготавливались изменения, которые полностью проявили себя позднее, в 1970-2000 гг. Общий грузооборот железнодорожного транспорта по миру в целом за 20 лет (в 70-90-х гг.) снизился с 5872 до 5527 млрд. т.-км., а в последующее десятилетие (1990-2000 гг.) упал еще ниже, до 4053 млрд. т.-км.

Потеря железными дорогами своих позиций в пользу автомобильного транспорта, который во второй половине XX в. принял на себя основные перевозки грузов и пассажиров на короткие и средние расстояния, в то время как авиация стала обслуживать большую часть транспортировок пассажиров, ценных грузов и срочной почты на дальние расстояния, обычно объясняется экономическими причинами. Действительно, многие схемы этих перевозок изменились в результате ценовой конкуренции. Однако есть и другая не менее важная причина, по которой «гегемония» железнодорожного транспорта, возникнув в прошлом столетии, была затем им утеряна. В условиях чрезвычайно быстрого хозяйственного развития, которое сопровождалось переменами в географии, объемах и структуре грузо- и пассажиропотоков, автомобили смогли предложить более адекватные услуги. Сама сеть железных дорог с их обширным обеспечением жестко и постоянно зафиксирована на определенных (в основном магистральных) направлениях и весьма ограничена в возможностях их изменения. Лишь к началу XXI в. железные дороги стали обретать второе дыхание в совместных транспортных структурах, кооперируя свою работу с автомобильным и другими видами транспорта.

Современное положение железнодорожного транспорта по регионам. Положение железнодорожного транспорта в целом в мире за последние годы XX в. и в самом начале нового столетия отражает весьма противоречивые процессы, происходящие в разных регионах.

В крупнейшей железнодорожной державе мира - США суммарная протяженность железных дорог общего пользования достигает примерно 165 тыс. км., по которым перевозится до 1,5 млрд. т. грузов ежегодно.

Грузооборот на этом виде транспорта США за 20 лет с 1960 по 1980 г. увеличился с 915,7 до 1470,2 млрд. т.-км., показав общий рост 160,5%. В дальнейшем он достиг в 1990 г. 1654,4 млрд. т.-км., а к 1999 г. - 2202,9 млрд. т.-км.

Во второй половине 90-х гг. увеличение грузооборота происходило более медленными темпами. Темпы прироста составляли всего 1,75% в год. При этом увеличение объема работы, осуществляемой железными дорогами, происходило в значительной степени в результате роста дальности перевозок (кило-

метража). Средняя дальность перевозки в расчете на одну тонну груза составляла в 60-е гг. около 735 км., а в 90-е гг. достигла 1360 км., что подтверждает общую тенденцию вытеснения железнодорожного транспорта из сферы перевозок на короткие и (частично) средние расстояния.

Специфично малым для США является вклад железных дорог в пассажирские перевозки. Этим видом транспорта ежегодно пользуются около 23 млн. человек, пассажирооборот составляет лишь 22,4 млрд. пасс.-км. Эти показатели на порядок уступают аналогичным по автомобильному транспорту и авиалиниям.

Данные по перевозкам грузов в Европе не обнаруживают сколь угодно четких тенденций роста в 90-х гг. К началу нового столетия объем железнодорожных перевозок по 15 европейским странам колебался на уровне 870-890 млн. т. В отдельные годы (1998, 1999 гг.) в Западной Европе отмечалось небольшое оживление, однако в это же время в Восточной Европе имело место снижение грузооборота в более значительных масштабах.

В развитых странах улучшение работы железнодорожного транспорта в основном связывается с качественными новшествами в технике и организации. Внедряются новые типы транспортных средств, совершенствуются методы управления работой, имеются в виду как эксплуатационные вопросы, так и коммерческая деятельность.

На азиатском континенте (не считая опять же Россию) наиболее крупные железнодорожные перевозки приходятся на Китай, Индию и Японию. В целом грузооборот железных дорог азиатских стран достигает 1854 млрд. т.-км. Пассажирооборот стран Азии составляет 1374 млрд. пасс.-км.

Развития автомобильного транспорта началось в XX в., хотя первые автомобили были сконструированы еще в конце XIX в. При этом в течение многих десятилетий темпы роста были очень высоки, а само внедрение этого транспорта в повседневную жизнь привело ко многим качественным переменам в экономике, социальной сфере, экологии и т.д.

В 1900 г. во всем мире насчитывалось всего 6 тыс. автомобилей. В 1950 г. их было уже 62,3 млн. единиц, а к началу 60-х гг. их число возросло до 103 млн. В 1970 г. эксплуатировалось 246,4 млн. машин. В начале 90-х гг. их количество возросло еще вдвое. Наконец, на пороге XXI столетия число грузовых автомашин превысило 140 млн., а легковых - 460 млн. единиц.

В первые два десятилетия XX в. недавно появившиеся автомобили пользовались дорогами, которые были проложены еще для гужевого транспорта. Затем возникла необходимость в создании своей инфраструктуры.

Первые дороги, предназначенные специально для автотранспорта, были построены в 1923 г. (в США и Италии). К 1960 г. общая протяженность дорог составила 14,2 млн. км, в том числе с твердым покрытием - 8 млн. км.

В дальнейшем продолжался рост протяженности автомобильных дорог, в том числе и за счет крупных строек. Так, к 70-м гг. в Южной Америке было закончено сооружение Панамериканской дороги протяженностью 22,5 тыс. км. Постоянно осуществляются работы по дальнейшему совершенствованию дорог и самих автомобилей. Параллельно происходит рационализация структуры гру-

зового парка, специализация подвижного состава. В результате повышаются скорости, возрастают пропускные возможности дорожных сетей, все большее количество грузов и число пассажиров перевозится автотранспортом.

Грузооборот автотранспорта в целом по миру увеличился с 1913 по 1970 г. в сотни раз. К 70-м гг. был превышен рубеж в 2000 млрд. т.-км. В последующие три десятилетия грузооборот возрос еще более чем на 1/3. Появление, а затем быстрое развитие автомобильного транспорта радикально изменило всю ситуацию с сухопутными перевозками грузов и пассажиров. В конечном итоге был вначале вытеснен гужевой транспорт, а впоследствии было серьезно ограничено развитие железнодорожного транспорта.

Пассажиروоборот на автомобильном транспорте в целом по миру достиг к началу XXI в. колоссальной величины - 10 620 млрд. пасс.-км. Автомобили стали основным видом транспорта в пассажирских сообщениях (более 2/3 всего пассажируоборота развитых стран).

Автомобильный транспорт доказал свои преимущества при перевозках на короткие и средние расстояния. Он доминирует во внутригородских перевозках.

Характерно, что во внутриевропейских перевозках на автомобильный транспорт в настоящее время приходится почти 60% всего грузооборота. По количеству перевезенных грузов в целом в мире автотранспорт занимает первое место. Однако поскольку в среднем расстояние перевозок на автотранспорте значительно меньше, чем на морском и железнодорожном, в итоге по грузообороту автотранспорт уступает морскому и железнодорожному.

Важной особенностью автомобилей являются их адаптационные возможности в том, что касается, в частности, интеграции в едином процессе перевозки с другими видами транспорта: водным (паромы, суда ро-ро и т. д.), железнодорожным (платформы, трейлеры), авиационным (большегрузные самолеты). При этом используется перевозка не только колесной техники, но и контейнеров, а также других видов грузовых мест. В результате вклад автомобильного транспорта в формирование единой мировой транспортной системы весьма велик.

В целом мировой парк грузовых автомобилей только за последние 30 лет вырос в 2 раза, а легковых автомобилей - в 1,7 раза. Большая часть автотранспортных средств принадлежит развитым странам Европы и Северной Америки, равно как и основная часть дорожной сети с твердым покрытием.

К началу XXI в. общая протяженность автомобильных дорог с улучшенным покрытием в мире превысила 12,7 млн. км.

Ежегодно по ним перевозится более 20 млрд. т. грузов. Общий грузооборот по 29 странам (по которым имеется статистика) составляет 3247 млрд. т.-км. Пассажирские перевозки по автодорогам достигают 10 600 млрд. пасс.-км.

Развитие воздушно-транспортного сектора экономики и развитие авиационной техники связано с потребностями в высокоскоростных перевозках особо ценных грузов, почты и пассажиров. Вначале техническая мысль была направлена не только на создание летательных аппаратов тяжелее воздуха, но и

на использование дирижаблей. Однако затем от строительства последних на длительное время отказались.

Развитие авиации происходило стремительными темпами. В 1939 г. воздушный транспорт уже обеспечил пассажирооборот порядка 2 млрд. пасс.-км. В 50-х гг. авиатранспорт обогнал морской на основных океанских направлениях по числу перевезенных пассажиров.

В целом в мире на воздушных путях было перевезено пассажиров, в 1937 г. - 4,1 млн., в 1947 г. - 21 млн., в 1950 г. - 31,2 млн.

В начале 70-х гг. общая протяженность воздушных трасс достигла 6250 тыс. км. Соответственно уже в то время грузооборот составил 30 млрд. т.-км., а число перевезенных пассажиров достигло 560 млн. человек.

Дальнейшее развитие авиационного транспорта осуществлялось также быстрыми темпами: к концу 90-х гг. грузооборот достиг 293 млрд. т.-км., в том числе в международном сообщении 189 млрд. т.-км. Число пассажиров увеличилось до 2 244 млн., включая 1 252 млн. на международных линиях.

Развитие авиационной техники в XX в. прежде всего реализовалось в совершенствовании двигателей и улучшении конструкции летательных аппаратов. Легкие и сравнительно простые поршневые самолеты во второй половине столетия стали заменяться реактивными. С 60-х гг. особенно быстро стали расти воздушные грузовые перевозки и в эксплуатацию начали активно вводиться тяжелые грузовые летательные аппараты. Примерно в это же время увеличение пассажиропотоков стимулировало создание самолетов с большой вместимостью. Появились аэробусы.

В течение всего XX в. и в особенности его второй половины возрастали скорости машин и дальность их полета. В последние годы на первый план выдвигалась проблема топливной экономичности летательных аппаратов. Большое значение приобрели вопросы защиты окружающей среды. Экологические требования включают снижение уровня шума.

Экономические и экологические нормативы в полной мере касаются и наземной инфраструктуры воздушного транспорта - аэропортов. Сложные и дорогостоящие комплексы современных аэропортов занимают большие площади - до 70 км² и более. Их размещение становится все большей проблемой. Одно из направлений поиска ее решения заключается в создании самолетов укороченного и вертикального взлета. Тем самым добиваются уменьшения длины взлетно-посадочных полос и сокращения размеров аэродромов.

Гораздо шире, чем раньше, стали применяться вертолеты для перевозок грузов и пассажиров на короткие расстояния, в том числе и во внутригородских рейсах. Можно ожидать вследствие этого в ближайшем будущем определенного усиления конкурентной борьбы за клиентуру между авиацией и автотранспортом при перевозках на средние и даже короткие расстояния. Пригородные перевозки (в районах мегаполисов), без сомнения, станут ареной соперничества между воздушным транспортом, с одной стороны, и автомобилями и железными дорогами - с другой за пассажиров и срочные грузы.

Успешное обращение в конце XX в. к давним техническим идеям использования вертолетов (геликоптеров) немало способствовало новой пере-

оценке проектов использования дирижаблей для транспортировки больших масс грузов. Речь, естественно, идет о создании дирижаблей нового поколения, с исключением опасности взрыва, поскольку планируется наполнять их гелием. Надежность конструкции современных дирижаблей должна быть повышена за счет применения современных особо прочных и легких синтетических материалов.

При всех поисках новых решений в авиации ряд общих требований приходится учитывать в обязательном порядке. Летательные аппараты должны быть экономичными и одновременно удовлетворять тем качественным требованиям, которые предъявляются к этому виду транспорта грузовладельцами и пассажирами в части безопасности полетов, скорости и комфорта. Вместе с тем новые машины должны соответствовать более строгим нормам экологического характера.

Развитие воздушного транспорта по регионам. К началу XXI в. мировой авиационный транспорт подошел с несомненными успехами: быстрыми темпами развития, более надежными техническими средствами, улучшением качества обслуживания, повышением скоростей.

По размеру спроса на авиаперевозки и интенсивности движения выделяются три региона: США, Европа и Дальний Восток, на которые в совокупности приходится 2/3 мирового грузо- и пассажирооборота.

США опережают другие страны. Положение на авиационном транспорте США характеризовалось очень быстрым ростом в продолжение длительного периода. Объем грузооборота с 1960 по 1970 г. вырос почти в 5 раз, в 1970-1990 гг. он еще удвоился и, наконец, после 1990 г. вырос еще в 1,5 раза, составив 22 млрд. т.-км. В целом количество перевозимых по воздушным путям грузов в 90-е гг. колебалось в пределах 3-4,5 млн. т. ежегодно.

Другой крупный регион по масштабам авиаперевозок расположен в Восточной Азии и включает Японию, КНР, Сингапур, Таиланд и Индонезию. В совокупности на них приходится до 1/5 мирового грузооборота и пассажирооборота. Так, в 2001 г. их удельный вес в мировых воздушных перевозках достигал 22,3% по грузообороту и 18% по пассажирообороту. Значительная часть этих грузо- и пассажиропотоков является потенциальным резервом для воздушного транзита через территорию России в меридиональном направлении между Азией и Северной Америкой или в широтном направлении между Дальним Востоком и Европой.

Воздушное пространство Европы весьма густо насыщено пролегающими здесь авиатрассами, которые обеспечивают как интенсивные внутриевропейские перевозки, так и сообщение с другими континентами. На Европу приходится более 1/4 мирового грузооборота по этому виду транспорта и примерно 1/5 пассажирооборота. Из западноевропейских государств основная доля воздушных перевозок приходится на шесть стран: Францию, Германию, Великобританию, Нидерланды, Испанию и Швейцарию. Темпы развития авиаперевозок в европейских странах достаточно высоки.

18.3. Перспективы развития транспортной системы в мире и в России

Анализ развития транспорта за более чем столетний период показывает конкретную взаимозависимость между появлением новых технологий или их совершенствованием и развитием мирохозяйственных связей. Так, строительство массовогрузных судов сделало реальным для потребителя более свободный и гибкий выбор сырьевых ресурсов. Активизировался рынок сырья. Одновременно ускорилось приобщение развивающихся стран к международной торговле. «Контейнерная революция» привела к быстрой, сохранной и экономичной доставке промышленной продукции в самые отдаленные районы мира. В социальном плане улучшалось положение населения многих стран.

Исторический опыт удачной транспортной политики развитых стран показывает, как она может благоприятно влиять на национальное хозяйство, на рынок товаров и услуг, на развитие депрессивных регионов и т. д. Развитие транспортно-коммуникационной системы - важнейшее условие долговременного экономического успеха любой страны. Особенно этот вывод важен для страны с такой обширной территорией, как Россия.

Общий ход развития мирового транспорта в XX в. и современные тенденции позволяют выделить основные направления тех процессов, которые наиболее вероятны как на долгосрочную, так и на ближайшую перспективу.

Рост населения, прежде всего в развивающихся странах, быстрое развитие мировой экономики, перемены в международном разделении труда будут и впредь влиять на объемы и товарную структуру грузопотоков, равно как и на географию перевозок. Возникший фактор - глобализация мировой экономики - будет воздействовать на развитие транспорта как непосредственно, так и через политику государств, и инфраструктурная роль транспорта вполне осознана руководством крупнейших держав и транснациональных корпораций.

При этом все больше будет проявлять себя новый подход к транспорту, который учитывает весь путь перемещения материальных компонентов производственного процесса, начиная от добычи сырья до выпуска готовой продукции и, далее, ее доставки непосредственно конечному потребителю. Затраты на такое перемещение достигают суммарно 50% всех издержек. Более того, интеграционные процессы, внедрение новейших электронных информационных систем приводят ко все большей унификации производственных процессов, использованию однотипных машин при производстве идентичных товаров, внедрению сходных или даже идентичных технологий. Это способствует нивелировке чисто производственных затрат. В результате на первый план в качестве решающего фактора ценовой конкуренции выходят транспортные затраты производителей.

Перспективы развития транспортного сектора и его проблемы. Очевидно, что в XXI в. на развитие транспорта решающее воздействие будет оказывать то, как будут организованы с пространственной точки зрения производственные процессы, прежде всего в основных отраслях промышленности. Иными словами, какие будут приняты схемы перемещения в пространстве основных материальных элементов производства и готовой продукции. Усилия по рационализации транспортных схем, безусловно, будут сдерживать количе-

ственные показатели развития транспортной сферы: объем перевозок, парк транспортных средств, протяженность дорог и трасс, размеры других инфраструктурных сооружений.

Все более мощного и разностороннего воздействия следует ожидать в связи с обострением экологической обстановки в мире, в особенности в развитых странах, включая Россию. Существенный вред окружающей среде наносит воздействие инфраструктурных транспортных объектов: морских портов, трубопроводов, аэропортов, прокладка шоссейных и железных дорог. Особенно болезненный ущерб в последние десятилетия наносился легкоранимой северной природе из-за аварий трубопроводов и танкеров, что приводило к разливам нефти. Взрывы и пожары из-за аварий на газопроводах также стали регулярными.

Воздушный транспорт не только изымает из сельскохозяйственного оборота или природных комплексов большие площади для строительства аэропортов, но и создает сильное шумление, пагубно влияющее на все живое, включая человека. Кроме того, развитие реактивной авиации крайне вредно отражается на земной атмосфере, поскольку постоянно сжигается огромное количество кислорода.

Даже такой традиционный вид транспорта, как водный, по мере увеличения количества судов и их суммарного тоннажа стал очень мощным источником загрязнения Мирового океана и впадающих в него рек. Речной транспорт к тому же приводит к разрушению берегов и гибели фауны и флоры как в самих реках, так и на окружающих землях. Ввиду изложенного неизбежно введение все более строгих экологических ограничений и даже запретов, связанных с работой транспорта. Примерами могут служить международные соглашения о предотвращении загрязнения Мирового океана и меры, принимаемые ЕС по строгой регламентации автомобильного транспорта (нормы, касающиеся выхлопных газов, и т.д.) и работы аэропортов.

Развитие железнодорожного транспорта в России связано с его огромными размерами территории. К началу XX в. эксплуатационная длина сети железных дорог России составляла 71,7 тыс. км., примерно 1/4 от протяженности всех европейских железных дорог. Еще в 1891 г. было начато сооружение Сибирской железнодорожной магистрали протяженностью 7 тыс. км. Полностью она была закончена к 1916 г., хотя частично стала функционировать раньше, в 1903 г. Тогда же заработала Китайско-Восточная железная дорога (КВЖД). Общая длина железных дорог в СССР в период их наибольшего развития (70-80-е гг.) достигала 225 тыс. км. Грузооборот составлял 3900 млрд. т.-км.

В настоящее время общая протяженность железных дорог России составляет 160 тыс. км, в том числе около 90 тыс. км путей общего пользования - МПС и 70 тыс. км. подъездных и иных путей необщего пользования, грузооборот в 1999 г. оценивался в 1205 млрд. т.-км. Несмотря на снижение объема перевозок, железнодорожный транспорт играет главную роль в экономике РФ, обеспечивая 85% всего грузооборота и 38% всего пассажирооборота страны.

Основным минусом развития российского железнодорожного транспорта является то, что железнодорожная сеть России недостаточно ориентировалась на использование транзитного потенциала нашей территории. Только в самые последние годы стали предусматриваться меры по координации железнодорожного строительства с транзитными потребностями европейских и азиатских стран, в частности включение российских железных дорог в проекты создания международных транспортных коридоров, лучшая стыковка железных дорог РФ с зарубежными и т. д. Крупнейшей задачей является восстановление так называемого Транссибирского контейнерного сервиса.

По имеющимся оценкам ежегодные доходы России от транзита составляют в настоящее время менее 1 млрд. долл., тогда как в 80-е гг. В только один иранский транзит приносил более 5 млрд. долл.

Другим минусом железнодорожного транспорта СССР, затем РФ, была недостаточная его кооперация с другими видами транспорта, прежде всего автомобильным.

Кроме того, объективные условия - большие размеры территории - явились причиной того, что многие российские пространства, в особенности к востоку от Урала и на Севере, оказались или слабо связанными железнодорожным сообщением с остальными регионами, или вообще лишены такого сообщения. Густота железнодорожной сети и сейчас остается явно недостаточной.

Автомобильный транспорт в России в России в особенности легковой, развивался медленнее, чем в западных странах, и менее успешно, чем такие виды транспорта, как железнодорожный и водный, что объясняется общей социально-экономической политикой государства, очень жестко ограничивавшей спрос населения.

Начало производства автомобилей в России относится к 1910 г. В 1924-1930 гг. было выпущено всего 7,7 тыс. автомобилей. Дальнейшая политика преследовала цель первоочередного увеличения парка грузовых автомашин и пассажирских автобусов (в 1941 г. СССР обладал парком в 1,2 млн. единиц). Более быстрое развитие автомобильного транспорта относится ко второй половине XX в.

Эксплуатационная длина автодорог с твердым покрытием в 1928 г. составляла в Российской Федерации всего 20 тыс. км, в 1950 г. - 83 тыс. км, в 1970 г. - 264 тыс. км. Общая протяженность автомобильных дорог в СССР в конце 90-х гг. перед распадом СССР превысила 900 тыс. км (в том числе в РСФСР - 656 тыс. км).

Во второй половине XX в. возрастал и объем грузов, перевозившихся автомобильным транспортом.

В последнее десятилетие (до распада) в Советском Союзе грузооборот автомобильного транспорта составлял 280 млрд. т.-км., а пассажирооборот - 254 млрд. пасс.-км. Обращает на себя внимание низкий уровень обеспеченности советского населения легковыми автомобилями (число последних составило только 16 млн. единиц).

В пореформенной России развитие автотранспорта получило новый импульс и стало адаптироваться к рыночным требованиям. Трудности связаны с

недостаточно развитой инфраструктурой, ее отсталостью и нехваткой автотранспортных средств, которые, как правило, не соответствуют экологическим и другим нормативам, действующим в передовых странах. К тому же общая численность автомашин лишь недавно превысила 30 млн. единиц.

Отставание развития автомобильного транспорта в СССР от общемирового процесса в этой отрасли негативно отражалось на формировании единой национальной транспортной системы, что отрицательно влияло на перспективы хозяйственного роста и социальные условия жизни населения. Все это сыграло немалую роль в замедлении интеграционных процессов и создавало дополнительные трудности вхождения России в мировую экономику.

Воздушный транспорт в бывшем СССР пользовался большой государственной финансовой поддержкой и его развитие осуществлялось довольно быстрыми темпами. Плановое развитие авиатранспорта позволяло учитывать общегосударственные интересы, нужды населения, в том числе в отдаленных регионах страны, поддерживать неплохой уровень безопасности, следить за развитием техники и т. д. Вместе с тем эта отрасль отечественного транспорта могла успешно развиваться в рамках плановой централизованной системы, но не была приспособлена к существованию в условиях рынка.

В современной России грузооборот воздушного транспорта упал с 2,6 млрд. т.-км. в 1990 г. до 1,6 млрд. т.-км. в 1995 г., однако затем стал быстро восстанавливаться и уже в 1999 г. достиг 2,3, в 2000 г. -2,7 млрд. т.-км. Тем не менее в 2001 г. российский авиатранспорт с трудом сохранил этот уровень, столкнувшись к тому же в последующем с новыми трудностями.

Пассажирские перевозки в России достигли также своего пика в 1990 г. - 91 млн., затем стали очень быстро падать, снизившись в 1995 г. до 32, а в 1999 до 22 млн. человек. В 2000 г. было перевезено 21,8 млн. человек. В 2001 г. их численность возросла до 25 млн. человек, что породило определенные надежды отечественных компаний. Авиапарк в значительной мере устарел и нуждается в обновлении.

В сфере наземной инфраструктуры российского авиатранспорта делаются попытки увеличить доходы, повышая сборы с авиалиний, одновременно расширяя число услуг для пассажиров. В целом курс взят по примеру западных аэропортов на превращение аэропортов в международные транспортные узлы. При этом надежды возлагаются на организацию коммерческих перевалочных пунктов с удобными стыковками между рейсами.

Общие перспективы российских международных авиасвязей все же будут зависеть во многом от способности отечественных компаний адаптироваться к неминуемым новым, еще более строгим требованиям развитых стран Запада. Так, с 2006 г. вступили в действие новые международные нормы по авиашумам.

Глава 19. ТОВАРНЫЕ РЫНКИ США

19.1. Общая характеристика и особенности развития рынка США

По территории и населению США относятся к крупнейшим странам мира. Площадь страны - 9,7 млн. кв. км., население составляет приблизительно 300 млн. человек (третье место в мире). По объему ВВП США занимает первое место в мире. На американский доллар приходится около 65% всех мировых валютных резервов, а американские валютные резервы составляют 4% от общего объема в мире.

Вся территория США состоит из трех несмежных частей, различных по размерам, географическому положению и природным ресурсам:

- собственно территория США имеет площадь 7,83 млн. км²;
- полуостров Аляска с многочисленными островами, расположенными на северо-западе Америки, занимает менее 16% всей территории страны (площадь - 1,53 млн. км². Граничит с Канадой, омывается водами Северного Ледовитого и Тихого океанов);
- Гавайи (24 острова в Тихом океане), занимают менее 0,2% территории страны (площадь - 16,8 тыс. км²), а также владения Пуэрто-Рико и Виргинские острова в Карибском море, Восточное Самоа, Гуам, Мидуэй, Уэйк и другие острова в Тихом океане.

Характерными особенностями американской социально-экономической модели развития рынка являются:

- всемерное поощрение обществом и государством предпринимательской активности, морально-этическая установка на достижение успеха каждым членом общества, независимо от происхождения и социального статуса;
- относительно низкий уровень перераспределения ВВП через государственный бюджет и низкий удельный вес государства в произведенном ВВП, где государственная собственность представлена лишь в атомной энергетике, в производственной инфраструктуре, в образовании и здравоохранении;
- более ограниченное, чем во многих других развитых странах, но весьма эффективное государственное вмешательство в экономику;
- высокая трудовая мораль, во многом основанная на протестантской этике, трудолюбие и вера большинства граждан в собственные силы.

Эти характеристики являются основой американской либеральной экономической модели. Но в последние десятилетия важное значение приобретают новые черты экономической модели, связанные с научно-технической революцией. В частности, одной из важнейших черт современного экономического развития США является ориентация на производство под спецификации заказчика и способность адаптироваться к быстро меняющимся потребностям экономики и населения.

Качественно новой чертой сдвигов в общественном производстве США в начале XXI века стало формирование всеобъемлющей информационной инфраструктуры. На долю США в начале XXI века приходилось более 40% всех работающих в мире компьютеров. Все более заметную роль в экономике играет система Интернет.

Наряду с внедрением информационных технологий и влиянием научно-технического прогресса в целом, еще одним важнейшим фактором изменений механизма цикла стало государственное регулирование экономики и, в частности, стабилизирующая роль фискальной и денежно-кредитной политики. Следует отметить весьма высокую эффективность современного государственного регулирования в США, его стремление найти оптимальную пропорцию между рынком и государственным вмешательством, невзирая на различия идеологических и политических взглядов той или иной американской администрации.

Сложившаяся за последнее время новая модель взаимодействия государства и бизнеса в США в условиях смещения акцентов от кейнсианской доктрины государственного регулирования к неоконсерватизму с его установками на повышение роли предпринимательства как движущей силы экономического роста и освоения достижений научно-технического прогресса показала свою эффективность. При этом указанное смещение акцентов не означало снижения роли государства в экономической жизни и не привело к ослаблению государственного регулирования хозяйственной жизни. Оно дало простор применению таких методов воздействия государства на экономические процессы, которые позволяют, не подменяя предпринимательство в конкретной хозяйственной деятельности, сосредоточить усилия на создании стимулов для повышения эффективности этой деятельности, на регламентации тех сторон этой деятельности, которые связаны с высокой социальной ответственностью корпораций перед обществом.

В современных условиях государство сохраняет особую заинтересованность в успешной деятельности ряда секторов экономики и применяет здесь различные приемы регулирования, начиная с активной законодательной деятельности и заканчивая прямым финансированием через каналы бюджета приоритетных направлений развития. Это в первую очередь относится к государственной поддержке науки и научно-технического прогресса как важнейших элементов экономического потенциала страны, обеспечивающих прогрессирующее развитие всей экономики, к защите окружающей среды, к социальным аспектам экономической деятельности. Важнейшей составной частью государственного регулирования экономики США в настоящее время выступает также бюджетная политика. Это обусловлено целым рядом обстоятельств, и среди них особое значение имеет сужение возможностей маневрирования государства в области кредитно-денежной политики вследствие растущей степени интернационализации финансового рынка США и превращение его в интегральную часть мирового финансового рынка.

В этих обстоятельствах бюджетная и налоговая политика выступают на передний план в качестве инициатора и поддержки позитивных процессов в хозяйственной жизни.

В сфере труда государственная политика проводится по четырем основным направлениям:

1. программы по стимулированию роста занятости и увеличению числа рабочих мест;

2. программы, направленные на подготовку и переподготовку рабочей силы;
3. программы содействия найму рабочей силы;
4. программы по социальному страхованию безработицы, т. е. правительство выделяет средства на пособия безработным.

Значительную роль играют в современной экономике США процессы, которые связаны с повышением конкурентоспособности американских компаний. Здесь важно отметить не только активное внедрение нововведений в области технологий, управления и маркетинга, но и в более широком плане – существенную поддержку государства, которая, помимо средств налогового и бюджетного регулирования, активно использует оправдавший себя опыт создания в США специальных экономических зон, а также действия государства в международных экономических отношениях в поддержку своих предпринимателей, в особенности – опыт внешнеторговой политики США в последние годы.

Целенаправленное воздействие на развитие внешней торговли является частью общей системы государственного регулирования экономики. По мере понижения тарифов и обострения конкурентной борьбы США решительно переносят акцент в своей внешнеторговой практике на использование нетарифных ограничений, которые слабо контролируются, не всегда поддаются фиксации, чаще всего применяются на двусторонней основе, в т. ч. в нарушение принципа наибольшего благоприятствования. Широкого размаха в последние полтора десятилетия достигают антидемпинговые мероприятия.

В отношении своих партнеров США проводят многоаспектную политику, основными рычагами которой являются:

- регулирование доступа на внутренний рынок страны;
- влияние на мировую финансовую систему в силу ведущей роли доллара;
- военная защита своих основных экономических партнеров.

Рассмотрев особенности социально-экономического развития США, можно сказать, что хозяйственная практика США в последние десятилетия тесно связана с регулируемым рынком. Его центральной частью является превосходство частной собственности над государственной и доминирование частных решений в сфере производства, инвестирования, сбыта, использования рабочей силы. Модель экономического развития такого типа характеризуется как либеральная.

Главным фактором экономического роста США следует признать научно-технический прогресс, благодаря которому это государство стало признанным лидером в большинстве областей науки и техники. В то же время существенным фактором экономического роста США в последние десятилетия остается увеличение численности рабочей силы, превышающее по темпам соответствующие показатели большинства развитых стран.

На всем протяжении американской истории социально-экономическому развитию страны способствовали благоприятные географические и природные факторы, такие как:

- обширная территория, допускающая постоянную экспансию населения и экономики;
- преобладание умеренных зон, благоприятных для сельского хозяйства, богатство ресурсов полезных ископаемых;
- наименьшая среди великих держав зависимость от импорта сырья, особенно нефти;
- свободный доступ к двум незамерзающим океанам;
- отсутствие соседей, способных серьезно угрожать безопасности и интересам США (более ста лет на ее территории не было войн). Положительное влияние имела также большая, чем у других развитых стран, социально-политическая стабильность США. Почти полтора века в этой стране не было революций, переворотов, неконституционной смены власти, массовых волнений, сопровождавшихся насилием.

Основные этапы развития товарных рынков США. Упрощенно можно выделить три периода, отличающиеся характером применяемых технологий, целями государственного регулирования экономики и положением США в мировом хозяйстве.

Первый период начался после Второй мировой войны и продолжался до кризиса 1957-1958 гг. Основные черты этого периода состояли в послевоенной переориентации экономики США на гражданские нужды, восстановлении и расширении роли потребительского спроса в качестве двигателя экономического роста, развертывании программ антикризисного государственного регулирования. В международном плане он характерен абсолютным экономическим превосходством США (1953 г. - 55,3% мирового объема обрабатывающей промышленности). В этот период США содействовали восстановлению стран Западной Европы в рамках плана Маршалла и активно наращивали вывоз ссудного и предпринимательского капитала в эти страны.

Второй период начинается с кризиса 1957-1958 гг. и завершается кризисом 1973-1975 гг. В этот период в США расширяется поточное производство, ориентированное на выпуск стандартной продукции для массового потребителя. Стабильные мировые цены на сырье и базовые материалы закрепили движение научно-технического прогресса в этом направлении. Государственное регулирование экономики в этот период отличается в США ярко выраженной приверженностью кейнсианской доктрине.

Третий период начинается с конца 70-х гг. XX века, когда рост мировых цен на сырье вынудил экономику страны переходить на новые технологии, а ее экономическое развитие стало в большей мере опираться на использование мировой экономической системы. Существенно повысилась роль денежной политики в регулировании экономики. Это привело к резкому росту учетных ставок, огромному притоку иностранного капитала и снижению уровня инфляции в первой половине 80-х гг.

Одной из особенностей развития американского рынка в этот период является относительное ослабление позиций США в мировом хозяйстве, в основе которого лежит ряд факторов внутреннего и внешнего порядка. Среди них

сокращение технологического разрыва в ряде новейших отраслей промышленности между США и другими западными странами, рост производства в странах Восточной Азии, к которым перешли сравнительные преимущества в традиционных отраслях и ряде наукоемких производств.

Основной стратегической целью стало восстановление экономической и стратегической мощи США. Это охватило внутри- и внешнеэкономические сферы страны. Дефицит собственных денежных ресурсов, сложившийся с начала 80-х гг., вызвал острую конкуренцию за доступ к ним между государством, которому они были нужны для покрытия бюджетного дефицита, корпорациями - для инвестиций и населением - для потребительского кредита и других целей. В итоге произошло резкое повышение процентных ставок, благодаря чему в США устремился иностранный денежный капитал, который восполнил нехватку ресурсов на внутреннем рынке.

Американская экономика в течение 80-90-х гг. XX века стала более продуктивной и конкурентоспособной, реальная зарплата фактически не повышалась. Возросло неравенство доходов, но возросла и занятость. В этот период удавалось удерживать безработицу на более низком уровне, чем в других индустриальных странах и в 90-е гг. в США он составлял 6,3%.

На ряду с этими одним из главных факторов экономического взлета Соединенных Штатов Америки в конце XX века стало, окончание противостояния с Советским Союзом. Завершение «холодной войны» позволило, помимо прочего, сократить военные заказы Пентагона на 65% в реальном выражении, высвободило высокотехнологичные отрасли и высококвалифицированные кадры для производства гражданских услуг и современных технологий двойного назначения, открыло бизнесу доступ в ранее секретные военные исследовательские центры и лаборатории. Многочисленные научно-технические новинки уже внедрены в гражданскую промышленность и повысили международную конкурентоспособность американской продукции. Военная индустрия сконцентрирована сегодня в ограниченном числе крупнейших корпораций («Локхид - Мартин», «Нортроп - Грумман», «Боинг», «Рейтион», «Дженерал Электрик»), экономическая эффективность изготовления современных вооружений увеличилась.

Ход экономических процессов в США является одним из главных генераторов развития всей мировой экономики. Деловая активность США служит своего рода барометром для мировой экономики, реально влияет на движение цикла - ход экономического развития в других странах, на структуру мировой торговли.

Рынок труда в США отличается своей высокой мобильностью. Наибольшим спросом на нем пользуются высокообразованные и высокооплачиваемые специалисты (ученые, инженеры, менеджеры, программисты), а также квалифицированная рабочая сила, занятая в качестве обслуживающего персонала в торговле, общественном питании, городском хозяйстве, в связи с чем наблюдается рост в разнице оплаты труда и уровня жизни между этими двумя категориями персонала.

Наибольшей популярностью в США пользуются такие профессии, как инженеры и программисты, работники общественного питания, младший медицинский персонал, кассиры, учителя и конторские служащие. Есть и черный рынок труда, рабочие места на котором получают нелегальные иммигранты из стран Латинской Америки и Азии (по последним подсчетам их насчитывается около 11 млн.). Уровень безработицы в США один из самых низких в мире - около 5,8-6% экономически активного населения. Характерными особенностями рынка труда в США является самая высокая среди развитых стран мира продолжительность рабочего времени, а также наивысшая в мире производительность труда.

19.2. Отраслевая структура товарных рынков США

В сфере сельского хозяйства США создается около 2% ВВП, промышленность дает 23% ВВП, а наибольшая доля ВВП приходится на сферу услуг, которая дает около 75% ВВП страны. Среди развитых стран мира США практически не имеют конкурентов по своему индустриальному развитию. Большая, чем у США, сфера услуг в структуре производства ВВП наблюдается только в Нидерландах (78%), Израиле (81%) и Гонконге (83%), которые ввиду имеющихся определенных конкурентных преимуществ специализируются в системе международного разделения труда на услугах. Однако вышеназванные страны не могут составить США заметную конкуренцию на мировом рынке услуг из-за своих небольших размеров.

Промышленный комплекс остается весьма динамично развивающейся сферой экономики США. На долю США приходится 34% мирового промышленного производства и она потребляет около 1/3 сырья, добываемого в мире. Промышленность США включает три подразделения общественного производства: обрабатывающую промышленность, добывающую промышленность и электроэнергетику. Из природных ресурсов наибольшую долю в объеме продукции добывающей промышленности в стоимостном выражении (90%) составляют энергоресурсы: нефть, уголь, природный газ и уран и около 75% добычи металлов приходится на железную руду и медь.

США находятся на 1-ом месте в мире по объему продукции обрабатывающей промышленности (более 30% мирового производства), на них приходится 14% мирового экспорта продукции обрабатывающей промышленности, в том числе около 17% мирового экспорта машиностроения, 14,5% мирового экспорта продукции химической промышленности. Основное направление развития обрабатывающей промышленности США составляет переход от базовых (капитало-, материало- и энергоемких) отраслей к наукоемким, опирающимся на высококвалифицированную рабочую силу и достижения в науке и технологиях. К таким отраслям относятся в первую очередь фармацевтическая, электронная, аэрокосмическая. Доля традиционных отраслей – металлургии, текстильной промышленности, транспортного машиностроения и др. – сокращается. По величине производимой добавленной стоимости ведущими отраслями обрабатывающей промышленности являются электронная промышленность,

химическая промышленность, общее машиностроение, пищевая промышленность, автомобилестроение, металлообработка.

Отраслями международной специализации США являются электротехническая и электронная промышленность, авиакосмическая, военная, атомная промышленность, биотехнология и др.

Энергетика. США имеют самую мощную топливно-энергетическую промышленность. Основой ее является хорошая обеспеченность энергоресурсами – углем, нефтью, природным газом.

Угольная промышленность остается одной из важнейших отраслей. До 2/3 всего угля в США добывается открытым способом. По размерам добычи угля США находятся в группе лидеров с Китаем и Россией. По добыче природного газа страна уступает лишь России.

Спрос на нефть в США удовлетворяется за счет добычи внутри страны и импорта ее из Канады, Венесуэлы, стран Персидского залива. По разведанным запасам нефти США занимают первое место среди экономически развитых стран Запада и входят в десятку мировых лидеров. Нефть составляет основу топливно-энергетического хозяйства США, а нефтяная промышленность подчас во многом определяет экономическую и политическую жизнь страны.

По суммарной мощности электростанций и по производству электроэнергии США занимают первое место в мире. В структуре выработки электроэнергии преобладает производство ее на ТЭС (около 70%), остальное производят ГЭС и АЭС, 2% - альтернативные источники энергии.

Черная металлургия. Эту базовую отрасль промышленности в настоящее время можно назвать «проблемной». Как и в других экономически развитых странах, в США снижается выплавка черных металлов, сокращается число занятых в отрасли.

США пытаются восстановить конкурентоспособность черной металлургии. Делается ставка на рост производительности труда за счет модернизации и уменьшения энерго- и материалоемкости производства.

Цветная металлургия. США – крупный производитель основных видов цветных металлов. Развитие отрасли опирается на мощную сырьевую и энергетическую базу. В 2005 г. США в мировом производстве: меди – 3-е место (1160 тыс. т), свинца – 3-е место (449 тыс. т), цинка – 5-е место (787 тыс. т), алюминия – 4-е место (2705 тыс. т).

Машиностроение. Это самая крупная отрасль американской промышленности. На нее приходится около 40% всего занятого населения и стоимости чистой продукции обрабатывающей промышленности.

Важная отрасль американского машиностроения – автомобилестроение (2-е место после Японии). «Большая тройка» корпораций – «Дженерал Моторс», «Форд Мотор» и «Крайслер» - обеспечивают 75% потребностей внутреннего рынка США. Эта отрасль является в США крупнейшим потребителем стали, алюминия, свинца, никеля, каучука, пластмасс и других материалов, оказывая большое влияние на уровень производства в ряде отраслей обрабатывающей промышленности.

Авиационная промышленность США превратилась в одну из крупнейших отраслей хозяйства. На ее базе развивались ракетостроение и производство космической техники. Американские авиационные монополии входят в число крупнейших ТНК мира. Корпорация «Боинг» является самым крупным мировым производителем самолетов. США контролируют 2/3 мирового рынка гражданской авиации.

Судостроение США сильно уступает по значимости другим отраслям машиностроения. Оно не выдерживает конкуренции с другими странами мира, такими как Япония, Южная Корея, Бразилия.

Электротехническая и электронная промышленность США выпускает продукцию как промышленного, так и бытового назначения. Американское производство электронного оборудования промышленного назначения более чем в четыре раза превышает выпуск бытовой электронной техники. США, как и другие развитые страны, постепенно свертывают выпуск бытовой электроники. Ее дешевле импортировать из стран НИС и Китая. Мировой рынок ЭВМ контролируют американские фирмы во главе с «Ай-Би-Эм». Также у США лидирующие позиции по выпуску военной электроники.

Быстро развиваются такие новейшие наукоемкие отрасли как микроэлектроника, лазерная техника, геновая инженерия и биотехнология, а также новая производственная техника такие как роботы, гибкие автоматизированные производства, системы автоматизированного проектирования и др. Среднегодовые темпы роста производства роботов составляют свыше 36%.

Химическая отрасль США в настоящее время стала крупнейшим экспортером в стране. На исследования и разработки тратятся значительные объемы средств не только государством, но и коммерческими структурами, а бизнес в области химии занял третье место среди всех промышленных отраслей американской экономики.

Доля агропромышленного комплекса (АПК) в ВВП США составляет около 20%. В этой сфере довольно быстро растет производительность, а удельный вес сельскохозяйственного производства в показателях чистой продукции и занятости АПК в последние десятилетия заметно сокращается. За последние 30 лет доля сельского хозяйства в показателях ВВП США сократилась почти в 2 раза.

В сфере агробизнеса США заняты 21,6 млн. человек, что составляет 17% общего количества рабочих мест в экономике страны. Доля экспорта сельскохозяйственной продукции США неуклонно растет, что может привести к переизбытку продукции. В связи с этим произошло сокращение фермерских хозяйств с 2,4 до 1,6 млн. Наряду с этим произошел процесс укрупнения оставшихся ферм, и уже сейчас 13,8% крупных хозяйств дают более 70% всей товарной продукции, в то время как доля остальных ферм не превышает 9%.

В последние десятилетия в США наблюдается устойчивый рост сельского хозяйства. При этом количество ферм снижается, а их размеры и производительность труда фермеров растут (в 1945 г. насчитывалось 5,9 млн. ферм). И за этот же период средняя площадь фермы увеличилась примерно с 80 до 200 га.

При этом всего 3% общего количества ферм (около 60 тыс.) производят половину сельскохозяйственной продукции.

Американские фермеры достигли самой высокой в мире производительности труда. Один фермер обеспечивает потребности в сельскохозяйственной продукции 59 человек, в то время как в Западной Европе -19, в Японии - 14 человек. Этому способствует использование сложных и высокопродуктивных сельскохозяйственных машин, высокий уровень развития инфраструктуры (включая организацию транспортировки и складирования продукции), а также защита и поддержка государством сельскохозяйственного производства.

Расходы на выполнение государственных программ в сфере сельского хозяйства и продовольствия составляют 4,5% всех расходов федерального бюджета США. Они эквивалентны 27% годичной стоимости сельскохозяйственной продукции страны и равноценны предоставлению ежегодной государственной субсидии в размере 410 долл. на каждый гектар пашни.

Примерно 25% производимых в стране продуктов сельского хозяйства идет на экспорт (второе место по объему вывоза товаров за границу). США занимает первое место в мире по экспорту кукурузы и зерна, второе место в мире по экспорту риса (после Таиланда). На долю США приходится более 45% мирового производства кукурузы, 12 - пшеницы, 52 - соевых бобов (первое место в мире), 21 - хлопка, 18 - масличного семени, 17 - мяса (первое место в мире), 12 - табака, 18% риса.

Главным достижением сельского хозяйства США к началу XXI века следует считать обеспечение продовольственной безопасности страны и активное участие во внешней торговле сельскохозяйственными товарами. Существует одна особенность, выделяющую сельское хозяйство США даже из общего ряда высокоразвитых стран мира. В аграрном секторе страна достигла равнозначности развития двух основных отраслей сельскохозяйственного производства – земледелия и животноводства. В большинстве стран мира лидирующее положение в производстве продукции всегда занимало и занимает земледелие, поскольку животноводство не только более сложный вид сельскохозяйственного производства, но и всецело зависящий исключительно от уровня развития растениеводства.

Земледелие в США, в отличие от других стран, всегда было ориентировано на создание прочной кормовой базы для животноводства и оттого производство кормовых ресурсов издавна превалировало над их потребностью. В результате, начиная со второй половины XX века, обе отрасли развивались практически пропорционально. Оно изначально было важнейшим направлением деятельности фермеров, поскольку, не только обеспечивало страну зерновыми и масличными продуктами, овощами и фруктами, но и базовой отраслью для животноводства. Более половины пашни отведено под выращивание фуражных кормов – зерна, силоса и сена. Пятая часть выделяется для производства продовольственного зерна – пшеницы, риса и других.

Главной задачей растениеводства остается снабжение кормами многочисленного и разнообразного домашнего скота, свиней и птицы. Несмотря на значительные успехи, специалисты и ученые сельскохозяйственных подразделе-

лений страны продолжают поиски новейших технических, организационных и технологических решений, в том числе с использованием тех, что получены в других отраслях экономики.

В начале 90-х гг. XX века в сельском хозяйстве США появился новый технологический уклад, получивший название «высокотехнологическое земледелие» (ВТЗ), которое оказалось совершенно новым подходом к рациональному использованию крупных земельных участков фермеров для земледельческой практики. Это, в свою очередь, стало естественным следствием новых тенденций в сельском хозяйстве США, предусматривающих концентрацию земли и капитала, укрупнение и специализацию фермерских хозяйств, их дальнейшее оснащение высокопроизводительной техникой и оборудованием.

Концепция высокотехнологичного земледелия включает в себя использование современных информационных технологий, поэтапное или одновременное внедрение которых призвано обеспечить рациональное использование средств сельскохозяйственного производства и качественно улучшить информационное обеспечение для принятия производственных управленческих решений. ВТЗ обеспечивает управление качеством почв, контроль содержания в почве питательных веществ, ареал и плотность распространения вредителей и многое другое.

Применяя современные информационные технологии, фермер может гибко варьировать объемы использования различных средств производства (семян, удобрений, пестицидов, орошения), подбирая их в зависимости от особенностей выращиваемой культуры и текущих агрономических условий конкретного земельного участка. Это наиболее важный, ключевой элемент новой идеологии возделывания земли – управление каждым участком поля в отдельности.

Животноводство в США за последние три-четыре десятилетия достигло необыкновенных успехов. Они заключались не только в увеличении поголовья и приросте продуктивности скота, свиней и птицы. Наиболее впечатляющим итогом многолетней и целенаправленной работы фермеров стало создание новых специализированных пород и линий, разработка промышленных технологий, достижение высочайшего уровня производительности труда и высокой эффективности производства животноводческой продукции.

Несомненно, важным условием роста поголовья и продуктивности животных стало значительное увеличение производства кормов и повышение их качества. В рационах стало значительно больше высокобелковых кормовых компонентов, таких как соевые шроты, животные корма и другие биологически ценные добавки. Рост поголовья отмечен главным образом в бройлерном птицеводстве.

Молочные хозяйства США – это предприятия, требующие крупных капиталовложений, высокой организации труда, большого производственного навыка владельца фермы или менеджера, относительно длительного времени для получения максимальной продуктивности стада. Но, как и прежде, молочная индустрия входит в число важнейших отраслей сельскохозяйственного производства США. Она включает в себя фермеров, переработчиков, производителей молочного оборудования, а также торговлю и многое другое. В среднем молоч-

ные продукты занимают около 12% в общем объеме реализации сельскохозяйственной продукции.

Реформирование американской экономики направлено на расширение и увеличение удельного веса *сферы услуг* в ВВП. Доля услуг в ВВП США составляет около 65% (без учета транспорта и связи). Доля занятых в этой отрасли приближается к 75%.

Американская статистика включает в сферу нематериального производства и услуг транспорт, связь, оптовую и розничную торговлю, общественное питание, финансово-кредитную деятельность и страхование, услуги производственного и бытового назначения, образование, здравоохранение, частично науку, государственный аппарат управления хозяйством, а также деятельность военно-полицейского, политического, идеологического и пропагандистского аппарата.

Более 25% всей нематериальной сферы приходится на оказание финансовых услуг, страхование, операции с недвижимостью. Около 22% услуг создается в оптовой и розничной торговле. 26,3% - это деловые юридические, социальные, личные услуги, здравоохранение, отдых и развлечение, автосервис и т. п. Доля транспорта и связи составляет 8,5%, а на государственное управление приходится 18,4%.

Особую роль в современном облике экономики США играет так называемая информационная революция. Инвестиции в компьютеры и современные средства связи растут ежегодно. За счет этих инвестиций обеспечивается примерно 1/3 экономического роста США. Каждый год американский бизнес вкладывает порядка 220 млрд. долл. в компьютерные технологии и новейшие коммуникации и еще 10 млрд. долл. в программное обеспечение.

Большое значение для экономики имеют транспортные услуги. В США развиты все виды транспорта, страна обладает прекрасной современной транспортной инфраструктурой. В сфере перевозок грузов доминирует железнодорожный транспорт, а в пассажирских перевозках наибольшее значение имеют автомобильный и воздушный транспорт.

Транспортный комплекс США играет важную роль в экономической и социальной жизни страны. Протяженность сети железных дорог составляет в США около 265 тыс. км, автомобильных дорог - 6 млн. 500 тыс. км. На долю транспорта приходится около 20% общего потребления энергии в стране и от 50 до 60% всего потребления жидкого топлива. К транспортному комплексу США относят транспорт общего пользования - железнодорожный, автомобильный, морской, внутренний водный, воздушный и трубопроводный. Значительную часть грузовых и пассажирских перевозок выполняет транспорт промышленных предприятий, легковые автомобили, персональные самолеты и т. п.

Материально-техническая база транспортного комплекса в основном современная, характеризующаяся большой мощностью и высоким качеством. Начиная с 80-х гг., транспортный комплекс США вступил в полосу качественно новых сдвигов в области техники и технологии перевозок прежде всего за счет широкого внедрения автоматизированных систем управления с использованием

ЭВМ, микропроцессоров, волоконной оптики, лазеров, искусственных спутников земли и пр.

Важнейшим направлением в повышении качества транспортных услуг становится внедрение системы перевозок «только в срок», с подачей грузов подвижного состава с точностью до минут. Это позволяет заказчику обходиться без устройства дорогостоящих складов и сократить потребность в оборотных средствах. Транспорт превращается в органическую составную часть сложной производственно-транспортной системы, охватывающую всю экономику страны.

19.3. Внешнеэкономические связи и внешнеэкономическая деятельность

США являются крупнейшим в мире экспортером товаров (13% мирового экспорта) и услуг (18% мирового экспорта). Экспорт товаров и услуг в целом США составляет 16% мирового объема экспорта. Сегодня около 10% валового внутреннего продукта страны и 30% всех производимых в США материальных ценностей реализуются на внешних рынках.

Благоприятным экспортным позициям страны способствовало улучшение экономической конъюнктуры в развитых странах мира во второй половине 90-х гг., а также ускорение инвестиционных процессов в быстрорастущих экономиках Юго-Восточной Азии и Латинской Америки. Экспорт товаров и услуг создает около 11-12% ВВП США. Торговый баланс США составляет -13% (отрицательный за счет того, что стоимость импорта превышает стоимость экспорта).

Опережающими темпами развивается экспорт полупроводников и телекоммуникационного оборудования, транспортных средств (автомобилей и авиалайнеров), энергетического оборудования и двигателей, измерительных и научных приборов. После мирового валютно-финансового кризиса несколько сократились поставки авиационной техники и химической продукции потребителям в страны Азии и Латинской Америки. Экспорт в страны Азиатского региона составил до кризиса 1/3 всего американского экспорта (33%), а в 1998 г. экспорт в страны Азии сократился на 13% и составил 20%.

В экспорте услуг преобладают финансовые, управленческие, транспортные, медицинские, образовательные и консалтинговые услуги. Значительный стимул к росту американского экспорта дало вхождение Мексики в НАФТА, в результате чего увеличился экспорт инвестиционных и потребительских товаров в Мексику. В пограничных с США районах Мексики на базе прямых инвестиций американских ТНК создана мощная производственная база по изготовлению готовых товаров из импортных комплектующих с последующим экспортом в США.

Американские ТНК пользуются низкими издержками труда в Мексике, но это приводит к росту взаимной торговли Мексикой и США. Сразу же после образования НАФТА экспорт в Мексику и Канаду дал половину всего прироста американского экспорта. Основными партнерами США по экспорту являются Канада (23% экспорта США), Япония (10,3%), Мексика (10,1%), Великобритания (5,3%), Германия (3,7%), Южная Корея (3,4%) и Тайвань (3,2%).

Сегодня около 10% валового внутреннего продукта страны и 30% всех производимых в США материальных ценностей реализуются на внешних рынках. Основу экспортной экспансии американских монополий составляют машины, оборудование и продукция сельского хозяйства. На долю США приходится также около 20% мирового экспорта продукции наукоемких отраслей. Импортируется огромное количество электронных компонентов, бытовой электроники и компьютеров.

Важнейшее значение для США имеет и тот факт, что на их долю приходится ежегодно около половины мирового экспорта зерна. Заграничные предприятия транснациональных корпораций США обеспечивают производство товаров и услуг общей стоимостью почти 1,5 трлн. долларов в год. США является крупнейшим в мире экспортером капитала (в год вывозится около 0,3-0,4 трлн. долл.). Прибыли на прямые инвестиции за границей являются также важным источником финансирования экономического развития США, они составляют до 1/3 всего объема прибыли американских корпораций.

Расширение производства товаров и услуг для сбыта на внешних рынках является одним из главных факторов американского хозяйственного роста. Примерно 1/3 ежегодного прироста ВВП страны происходит за счет экспортного производства в высокотехнологичных, высокопроизводительных секторах хозяйства. Благодаря этому ежегодно растет количество новых рабочих мест. Иначе говоря, интернационализация воспроизводственных процессов в США вступила в качественно новую фазу, главная особенность которой - участие Соединенных Штатов в становлении в рамках мирового хозяйства единого воспроизводственного механизма.

Импорт имеет для американской экономики еще большее значение, чем экспорт. Доля импорта в внутреннем потреблении бытовой электроники, обуви и ряда других потребительских товаров превысила 80%, металлообрабатывающих станков и нефти - 50%, черных металлов и текстиля - 20%.

В целом на долю США приходится 17% мирового импорта товаров и 12,5% мирового импорта услуг. Машины и оборудование дают 2/3 прироста импорта США, на долю автомобилей и товаров потребительского назначения приходится четверть прироста.

В связи со значительным укреплением курса американского доллара по отношению к ведущим мировым экспортерам товаров в конце 90-х гг. в США хлынул поток относительно дешевой и конкурентоспособной продукции из Европы, Юго-Восточной Азии и Латинской Америки. До 40% дефицита торгового баланса США приходится на Японию, столько же на другие страны региона Юго-Восточной Азии. Немалая доля импорта связана с внутрифирменными поставками зарубежных филиалов и дочерних компаний американских корпораций, использующих преимущества международной специализации.

Основными поставщиками потребительских товаров на рынок США являются Китай и другие быстрорастущие экономики Юго-Восточной Азии, которые потеснили Японию на рынке бытовой техники и захватили довольно большую долю рынка одежды и обуви.

США являются самым привлекательным рынком для иностранных инвесторов, растет приток в страну как прямых инвестиций, так и портфельных. Огромное положительное сальдо движения капитала не только смягчает проблему платежного баланса, но и привносит значительную часть капиталовложений в американскую экономику. Так, только прямые иностранные инвестиции обеспечивают до 1% капиталовложений в основные фонды американской экономики.

В конце 90-х гг. ряд американских экономистов и членов правительства выражали беспокойство по поводу зависимости американской экономики от импорта. Значительное преобладание импорта над экспортом является серьезной проблемой для США. Хотя в последние годы дефицит сократился, вопрос выравнивания торговых потоков остается одним из самых острых для США. В отдельные годы темпы роста импорта страны вдвое превышали темпы увеличения экспорта.

В связи с этим американская администрация усиливает меры по стимулированию экспорта. Принята государственная программа консультационной помощи американским экспортерам по поводу особенностей отдельных зарубежных рынков. Развернулась широкая кампания по преодолению барьеров для иностранных товаров на рынках Японии, Китая, некоторых новых индустриальных стран.

Основными странами-экспортерами товаров и услуг на американский рынок являются Канада (19% импорта США), Япония (17,4%), Мексика (7,3%), Китай (5,6%), Германия (4,6%), Тайвань (3,9%) и Великобритания (3,6%).

Сеть международного производства и коммерческой деятельности созданная зарубежными филиалами транснациональных корпораций посредством прямых иностранных инвестиций, получила в экономической литературе название «вторая экономика» страны, созданная посредством прямых зарубежных инвестиций. «Вторая экономика» США по объему прямых иностранных инвестиций, суммарному производству товаров и услуг, продажам на внутреннем рынке и экспорту (включая внутрикорпорационный экспорт) значительно превосходит другие развитые страны.

Доля американских корпораций в общем объеме накопленных прямых инвестиций в мире составила около 25%. «Вторая экономика» выступает мощным стимулом развития внешней торговли США. Более 50% объема экспорта филиалов американских корпораций приходится на внутрифирменную торговлю и более 40% вывоза товаров и услуг материнскими компаниями направляется их зарубежным филиалам. Около 20% всех международных сделок, осуществляемых американскими компаниями, обусловлены их международным производством.

На зарубежных филиалах американских корпораций трудятся около 10 млн. рабочих и служащих. Некоторые товары для американского рынка (автомобили, компьютеры, металлорежущие станки и др.) выпускаются на зарубежных филиалах американских корпораций с использованием интернационализации производства, т.е. технологических связей через границы государств между подразделениями одной и той же компании.

В то же время корпорации США чаще всего инвестируют капитал в другие страны с целью обслуживания местных рынков, а не для выпуска готовой продукции или полуфабрикатов для последующей отгрузки их в США. Примерно 2/3 продаж дочерних компаний американских ТНК осуществляется по месту их нахождения.

Американские ТНК занимают прочные позиции на мировых рынках, заграничные предприятия которых обеспечивают производство товаров и услуг в объеме примерно 3 трлн. долл. в год (почти 40% ВВП США). Костяк «второй экономики» образуют зарубежные промышленные фирмы, на которые приходится свыше 70% продаж всех заграничных подразделений. Они оказывают огромное влияние на экономику стран, где эти предприятия работают.

Крупнейшими торговыми партнерами и одновременно главными конкурентами США на мировом и внутреннем рынках остаются Германия и Япония. Германия направляет в США 8-9%, а Япония - 29-31% своего экспорта. Устойчивый дефицит в торговле с этими странами стал одним из главных условий их экономического развития. Важным свидетельством ведущей роли США в мировой экономике является движение технологического платежного баланса страны, который включает потоки платежей и поступлений по передаче технологий, расчеты за регистрацию патентов, приобретение лицензий, торговых марок, разработок дизайна, авторских прав, промышленных прав и образцов, «ноу-хау», оплата услуг в области менеджмента и т.п.

19.4. Государственная политика развития и регулирования товарных потоков

Антимонопольная политика США направлена на поощрение предпринимательской активности, защиту конкуренции и ограничение монополий. Антимонопольная политика США является образцом для многих государств с рыночной системой хозяйствования.

Еще в 1890 г. здесь был принят антитрестовский закон Шермана, положивший начало нормативной базе антимонопольной политики и до сих пор остающийся основным законодательным актом США. С тех пор был принят еще ряд законодательных актов по ограничению монополий, а в 1914 г. была образована Федеральная торговая комиссия. Комиссия представляет собой исполнительный орган, контролирующий и обеспечивающий свободу предпринимательства и конкуренции. В ее функции также входит обеспечение американских предприятий правовой информацией об эволюции антитрестовского законодательства.

Американская политика в области развития и регулирования товарных рынков как неотъемлемый элемент либеральной экономической системы основан на привлечении инвестиций в экономику страны. основополагающий тезис инвестиционной политики – поддержка свободного и беспрепятственного передвижения капитала в мире. Считается, что именно курс на открытую инвестиционную политику наиболее выгоден американской экономике.

Приоритетное внимание в инвестиционной политике США уделяют ввозу прямых иностранных инвестиций. Характер взаимодействия государства и

иностранного инвестора определяют следующие правовые нормы: *принцип национального режима*, суть которого состоит в том, что инвесторам другой стороны предоставляется не менее благоприятный инвестиционный режим, чем в аналогичных обстоятельствах американским инвесторам; *право учреждения*, в соответствии с которым иностранные фирмы не должны сталкиваться с препятствиями при учреждении или расширении деятельности в США.

Регулирование ввоза прямых иностранных инвестиций осуществляется на федеральном и местном уровнях. Федеральное регулирование сосредоточено только на регламентации деятельности иностранных инвесторов, в то время как на местном уровне применяются и меры в области стимулирования прямых иностранных инвестиций. Федеральные законы запрещают иностранной стороне приобретать в полную собственность или устанавливать контроль в таких отраслях экономики, как транспорт, энергетика, связь.

Отношения с иностранным инвестором могут строиться и на основе принципа взаимности. В частности, иностранные компании не могут приобрести права на прокладку газопровода на федеральных землях, если отказано в аналогичных правах фирмам США в странах базирования этих иностранных компаний.

Важнейшим элементом американского подхода к регулированию ввоза прямых иностранных инвестиций является налаживание информационного контроля над инвестиционными потоками. Так, принятый в 1990 г. закон «О прямых иностранных инвестициях и совершенствовании международной финансовой информации» ориентирован на более эффективную переработку собранных сведений и их распределение между различными государственными органами.

Центральной проблемой федерального регулирования является защита интересов национальной безопасности. Президент страны наделен полномочиями блокировать или приостанавливать процессы слияния, поглощения или приобретения американских фирм, результатом которых может стать контроль иностранной стороны. Эти полномочия реализуются в случаях, если есть основания считать, что действия иностранного инвестора могут угрожать национальной безопасности, а также, если действующие законы не обеспечивают защиты интересов национальной безопасности.

Значительно меньше внимания государство уделяет регулированию вывоза прямых иностранных инвестиций, что вполне оправдано, поскольку снятие ограничений на экспорт капитала позволяет компаниям самим изыскивать возможности в оптимизации инвестиционной стратегии и добиваться конкурентных преимуществ. Основную задачу в этой области государство видит в содействии созданию условий для размещения прямых иностранных инвестиций на формирующихся рынках, в развивающихся и постсоциалистических странах. Такое содействие преимущественно оказывается средним и мелким американским компаниям, взаимным фондам.

Содействие вывозу прямых иностранных инвестиций включает следующие направления:

- предоставление информации и техническое содействие;

- прямая финансовая поддержка;
- страхование инвестиций.

В целом предпринимаемые усилия в рамках стимулирования вывоза прямых иностранных инвестиций дают позитивные результаты. Американские инвесторы получают доступ на рынки товаров и услуг, а также к ресурсам принимающих стран. Успешно они справляются при инвестировании и с проблемой рисков, что, безусловно, сказывается на их конкурентоспособности. В содействии экономическому развитию принимающих стран также просматривается интерес американских инвесторов, для которых партнеры с потенциалом роста и быстрорастущими рынками наиболее востребованы.

В последнее десятилетие произошли радикальные перемены в мировой позиции США, связанной с движением прямых иностранных инвестиций. На базе прямых инвестиций, осуществляемых преимущественно транснациональными корпорациями, в прогрессирующих масштабах происходит формирование международного производства, объединяющего экономику США с хозяйствами других стран, более тесными связями, чем это делала торговля. США лидируют в этом процессе, но и компании ведущих стран-партнеров все более активно действуют в этом направлении.

Важнейшим инвестором в американскую экономику продолжает оставаться Великобритания, компании которой активно вкладывают капиталы в нефтяную и химическую промышленность, машиностроение, пищевую индустрию. Высокая степень экономической взаимосвязи между странами проявляется в том, что Великобритания занимает примерно такое же место в американских прямых инвестициях за рубежом, какие английские инвестиции занимают в общем объеме прямых иностранных капиталовложений в экономику США.

В течение последних двух десятилетий при сохранении лидирующих позиций традиционных западноевропейских инвесторов произошли некоторые сдвиги в структуре инвестиций в пользу Японии, которая является самым динамичным инвестором на американском рынке. В конце 90-х гг. На японские предприятия приходилось 16% продукции, произведенной иностранными небанковскими предприятиями в США.

Производственная деятельность японских компаний в США тесно связана с торговыми отношениями между двумя странами. На долю японских филиалов небанковского сектора в США приходится 52% всего американского товарного экспорта в Японию – это самый высокий показатель среди 28 крупнейших торговых партнеров США. Переплетение торгово-экономических интересов с прямыми инвестициями японских компаний в США носит еще более ярко выраженный характер в сфере американского импорта товаров из Японии, 80% которого приходится на японские предприятия небанковского сектора.

На третьем месте по объему иностранных прямых инвестиций в США – Нидерланды (11,9% общей суммы). Нидерланды традиционно вкладывают в американскую экономику больше прямых инвестиций, чем США в голландскую экономику. Динамика голландских вложений свидетельствует о том, что во второй половине 70-х гг. они превысили даже объем прямых английских

вложений, но впоследствии вновь уступили роль лидера Великобритании, а затем и Японии.

Крупнейшим после Нидерландов иностранным инвестором в американскую экономику является Германия, наиболее интенсивно среди лидирующих инвесторов увеличившая прямые инвестиции в США в последние два десятилетия. За этот период они возросли в 19 раз, в то время как голландские инвестиции выросли в 8 раз, английские – в 16 раз. Среди фирм, значительно расширивших свою производственную деятельность в США – БАСФ, «Байер», «Хёхст», «Фольксваген», «Маннесманн», «Сименс» и другие.

В последнее десятилетие наблюдается устойчивый рост прямых инвестиций в США их таких продвинутых в экономическом отношении азиатских регионов, как Сингапур, Гонконг, Тайвань, а также из ряда латиноамериканских стран (Панама, Мексика и др.).

Канада занимает прочное место крупнейшего поставщика и потребителя американских товаров. Значительное место в товарообороте двух стран занимают взаимные поставки автомобилей и запчастей к ним. Особое внимание обе страны придают формированию единого североамериканского авторынка.

Наиболее болезненным вопросом для государств, связанных договором НАФТА, является вопрос о возможном увеличении безработицы в результате либерализации торговли и «переносе рабочих мест» за границу. НАФТА содержит ряд положений, которые призваны смягчить эти издержки в течение переходного периода. На национальном уровне правительства стран-участниц разработали специальные программы помощи рабочим, пострадавшим в результате выполнения соглашения

Комиссия по международной торговле США сделала вывод, что договор привел к рационализации размещения производства в Северной Америке. В частности, американские производители бытовой техники предпочитают расширять свои производственные мощности в Мексике для поставок на рынки США и Латинской Америки.

В условиях беспрецедентно длинного периода экономического роста, низкой инфляции и безработицы растущий дефицит в торговле с соседями не воспринимается трагически. Тем более что американский потребитель получает выгоду от импорта дешевых товаров. Взаимосвязь экономических паритетов ведет к заинтересованности в росте и стабильности партнеров, дает им большие рычаги воздействия друг на друга.

Усложняются взаимосвязи, усиливается взаимосвязь экономических параметров стран-участниц. Ухудшение положения в американской экономике оказывает огромное воздействие на перспективы развития хозяйств соседей. Так, канадское правительство, вслед за ФРС США, вынуждено было произвести ряд сокращений процентной ставки.

Принимая во внимание масштабы и диверсифицированность экономики США, высокий научно-технический уровень, социальные достижения, а также емкий рынок, стимулирующий высокий спрос на импортные товары, можно говорить о том, что именно внешнеэкономические связи США оказывают огромное влияние на воспроизводственные процессы в странах Северной Америки.

Экономические связи Соединенных Штатов с Азиатско-Тихоокеанским регионом (АТР) получили в последние два-три десятилетия значительное развитие и превратились в важный элемент мировой экономики. Экономическое взаимодействие США со странами этого региона имеет свои отличительные черты, которые не сводятся только к взаимоотношениям в рамках АТЭС. С такими государствами, как Япония и Китай, эти отношения уже давно приобрели или приобретают самостоятельное значение.

В определенные периоды структурные кризисы в одних странах сменяли бурное развитие в других странах. Такая пестрая картина не могла не сказаться на динамике торгово-экономических связей США с регионом в целом и входящими в него отдельными странами. Снизились возможности для наращивания американского экспорта во многие восточно-азиатские государства. Вместе с тем благоприятная экономическая конъюнктура в США позволила этим странам во многом компенсировать ставшее результатом кризиса сжатие внутреннего спроса и падение темпов роста внутриазиатской торговли увеличением поставок продукции на американский рынок.

Для окончательного выхода стран Восточной Азии из полосы текущего кризиса и проведения глубоких структурных реформ крайне необходима стабильная ситуация в мировом хозяйстве и благоприятная экономическая конъюнктура в США. В число наиболее уязвимых в результате спада в США восточноазиатских стран входит Малайзия, экспортирующая на американский рынок свыше 1/5 своего ВВП. Падение спроса в США на информационные технологии сильно бьет по таким крупным экспортерам электронной продукции, как Южная Корея и Тайвань.

До сих пор подход Соединенных Штатов к своему участию в АТЭС заключался прежде всего в поддержке выработанной в рамках этого форума концепции «открытого регионализма». В последнее время США концентрировали свои усилия на попытках выработки общей позиции стран-членов АТЭС (несмотря на наличие между ними существенных разногласий) по вопросам дальнейшей либерализации международной торговли, которую Вашингтон намерен продвигать в рамках ВТО.

Однако неблагоприятные оценки роли АТЭС со стороны самих ее членов, отсутствие прогресса в выполнении взятых на себя странами-членами добровольных обязательств по либерализации некоторых секторов экономики, разногласия среди государств форума в отношении повестки дня следующего раунда переговоров в рамках ВТО подтолкнули США к продвижению процесса либерализации через двусторонние соглашения о свободной торговле с некоторыми государствами западной части Тихого океана. США поощряют также развитие соответствующих договорных связей между странами западного и восточного побережья Тихого океана.

Таким образом, можно утверждать, что политика США в Тихоокеанском регионе, при всех ее тактических изменениях (как под воздействием ситуации внутри Соединенных Штатов, так и в связи с экономическими и политическими переменами в регионе), стратегически остается направленной на вовлечение

как можно большего числа государств Тихоокеанского региона в процессы либерализации международных торгово-экономических отношений.

Большую роль в закреплении этой тенденции будет играть соотношение в регионе сил «протекционизма», «Особых ценностей» и сил тех, кто выступает за максимальную открытость регионального экономического сотрудничества на основе взаимности и учета специфики этапов экономического развития государств Тихоокеанского региона.

Глава 20. ТОВАРНЫЕ РЫНКИ ГЕРМАНИИ

20.1. Общая характеристика и особенности развития товарных рынков

Особое место в мировом хозяйстве занимает Западная Европа, на долю которой приходится 28% совокупного ВВП и 7% населения мира. Она включает в себя 25 стран, которые отличаются друг от друга размерами территории, численностью населения, природными ресурсами, экономическим и научно-техническим потенциалом.

Страны Западной Европы характеризуются достаточно высоким уровнем экономического развития, занимая по величине ВВП на душу населения со 2-го по 44-е место среди стран мира. По уровню экономического развития, характеру структуры экономики, масштабам экономической деятельности западноевропейские страны делятся на несколько групп.

Основная экономическая мощь региона приходится на Германию, Францию, Италию и Великобританию, которые сосредотачивают 50% населения и 70% валового внутреннего продукта. Эти страны во многом определяют общие тенденции хозяйственного и социально-политического развития всего региона.

Остальные страны относятся к малым промышленно развитым странам. Особое место, занимаемое развитыми странами в регионе и в мире, определяется высоким уровнем специализации на производстве технически сложной, высококачественной продукции. Большое значение в развитии процессов международного разделения труда играли небольшие масштабы внутренних рынков данных стран, которые сдерживали появление крупных предприятий во всех отраслях хозяйства из-за недостаточности спроса.

Сдвиги в экономике западноевропейских стран оказали влияние на масштабы и характер их участия в системе международного разделения труда. Усилился процесс перемещения в мирохозяйственных связях с экспорта товаров на экспорт капитала. Западноевропейские ТНК в начале 80-х гг. XX века по масштабам заграничных активов вышли на первое место, отеснив на вторые позиции американские корпорации. Но значительная часть (40%) инвестиций западноевропейских стран помещена внутри региона, а в других странах мира они уступают американским.

Наиболее важное место в экономике стран Западной Европы отводится Германии. После объединения Западной и Восточной частей страны в 1990 г. Германия стала крупнейшей по экономическому потенциалу страной Европы. В мировой экономике Германия также является одним из лидеров, занимая третье место в мире по объему производимого ею ВВП.

Германия не богата природными ресурсами. Около 55% территории занимают сельскохозяйственные угодья, 30% приходится на леса. Среди водных ресурсов страны следует выделить сеть рек и каналов (Рейн, Эльба, Майн, Дунай). Такая густая сеть способствует развитию речного судоходства, а «Дуйсбург-Рурорт» - крупнейший порт мира. Среди озер наиболее известным считается Боденское озеро, расположенное на стыке границ Германии, Австрии и Швейцарии и привлекающее сюда множество туристов.

Германия, являющаяся движущей силой европейской интеграции в настоящий момент находится в стадии умеренного экономического роста. Причем промышленность ФРГ преимущественно определяет результат работы экономики в целом. Анализ хозяйственных результатов и внешнеторговой деятельности в отдельных отраслях промышленности, наиболее подверженных трансформации, позволяет сформировать целостную картину, отражающую основные тенденции трансформации внешнеэкономической деятельности экономики Германии под влиянием глобализации.

Выпуск промышленной продукции в Германии имеет стабильную тенденцию к росту из года в год. Начало XXI века отмечено существенным повышением индекса деловой активности, увеличением темпов развития в обрабатывающей промышленности. Предприятия отрасли наращивают производственные мощности, объемы реализации.

Для Германии во все времена была характерна высокая роль государства в экономике. Модель социального рыночного хозяйства представляет собой компромисс между экономическим ростом и равномерным распределением богатства. В центр системы поставлена предпринимательская деятельность государства, обеспечивающая более-менее равномерное распределение социальных благ между всеми членами общества.

Другой особенностью экономического пути развития Германии является так называемый «рейнский капитализм», характеризующийся значительной ролью банков в экономике страны. Банки являются в Германии крупными акционерами промышленных компаний и компаний в сфере услуг, поэтому неслучайно их активное вмешательство в процесс принятия бизнес-решений. Таким образом, позиции банков в экономике Германии с учетом их реального влияния на бизнес оказываются более сильными, чем в других странах мира.

На сегодняшний день Германия испытывает из-за своей социально-рыночной модели экономики серьезные сложности. У ФРГ в конце 90-х гг. были довольно низкие темпы роста ВВП, почти в три раза ниже, чем у США в этот же период. Зарегистрирован самый высокий с 1933 г. уровень безработицы, который в самый пик (в марте 1997 г.) составил 11,3% экономически активного населения.

Особенностью инвестиционной политики Германии является высокий уровень социальных гарантий привел к тому, что 40% чистой прибыли немецких компаний идет на оплату труда, на отчисления в социальные фонды. Из 100 марок чистой заработной платы в среднем на отчисления работодателей в социальные фонды приходится 81 марка

Достаточно великим остается уровень пособий по безработице, что способствует иждивенчеству части немцев. Для поддержания социальных пособий на должном уровне используется мощный фискальный пресс на население и компании. Уровень налогообложения в стране к концу 90-х гг. XX века достиг невиданных размеров.

Так, если в США на налоги идет около 32% нераспределенной прибыли, в Великобритании - 45%, то в Германии этот показатель достигает 65%. Высокий уровень налогов и отсутствие программ по стимулированию иностранных

инвестиций приводит к тому, что Германия не слишком привлекательна для зарубежного капитала. В Германии, несмотря на утроение объема иностранных инвестиций в экономику страны за последние десять лет до величины 58 млрд. долл., на долю иностранных инвесторов приходится 7,5% общих вложений.

Актуальной проблемой развития рынка остается незаинтересованность иностранных инвесторов в создании высокотехнологичных производств в Германии, что приводит к постепенной технической слабости страны. Германия не является мировым технологическим лидером, особенно слабы ее позиции в геномной инженерии и в микроэлектронике. Все это чревато потерей конкурентоспособности немецкого экспорта. Приоритетом в государственной экономической политике являются не высокие технологии, а социальные программы, что влечет за собой потерю рынков высокотехнологичной продукции и в будущем. Даже немецкие ТНК до трети своих научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ осуществляют за рубежом, поскольку заниматься наукой в Германии невыгодно.

Государство, чтобы не вызывать массовых социальных протестов населения, продолжает субсидировать откровенно убыточные сектора немецкой экономики. В результате Германия не только сохраняет угольную, сталелитейную, судостроительную промышленность, которые неконкурентоспособны на мировом рынке, но и тратит на такие убыточные отрасли экономики в виде прямых субсидий до трети расходов государственного бюджета.

Сохраняя высокооплачиваемые рабочие места в базовых отраслях промышленности, Германия не способна создавать новые места в наиболее прогрессивных секторах своей национальной экономики. Неслучайно, что сфера услуг в Германии, на которую приходится почти на 10% меньше создаваемого продукта, значительно проигрывает нематериальному производству других ведущих стран мира, а для отраслей немецкой инфраструктуры вплоть до недавнего времени был характерен высокий уровень цен на связь, энергию и транспорт. Из-за ограничения доступа в страну иностранных инвестиций менее конкурентоспособным становится и внутренний рынок.

Государственное регулирование, фактически, продолжает регулировать рынок так, как предписывала кейнсианская экономика спроса. Социальное рыночное хозяйство приводит к укреплению позиций государства, которое перераспределяет все ресурсы в экономике. Доля государственных расходов в экономике Германии крайне высока (около 50%), а рост государственных расходов порождает проблему с дефицитом бюджета и государственным долгом.

Достаточно сложной остается проблема социально-рыночного хозяйства Германии в связи с консолидацией Восточных и Западных земель. В условиях кризиса национальной модели экономики приходится решать структурные преобразования в Восточных землях, порождающие закрытие нерентабельных производств, безработицу и социальную напряженность на территории бывшей ГДР.

Для преодоления отсталости Восточных земель необходимы дополнительные инвестиции в сумме около 2 трлн. марок. Для выравнивания уровня развития Западных и Восточных земель был даже введен специальный «налог

на солидарность», предполагавший повышение уровня налогов на корпорации и доходы физических лиц. Нужно также довести уровень производительности труда на Востоке до Западных стандартов, который примерно в три раза ниже. Кроме того необходима приватизация и социальная политика по защите восточных немцев от последствий структурных преобразований. Все эти задачи требуют от федерального правительства новых расходов, а бюджет страны все меньше справляется со своей задачей.

Для экономики Германии характерна сверхиндустриализация, т. е. достаточно большая доля промышленности в производстве ВВП по сравнению со многими развитыми странами мира. Только Япония, Ирландия и Португалия являются в большей степени индустриальными. Это не случайно, так как специализацией Германии в мировой экономике является производство промышленной (главным образом машиностроительной) продукции.

Несомненно, Германия в конце 90-х гг. достигла определенного пика развития национальной модели экономики, которая теперь нуждается в серьезной модернизации. Скорее всего, Германии потребуются либерализация экономики и консервативные реформы по американскому образцу. Однако в последнее время из-за слабости структурных преобразований в экономике Германия с каждым разом все менее справляется со своей ролью локомотива развития Европы и ЕС.

20.2. Отраслевая структура рынка Германии

Сельское хозяйство Германии представляет собой высокоразвитую отрасль. В нем работает 4% занятого населения. После объединения Германия превратилась в самого крупного в Европе сельскохозяйственного производителя. Однако собственных потребностей населения отрасль не удовлетворяет, поэтому Германия, наряду с Японией, является самым большим в мире импортером сельскохозяйственной продукции. Импортируют продовольственное зерно, растительное масло, овощи, фрукты.

Животноводство дает 4/5 стоимости сельскохозяйственной продукции. Это мясо, твердые сыры, масло. Из зерновых культур высевают пшеницу, рожь, ячмень. Средняя урожайность зерновых - 53 ц с гектара. Германия является крупным производителем картофеля, сахарной свеклы, овощей и винограда. Главными сельскохозяйственными регионами являются южная окраина Северогерманской низменности от Мааса до Эльбы, где имеются плодородные почвы.

Доля сельского хозяйства за послевоенный период в структуре товарных рынков Германии значительно снизилась. Тем не менее сельское хозяйство продолжает оставаться на высоком качественном уровне. Около 90% потребностей в продуктах питания удовлетворяется собственным сельскохозяйственным производством. Сельское хозяйство, как и многие базовые отрасли экономики, получает государственные субсидии, что делает его не слишком эффективным. Ведущей отраслью сельского хозяйства является животноводство. Германия экспортирует такую продукцию, как мясо, масло, зерно.

Пищевая промышленность Германии по объемам продаж является четвертой отраслью экономики страны. Здесь занято около 4 млн. человек и формируется около 15% совокупной стоимости продукции, произведенной в Германии. С повышением уровня жизни населения в стране устанавливаются другие приоритеты в расходовании семейного бюджета. Если в начале 70-х годов XX века на пищевые продукты семья тратила в среднем 22% личного бюджета, то в начале XXI века этот показатель составил в Германии всего 16%.

На немецком рынке продуктов питания на десять ведущих предприятий розничной торговли продуктами питания приходится не менее 80% объемов реализации. Основной способ конкурентной борьбы на продовольственном рынке является ценовая политика. Развитие пищевой отрасли обеспечивается за счет внедрения инновационных товаров, завоевания новых рыночных ниш и увеличения объемов экспорта.

Промышленность Германии обеспечивает стране лидерство на многих мировых рынках готовой продукции. Наиболее конкурентоспособными отраслями являются:

- автомобилестроение;
- транспортное машиностроение (вагоностроение, самолетостроение);
- общее машиностроение (производство станков, различных приборов);
- электротехническая промышленность;
- точная механика и оптика;
- химическая, фармацевтическая и парфюмерно-косметическая промышленность;
- черная металлургия.

Ранее Германия являлась одним из мировых лидеров по производству стали. В районе Рура были сконцентрированы основные производственные мощности сталелитейной промышленности, но с 1973 г. было проведено закрытие многих металлургических предприятий. Что касается положения этой отрасли в восточных землях, то местная тяжелая индустрия была остановлена вскоре после объединения двух стран.

Машиностроение ориентировано на внешние рынки, а потому многопрофильно и многоукладно. Автомобилестроительные заводы сконцентрированы в землях Баден-Вюртемберг («Ауди», «Даймлер-Бенц»), Нижней Саксонии («Фольксваген»), Гессене («Опель»), Северной рейн-Вестфалии («Форд», «Опель»), Баварии («БМВ») и Саарленде («форд»)- Производство автомобилей в восточных землях было прекращено по причине несоответствия экологическим требованиям выпускаемой продукции. Но «Фольксваген», «Опель» и «Даймлер-Бенц» быстро освоили и переориентировали восточногерманские заводы на изготовление автомобилей собственных марок.

С конца XIX в. Германия стала выдвигаться на первые позиции в мире по производству электротехнического оборудования. Центром производства в этот период был Берлин, где располагались известные корпорации. После Второй мировой войны и разделения Германии наиболее мощное и современное производство развернулось в Мюнхене, Штутгарте, Нюрнберге и других цен-

трах южной Германии. В ГДР электротехническая и электронная промышленность (специализировавшаяся на поставке станков с ЧПУ в коммунистические страны) была сконцентрирована в Берлине и Дрездене. После объединения эта отрасль в восточных землях развития не получила из-за сильного износа и старения производственных мощностей.

Подъем химической промышленности в Германии также начался в конце XIX века. Страна активно создавала мировой рынок искусственных красителей. Основным сырьем для химической отрасли является нефть. Большинство нефтехимических заводов сосредоточено вдоль Рейна и его притоков - в Людвигсхафене, близ Франкфурта и в рурском промышленном районе. Восточно-германские заводы в Галле и Лейпциге были закрыты из-за сильного загрязнения окружающей среды.

Текстильная отрасль германской экономики в последнее время перенесла свое производство за границу, но по-прежнему остается одной из самых мощных отраслей. Предприятия текстильной промышленности расположены в Северной Рейн-Вестфалии и южной Баварии.

Важное место в промышленности Германии занимает производство точной механики и оптики, усиливается влияние на развитие таких отраслей промышленности как добывающая, текстильная, швейная и пищевая.

Претерпела существенную структурную перестройку промышленность Восточных земель Германии из-за того, что прежние ее отрасли, изначально ориентированные на СССР и страны Восточной Европы (химическая, текстильная промышленность, металлургия, вагоностроение, судостроение), пришлось ликвидировать, поставив в центр развития строительную индустрию, пищевую промышленность, точную механику и оптику.

Развитие сферы услуг Германии несколько отстает от уровня других развитых стран, соответственно в этой сфере создано и меньше рабочих мест. Тем не менее Германия в мировом хозяйстве специализируется на банковских и финансовых услугах, туризме. Страна располагает весьма развитой инфраструктурой. Сеть автомобильных и железных дорог, а также воздушные гавани (Франкфурт, Дюссельдорф, Мюнхен) и морские порты (Гамбург, Бремен, Киль, Кельн, Любек, Росток, Штутгарт) характеризуются высоким уровнем конкурентоспособности. В сфере транспорта применяются самые передовые технологии, скоростные поезда собственного производства.

Система связи и информации Германии, являясь одной из самых высокотехнологичных в мире, обеспечили превосходство в результате интенсивных капиталовложений в ее развитие. В настоящее время идет модернизация системы связи в восточных землях.

Внутренняя система связи состоит из волоконно-оптических, кабельных, радиорелейных каналов, сети наземных станций, широко распространена сотовая связь, предоставляющая услуги роуминга со многими европейскими странами. Международные линии системы связи включают 7 морских кабелей и 14 спутников системы «Интелсат» (2 над Индийским океаном и 12 над Атлантическим океаном), 1 спутник системы «Инмарсат» (1 над Атлантическим океаном),

1 «Еутелсат», 2 «Интерспутник», тропосферные зонды, 2 центра радиотелефонной связи.

Транспортная система Германии хорошо развита. Она обеспечивает не только внутренние перевозки, но и транзитные, поскольку страна находится в центре Европы. Германия принимает участие в создании Европейской системы автострад и трансевропейских скоростных железных дорог. Грузо- и пассажироперевозки осуществляются железными дорогами, автодорогами и водными путями.

На водный транспорт приходится около 20% грузоперевозок, что выделяет страну по этому показателю в Европе. Наиболее важную роль играет речная система Рейна. Канал Рейн-Везер дал выход Руру к Северному морю в пределах государственной территории. Среднегерманский канал, пересекая территорию с запада на восток, соединяет реки севера в единую транспортную систему. Построенный в 90-е годы канал Рейн-Майн-Дунай соединяет Северное и Чёрное моря, образуя трансевропейскую водную магистраль. От северного порта Киль начинается глубоководный Кильский канал, по значению уступающий только Суэцкому и Панамскому. Паромные переправы соединяют Германию с Данией, Швецией, Финляндией, Литвой.

До второй мировой войны наиболее важным транспортным узлом был Берлин, однако в годы существования двух Германий он потерял свою роль. Основной транспортный коридор проходит по оси Рейна. Есть локальные транспортные узлы, крупнейшими из которых являются Гамбург, Лейпциг, Мюнхен и др. Крупнейший узел воздушных коммуникаций - Франкфурт-на-Майне. В стране зарегистрировано почти 40 млн. легковых и 2 млн. грузовых автомобилей. Страна покрыта густой сетью скоростных автомагистралей высокого класса.

20.3. Внешнеэкономическая деятельность Германии

В экономической стратегии правительства Германии развитию внешнеэкономических связей отведена ключевая роль с учетом высокой зависимости состояния экономики от результатов ее участия в мирохозяйственных связях. Основой внешнеэкономической политики ФРГ является развитие экономических связей с ее главными внешнеэкономическими партнерами: ЕС, США и Японией. Большое внимание уделяется расширению присутствия немецких фирм на рынках стран Юго-Восточной Азии, Латинской Америки, юга Африканского континента, Восточной и Центральной Европы. Первостепенное значение придается укреплению ЕС, в котором Германия занимает ключевое место, являясь локомотивом западноевропейской интеграции.

Внешняя торговля - одна из наиболее динамичных отраслей экономики ФРГ, стимулятор ее экономического роста. В послевоенный период происходил постоянный рост доли экспорта в ВВП (1950 г. – 9,3%, 1980 г. - 26,7%; 1991 г. - 32,8%). В середине 90-х гг. доля экспорта в ВВП вследствие объединения Германии и реформирования экономики новых федеральных земель снизилась до 20,8%.

Это объясняется потерей рынков сбыта продукции Восточной Германии в Восточной Европе и в бывшем СССР, недостаточной конкурентоспособности восточногерманских товаров, неблагоприятной конъюнктуры в западных странах. В 1997 г. доля экспорта и импорта, включая услуги, в объеме ВВП ФРГ составила в текущих ценах соответственно 26,6 и 24,9%.

Для внешней торговли Германии характерны высокие темпы роста товарооборота и постоянное все возрастающее положительное сальдо внешнеторгового баланса при одновременном сохранении пассива по текущим операциям и значительного дефицита в балансе торговли услугами. В 1998 г. было зарегистрировано рекордно положительное сальдо внешнеторгового баланса в размере 136,1 млрд. немецких марок, что на 19,6 млрд. выше уровня 1997 г. и на 1,6 млрд. - рекордного показателя 1989 г. Превышение было достигнуто главным образом за счет торговли с партнерами по ЕС.

Экспорт продовольствия для Германии является чрезвычайно важным, так как демографические процессы в стране способствуют сокращению спроса на продукты питания, а по прогнозам немецких демографов к 2020 году население Германии составит не более 80 млн. человек. Структура семейного бюджета населения может подвергнуться изменениям в сторону еще большего сокращения доли, расходуемой на потребление продуктов питания.

Анализируя структурные изменения потребительского спроса, необходимо отметить повышение среднего уровня потребления замороженных продуктов на душу населения, рост потребления минеральной воды, молока, фруктов и овощей, а также рост популярности безалкогольного пива, несмотря на то, что общее потребление пива в Германии падает.

Основные внешнеэкономические партнеры Германии на рынке продуктов питания - страны ЕС, на которые приходится около 70% внешнеторгового оборота отрасли, благодаря похожим потребительским привычкам и близости европейских стран. Франция, Италия, Нидерланды являются главными потребителями немецкой продукции, особенно молочных продуктов, кондитерских изделий, мяса и пива. Однако, чрезвычайная насыщенность рынка ЕС позволяет сделать вывод о том, что в среднесрочный и долгосрочный период экспортные акценты будут смещены в пользу Центральной и Восточной Европы.

Ситуация в *текстильной и швейной промышленности* Германии свидетельствует об усилении влияния современных тенденций глобализации в мировой экономике. Большинство работ немецкой текстильной и швейной промышленности практически осуществляется в других странах, переносится в страны с меньшей стоимостью труда, с последующим импортом готовой продукции. Всего 20% одежды, проданной в Германии, произведены на ее территории. Наличие квалифицированной рабочей силы, хорошей инфраструктуры вкупе с низкой заработной платой и географической близостью к западноевропейскому рынку являются основными факторами, способствующими вынесению большей части производства в страны Центральной и Восточной Европы.

Основные рынки продаж немецкого текстиля и одежды находятся в Западной Европе. Немецкие производители ориентируются на высококачественную и дорогостоящую продукцию. Благодаря благоприятной потребительской

среде во Франции, странах Бенилюкса, Австрии и Швейцарии можно ожидать роста экспорта в отрасли. Вместе с тем, размещение производственных мощностей преимущественно за границей ведет к потере рабочих мест в самой Германии.

Химическая промышленность Германии, наряду с автомобилестроением, занимает ведущее место в структуре экспорта. Основой экспорта является фармацевтика, органическая химия и пластмассы. Усиление экономической интеграции позволяет странам ЕС оставаться главными покупателями и основными поставщиками сырья (2/3 импорта) немецкой химической промышленности. Наблюдается рост товарооборота со странами НАФТА, Южной Америки и Азии, а также в страны Западной Европы.

В структуре производства химической промышленности выделяется увеличивающееся в последние годы производство пластмасс, красок, лака, шпатлевки, которые все же вынужденно снизили темпы роста из-за стагнации строительной индустрии. Сильная зависимость отрасли от внешней торговли предопределила ее повышенную чувствительность к азиатскому и российскому кризисам, которые ухудшили показатели в фармацевтике. Общеэкономическая обстановка и рост цен на лигроин и нефть способствуют постепенному повышению цен производителями химической продукции в Германии.

В металлургической отрасли резкий подъем по всему миру испытывает сталелитейная промышленность. Почти 20% мирового объема производства приходится на страны ЕС. Немецкие фирмы в последние годы смогли увеличить свою производительность и достигли лидирующего положения в Европе. Вместе с тем на рынке постоянно появляются новые производители, и странам ЕС приходится проводить структурные корректировки отрасли, концентрируясь на производстве высококачественной продукции с высоким уровнем добавочной стоимости и на специализированной продукции.

Начало XX века характерна тем, что металлургия имеет четкую тенденцию к увеличению объемов сбыта, особенно растет экспорт стали. Основа успеха в металлургии заключается в динамичном развитии других отраслей немецкой промышленности. Высокий уровень активности имеют автомобильная промышленность, которая поглощает примерно 25% выпуска сталелитейной продукции, машиностроение (10%), электротехника (5%). Развитию отрасли также способствует оживление деловой активности на рынках Азии, Южной Америки, Восточной Европы, а также рост инвестиционных вложений в странах Евросоюза.

Германия является также одним из главных производителей продукции машиностроения и ведущим экспортером машин и оборудования среди стран ЕС. Во многих секторах машиностроения ФРГ является несомненным технологическим лидером, специализируясь на высококачественных товарах. У немецких товаров хорошая репутация по всему миру, что стимулирует экспорт в Великобританию и США, поддерживает внутренний спрос. Во многом это достигнуто за счет оптимизации использования производственных мощностей.

Стабильная внешняя обстановка позволила Германии достичь лидирующих позиций на мировых товарных рынках. Так, например, доля полиграфиче-

ских и бумагопроизводящих машин и механизмов Германии в мировом экспорте составляет около 40%, доля США - 28%, Японии и Швейцарии по 10 %, Великобритании - 8%. Немецкие производители текстильных машин и механизмов также являются ведущими экспортерами.

Глава 21. ТОВАРНЫЕ РЫНКИ ФРАНЦИИ И ВЕЛИКОБРИТАНИИ

21.1. Общая характеристика рынка и тенденции развития товарных рынков Франции

Специфика экономического развития во Франции. Одной из ведущих стран западных держав является Франция, занимающая седьмое место среди всех стран мира - 4,7% совокупного ВВП при 1% населения. По размерам территории (551 тыс. кв. км) и количеству населения (57 млн. человек) она принадлежит к числу наиболее крупных стран Европы. По уровню экономического развития уступает Германии и целому ряду малых стран (Норвегии, Дании, Швейцарии, Люксембургу). На долю Франции приходится 17% промышленного и 20% сельскохозяйственного производства Западной Европы.

В 80-е гг. XX века экономическое развитие Франции характеризовалось замедленными темпами роста, массовой безработицей, резкими сменами основных направлений государственного регулирования. Структурный кризис мирового хозяйства, переход к новому типу воспроизводства оказали сильное влияние на промышленное производство. После кризиса 80-х гг. французская промышленность восстановила свой уровень производства только в 1986 г.

Экономика Франции, как и других промышленно развитых капиталистических стран, основана на принципе свободного предпринимательства и торговли. В наше время Франция живет в условиях рыночного хозяйственного механизма, однако степень свободы ценообразования задается объективными экономическими законами, а также государственным регулированием. Несмотря на действие принципа свободного установления цен, государство во Франции может прямо регулировать цены на некоторые товары и услуги: на сельскохозяйственную продукцию, газ, электроэнергию, транспортные услуги. Оно может также осуществлять контроль за ценами в условиях конкуренции.

Государственный сектор в экономике Франции занимает относительно небольшой удельный вес в ВВП и включает в себя отрасли-монополисты (газовую промышленность, электроэнергетику и транспорт) и отрасли, работающие в режиме рыночной конкуренции (национальный и коммерческие банки, страховые компании и т.д.). В первом случае государство устанавливает все экономические параметры деятельности отраслей-монополистов, в том числе объем инвестиций, оплату труда и цены на готовую продукцию. Во втором случае государство оказывает минимальное воздействие на экономические параметры деятельности этих отраслей, побуждая их к конкуренции с частным сектором.

Эта специфика экономики Франции предопределила соотношение между регулируемыми и свободными ценами на товары и услуги: примерно 20% цен регулируется государством, а остальные 80% находятся в режиме свободного рыночного ценообразования. Следует отметить, что Франция является одной из немногих промышленно развитых капиталистических стран, где существовал довольно жесткий режим государственного регулирования цен, который частично сохранился до настоящего времени. Во Франции на протяжении почти 30 лет (1947-1986 гг.) государственное регулирование цен являлось состав-

ной частью политики «дирижизма» (государственного регулирования экономики).

Государственная политика в области регулирования ценообразования была отражена еще законе от 39 июня 1945 года. Этот закон провозглашает принцип блокирования цен на уровне 1 сентября 1939 г. Сложная экономическая ситуация в стране в послевоенный период, резкое снижение покупательной способности французского франка обусловили необходимость принятия решительных мер по контролю за ценами. Государство в этот период снизило цены на 10% на довольно широкую группу товаров.

В конце 1947 г., с учетом некоторого повышения темпов восстановления экономики, была заимствована политика «контролируемого роста цен», в соответствии с которой предприниматели получили право повышать цены, предупредив об этом государственные органы, которые могли отменить эти изменения. Однако уже в начале 1948 г. цены на товары были переведены в режим полной или частичной свободы их установления. В течение восьми последующих лет правительством Франции было принято шесть законов о блокировке цен, которые привели к постоянному ужесточению ценового контроля.

В 1960-1962 гг. была проведена почти полная либерализация цен на промышленные товары. Однако уже с середины 1963 г. правительство Франции приняло решение о новой блокировке цен на уровне 31 августа 1963 г. в связи с новой экономической политикой («развитие без инфляции»). Одновременно были заморожены цены на некоторые продукты питания и услуги.

В период с 1965 по 1972 г. государственное регулирование цен осуществлялось через «контракты стабильности» (1965 г.), «программные контракты» (1966 г.) и «контракты против повышения цен» (1971 г.). В соответствии с «контрактами стабильности» государство заключило с предприятиями соглашения, по которым эти предприятия имели право повышать цены на одни товары, одновременно снижая цены на другие. Основная цель заключалась в поддержании стабильности общего уровня цен. В соответствии с «программными контрактами» государство способствовало такой эволюции цен, которая отвечала бы условиям международной конкуренции.

Этот механизм распространялся на все товары и услуги, которые в соответствии с «контрактами стабильности» ранее подвергались контролю. В соответствии с «программными контрактами» предприятия предоставляли государству информацию о своих инвестиционных программах, финансовом положении, занятости, перспективе выхода на внешние рынки, а также информацию, связанную с формированием цен, технико-экономическую характеристику товаров, показатели производительности труда, методы финансового управления и т. д.

Тенденции развития товарных рынков Франции. Позиции Франции в мировой экономике несколько ослабли, так за последнее время доля страны в промышленном производстве сократилась с 6,6 до 5,7%. Уменьшились экспортные возможности. Норма безработицы превысила 10%. Французская про-

мышленность по-прежнему имеет недостаточную специализацию, с трудом приспосабливается к быстро меняющемуся спросу на рынках.

Сравнительно низкая эффективность производственного аппарата связана с историческими особенностями развития экономики, которая в 50-60-е гг. в основном ориентировалась на внутренний рынок, а во внешних связях большое место занимали развивающиеся страны, главным образом в пределах бывшей Колониальной империи. Немаловажную роль в этом процессе сыграло Доминирование в структуре хозяйства кредитного сектора, который обычно проявляет чрезмерную осторожность при осуществлении долгосрочных промышленных проектов.

Процессы концентрации и централизации капитала и перестройки экономики Франции происходят одновременно с процессом интернационализации производства и капитала, которые приводят к созданию огромных по мощности ТНК. Так, «Иметаль» объединяет 62 общества, Действующих в 25 странах. У автомобилестроительной компании «Рено» Почти 45% производственных мощностей и 25% рабочей силы сосредоточены на заграничных предприятиях и т. д.

Централизация капитала на национальном и международном уровне привела к укреплению целого ряда французских, компаний в мировом производстве. Химическая компания «Пешине» превратилась в мирового лидера упаковочной продукции, полиграфическая фирма «Ашет» - в ведущего издателя журналов в мире, фирма «Кабль де Лион» вышла на первое место в мире по производству электрических кабелей.

Банки активно участвуют в деятельности промышленных компаний через систему участия во владениях акционерным капиталом, используя в том числе холдинговые компании, инвестиционные фонды, личную унию. Процесс переплетения капитала привел к тому, что вся экономика охвачена несколькими финансовыми группами, имеющими широкие международные связи.

Активную роль в экономике страны играет мелкий бизнес. Мелкие и средние предприятия укрепили свои позиции в период 70-80-х гг. Мелкий сектор очень подвижен - 30% регистрируемых предпринимательских единиц терпят крах спустя два года, а каждое второе не дотягивает до пяти лет. Число фирм, терпящих банкротство, высоко. Препятствием в деятельности новых компаний выступает недостаточность накопления первоначального и оборотного капитала. Мелкий сектор в основном ориентирован на сферу услуг и торговли.

Функционирование экономической системы происходит под мощным воздействием государства на воспроизводственный процесс.

Торговый и платежный баланс Франции традиционно сводится к отрицательным сальдо. Дефицит образуется главным образом за счет минерального сырья, части химических и потребительских товаров, включая бытовую электронику. В последнее десятилетие ухудшилось сальдо торговли промышленными товарами. Крупные разрывы образуются в торговле с ФРГ и Японией.

Франция поддерживает достаточно устойчивые экономические отношения с Российской Федерацией. В экспорте основное место занимают машины и

оборудование, химические и сельскохозяйственные продукты. Ввозит Франция из России топливо и сырьевые товары.

21.2. Внешнеэкономическая политика Франции

В основе политики в области экспортно-импортного регулирования Франции лежит Римский договор о создании Европейского экономического сообщества (ЕЭС) (1957 г.). Заключая договор, шесть стран-участниц поставили одной из основных задач образование Общего рынка путем устранения таможенных пошлин и количественных ограничений во взаимной торговле, выработки и реализации в отношениях со всеми государствами единой внешнеэкономической политики.

Одним из важнейших документов, используемых во внешней торговле Франции (при импорте, экспорте и транзите товаров), является новая стандартная форма таможенной декларации, введенной с 1 февраля 1988 г. в странах ЕС и получившая название единого административного документа (ЕАД), в котором дается исчерпывающая информация о товаре, способе его транспортировке, содержатся сведения об отправителе и получателе товара, банковские, налоговые и прочие данные.

При импорте товаров во Франции могут применяться два основных режима: общий и особый. Целью этих режимов являются запрещение или ограничение ввоза, вывоза и транзита некоторых товаров, не удовлетворяющих требованиям национального законодательства, регулирующего сбыт или покупку товаров, производимых в стране. При импорте и экспорте товаров во Францию таможенные формальности проводятся путем заполнения таможенной декларации.

Одним из главных инструментов регулирования импорта товаров во Франции является единый таможенный тариф (ЕТТ), который применяется в торговых отношениях стран-участниц ЕС с третьими государствами. Важная особенность таможенной ситуации во Франции состоит в том, что товар, завезенный на ее территорию или территорию любой другой страны-участницы ЕС, пройдя таможенные формальности, может беспошлинно обращаться внутри Сообщества. Действие этого положения является важным условием, облегчающим сбыт продукции не только на французском рынке, но и на рынках остальных стран группировки.

Наряду с таможенным тарифом ЕС, защищающим хозяйство стран-участниц от внешней конкуренции, широко и регулярно применяются нетарифные методы ограничения импорта. Помимо единого таможенного тарифа Франция использует такие ограничения ввоза товаров, как контингентирование импорта, контроль над ввозом, антидемпинговые процедуры, импортные налоги, соглашения о "добровольном" ограничении импорта, аттестации продукции, административные и санитарные формальности.

Эти меры позволили росту объема внешней торговли Франции. Импорт и экспорт из стран ОЭСР без Европейского союза возрос на 9%.

Таможенная служба во Франции представляет собой часть государственного административного аппарата, деятельность которого связана с контролем

за пересечением грузами таможенной границы. Таможня традиционно выполняет две важнейшие функции - фискальную и регулирующую.

Несмотря на ослабление фискального значения таможенного обложения, через каналы французской таможни сейчас в государственный бюджет поступает свыше 20% всех доходов (около 300 млрд. франков). Это объясняется тем, что через таможню во Франции взимается также налог на добавленную стоимость импорта, налог на нефтепродукты (на него приходится свыше половины всех доходных поступлений таможни), табачный налог, специальные налоги, которыми облагается торговля драгоценностями, антиквариатом и произведениями искусства.

Основная задача таможни - исполнение предписаний, защищающих национальную экономику от неблагоприятного воздействия импорта и одновременно стимулирующих развитие французского экспорта. Особенностью таможенного права Франции является наделение таможенной службы полномочиями по осуществлению валютного контроля и надзора за проведением расчетных операций во внешней торговле. Организационно таможенная служба Франции представлена центральным и местным аппаратом. Генеральная дирекция таможен и косвенных налогов входит в структуру Министерства экономики, финансов и бюджета. Она занимается выдачей лицензий на экспорт и импорт товаров и взиманием налогов с внешнеторгового оборота, управлением таможенной службой, разработкой таможенного законодательства, контролем за валютными операциями.

Местные органы таможенной службы формируются на региональном уровне. Вся таможенная территория Франции разделена на 41 таможенный регион (из них 4 заморских), в каждом из которых создано региональное таможенное управление. На территории таможенного региона региональное управление осуществляет весь объем полномочий, связанных с таможенным регулированием. С целью повышения эффективности борьбы с контрабандой таможенные регионы были сгруппированы в 9 межрегиональных объединений. Местный аппарат таможенной службы состоит из подразделений по таможенному обеспечению торговых операций (таможенные бюро) и отделов, осуществляющих таможенный контроль (таможенные бригады и агенты).

Таможенные бюро осуществляют все организационно-технические процедуры, оформляют необходимые документы по таможенной очистке грузов. Появление внутренних таможенных бюро (то есть расположенных внутри таможенной территории) объясняется развитием средств и способов транспортировки внешнеторговых грузов и прежде всего активным использованием контейнерных перевозок. Таможенный досмотр грузов и пассажиров, пересекающих границу, осуществляют таможенные агенты, объединяемые в таможенные бригады.

Большую роль в деле борьбы с незаконным ввозом и вывозом играет международное сотрудничество. Франция заключила соглашения о взаимопомощи в предотвращении контрабанды со многими государствами (США, Канада, Австрия, Швеция, Мексика, ряд африканских стран). В рамках Европейских сообществ деятельность по борьбе с контрабандой регулируется регламентом Совета

ЕС № 1468/8] от 19 мая 1981 г. Роль координирующего органа исполняет Комиссия ЕС, уделяющая особое внимание предотвращению таможенных правонарушений в торговле текстильной и сельскохозяйственной продукцией.

21.3. Общая характеристика товарных рынков Великобритании

Великобритания на сегодняшний день представляет собой страну с высоко развитой, сильной и независимой экономикой. Восстановление экономики после Второй мировой войны заняло почти сорок лет. Кроме внутренних ресурсов, процесс восстановления подхлестнуло вступление Великобритании в Европейское сообщество в 1973 г., что способствовало подъему конкурентоспособности страны.

Великобритания находится в первых рядах среди развитых стран по уровню прироста производства, производительности и конкурентоспособности. Доля производства и машиностроения за годы после Второй мировой войны упала с 1/3 до 1/5, в то время как сфера услуг значительно расширилась и стала приносить значительную часть дохода страны.

Наиболее значительными торговыми партнерами Великобритании являются США и Япония. Японские компании часто выбирают именно Великобританию в качестве своей базы в Европе, а другие развивающиеся страны Восточной Азии с экспортно-ориентированной экономикой активно "участвуют на открытом рынке Великобритании. Таким образом, Великобритания активно сотрудничает не только со странами - членами Содружества, но и с Европой, Азией и Северной Америкой.

80-е гг. XX века характеризуются приватизацией государственных предприятий, которые были национализированы в предыдущие годы, а также повышением уровня жизни населения в целом, хотя по-прежнему осталось деление на более преуспевающие территории юго-восточной части страны, включая Лондон, и менее богатые территории запада и севера.

Уровень безработицы и инфляции постепенно был снижен, но оставался достаточно высоким. Страна играла роль мирового финансового лидера, что наряду с открытием месторождений природного газа и нефти в Северном море снизило зависимость экономики от более традиционных источников энергии и значительно оздоровило внутреннюю экономику страны и экономическую политику правительства.

Основой экономической политики правительства является регулирование и частая перемена процентных ставок, постепенное снижение прямого налогообложения, снижение роли и влияния профессиональных объединений, поощрение недвижимой собственности среди населения, увеличение доли физических лиц - держателей акций компаний, повышение уровня фактической подготовки учащихся образовательных заведений к работе в реальном мире. Значительные усилия предпринимаются для того, чтобы улучшить производительность труда и конкурентоспособность товаров и услуг.

Рынок рабочей силы характеризуется тем, что работоспособное население составляет почти половину всего населения Великобритании. Внутри этой группы небольшая доля населения занята собственным делом, другие заняты в

военном секторе и правительстве. Более 2/3 наемных работников занято в сфере услуг, причем наибольшее их количество работает в финансовом секторе. В сфере производства занято 1/5 всех работников, меньшие доли наемных работников заняты в строительстве, энергодобывающих отраслях, сельском хозяйстве. Значительно увеличилось количество работников, занятых неполный рабочий день.

Природные ресурсы характеризуются тем, что ценных природных ископаемых на территории Великобритании не так уж много. Прежде важнейшая добыча железной руды теперь снизилась практически до нуля. Другие экономически важные ископаемые руды включают свинец, добыча которого удовлетворяет потребности экономики лишь на половину, и цинк. В достаточном количестве имеются такие ресурсы, как мел, известь, глина, песок, гипс.

С другой стороны, Великобритания обладает большими запасами ресурсов энергии, включая нефть, природный газ и уголь, чем любая из стран Европейского сообщества. Ранее жизненно важный источник энергии - уголь продолжает утрачивать свое значение. Если сравнить добычу угля в 1913 г., когда было произведено более 300 млн. т угля более чем одним миллионом работников, с сегодняшним днем, то окажется, что добыча угля упала более чем в три раза с еще большим снижением числа работников, занятых в добывающей промышленности. Электростанции по-прежнему потребляют большое количество угля, но с ростом конкуренции со стороны альтернативных видов топлива добыча угля остается в не лучшей ситуации.

Открытие залежей нефти в Северном море привело к стремительному развитию нефтедобывающей промышленности. С начала работы в 1975 г. количество добытой ежегодно нефти увеличивается с каждым годом, что сделало Великобританию практически самодостаточной в плане потребления нефти и даже ее экспортером. При среднем уровне добычи 2,6 млн. баррелей в день Великобритания занимает шестую строчку в списке мировых производителей нефти. Запасы нефти в Великобритании достигают цифры 770 млн. тонн.

С началом добычи природного газа в 1967 г. уголь в городах постепенно заменили на газ, а по всей стране построили газопроводы. Запасы натурального газа оцениваются в пределах 22,7 трлн. куб. футов.

Отраслевая структура товарных рынков Великобритании. Промышленный сектор в экономике страны характеризуется тем, что угледобывающая промышленность снизилась, а энергетический сектор экономики был ориентирован на внутренние ресурсы природного газа и нефти. Ядерное топливо значительно способствовало повышению уровня вырабатываемой в стране энергии, в то время как гидроэлектростанции сохранили свои позиции, а кое-где, например в Шотландии, остались главным источником энергии. Подавляющее большинство энергии производится и обычных электростанциях.

В целом сфера производства продолжает сокращаться как в плане работников, занятых в этой области, так и в плане доли (теперь менее 1/4) в валовом национальном продукте. Этот сектор экономики был главной причиной стремительного увеличения уровня безработицы в начале 80-х гг. Когда же

производство снова стало расти, произошло значительное увеличение в производительности труда и прибылях.

Наиболее важными секторами промышленности являются машиностроение, пищевая промышленность (включая производство безалкогольных и спиртных напитков), табачная и химическая промышленность, бумажная и печатная промышленность, легкая промышленность. Наиболее быстро развивающимися секторами промышленности стали химическая, лесная, мебельная, резиновая промышленность и производство пластиков.

Внутри химической промышленности особенно активно стала развиваться фармацевтическая индустрия. Пищевая и легкая промышленность, а также машиностроение в целом работают ниже среднего. Последние десятилетия XX века характеризуются увеличением импорта промышленной продукции, хотя Великобритания продолжает экспортировать значительную часть своих товаров, баланс все равно остается в пользу импорта.

Сельское хозяйство Великобритании среди европейских стран характеризуется тем, что в этом секторе экономики у нее занято менее 2% населения. При коммерческой интенсификации урожаев и высоком уровне механизации по некоторым позициям объемы агропромышленного производства превзошли уровень спроса в стране.

Постепенно снижается уровень занятости в этой области. Чтобы создать альтернативную работу для людей в сельской местности, правительство предпринимает попытки перебросить рабочую силу в другие отрасли. Площадь земли, используемой в сельском хозяйстве (около 3/4 всей площади), тоже уменьшается, при этом земли, пригодные для выращивания злаков, отдаются под пастбища.

Государственная политика по отношению к сельскому хозяйству предполагает повышение уровня производительности и уровня жизни занятых в агропромышленном комплексе людей при сохранении разумных цен на товары. Чтобы этого достичь, была создана система минимальных цен на внутренние товары и пошлин на импорт. Производителям говядины и баранины специально доплачивается, чтобы сделать их товар конкурентоспособным на европейском рынке. Из недавно принятых мер можно упомянуть ограничения на производство молока и компенсации фермерам за неиспользуемые земли.

Наиболее важными злаками являются пшеница, овес, рожь. Значительная часть злаков идет на прокорм скота, однако остальное идет на производство хлеба, крупы и т. д. В животноводстве наиболее важным является производство крупного рогатого скота. В сельском хозяйстве стараются поддерживать высокий уровень самодостаточности, за исключением производства сахара и сыра, которые импортируются.

Наиболее примечательным феноменом, характеризующим экономику Великобритании, стало развитие рынка услуг. Он отражает повышение реальных доходов населения, а также соотношения между тратами на товары и услуги.

Особенно выиграли представители финансового сектора и сектора развлечений и туризма. Хотя в некоторых сферах услуг, например в общественном

транспорте, прачечных и кинотеатрах, снизился удельный уровень доходов ввиду появления в собственности таких товаров, как автомобили, стиральные машины и телевизоры, это помогло развиваться обслуживающим секторам, которые продают и ремонтируют эти товары.

Другие секторы сферы услуг, на которые повысился спрос, - это прежде всего отели, туризм, розничная торговля, финансы и отдых, а также множество других секторов, которые ранее занимали незначительную долю рынка, стали гораздо более значительными. Они включают производство компьютеров и программного обеспечения, рекламу, исследование рынка, проведение выставок, презентаций и конференций. В последнее время Великобритания также активно развивает сектор обучения иностранным языкам, в особенности английскому, среднего и высшего образования, привлекая иностранных студентов.

21.4. Основные положения государственной финансовой политики Великобритании

В то время как Великобритания традиционно сохраняла положение финансового лидера мира, в 80-е гг. произошли значительные изменения в структуре и регулировании финансовых институтов. Они повлияли на систему банков, систему страхования, строительные общества, фондовую биржу, а также на рынок потребительских товаров. Некоторые раньше четко очерченные разграничения сфер деятельности стали более размытыми. Например, если раньше кредиты на строительство дома были исключительной прерогативой строительных обществ, то теперь эти кредиты стали выдавать как банки, так и страховые компании.

Произошли два связанных с этим изменения: трансформация филиалов строительных обществ в фактические банки со своим собственным запасом наличности и расширение сфер деятельности всех трех типов организаций на рынке недвижимости. Строительные общества также участвуют в какой-то мере в услугах по капиталовложению, страхованию и земельным услугам.

Великобритания продолжает оставаться центром международных финансовых операций. Увеличились притоки капитала, а также обмен валюты и торговля ценными бумагами, поэтому в Лондоне сосредоточено большое количество иностранных банков.

Увеличившаяся конкуренция и развитие техники ускорили процесс обмена и торговли - Фондовая биржа была реорганизована, и традиционная система брокеров и джобберов была отменена. В результате появились компании, которые стали промежуточным звеном между британскими и иностранными банками и бывшими брокерами и джобберами.

В конце 80-х гг. XX века в Англии были приняты законы, регулирующие деятельность этих новых финансовых организаций. Пришлось даже создать новые контролирующие органы, которые следили за выполнением буквы закона в этой сфере деятельности.

Все коммерческие банки находятся под присмотром Банка Англии, который имеет право выпускать банкноты в Англии и Уэльсе (банки Шотландии и Северной Ирландии обладают ограниченными правами выпускать деньги на

их территориях). Банк Англии лицензирует банки, которые в основном работают с населением (как Сбербанк), инвестиционные, ипотечные и другие британские или иностранные банки.

Разделительные линии в этом секторе тоже стали менее различимы, при том что банки, работающие с физическими лицами, разделились на ипотечные банки, страховые банки, банки по работе с ценными бумагами и т. д. Банк Англии также контролирует ставку рефинансирования, которая влияет на структуру и уровень процентных ставок. Он активно вмешивается в работу иностранных валютных рынков, охраняя стабильность фунта. Фунт стерлингов - одна из главных валют мира, а Лондон является одним из важнейших торговых центров мира.

Сбережения населения вкладываются в развитие экономики через сеть финансовых организаций. Примерами могут послужить страховые компании, пенсионные и инвестиционные фонды. Другие организации специализируются в отдельных областях финансирования; таким образом, финансовые организации обеспечивают деньги под залог недвижимости. Есть еще компании, которые финансируют лизинг оборудования и средне- и долгосрочные рынки капитала, которые также финансируют банки или фондовый рынок, включая рынок инновационных технологий.

В Великобритании существует несколько организованных финансовых рынков. Рынки ценных бумаг состоят из Международной фондовой биржи, которая работает с зарегистрированными ценными бумагами и акциями (включая государственные ценные бумаги и опционы), рынок незарегистрированных ценных бумаг - для более мелких компаний и третий рынок - для небольших компаний, ценные бумаги которых не зарегистрированы. Действия на валютном рынке включают торговлю депозитными сертификатами, краткосрочными депозитами и пр.; другие рынки имеют дело с евро, обменом валюты, фьючерсами и др.

Доля невидимой торговли (гонорары и плата за финансовые услуги проценты по вкладам, прибыли и дивиденды) постоянно увеличивается с одной трети до половины всех внешних доходов государства.

Опросы общественного мнения показали изменения экономического климата с 1979 г. со всеми взлетами и падениями экономики в этот период. В целом люди довольны правительством, когда экономика находится на подъеме, и не довольны, когда она в относительном упадке.

Экономическая ситуация в стране беспокоит большое количество британцев, особенно же их волнуют безработица, закрытие фабрик, снижение объемов промышленного производства, инфляция, цены и налоги. Бытует мнение, что правительство может сделать гораздо больше в плане снижения уровня безработицы и инвестирования капитала в промышленность. Сохранение места работы стало главным критерием ее выбора: это заботит безработных гораздо больше, чем самоутверждение на рабочем месте, условия работы и перспективы роста. Однако опросы показали, что 82% занятых уверены в сохранности своего рабочего места и только 10% всерьез обеспокоены этой проблемой.

Однако большинство населения считает, что интересы хозяев и наемных работников в Великобритании не совпадают. Они уверены, что достояние страны распределено несправедливо и что от этой несправедливости страдают наемные работники, в то время как собственники богатеют.

Постоянно растет число людей, которые поддерживают идею о том, что наемным работникам надо предоставлять больше свободы для принятия решений и контроля над организацией, в которой они работают.

Критики возражают, что экономика Великобритании страдает в основном от культурных факторов, что по традиции образованные и квалифицированные люди не идут работать в производство и торговлю, что рабочая сила Великобритании проигрывает другим странам по производительности труда, что недостаточно капитала привлекается в промышленный сектор экономики, что управленческий персонал слаб и непрофессионален и что слишком мало денег вкладывается в развитие науки и техники.

Глава 22. ТОВАРНЫЕ РЫНКИ ЯПОНИИ

22.1. Общая характеристика и особенности развития товарных рынков

Япония, имея 2,5% населения земли и обладая 0,3% площади, по своему экономическому потенциалу прочно закрепилась на втором месте после США. На сегодняшний день Япония вместе с США и Западной Европой входит в «тройку» важнейших экономических центров мира. Валовой национальный продукт Японии составляет половину от ВВП США, а размер ВВП на душу населения примерно равно аналогичному показателю в США. На долю Японии приходится 1/6 мирового промышленного производства. Страна занимает первое место по производству судов, автомобилей, тракторов, металлообрабатывающего оборудования, бытовой электронной техники, роботов.

Экономический потенциал Японии достиг 61% американского уровня, но по показателю производства на душу населения она превышает американский. На Японию приходится 70% совокупного продукта Восточной Азии, ее ВВП, подсчитанный на базе текущих валютных курсов, в четыре раза превышает ВВП Китая. Страна достигла высокого уровня технического совершенства, особенно в отдельных направлениях передовых технологий. Нынешние позиции Японии в мировом хозяйстве является результатом ее экономического развития особенно во второй половине XX века.

Переход к новой модели экономического развития страны поставил во главу угла задачу прежде всего внутреннего потребления, а не экспорта. В сельском хозяйстве преобладает мелкое крестьянское землепользование. Основной сельскохозяйственной продукцией является рис, развито птицеводство, производство овощей и фруктов, рыболовство.

Основными товарами *экспорта* являются машины и оборудование, электроника, металлы и металлоизделия, химические продукты, а *импорта* - промышленное сырье и полуфабрикаты, топливо и продовольствие.

Вступив в послевоенный период с разрушенной экономикой, пережив затяжное и длительное восстановление, Япония в 50-60-х гг. продемонстрировала быстрый рост. Темпы экономического роста в Японии в этот период были почти в 2 раза выше по сравнению в США, ФРГ, Великобританией, Францией, Италией. Подобное превосходство в темпах роста на протяжении ряда лет породило первую волну публикаций о японском «экономическом чуде», пришедшую на конец 60-х и начало 70-х гг. XX века.

Экономическая основа развития Японии и новых индустриальных стран Восточной и Юго-Восточной Азии на начальных этапах практически одинакова. Частично трансформированная японская модель принята в других странах, идущих по пути Японии. Но эти пути нельзя считать абсолютно идентичными, так как отдельные страны обладают различным экономическим потенциалом и уровнем развития.

Хотя разговоры о «японском чуде» почти прекратились, феномен японской экономики продолжает вызывать повышенный интерес. В самом деле, почему страна с огромной внешнеэкономической зависимостью, практически лишенная природных ресурсов, несмотря на вес неурядицы и катаклизмы послед-

них двух десятилетий продолжает неуклонно укреплять свои экономические (а вместе с ними и политические; позиции на мировой арене)?

Хозяйственное развитие Японии базируется на четырех принципах:

- жестокое государственное регулирование, т. е. мобилизация всех ресурсов для решения приоритетных задач;
- ярко выраженная экспортная ориентация экономики для создания мощного фонда накоплений и инвестиций;
- широкое привлечение иностранного капитала (в первую очередь для развития научно-технического прогресса);
- создание крупных национальных монополий, имеющих возможности для постоянного улучшения качества продукции и конкурентной борьбы на внешних рынках.

Перечисленные принципы не являются «изобретением» восточно-азиатских стран, они апробированы во многих странах с рыночной экономикой. Восточноазиатским инструментом в данной модели является широкое использование обычаев и традиций населения, сформировавшихся в сложных природных и исторических условиях, на базе философских, религиозных и моральных ценностей.

Благодаря принятию всех этих принципов и ценностей в начале 50-х гг. XX века, в разрушенной и ослабленной Японии начался быстрый экономический рост, по уровню которого она обогнала все капиталистические страны. Ускорению роста способствовало широкое обновление изношенного и устаревшего заводского оборудования. Теперь в Японии 2/3 оборудования - новейшее из достижений НТП. Страна расширяет собственные научно-технические исследования.

Другим решающим фактором роста стала жесточайшая эксплуатация рабочего класса и перестройка японской промышленности. Государство при этом приняло на себя значительную часть расходов по реконструкции и новому строительству предприятий, предоставило монополиям налоговые льготы и широкий кредит.

Промышленность Японии специализируется на переработке импортного сырья и разработке высоких технологий. В период после Второй мировой войны Япония выделялась среди всех промышленно развитых стран высокими темпами прироста производства и производительности труда. Японский ВВП на душу населения увеличился почти в 20 раз. Среднегодовой темп прироста равнялся 7,7%, и был в 4 раза выше, чем в США, и в 7,7 раза выше, чем в Великобритании.

Приоритеты промышленной политики в послевоенной Японии последовательно и целенаправленно смещались от преимущественного развития трудоемких отраслей (легкая промышленность), затем материалоемких (металлургия, нефтехимия, автомобильная промышленность, судостроение) к наукоемким отраслям и производствам (электроника, биотехнология, новые материалы).

Предстояло определить качественно новую роль и новое место этих отраслей в структуре обновляемой экономики. Для черной металлургии, способной ежегодно выплавлять более 150 млн. т. стали, с числом занятых около 450

тыс. человек эта задача представляла значительную трудность. Возросли темпы развития сферы услуг, а доля отраслей материального производства в ВВП сокращалась. Важные целенаправленные реформы были проведены в социально-экономической и политической сферах. Преобразования послевоенных лет закончили с феодальными пережитками в отношениях между трудом и капиталом, а аграрная реформа практически ликвидировала феодальное землевладение.

Резкий рост цен на сырье и энергетические ресурсы на мировых рынках в 70-х годах XX века создал в Японии новую ситуацию для ресурсоемких отраслей, а начавшийся с середины 60-х гг. рост реальной заработной платы начал подрывать конкурентоспособность трудоемких отраслей. До 70-х гг. Япония была практически единственной среди промышленно развитых государств страной с дешевой рабочей силой.

Несмотря на успехи японской экономики в начале 70-х гг., правящие круги страны сознавали, что факторы развития промышленности близки к исчерпанию и неизбежен переход к иному типу экономического роста. В мае 1971 г. был обоснован курс на создание новой, так называемой интеллектуалоемкой структуры производства. Предполагалось, что переход к новому типу развития будет плавным, и так бы и случилось, если бы не «нефтяной шок» 1973-1974 гг., который нарушил отлаженную систему ресурсообеспечения. Поэтому формирование новой модели оказалось весьма болезненным, особенно для энерго- и материалоемких отраслей.

В черной металлургии первые признаки относительного неблагополучия были в значительной степени неожиданными. К этому времени отрасль прочно занимала место признанного мирового лидера и по темпам наращивания производства, и по его технологическому уровню. Прогнозы министерства внешней торговли и промышленности оценивали перспективы черной металлургии весьма оптимистично. Например, предполагалось, что в 1975 г. будет произведено 160 млн. тонн стали, в 1980 г. - 215 млн. тонн, а в 1985 г. - даже 300 млн. тонн.

Однако кризис основных металлоемких отраслей (судостроения, автопромышленности, строительства) привел к резкому спаду потребления металла в стране, вызвал устойчивый спад спроса на стальной прокат и сокращение его производства. Тем не менее некоторые компании продолжали наращивать мощности, реализуя крупные инвестиционные программы, заложенные еще в предыдущий период, что обострило ситуацию. В результате в разгар структурного кризиса загрузка мощностей в японской черной металлургии упала до невиданно низкого уровня - 62%.

Переход к новому типу воспроизводства сопровождался развитием самостоятельных научно-исследовательских работ. Значительно возросли усилия государства и компаний не только в прикладных, но и в фундаментальных исследованиях в таких областях, как использование атомной энергии, освоение космического пространства, разработка информационных систем.

Расходы Японии на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) постоянно увеличивались и составили около

3% национального продукта. Особенно значительны они в электронной промышленности, точном приборостроении, достигая соответственно 6 и 5% от объема продаж этих отраслей. По объему НИОКР Япония сократила разрыв с США.

В результате произошедших сдвигов в производстве Япония превратилась в одного из крупнейших в мире производителей роботов (свыше 50% мирового производства), полупроводников (свыше 40%), легковых автомобилей, судов, станков, резины, стали, холодильников, стиральных машин. Сохраняя ведущие позиции в производстве традиционных товаров, она уступает только США в развитии наукоемких производств.

Энергетический кризис 1973 г. и последовавшие за ним мировые экономические кризисы середины 70-х и начала 80-х гг. очень серьезно отразились на экономическом росте Японии, продемонстрировали высокую степень зависимости японской экономики от внешних рынков. Последнее десятилетие отмечено резким снижением темпов роста, достигшим весьма умеренных значений, не сопоставимых с рекордными цифрами 50-х - начала 70-х гг.

Углублению кризиса способствовали и внешнеэкономические факторы. На протяжении длительного периода основой высокой конкурентоспособности японского металла было сочетание дешевой рабочей силы и высокой производительности труда. К началу 80-х гг. эти преимущества фактически были утрачены. Динамично растущие Корея, Тайвань, Индия, Китай сумели обеспечить производство более дешевой металлопродукции и потеснили лидера не только на международных рынках, но и на внутреннем рынке Японии.

Кроме того, реальные возможности резкого сокращения производственных затрат за счет технической модернизации были довольно ограничены и требовали огромных капиталовложений, так как уровень японской металлургии к тому времени был одним из самых передовых в мире.

Особую остроту приобрели отношения с США, чей обширный рынок на протяжении длительного периода был исключительно привлекательным для японских компаний. На торговлю с Японией к началу 80-х гг. приходилось около 1/3 общей суммы внешнеторгового оборота США. Администрация США предприняла меры для укрепления позиций своих экспортеров на внешних рынках посредством контролируемого снижения курса доллара, что привело к тяжелым последствиям для ведущих отраслей Японии, прежде всего черной металлургии.

В ответ на это Японский бизнес перешел от ценовой конкуренции на мировых рынках к неценовым методам конкурентной борьбы на основе высокого качества, хорошего обслуживания, предоставления кредита и рассрочки платежей, надежности поставок. Это помогло ему бороться за сохранение определенной доли американского и европейского рынков в качестве своеобразного плацдарма потенциального расширения поставок металла.

Кроме того Япония ускорила автоматизацию производства с целью снижения издержек в условиях обострения конкуренции. Автоматизация и компьютеризация позволили свести к минимуму живой труд как фактор стоимости и обеспечили повышение конкурентоспособности. Сравнительно высокий техно-

логический уровень производства обеспечили хорошие предпосылки для широкого использования автоматических систем контроля и управления.

В Японии сущность автоматизации осознана более глубоко, а темпы ее развития в 80-е гг. XX века были гораздо выше, чем в США и европейских странах с их сильными профсоюзами и высоким уровнем безработицы. В металлургии Японии уже к этому времени действовало около тысячи крупных систем автоматизации различного уровня, начиная от отдельных агрегатов и цехов до единых автоматических систем управления (АСУ) на уровне корпорации.

И наконец высокие темпы интернационализации японских корпораций в целом совпали с общим направлением развития мирового хозяйства. Японские металлургические компании вынесли производство в страны с дешевой рабочей силой, например в страны Юго-Восточной Азии, превращая их в своего рода производственную базу, либо непосредственно в те страны, которым они продают продукцию. Своего рода феноменом стало, например, внедрение японских корпораций в черную металлургию США, где доля японского капитала, по некоторым оценкам, превышает 25%.

Хотя эти процессы контролировались государством на основе соответствующих законов и программ, далеко не всегда удавалось избежать болезненных последствий для так называемых депрессивных отраслей, к разряду которых была отнесена и черная металлургия, неуклонно терявшая рентабельность вследствие роста цен на сырьевые и энергетические ресурсы. По мнению ряда японских экономистов, хроническая недогрузка и частичное уничтожение основного капитала в крупных отраслях, созданных в течение двух предыдущих десятилетий, являются неизбежной ценой ускоренной перестройки.

Особенности развития японского рынка во многом обусловлены монополистической структурой японского хозяйства. Здесь господствует несколько мощных многоотраслевых финансово-промышленных групп, вокруг которых группируется масса зависимых средних и мелких компаний. В частности, ведущие сталеплавильные концерны обычно представляют собой головную компанию, которая подчиняет группу менее крупных, но выгодных предприятий, превращая их в свои производственные цехи. Практически все крупные корпорации - это многоотраслевые комплексы, которые могут вести собственную коммерческую деятельность, но под жестким финансовым контролем головной организации.

Эти компании по тем или иным причинам могут быть невыгодными для головной компании. Они весьма чувствительны к сокращению спроса и фактически принимают на себя основной удар кризиса. Поэтому на них в первую очередь списываются убытки всей группировки. В то же время ведущие сталеплавильные корпорации страны имеют солидный запас прочности и отличаются хорошей способностью к выживанию как члены мощных финансово-промышленных групп (ФПГ), тесно связанные с банковским капиталом.

Наибольшую сложность представляло сокращение занятых в отрасли, учитывая японские традиции, в частности систему пожизненного найма. Такая структура японской промышленности позволила снизить остроту проблемы за

счет перевода части увольняемых на дочерние предприятия той же компании (хотя и с потерей в оплате труда) и тем самым избежать социального взрыва. Благодаря этому черной металлургии в условиях падения спроса и сокращения производства удалось за указанный период существенно сократить трудовые затраты и повысить показатель производительности труда.

Изменение экономической ситуации потребовало соответствующей корректировки инвестиционной политики металлургических корпораций. Впервые за послевоенный период в Японии началось сокращение производственных мощностей и, что наиболее важно, возросла доля затрат на модернизацию и реконструкцию. Сокращение мощностей осуществлялось по государственным пятилетним программам в рамках закона «О чрезвычайных мерах стабилизации структурно-депрессивных отраслей».

Обострение противоречий производственного процесса, ускорителем которых стал «нефтяной шок», стимулировало усилия по форсированию научно-технического прогресса. Из всей массы научно-технических достижений японская экономика востребовала прежде всего те, которые обеспечили модернизацию существующих технологий, усовершенствование характеристик продукции, снижение издержек.

Анализ темпов *экономического роста Японии после 80-х гг.* свидетельствуют о том, что несмотря на значительное ухудшение положения в мировом капиталистическом хозяйстве японская экономика в этот период развивалась более высокими темпами, чем экономика стран Западной Европы и США.

Японские товары все прочнее занимают ведущие позиции на мировом рынке, вытесняя традиционно лидировавшие американские и западноевропейские изделия и зачастую вызывая почти паническую реакцию конкурентов. Экономические потрясения 70-х гг. поставили Японию перед необходимостью нового этапа коренных преобразований, послужили мощным стимулом к широкому освоению материало- и трудосберегающих методов производства.

Экономика Японии на современном этапе характеризуется стабильными темпами экономического роста и связана прежде всего с освоением нововведений. Длительное время, особенно в послевоенные годы, Япония покупала технологии за рубежом в форме покупки лицензий, создания смешанных компаний, участия в многонациональных исследовательских проектах.

Совершенствуя зарубежную передовую технологию, Япония не только достигла мирового технического уровня в большинстве отраслей экономики, но и сумела создать мощные заделы на международном рынке технологий будущего. В прикладных исследованиях и разработках, а также в управлении инновационной деятельностью Япония обеспечила себе определенные преимущества перед Западом, но все еще отстает по уровню развития фундаментальной науки.

Нынешняя стадия экономического развития Японии характеризуется уменьшением потока лицензий на фундаментальные исследования, на базе которых могут быть сделаны усовершенствования. Западные компании все менее склонны продавать такие лицензии Японии, что в конечном итоге лишило японские компании возможности эффективного обмена. Кроме того, односто-

ронняя политика стимулирования прикладных исследований принизила статус занятых фундаментальными исследованиями, уменьшила их возможности в исследовательских подразделениях корпораций.

Эти и ряд других реальностей японского «технологического климата» породили кризис, резко обострились торгово-экономические противоречия Японии с США и западноевропейскими странами. Перед ней встала задача поиска методов обеспечения своей экономической безопасности. Вместе с тем такие страны как Англия, Германия, США последовательно вырвались вперед, будучи новаторами в области научно-технического прогресса, а Японии удалось догнать и превзойти ведущие капиталистические страны, заимствуя их достижения.

22.2. Место Японии на мировых товарных рынках

В результате быстрого экономического развития Япония заняла одно из ведущих мест на мировых товарных рынках. В начале XXI века она вышла на второе место в мире по общему объему зарубежных прямых капиталовложений (15% общемирового объема). В предыдущие десятилетия ведущей формой отношений выступала внешняя торговля. По размерам экспорта Япония уступает только США и ФРГ, на ее долю приходится около 10% мирового экспорта. По величине экспортной квоты она может быть отнесена к полуоткрытой экономике. За рубежом реализуется 10-13% ВВП. Ряд отраслей промышленности почти полностью работает на экспорт (производство часов, магнитофонов - 90%, кассовых аппаратов - 83%, копировальных машин - 77%).

В основе успехов японских компаний на мировых товарных рынках лежит конкурентоспособность продукции, которая формируется за счет высокого качества, новейшей технологии, кадровой политики, авторитета фирмы. Японские фирмы известны эффективно развитой системой всестороннего и последовательного контроля и управления качеством продукции, которое связано прежде всего с характером организации производства. Ритмичность и гибкость производственного процесса, его способность к переналаживанию и выпуску новой продукции, поставки комплектующих изделий и сырья точно в срок существенно повышают качество продукции и эффективность работы предприятий. Рост уровня автоматизации и роботизации, использование систем контроля за качеством оборудования, высокий уровень нормирования технологических пределов также позволяют значительно улучшать качество выпускаемых товаров. Принцип автономизации производства предполагает выпуск конечного изделия с полным контролем качества и гарантиями бездефектности.

Один из методов конкурентной борьбы японских фирм - быстрая смена моделей. Период разработки новой продукции у них короче, чем в США.

При всей важности указанных выше факторов высокой конкурентоспособности японских товаров на мировых рынках следует иметь в виду, что стоимость рабочей силы в единице продукции в Японии была ниже, чем в США и ряде других промышленно развитых стран. Стоимостный компонент компенсировал отставание японских компаний в одном из важнейших факторов конкурентоспособности - производительности труда. По оценкам отдельных японских

исследовательских организаций, Япония на 1 /3 отстает от США по уровню производительности труда в обрабатывающей промышленности. Разрыв в этом показателе сократился (2003г. - 50%), но остается значительным. Отставание в уровне производительности труда во многом связано со стратегией большого числа японских фирм, которые уделяют первостепенное внимание не прибылям, а их доле на рынке. На общее состояние дел влияет и то обстоятельство, что производительность труда на мелких и средних предприятиях значительно уступает показателям крупных, составляя 40% от уровня крупных предприятий. Это сдерживает общие показатели всей промышленности.

Высокий уровень производительности труда достигнут в черной и цветной металлургии, химической промышленности, где он значительно превышает американские показатели. Во всех других отраслях отмечается отставание, даже в таких, как автомобилестроение и электротехника, где японские компании обладают сильной конкурентоспособностью. Там уровень производительности составляет 78 и 85% американского.

Япония долгое время занимала ведущее место по конкурентоспособности своих товаров на мировых рынках. В результате ослабления ценового фактора она опустилась на третье место в 2003г. после Сингапура и США. Произошел значительный рост стоимости рабочей силы примерно с 60% в конце 90-х годов до 70% добавленной стоимости в 2004г. (45% в 1980г.).

В послевоенный период существенные изменения претерпела структура экспорта. До 80-х годов преобладающее место в ней занимали потребительские товары: радиоприемники, телевизоры, текстильные изделия. Затем ведущие позиции заняли продукция черной металлургии, суда, автомобили - свыше 60% экспорта. В 2000-е годы произошел новый сдвиг в структуре японского экспорта. При увеличении доли автомобилей и бытовой электротехники вперед стал выходить экспорт капитальных средств. Значительно возросла доля продукции общего машиностроения (13,9 и 24,1%), электромашиностроения (9,9 и 25,6%), научного оборудования, оптики (3,7 и 4,5% за 2000-2005гг.).

По отдельным видам продукции на долю японских компаний приходится весомая часть экспортных поставок в мире: полупроводники - 50%, легковые автомобили - 22%, конторское и телекоммуникационное оборудование - 22,6%, сталь - 17,4%. Превращение Японии в одного из главных мировых экспортеров продукции машиностроения и наукоемкой продукции стало итогом ее промышленного и научно-технического развития.

Структура импорта отражает процессы международной специализации промышленности, интернационализации хозяйства и бедность минеральной отечественной базы. Японию отличает самая низкая среди промышленно развитых стран степень самообеспеченности сырьем и топливом, страна почти полностью зависит от ввоза многих видов минерального и сельскохозяйственного сырья. По многим видам минерального сырья она выступает крупным покупателем на мировых рынках. На нее приходится свыше 30%) мирового импорта железной руды, свыше 19% руд цветных металлов, каменного угля, хлопка и шерсти.

На первых этапах экономического развития структура производства предопределила большую зависимость Японии от развивающихся стран - около половины ее экспорта и свыше 40% импорта. Юго-Восточная Азия и страны Персидского залива до сих пор являются главным рынком сбыта и поставок энергетического сырья. Поставки рудного и химического сырья в последние десятилетия локализуются в промышленно развитых странах - Канаде, Австралии и Новой Зеландии.

Важной особенностью географической структуры внешнеторговых связей является их концентрация на США. До настоящего времени на американском рынке реализуется 29% японского экспорта и обеспечивается 22% импорта. В свою очередь на Японию приходится свыше 11% американского экспорта, в том числе почти 20% сбыта сельскохозяйственной продукции.

Япония выступает основным торговым партнером ряда стран Восточной и Юго-Восточной Азии. Она обеспечивает Индонезии 37% ее экспорта и 24% импорта, для Малайзии - 26% ее импорта и 16% экспорта, для Сингапура - 21% его импорта и 17% экспорта, для Южной Кореи - 26% ее импорта. Япония является также основным экспортным и импортным рынком КНР (15-16%).

Торговый оборот сводится с огромным положительным сальдо, которое возросло в 6 раз за 1999-2005гг. и превысило 130 млрд. долл. 40% его объема образуется в товарообороте с США. Положительное сальдо складывается со всеми регионами, за исключением стран Среднего Востока и в 2000-е годы - с Восточной Европой. Торговые отношения с промышленно развитыми странами сопровождаются вспышками торговых войн, давлением на Японию, установлением «добровольных ограничений» ее экспорта. Особенно в этом преуспевают США.

В 90-е годы японская экономика столкнулась с целым рядом серьезных проблем, проявившихся в ходе экономического кризиса 1993г. Стали исчезать преимущества японской организационной модели. Экономический рост долгое время поддерживался за счет рабочих и потребителей. Согласие между рабочими и предпринимателями основалось на достаточно быстрых темпах роста экономики, что в свою очередь обеспечивало повышение жизненных стандартов. Возникающие разногласия погашались различного рода подачками, начиная от наличных в конвертах и кончая аграрным протекционизмом. Потому способствовало относительно равное распределение богатства. Однако в последние десятилетия экономический рост значительно замедлился, что ослабило возможности существенного повышения жизненного уровня населения. Чрезвычайно резкое повышение цен на недвижимость в 80-х годах заметно разделило страну на имущих и неимущих.

Изменились конкурентные позиции японских предпринимателей на международных рынках. Сократилось положительное сальдо торгового баланса по отношению к ВВП (2,5% в 1999). За прошедшее десятилетие уровень заработной платы увеличился почти на треть. Резко возросли издержки на рабочую силу, по уровню которых в обрабатывающей промышленности Япония уступает только Германии и Швейцарии. Ценовые конкурентные преимущества японских товаров ослабли по сравнению со многими странами. Япония не преодолела от-

ставание от других западных стран в области социальной инфраструктуры. В частности, она уступает другим странам по числу квартир на тысячу жителей (почти на сто, в 2001г. на тысячу жителей было 342 квартиры), а также по общей средней площади квартир. Преодоление этого разрыва потребует значительных средств и может сдерживать процесс производственного накопления. Неблагоприятно для экономического роста меняется демографическая ситуация, определяемая резким увеличением доли пожилых в составе населения. В конце столетия доля пенсионеров в возрасте 65 и более лет достигнет 16% всего населения в сравнении с 13% в США и 15% в Британии. Данная тенденция может привести к снижению сбережений и увеличению потребления.

Несмотря на огромные успехи японских компаний в развитии целого ряда направлений микроэлектроники и других наукоемких производств, сохраняется значительная зависимость от американской технологии. Более половины программного обеспечения, применяющегося для разработки приборов, на которых производятся полупроводники и сложные платы, выпускается в Америке. Причем взаимосвязь между спросом и предложением в этой сфере достаточно сложна. Отстает Япония от ряда стран по уровню компьютеризации. В 2003г. там на сто человек приходилось 10 компьютеров, в США - 29, Австралии - 19, Канаде - 18, Великобритании - 17, ФРГ, Франции - 14.

В Японии высоки цены на недвижимость, особенно на землю, которые сдерживают частное потребление и соответственно являются причиной целого ряда экономических проблем. Они препятствуют процессу накопления в малых и средних компаниях, что увеличивает их зависимость от внешних источников финансирования. В то же время необходимость для людей откладывать средства для приобретения небольшого домика, которые в девять раз превышают средний по стране доход, помогала поддерживать личные сбережения на самом высоком уровне в мире.

В связи со спадом деловой активности в стране в 2000-е годы и укреплением позиций японских корпораций на международных рынках стала подвергаться сомнению система государственного и корпоративного управления. В этом направлении действует и эволюция в восприятии Японии как партнера - конкурента США и других западных стран, которые стали рассматривать ее экономическую систему как враждебную, конфронтационную по отношению к другим странам по своей сути. Данный аспект, а главное, превращение Японии в крупнейшего субъекта мировой экономики подводят страну к переосмыслению ее внешнеэкономических и внешнеполитических позиций в мировой экономике.

22.3. Внешнеэкономическая политика Японии

В рамках административно-финансовой реформы с начала 80-х годов XX века Япония проводила политику ограничения государственных расходов с целью ликвидации нехваток в бюджете. В результате темпы роста внутреннего спроса сократились. Расширение инвестиций в машины и оборудование также в значительной степени явилось следствием увеличения экспорта. Высокий экс-

портный спрос в большой степени стимулировался циклическим экономическим подъемом в США

Кроме того, «нефтяной шок» 1979 г. породил в США спрос на малолитражные экономные автомобили, которые американская промышленность в то время не могла производить. Это стало «козырной картой» для японских экспортеров. Одновременно с 1981 г. администрация Рейгана начала поднимать курс доллара. Чисто теоретически американские фирмы должны были снизить издержки производства или цены на выпускаемую продукцию. Однако сделать это в столь короткие сроки невозможно, поэтому американские компании оказались перед лицом сильнейшего конкурентного давления со стороны иностранных фирм. Последние получили преимущество в цене на американском рынке, результатом чего стало резкое увеличение их экспорта в США.

Начался беспрецедентный японский бум. За 1981-1986 гг. стоимость японского экспорта в США увеличилась более чем вдвое. По объему поставляемых на американский рынок товаров Япония практически сравнялась с Канадой, которая традиционно является торговым партнером США. На торговлю с Японией приходится примерно 1/3 общей суммы американского внешнеторгового оборота.

Поэтому давно ведущиеся в США дебаты о разрушительном характере иностранной конкуренции для американской экономики приобрели в последние годы ярко выраженную антияпонскую окраску. 1986 год стал заметной вехой в экономической истории Японии, положившей конец модели, ориентированной на рост ее экспорта. Экспорт достиг критической точки, за которой угроза введения против Японии ограничений стала как никогда реальной. Американская администрация стала прилагать определенные усилия для укрепления позиций своих экспортеров на внешних рынках.

В сентябре 1985 г. в Нью-Йорке состоялось совещание «группы пяти» (министров финансов США, Англии, Франции, ФРГ и Японии), на котором было решено понизить курс доллара по отношению к валютам других развитых капиталистических стран. США рассчитывали, что в результате этого снизится конкурентоспособность ориентирующихся на экспорт отраслей японской экономики, Япония будет вынуждена переориентироваться на стимулирование внутреннего спроса и шире откроет свой рынок развитым капиталистическим странам.

Новая валютная стратегия Вашингтона, осуществляемая по формуле «слабый доллар - сильная Америка», ударила прежде всего по интересам Японии. По существу, США поставили Японию перед альтернативой: либо она имеет эффективные меры для роста экономики и увеличит импорт американской продукции, либо произойдет глубокое снижение курса доллара, которое нанесет серьезный удар по конкурентоспособности японских товаров, замедлит темпы роста ВВП.

В 1986 г. произошло ускорение спада, который начался еще в середине 1985 г. По итогам 1986 г. прирост ВВП составил 2,4% (самый низкий с 1974 г.), а объем промышленного производства впервые за последние 11 лет сократился на 0,4%. Воздействие повышения курса иены на отрасли проявилось по-

разному, что связано с вертикальным типом участия Японии в международном разделении труда (импорт преимущественно сырья и материалов и экспорт готовых изделий).

Падение выручки от экспорта в ценовом выражении в отраслях машиностроительного комплекса не было компенсировано соответствующим снижением цен на импортируемое сырье, топливо и полуфабрикаты. Например, Япония вывозит 89% видеомagneтофонов, 88% копируемых машин, 87% часов, 86% кассовых аппаратов, 79% микроволновых печей, 77% электронных калькуляторов. В целом на продукцию машиностроения приходится около 80% японского экспорта.

При такой высокой экспортной квоте японское машиностроение чутко реагирует на изменения валютных курсов. В отраслях, ориентированных на экспорт, значительно повысились издержки производства, снизился уровень прибыльности, появились трудности сбыта продукции. В результате в целом по обрабатывающей промышленности резко упали частные инвестиции в машины и оборудование (особенно в черной и цветной металлургии, судостроении, общем и транспортном машиностроении, текстильной промышленности). Серьезный спад деловой активности затронул и такие недавно процветавшие отрасли, как электротехническая и полупроводниковая промышленность.

Правительству Японии пришлось ввести чрезвычайные планы помощи мелким и средним предприятиям, пережившим период массовых банкротств. Поскольку на таких предприятиях занята подавляющая часть японских трудящихся, это создало серьезные предпосылки для роста безработицы в стране. В 1986 г. уровень безработицы постоянно повышался и к маю 1987 г. достиг рекордного за последние 30 лет показателя - 3,2%.

Особенность последних лет состоит также в том, что рост безработицы связан и с воздействием современного этапа научно-технического прогресса, несущего большой трудосберегающий потенциал. Поэтому безработица затронула и крупные предприятия, в том числе и в высокотехнологических отраслях. Опасения, что спад может вызвать дальнейший рост безработицы, вынудили японские профсоюзы согласиться лишь на весьма умеренное повышение заработной платы.

Вместе с тем спад второй половины 80-х годов XX века практически не затронул отрасли, работающие на внутренний рынок, особенно в непромышленной сфере (электроэнергетика, страхование, финансы, услуги и т. д.). Капиталовложения здесь продолжали устойчиво расти. Благодаря увеличению государственных инвестиций в экономику наблюдалось оживление в жилищном строительстве. Однако доля инвестиций в жилье составляет лишь около 5% ВВП, поэтому их мультипликативный эффект небольшой. Повышение курса иены, что само по себе ведет к снижению цен на импортируемые Японией товары, совпало с падением цен на нефть на мировых рынках.

Смена модели экономического роста привела к глубокой перестройке внешнеэкономической сферы, которая на протяжении всего послевоенного периода играла огромную роль в экономическом развитии Японии. Главным фак-

тором явилось изменение соотношения между экспортом товаров и экспортом капитала за счет быстрого роста последнего.

Примером являются отношения с новыми индустриальными странами Азии. Один за другим передает Япония в эти страны «нижние этажи» своей промышленной структуры, развивая на своей территории все более и более сложные производства. С каждым годом растут поставки из этих стран в Японию различных товаров (текстиль, металлопродукция, химические удобрения, некоторые виды электротехники и машиностроения), производство которых в Японии сокращается. Это ведет в свою очередь к снижению ввоза сырья и энергоресурсов для выпуска этих товаров. В то же время усилились интеграционные контакты Японии с развитыми странами, в первую очередь с США.

В основе успехов японских компаний на мировых товарных рынках лежит конкурентоспособность продукции, которая формируется за счет высокого качества, новейшей технологии, кадровой политики, авторитета фирмы. Японские фирмы известны эффективно развитой системой всестороннего и последовательного контроля и управления качеством продукции, которое связано прежде всего с характером организации производства. Ритмичность и гибкость производственного процесса, его способность к трансформации и выпуску новой продукции, поставки комплектующих изделий и сырья точно в срок существенно повышают качество продукции и эффективность работы предприятий. Рост уровня автоматизации и роботизации, использование систем контроля за качеством оборудования позволяют значительно улучшать качество выпускаемых товаров. Принцип автономизации производства предполагает выпуск конечного изделия с полным контролем качества и гарантиями бездефектности.

Основным методом конкурентной борьбы японских фирм является быстрая смена моделей и сравнительно короткий период разработки новой продукции, чем в США. При всей важности указанных выше факторов высокой конкурентоспособности японских товаров на мировых рынках следует иметь в виду, что стоимость рабочей силы в Японии была ниже, чем в США и в ряде других промышленно развитых стран.

По оценкам отдельных японских исследовательских организаций, Япония на 1/3 отстает от США по уровню производительности труда в обрабатывающей промышленности. Разрыв в этом показателе сократился, но остается значительным. На общее состояние дел влияет и то обстоятельство, что производительность труда на мелких и средних предприятиях значительно уступает показателям крупных. Составляя 40% от уровня крупных предприятий, этот фактор сдерживает общие показатели развития всей промышленности.

Высокий уровень производительности труда достигнут в черной и цветной металлургии, химической промышленности, где он значительно превышает американские показатели. Во всех других отраслях отмечается отставание, даже в таких, как автомобилестроение и электротехника, где японские компании обладают сильной конкурентоспособностью. Япония долгое время занимала ведущее место по конкурентоспособности своих товаров на мировых рынках.

В послевоенный период существенные изменения претерпела структура экспорта. До 60-х гг. преобладающее место в ней занимали потребительские

товары: радиоприемники, телевизоры, текстильные изделия. Затем ведущие позиции заняли продукция черной металлургии, суда, автомобили - свыше 60% экспорта.

В 80-е гг. произошел новый сдвиг в структуре экспорта. При увеличении доли автомобилей и бытовой электротехники значительно возросла доля продукции общего машиностроения, электромашиностроения, научного оборудования и оптики. Превращение Японии в одного из главных мировых экспортеров продукции машиностроения и наукоемкой продукции стало итогом ее промышленного и научно-технического развития.

Структура импорта отражает процессы международной специализации промышленности, интернационализации хозяйства и бедность минеральной базы. Японию отличает самая низкая среди промышленно развитых стран степень самообеспеченности сырьем и топливом, страна почти полностью зависит от ввоза многих видов минерального и сельскохозяйственного сырья. По многим видам минерального сырья она выступает крупным покупателем на мировых рынках. На нее приходится свыше 30% мирового импорта железной руды, свыше 19% цветных металлов, каменного угля, хлопка и шерсти.

На первых этапах экономического развития Япония испытывала большую зависимость от развивающихся стран - около половины ее экспорта и свыше 40% импорта. Юго-Восточная Азия и страны Персидского залива до сих пор являются главным рынком сбыта и поставок энергетического сырья. Поставки рудного и химического сырья в последние десятилетия осуществляются из промышленно развитых стран - Канады, Австралии и Новой Зеландии.

Важной особенностью географической структуры внешнеторговых связей является их концентрация на США. До настоящего времени на американском рынке реализуется 29% японского экспорта и обеспечивается 22% импорта. В свою очередь на Японию приходится свыше 11% американского экспорта, в том числе почти 20% сбыта сельскохозяйственной продукции.

Япония выступает основным торговым партнером ряда стран Восточной и Юго-Восточной Азии. Она обеспечивает Индонезии 37% ее экспорта и 24% импорта, для Малайзии - 26% ее импорта и 16% экспорта, для Сингапура - 21% его импорта и 17% экспорта, для Южной Кореи - 26% ее импорта. Япония является также основным экспортным и импортным рынком КНР (15-16%).

Торговые отношения с промышленно, развитыми странами сопровождаются вспышками торговых войн, давлением на Японию, установлением «добровольных ограничений» ее экспорта. Особенно в этом преуспевают США. На долю американской экономики приходится сегодня около 40% всех зарубежных капиталовложений Японии. Это способствует развитию различных форм производственной кооперации между фирмами. Подтверждением является пример с черной металлургией США, развитие которой в настоящее время невозможно представить без японских инвестиций и японской технологии.

Начиная с 80-х гг. Япония предпринимает усилия для расширения сотрудничества в области науки и техники. Научно-технические связи базируются на осуществлении международных исследовательских проектов. В 1986 г. Япония выдвинула крупномасштабную программу под названием «Человече-

ские границы», которая сравнивается самими японцами с американской «СОИ» и европейской «Эврикой».

Целью этой программы является повышение авторитета страны, ликвидация отставания от других стран Запада в области фундаментальных исследований, а также обеспечение себе лидирующих позиций на наиболее перспективных направлениях НТП. По стоимости ввозимых технологий Япония превосходит ведущие западноевропейские страны. При этом следует иметь в виду, что долги по технологиям во многом определяются наследием прежних периодов, когда страна полностью зависела от зарубежных технологий.

Япония занимает своеобразное место в мировом движении технологии, она импортирует всю технологию из индустриальных стран, а экспортирует почти поровну в промышленно развитые и развивающиеся страны. Около 40% общего объема экспорта технологий вывозится в страны Азии. Японские компании расширяют научно-техническое сотрудничество и развитие промышленной кооперации с Восточной и Юго-Восточной Азией, стремясь перевести производство продукции средней сложности в соседние страны, а самим сосредоточиться на разработке и освоении технологически сложной продукции.

Глава 23. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ КИТАЯ

23.1. Особенности экономических реформ в Китае

Во второй половине XX в. Китай пережил впечатляющие как количественные, так и качественные перемены. Численность населения страны увеличилась в 2,2 раза, особенно значительно увеличилась численность городского населения. Но подавляющее большинство населения по-прежнему проживает в деревнях (до 56%). Возросла также доля работающего населения, составившего почти 80% численности жителей в возрасте от 15 до 64 лет. Численность работающих в городах увеличилась почти в 8,5 раза и в деревнях - в 2,7 раза. Подавляющая масса городских тружеников сформировалась в результате становления и расширения государственного сектора.

Китай пережил эпоху крупномасштабной индустриализации. Благодаря одним из самых высоких в мире абсолютным и относительным размерам накоплений, вовлечению в несельскохозяйственное производство и сферу услуг многих десятков миллионов работников в стране удалось создать комплексную систему промышленности, значительно расширить и усовершенствовать инфраструктуру, сформировать разнообразные области индустриального труда, ранее отсутствовавшие в стране. Несельскохозяйственная деятельность получила распространение в деревне.

Главным результатом социально-экономических изменений материкового Китая явилось превращение страны в аграрно-индустриальную Державу, обладающую гигантскими ресурсами дальнейшего наращивания экономического и военного потенциалов и способную оказывать растущее влияние на положение дел в мире.

К началу XXI в. КНР заняла лидирующие позиции на мировой арене по производству целого ряда важнейших товаров. Страна заняла первое место в мире по выплавке стали, добыче угля, производству цемента, Химических удобрений, телевизоров, сборам зерновых, хлопка, масличных культур, фруктов. Второе место - по производству электроэнергии, химических волокон, хлопчатобумажных тканей, мяса, чайного листа. С каждым годом расширяется ее доля в мировой торговле. Она стала государством, занимающим второе место в мире по объему привлекаемых прямых иностранных инвестиций. Золотовалютные резервы КНР относятся к числу крупнейших в мире.

Обладая пятой частью населения и почти третьей частью всех работающих на земном шаре, КНР доказала, что отсталая в прошлом страна может выйти на передовые позиции в мире по объему производства многих жизненно важных товаров. Если по эффективности производства и производительности труда страна выйдет в XXI в. на уровень среднеразвитых стран конца XX в., а этого рубежа она рано или поздно достигнет, лидирующие позиции в мире по масштабам и результативности экономического потенциала ей будут обеспечены.

В истории экономического развития Китая существовало три периода быстрого роста промышленности:

1) Первый охватывает период 50-х и первой половины 60-х гг. В стране возникают новые отрасли - авиастроение, автомобилестроение, станкостроение, цветная металлургия, резко увеличиваются производственные мощности в угольной и нефтяной промышленности, создается энергетическое, транспортное и сельскохозяйственное машиностроение. В эти годы введено в эксплуатацию более 4600 крупных и средних предприятий, костяк которых был построен в результате экономической и технической помощи Советского Союза, стран бывшего социалистического лагеря.

2) Второй период охватывает 1965-1970 гг. В этот период создана группа предприятий, получивших известность как «третья линия обороны». Было построено 2000 крупных и средних предприятий, сформировано 45 научно-исследовательских баз специализированного производства, возникло 300 городов. В них формировалась оборонная промышленность и обслуживающие отрасли - главным образом машиностроение, электроэнергетика, химическая промышленность. В их развитие было вложено более 2000 млрд. юаней, что практически равнялось всему объему ВВП на 1969 или 1970 г. «Третья линия обороны» создавалась в глубинных и горных районах с неразвитой инфраструктурой и в отрыве от старых экономических центров на принципах самообеспечения и опоры на собственные силы. Вначале это породило немало трудностей в становлении новых промышленных и исследовательских баз, а в последующем - в их реформировании.

3) Третий период охватывает с 1980 г. до первой половины 90-х гг. Этот период отличает введение в строй группы крупных современных предприятий энергетики, электроники, автомобилестроения, авиастроения, химической, пищевой, кормовой и других отраслей промышленности. В 80-е гг. был взят курс на импорт зарубежных современных техники и технологий. Получает значительное развитие транспорт и строительство. Возникает производство телевизоров, магнитофонов, холодильников, кондиционеров и многих других потребительских товаров длительного пользования.

Со второй половины 90-х гг. XX века страна вступила в новый этап индустриального развития экономики. Этот этап характеризуется усилением процессов глобализации и возросшей связью экономики КНР с мировым рынком. Техничко-технологическая перестройка экономики в развитых странах обусловили необходимость разработки политики, направленной на существенное повышение эффективности производства, освоение новых и высоких технологий. В стране развернулся процесс перехода к интенсивной экспортно-ориентированной модели развития. Первые же шаги по этому пути выявили необходимость принятия мер по закрытию неэффективных производств и повышению производительности труда.

Одновременно с ростом экономического потенциала в стране идет формирование внутреннего рынка. Данные об объемах перевозок грузов и грузообороте на всех видах транспорта свидетельствуют о непрерывно возрастающем значении автомобильного и водного транспорта в обеспечении экономического роста, а вместе с тем перевозок на сравнительно небольшие расстояния. Особенно интенсивно в рассматриваемый период происходило становление

провинциальных и региональных рынков, без которых невозможно формирование единого общенационального рынка.

Одной из характерных черт экономического развития КНР является его пространственная неравномерность. В стране сложились четыре экономические зоны, отличающиеся ресурсной базой, хозяйственным механизмом, темпами экономического роста и достигнутым уровнем развития.

Первую зону образуют несколько провинций, главным образом приморских, а также Шанхай. Она является ведущей и наиболее развитой частью экономики. Экономику субъектов первой зоны отличают экспортная ориентация, самые высокоразвитые по условиям Китая сельское хозяйство и частное предпринимательство. Именно в эту зону надавлен основной поток иностранного капитала.

Вторую зону составляют провинции, отличающиеся благоприятными природными условиями, высокой плотностью населения, развитым сельским хозяйством. Удачное географическое положение, транспортные артерии, традиционные отрасли промышленности, близость к центрам бурного экономического роста способствуют их динамичному развитию. В них ориентированные на экспорт производства начинают постепенно укрепляться.

Третья зона примечательна тем, что народное хозяйство ее провинций и автономных районов определяют добывающие, оборонные и традиционные отрасли промышленности. Их развитие по большей части осталось экстенсивным, импортозамещающим по своему характеру.

В четвертую зону входят по преимуществу окраинные, слабо развитые районы с низкой плотностью населения и примитивной инфраструктурой. В субъектах зоны проживает большая часть национальных меньшинств. Сложные климатические условия, острый дефицит в ряде из них пресной воды, господство натурального хозяйства серьезно ограничивают социально-экономическое развитие.

«Мотором» экономического роста и центром всей экономической жизни страны выступают крупные административные единицы первой зоны. Они будут и в ближайшие годы определять состояние экономики страны. Именно сюда направляется поток национальных капиталовложений в основной капитал, именно они главным образом притягивают иностранные капиталовложения.

Страна оказалась перед сложной проблемой: каким образом обеспечить выравнивание уровней социально-экономического развития, чтобы ускорить интеграционные процессы и формирование общенационального рынка. Сложность ситуации усугубляется тем, что отдельные регионы существенно отличаются по ресурсному потенциалу. Важность решения этой проблемы КНР осознала, но оптимальное решение пока не найдено.

23.2. Основные факторы развития товарных рынков

Наиболее успешным в экономической истории Китая XX в. был период 80-90-х гг. За эти годы ВВП страны, если судить по официальным данным, вырос в 7,4 раза, в том числе в 11 с лишним раз в промышленности, в 8,6 раза увеличился ВВП, созданный в сфере услуг.

Одним из важнейших факторов экономического развития страны стал рост численности занятых. Только за период 1981-2000 гг. на производство пришло более 288 млн. человек. При этом численность экономически активного населения увеличилась на 291 млн. человек. Одновременно это стало и серьезнейшей социально-экономической проблемой. За последние 10 лет XX в. прирост численности трудоспособного населения нарастал быстрее, чем трудоустройство.

За вторую половину XX в. в стране произошло существенное изменение всей структуры занятости. Многомиллионная масса экономически активного населения переместилась из сельского хозяйства в промышленность, строительство, в сферу услуг. В стране произошли заметные изменения в качестве вовлеченной в производство рабочей силы. В городах удалось существенно повысить уровень образования, и на смену неграмотным и малограмотным работникам на предприятия стали приходить рабочие и служащие, имеющие уровень образования как минимум в объеме средней школы первой ступени.

Произошел не только рост абсолютных размеров капиталовложений в основной капитал, но и их доли в ВВП. При этом, однако, наращивание капиталовложений в основной капитал происходило более быстрыми темпами, чем росла отдача от них, несмотря на появление в стране новых, современных отраслей промышленности.

Характерно, что одновременно увеличивалось потребление ресурсов, о чем может свидетельствовать динамика использования всех видов энергоносителей. В то же время увеличение эффективности потребления энергоносителей вызывает большие сомнения в связи с явным завышением объема и темпов роста ВВП в 80-90-е гг. Это может свидетельствовать о достижении китайской экономикой пределов возможностей экстенсивного развития.

Чрезвычайно важную роль в ускорении темпов роста экономического потенциала за последние 20 лет XX в. сыграл приток иностранного капитала. Отношение в КНР к иностранным инвестициям несколько раз менялось. В XXI в. страна вступила в условия, когда в ее экономике «командные высоты» занимал иностранный капитал, страна фактически была поделена иностранными державами на зоны влияния. В 60-70-е гг. в стране осуществлялась политика самоизоляции в соответствии с курсом «опоры на собственные силы».

В конце века Китай вновь открыл двери для зарубежных предпринимателей. Благодаря переходу к политике реформ и открытости, целевому производительному использованию крупных валютных заимствований, применению разнообразных форм и методов привлечения прямых иностранных инвестиций КНР стала крупнейшим их реципиентом среди развивающихся стран.

Инвестиции западных ТНК прежде всего ориентируются на перфективное закрепление на китайском внутреннем рынке. Их отличают более крупные размеры среднего инвестиционного проекта, долгосрочен характер вложений, размещение в наиболее экономически развитых центрах страны. При выборе организационно-правовой формы они отдают предпочтение созданию совместных предприятий.

За 1979-2000 гг. согласно официальным данным в страну поступило более 600 млрд. долл., в том числе около 450 млрд. в форме прямых иностранных инвестиций. По состоянию на начало XXI века в стране насчитывалось более 200 тыс. предприятий с участием иностранного капитала.

Больше всего иностранных инвесторов привлекали шесть сфер народного хозяйства КНР:

- обрабатывающая промышленность;
- недвижимость;
- коммунальное обслуживание;
- оптовая и розничная торговля, общественное питание;
- энергетика, производство и снабжение газом и водой;
- транспорт, связь, телекоммуникации, складское хозяйство.

На их долю пришлось более 92% всех предприятий, созданных с участием иностранного капитала, составившего 92% их уставного капитала. Самые крупные инвестиции были сделаны в обрабатывающую промышленность. Благодаря этому в КНР возникли новые отрасли промышленности, поступили современные техника и «ноу-хау», опыт и знания управления.

Иностранные инвестиции способствовали многократному росту внешней торговли, технико-технологическому обновлению национальной экономики. Предприятия, созданные с участием иностранного капитала, способствовали экспортной ориентации экономики и ее подъему.

Высокие темпы развития предприятий, созданных с участием иностранного капитала, наращивание ими внешнеторговых операций повысили их роль в китайской экономике. Они лишили государственный сектор монопольного положения во внешней торговле. На долю государственного сектора пришлось более половины экспорта и около 45% импорта страны, а предприятий с иностранным капиталом - соответственно 45 и 52%.

Приток иностранных инвестиций породил и ряд серьезных проблем. В национальной экономике сложился достаточно крупный сегмент, связанный не столько с народным хозяйством страны, сколько с мировым рынком и зависящий от колебаний мировой рыночной конъюнктуры.

Предприятия с иностранным капиталом захватили ведущие позиции на внутреннем рынке многих видов товаров. Приток иностранных инвестиций значительно усилил неравномерность экономического развития отдельных регионов страны, существенно углубил конкуренцию, осложнив положение многих предприятий традиционных отраслей национальной промышленности. Не успев сложиться как единый национальный экономический комплекс, Китай стал втягиваться во всемирный интеграционный процесс. Однако отдельные регионы страны в разной степени вовлечены в международное разделение труда и внешнеэкономическое сотрудничество с другими странами.

Начало XX века знаменовало собой важную веху в развитии КНР, которая характеризуется завершением в выполнении семилетней программы борьбы с голодом и нищетой, трехлетней программы реформы государственных пред-

приятый, девятого пятилетнего плана социально-экономического развития страны.

В конце 1999 г. комиссия ООН, признававшая ранее достижения КНР в борьбе с бедностью, пересмотрела собственные оценки численности нуждающегося населения страны, определив ее на уровне 300 млн. человек. Альтернативный подход к определению масштабов нищеты основан на учете количества бедствующих уездов, официально считающихся таковыми. В начале реформ их насчитывалось от четверти до трети общего количества уездов, в конце XX в. оставалось примерно столько же - 590 уездов.

Основная масса нуждающихся сосредоточена в сельской местности. В то же время в годы девятой пятилетки в КНР впервые было официально признано и наличие значительных контингентов бедных в городах. В отличие от крестьян горожане, проживающие за чертой бедности, в ряде случаев получали соответствующее пособие - в 2000 г. его получали 7,01 млн. человек.

За годы реформ существенно повысился уровень жизни населения во многих районах страны, но сохранилась и громадная масса людей, ведущих постоянную борьбу с голодом. Задача ликвидации голода и нищеты к концу XX в. оказалась недостижимой. В то же время в стране признано, что наличие значительных контингентов граждан, живущих на грани выживания, стало серьезным ограничителем экономического роста. Поэтому в качестве одной из приоритетных задач социально-экономического развития страны в годы девятой пятилетки выделено значительное повышение доходов крестьян.

23.3. Реформирование основных отраслей экономики и государственное их регулирование

Реформирование сельскохозяйственного сектора экономики страны предусматривает завершение первого этапа трансформации аграрного сектора и формирование общества «малого достатка» (сяо-кан) в 2000 году. По представлениям середины 80-х гг. к 2000 г. в деревне должен был завершиться этап решения проблем пропитания и удовлетворения основных потребностей большинства населения, начаться процесс концентрации пахотных земель в руках преуспевающего крестьянства, завершиться процесс первоначального разделения и специализации труда в рамках крупных отраслей сельского хозяйства.

Принятие важных изменений в аграрной политике страны в 2000 году позволило КНР фактически отказаться от курса на максимизацию сборов зерновых. В 2000 г. второй раз со времени образования КНР было объявлено о сокращении посевных площадей под зерновыми, хлопком и рядом других культур.

Одновременно предполагалось отменить систему обязательных закупок зерновых и других жизненно важных продуктов и гарантированных закупочных цен на них. Также предполагалось снизить объемы государственных запасов. Высвободившиеся посевные площади предполагалось занять под многолетние насаждения, пастбища, лесопосадки.

В результате валовой сбор зерновых в 2000 г. по сравнению с 1999 г. сократился с 508 до 462 млн. т. В среднедушевом исчислении это означало сни-

жение с 403 до 365 кг зерновых в год. Данный показатель оказался значительно меньше установленного на 2000 г. показателя 400 кг. в качестве эквивалента «малого достатка». В 2001 г. посевные площади под зерновыми уже не сокращались.

По расчетам китайских демографов, в ближайшие 30 лет численность населения страны достигнет 1,6 млрд. человек. Для сохранения нынешнего уровня потребления страна должна либо значительно увеличить сборы зерновых, по крайней мере - на 30%, либо быть готовой на импорт зерновых в объеме до 150 млн. т в год.

К концу 2000 г. предполагалось завершить преобразование долгов госпредприятий в разнообразные активы, переломить тенденцию роста убыточности госпредприятий и сформировать в общих чертах «систему современных предприятий». В течение 2000 г. четыре специально созданные государственные компании по управлению имуществом выкупили у государственных коммерческих банков долги госпредприятий на сумму 1393,9 млрд. юаней (168,5 млрд. долл.) и приступили к этапу размещения активов. Основным механизмом размещения - это выпуск на сумму имущества предприятий акций и размещение их через фондовый рынок. Фактически как для государственных коммерческих банков, так и для преобразуемых госпредприятий данная компания означала очередное, хотя и в новой форме, списание накопившейся задолженности. В результате 4098 (62%) из 6599 крупных и средних госпредприятий перестали быть убыточными. По официальным данным, в китайской экономике остались только две убыточные отрасли - угольная отрасль и военно-промышленный комплекс.

Реформа госсектора непосредственно затрагивает всю социальную сферу в городе. Жители городов получали до последнего времени, а в ряде случаев получают и в настоящее время весь комплекс социальных услуг от своих предприятий. Пенсионная реформа была начата в 1997 г. и должна была дать реальные результаты в 2000 г., но этот процесс далек от завершения. Проблема выплаты пенсий пенсионерам закрытых, обанкротившихся, реорганизованных и других предприятий I за прошедшие годы не только не была решена, но стала острее. Правительство признало, что накоплен огромный долг по пенсиям (1,8 трлн. юаней), частично текущие пенсии выплачиваются и из средств, изымаемых с личных накопительных пенсионных счетов работников.

В качестве наиболее приемлемого способа решения проблемы предлагается погасить задолженность за счет распродажи государственных долей в акционерных предприятиях. Но его реализация способна обвалить фондовый рынок и вызвать промышленный кризис. Одно только объявление о намерении провести подобную распродажу провоцирует кризис на фондовом рынке. Достигнутая капитализация китайских компаний не столь высока, чтобы за этот счет можно было бы возместить ж все долги по пенсионным выплатам. К тому же данная мера смягчает последствия, но не устраняет причины возникновения задолженности по пенсиям. В то же время продолжение политики накапливания задолженности пенсионной системы лишь усугубляет ситуацию.

Китай подошел к трудным и ответственным рубежам в своем развитии. В одной стране оказались сфокусированными проблемы развития, присущие всем государствам мира. Если в конце XX в. на первый план в стране выдвигались чисто экономические цели развития, то в XXI в. все большее значение начинают приобретать социальные и экологические, притом что многие экономические задачи не получили окончательного решения. Углубление дифференциации регионов по уровню экономического развития, рост имущественного расслоения населения, деградация окружающей среды, бесправие крестьянства стали столь явственными, что откладывать и дальше решение их проблем страна больше не может. Какие решения будут найдены, каким образом будут преодолены внутренние противоречия - эти вопросы будут определять не только ситуацию внутри КНР, но и во всем мире.

Законодательная база в Китае направлена на развитие конкуренции и повышение социальной активности населения. Кроме того существуют еще неформальные механизмы, согласно которым действуют экономические субъекты. Эти механизмы основаны также на деловой репутации, отношениях с клиентами и ряде других факторов.

Так, финансирование фирм в неформальном секторе происходит часто совершенно нестандартными методами. Начальный капитал обычно собирают с привлечением родственников, друзей и других заинтересованных лиц, в том числе криминальных структур или партийных чиновников. Более зрелые фирмы обычно берут кредит у своих деловых партнеров и у других компаний, с которыми они имеют дело. Как правило, эти кредиты нигде не регистрируются, отсутствует какая-либо их контрактная основа. Заграничные инвесторы несут значительные риски, в связи с возможными банкротством фирмы, обманом или политическими рисками, но процент по этим негласным сделкам обычно высок и при положительном исходе дела крайне выгоден для инвесторов.

Конкуренция среди китайских фирм, особенно на начальных этапах их становления, крайне высока. Выигрывает здесь фирма с лучшей репутацией, наиболее эффективным управлением и более обширными связями. Несмотря на отсутствие защиты инвесторов и огромный уровень коррупции, общая цель получения прибыли сплачивает иностранных инвесторов и менеджеров. В этих условиях негласные соглашения, взаимное доверие, репутация имеют огромное значение.

Экономическая стратегия и политика государства направлена на создание совместных предприятий в приоритетных отраслях экономики. Для Китая характерно создание совместных акционерных предприятий с иностранным участием от 22 до 50%. Иностранные инвесторы обеспечивают предприятия технологиями, оборудованием и финансированием. Китайская сторона предоставляет инфраструктуру, трудовые ресурсы и местные связи.

Согласно законодательству технологии и ноу-хау, предоставляемые зарубежной стороной, должны быть передовыми и соответствовать нуждам страны. Китайские власти обязывают инвесторов приобретать сырье, топливо и вспомогательное оборудование у местных поставщиков, а реализовывать про-

дукцию за пределами Китая. Это помогает государству накапливать валютные резервы.

Промышленная политика Китая наряду с традиционно развитыми отраслями (текстильной, угольной, черной металлургии) направлена на развитие таких новых отраслей промышленности, как нефтедобывающая, нефтеперерабатывающая, химическая, авиационная, космическая, электронная. По общему количеству промышленных предприятий КНР занимает первое место в мире. В настоящее время в тяжелой промышленности работают около 3/5 всех трудовых ресурсов, занятых в индустрии, вырабатывается половина промышленной продукции. Как и во всем мире, в Китае внедряются новые и новейшие технологии, большое внимание уделяется ресурсо- и энергосбережению.

Энергетика Китая характеризуется масштабами своего развития. По производству основных энергоносителей страна занимает одно из ведущих мест в мире. В энергобалансе КНР на уголь приходится около 3/4 энергии, на нефть – 1/5, доля гидроресурсов и газа невелика. Особенностью энергетики Китая является использование очень большого количества неkomмерческого топлива (отходы сельского хозяйства, лесозаготовок, камыш), которое крестьяне употребляют для отопления жилищ и приготовления пищи.

Китай является также одним из крупнейших производителей нефти. По объемам производства Китай занимает 6-е место в мире, здесь разрабатывается свыше 125 месторождений. Добываемые нефти разнообразны по качеству – от легких малосернистых до тяжелых и парафинистых.

Газовая промышленность представлена добычей природного и попутного газа, получением искусственного промышленного (коксового, сланцевого) и полукустарного (биометан) газов.

Металлургия в КНР характерна большими запасами и добычей железорудного сырья, однако потребности отрасли обеспечиваются не полностью. Для получения легированных и специальных сталей страна располагает месторождениями вольфрама, молибдена, марганца мирового значения.

Самыми развитыми в *машиностроительной отрасли промышленности* являются станкостроение, тяжелое и транспортное машиностроение. Выпуск автомобилей в Китае наращивается высокими темпами, причем в первую очередь расширяется производство автомобилей на совместных предприятиях.

Химическая промышленность представлена такими товарами как поваренная соль, фосфориты, пириты, растущей нефтехимической и значительным количеством сырья растительного происхождения. По производству минеральных удобрений КНР занимает первое место в мире.

Легкая промышленность является традиционной промышленностью Китая, которая оказывает сильнейшее воздействие на размеры внутреннего товарооборота, занятость населения, развитие сельского хозяйства. Это одна из самых экономически эффективных отраслей в хозяйстве Китая. Важнейшие из подотраслей – текстильная, быстро развиваются швейная, трикотажная, кожевенная, обувная.

В пищевой промышленности Китая является одним из мировых лидеров в выпуске чая, табака, а в последние годы и пива. По производству табачных

изделий страна занимает первое место в мире, чая – второе, несколько уступая Индии, а по пиву догоняет США. Экспортное значение имеет только чайная промышленность.

Сельское хозяйство является важнейшей отраслью экономики КНР, которая призвана обеспечить продовольствием самое многочисленное население в мире. Кроме того, все большее количество продукции отрасли идет на экспорт. По разнообразию возделываемых культур он занимает одно из первых мест в мире. Здесь используется свыше 50 видов полевых, более 80 огородных и свыше 60 видов садовых культур.

Растениеводство является ведущей отрасли сельского хозяйства Китая, а основным направлением растениеводства является зерновое производство.

Рис – основная продовольственная культура, по сбору которой Китай занимает первое место в мире. На обширной территории страны рисоводство распространено повсюду, за исключением районов высокогорий с суровым климатом и пустынь. Второй по значению продовольственной культурой является пшеница. По ее сбору КНР также лидирует. Хлопчатник – главная среди технических культур Китая – занимает 2/5 всех их посевных площадей. Из сахарных культур выращиваются как сахарная свекла, так и сахарный тростник. Традиционными для Китая являются плодоводство и овощеводство.

Животноводство в КНР опирается на естественную кормовую базу – луга и пастбища. Преобладает кочевое и полукочевое скотоводство. Основной отраслью является свиноводство. Развиты и другие отрасли животноводства: крупный рогатый скот, домашняя птица.

Велико значение водных промыслов, по производству продукции, которой Китай лидирует. Для рыбозахвата широко используются рисовые поля. В последние годы широкое развитие получает практика освоения морских отмелей для выращивания рыбы, креветок, моллюсков и водорослей.

По совокупному производственному потенциалу Китай занимает 7-е место после США, Японии, ФРГ, Франции, Италии и Англии. По размеру валютных резервов (150 млрд. \$) страна уступает только Японии. КНР лидирует в мировом хозяйстве по выплавке стали, выпуску цветных телевизоров, добыче угля, занимает 2-е место по производству электроэнергии. Сборы зерна за 20 лет возросли почти в 2 раза, производство мяса – в 6 раз, рыбы и морепродуктов – в 7 раз.

Тенденции развития китайской экономики проявляются в следующем: масштабы и структура хозяйства отдают приоритет импортозамещению и экспортной ориентации экономики. Руководство Китая делает ставку на эволюционные методы реформирования, гибкое балансирование интересов различных групп. Стабильность в обществе поддерживает государственный контроль.

Неформальный сектор экономики в несколько раз опережает развитие формального, что приводит к тому, что образуются специфические финансовые механизмы, эффективные до поры до времени, но, по сути, нелегальные. Таким образом, государственные реформы не успевают за развитием частного сектора, что может привести к потере контроля над ситуацией на товарных рынках страны.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Экономическая политика любого государства прежде всего должна учитывать действия основных законов развития и регулирования рынка и рыночных отношений. По мере насыщения рынка с ростом доходов потребителей доля расходов на товары, как правило, уменьшается, а расходы на услуги относительно увеличиваются. Механизм государственного регулирования рынка должен, с одной стороны, защищать интересы потребителей, а с другой, защищать интересы отечественных товаропроизводителей.

Рассмотрение вопросов регулирования рынка и экономических отношений можно свести в единую логическую схему. Спрос и предложение внутри страны и из-за рубежа составляет совокупный спрос и совокупное предложение. Баланс совокупного спроса и совокупного предложения является основой макроэкономического равновесия как в масштабах общества, так и в международных масштабах. В основе совокупного спроса лежит международное разделение труда и других факторов производства, а совокупного предложения - их кооперация.

С помощью факторов производства производятся товары, которые обмениваются между странами, образуя мировой рынок. Сами факторы также перемещаются между странами, что лежит в основе мирового хозяйства. Наука международной экономики, являясь частью макроэкономики, изучает закономерности международного движения товаров и факторов их производства и формирования международной экономической политики.

На государственном уровне международная торговля проявляется в существовании внешнего сектора в экономике практически любой страны мира. Этот сектор связан со всеми внутренними секторами экономики, каждый из которых имеет четко выраженный международный элемент.

На межгосударственном уровне международная торговля проявляется через ряд конкретных форм международных экономических отношений институциональных единиц разной государственной принадлежности и через существование многочисленных механизмов их регулирования. При этом роль отдельных стран и их групп в рамках отдельных форм и механизмов регулирования различна.

Функционально международная экономика разделяется на международную микроэкономику, изучающую закономерности развития конкретных рынков товаров, услуг и факторов производства, и международную макроэкономику, изучающую закономерности функционирования открытой национальной экономики в целом.

Главной и наиболее развитой формой международных экономических отношений в рамках международной микроэкономики является международная торговля, которая делится на два неравнозначных потока - торговлю товарами и торговлю услугами.

Единой общепризнанной теории, объясняющей международную торговлю и все ее компоненты, не существует. В практических целях обычно используются те теории, которые лучше служат решению поставленных задач. Основ-

ные законы развития международной торговли лучше всего трактуются классическими теориями и концепциями. Закономерности расширения спроса и предложения на товары в международной торговле наилучшим образом разработаны новейшими теориями международной торговли.

Теория общего равновесия совокупного спроса и совокупного предложения стремится свести теории спроса и теории предложения в рамках единой, так называемой стандартной модели международной торговли. Она предлагает набор полезных инструментов для практического анализа торговых потоков с особым упором на закономерности возникающего в результате перераспределения доходов, поскольку это имеет явные социальные последствия.

Международная торговля развивается не стихийно, а регулируется на государственном уровне с помощью различных инструментов торговой политики, которые разделяются на тарифные и нетарифные. Главная задача государственной торговой политики - обеспечить наиболее благоприятные условия национальным производителям в конкурентной борьбе на мировом рынке. Международная торговля услугами является специфической частью международной торговли, объясняется в целом теми же закономерностями, что и торговля товарами, с поправкой на специфический характер услуги как товара и также регулируется государством.

Ограничения, вводимые государствами на пути движения товаров и факторов их производства, приводят к потерям в объемах производства и общем уровне благосостояния. Один из способов устранения искусственных препятствий на пути движения товаров и факторов их производства и повышения тем самым макроэкономической эффективности заключается в создании интеграционных объединений групп близких по уровню развития стран.

Международная микроэкономика является частью международной экономики, объясняющий международное движение товаров и факторов их производства. Однако это движение происходит в рамках очень сложной макросреды современного взаимозависимого мира, включающих валютную систему и механизмы межгосударственного наблюдения и регулирования. Его обслуживают многочисленные финансовые инструменты, которые во многих случаях играют и самостоятельную роль. В этих условиях многие страны мира переходят к открытой экономической политике, которая имеет свои закономерности.

Исходя из этого, можно сделать следующие основные выводы и предложения:

1. Мировой рынок стал закономерным результатом развития основанных на разделении труда внутренних и национальных рынков товаров, которые вышли за государственные границы. Он представляет собой сферу устойчивых товарно-денежных отношений между странами, основанных на международном разделении труда, и других факторов производства. Мировой рынок проявляется через международную торговлю, представляющую собой совокупность внешней торговли всех стран и состоящую из двух встречных потоков товаров - экспорта и импорта. Простейшая модель мирового рынка, называемая моделью частичного равновесия, показывает основные функциональные взаимосвязи между внутренним спросом и предложением и спросом и предложением това-

ров на мировом рынке. Она определяет количественные объемы экспорта и импорта, а также равновесную цену, по которой осуществляется торговля.

Мировое хозяйство представляет собой совокупность национальных экономик стран мира, связанных между собой мобильными факторами производства. Отличие мирового хозяйства от мирового рынка заключается в том, что оно проявляется не только и не столько через международное движение товаров, сколько через международное движение факторов производства и рост на этой основе международных форм производства и через возникновение экономик открытого типа. При этом экономическая политика государств направлена обычно на поддержку международного движения товаров и факторов производства на двусторонней и многосторонней основе.

К середине XX века рыночная экономика превратилась по сути в международную, а экономика подавляющего большинства стран стала открытой. К числу ключевых характеристик международной экономики относятся развитая сфера международного обмена товарами и факторами производства, возникновение международных форм производства, приобретение самостоятельности международной финансовой сферой, возникновение механизмов международного регулирования торговли, исходящая из принципов открытой экономики.

Современная международная торговля представляет собой часть теории рыночной экономики, изучающую закономерности взаимодействия хозяйственных субъектов разной государственной принадлежности в области международного обмена товарами, движения факторов производства и финансирования и формирования международной экономической политики. Ее структура состоит из базовых понятий, конкретных форм международных экономических отношений и механизмов государственного и международного регулирования.

Основные формы международных экономических отношений в рамках международной экономики это международная торговля (товарами и услугами), международное движение факторов производства (капитала, рабочей силы, технологии), международная торговля финансовыми инструментами (валютой, ценными бумагами, дериватами и кредитами) и международные расчеты. Международная микроэкономика изучает поведение рынка отдельного товара; международная макроэкономика - открытой национальной и мировой экономики в целом.

2. Макроэкономика состоит из четырех основных секторов экономической деятельности - реального, бюджетного, денежного и внешнего. Основные взаимосвязи между секторами наиболее четко определяются через систему национальных счетов - совокупность международно признанных правил учета экономической деятельности. Основой учета являются институциональные единицы (нефинансовые корпорации, домашние хозяйства, неприбыльные институты, правительственные учреждения, финансовые корпорации), которые могут владеть товарами и активами, иметь экономические обязательства и от своего лица осуществлять сделки с другими агентами.

Исходя из стандартной модели международной торговли, возможно определить количественно все ее основные параметры. Судя по номинальным стоимостным объемам, международная торговля продолжает оставаться веду-

щей формой международных экономических отношений. Темпы роста международной торговли стабильно превышают темпы роста мирового производства, а темпы роста международной торговли развивающихся стран в среднем выше темпов роста международной торговли развитых стран. Экспорт и импорт рассчитываются каждой страной в натуральных и стоимостных показателях. Экспорт рассчитывается на базе FOB, импорт - на базе CIF. Индустриальные страны занимают примерно 2/3 стоимостного объема мирового экспорта, тогда как на развивающиеся государства, включая страны с переходной экономикой, приходится примерно 1/3 мирового экспорта. В товарной структуре мирового экспорта более 2/3 приходится на продукцию обрабатывающей промышленности, причем их удельный вес увеличивается, и около 1/3 - на сырьевые и продовольственные товары.

Соотношение экспортных и импортных цен страны, выраженное через соотношение цен на определенный товар или через соотношение индекса экспортных и индекса импортных цен, называется условиями торговли. Его рост ведет к улучшению благосостояния населения страны, а падение - к ухудшению. Увеличение предложения (экономический рост) и увеличение спроса (перераспределение доходов) могут оказывать влияние на условия торговли. Рост может быть импортозамещающим и экспортрасширяющим. Для конкретной страны выгоден импортозамещающий тип внутриэкономического роста и экспортрасширяющий тип роста в остальном мире, который улучшает ее условия торговли с остальным миром. Напротив, экспортрасширяющий тип внутриэкономического роста и импортозамещающий рост в остальном мире ухудшают условия торговли данной страны.

3. Государственное регулирование международной торговли может быть односторонним, двусторонним и многосторонним. Инструменты государственного регулирования международной торговли делятся на тарифные - те, что основаны на использовании таможенного тарифа, и нетарифные - все прочие. Государства могут придерживаться политики свободной торговли, открывающей внутренний рынок для иностранной конкуренции, торговой политики протекционизма, защищающей внутренний рынок от иностранной конкуренции, или умеренной торговой политики, в каких-то пропорциях сочетающей элементы свободы торговли и протекционизма.

В большинстве стран основная задача правительства в области международной торговли - помочь экспортерам вывезти как можно больше своей продукции, сделав их товары более конкурентными на международном рынке, и ограничить импорт, сделав иностранные товары менее конкурентоспособными на внутреннем рынке. Воздействие государственных механизмов регулирования международной торговли на экономическое положение страны может быть описано через понятия излишков потребителя и излишков производителя.

Таможенный тариф - это инструмент торговой политики и государственного регулирования внутреннего рынка страны при его взаимодействии с мировым рынком; систематизированный в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу; конкрет-

ная ставка таможенной пошлины, подлежащая уплате при вывозе или ввозе определенного товара на таможенную территорию страны.

Таможенная пошлина накладывается на таможенную стоимость товара, складывающуюся на открытом рынке между независимыми продавцом и покупателем, по которой он может быть продан в стране назначения в момент подачи таможенной декларации. Номинальная ставка пошлины указывается в импортном тарифе и лишь приблизительно свидетельствует об уровне таможенной защиты страны. Действительная ставка тарифа показывает реальный уровень таможенного обложения конечных импортных товаров, вычисленный с учетом пошлин, накладываемых на импорт промежуточных товаров. Для защиты национальных производителей готовой продукции и стимулирования ввоза сырья и полуфабрикатов используется тарифная эскалация - повышение уровня таможенного обложения товаров по мере роста степени их обработки.

В результате введения тарифа любой страной возникает несколько экономических эффектов. Эффекты дохода и передела являются перераспределительными эффектами импортного тарифа и представляют собой перемещение доходов от одних субъектов экономической деятельности к другим и не ведут к потерям для экономики в целом. Эффекты защиты и потребления представляют в совокупности эффекты потери экономики от введения тарифа. Импортный тариф оказывает положительное воздействие на экономику страны только в том случае, если эффект условий торговли в стоимостном выражении больше, чем сумма потерь, возникающих в результате меньшей эффективности внутреннего производства по сравнению с мировым и сокращения внутреннего потребления товара.

Существует ряд специфических проблем, связанных с тарифами. Ставка тарифа может оказаться настолько высокой, что перекроет импорт вообще. Поэтому возникает проблема нахождения оптимального уровня тарифа, обеспечивающего максимизацию уровня национального экономического благосостояния. Противники тарифов подчеркивают, что они в большинстве случаев снижают уровень экономического благосостояния страны и во многих случаях, ведут к торговым войнам, увеличивают налоговое бремя на потребителей, подрывают экспорт и сокращают занятость. Сторонники тарифов обосновывают их введение необходимостью защиты неокрепших отраслей национальной экономики, стимулирования отечественного производства, увеличения доходов бюджета и защиты национальной безопасности.

4. Наряду с тарифными методами регулирования государства используют нетарифные методы торговой политики, для количественной квалификации которых используются индексы частотности, покрытия торговли и воздействия на цены. Для целей сопоставимости с помощью одного из этих индексов рассчитывают стоимость нетарифных барьеров в виде эквивалента адвалорной пошлины. В политическом плане нетарифные методы торговой политики зачастую считаются предпочтительными для правительств, поскольку не накладывают дополнительное налоговое бремя на население. Количественные ограничения являются основным нетарифным методом торговой политики и включают квотирование, лицензирование и «добровольное» ограничение экспорта.

Квота определяет количество и номенклатуру товаров, разрешенных к экспорту или импорту.

Экономическое различие между тарифом и квотой заключается в разном содержании перераспределительного эффекта и в разной силе ограничительного воздействия, которое тариф и квота оказывают на импорт. Лицензирование может являться составной частью процесса квотирования или быть самостоятельным инструментом государственного регулирования внешней торговли. Лицензии бывают разовые, генеральные, глобальные и автоматические, а их распределение между экспортерами или импортерами происходит на основе либо конкурса, либо явных предпочтений или на внеценной основе. «Добровольное» ограничение экспорта представляет собой экспортную квоту, в одностороннем порядке вводимую правительством экспортирующей страны под политическим давлением со стороны импортера. Общий экономический эффект для импортера от использования «добровольных» ограничений экспорта экспортером отрицателен, хотя размер потерь уменьшается в результате наращивания импорта аналогичных товаров из стран, не наложивших «добровольные» ограничения на его экспорт.

Методы скрытого протекционизма представляют собой разнообразные барьеры нетаможенного характера, воздвигаемые на пути торговли органами центральной государственной и даже местной власти. В их число входят технические барьеры - требования о соблюдении национальных стандартов, о получении сертификатов качества импортной продукции, о специфической упаковке и маркировке товаров, о соблюдении определенных санитарно-гигиенических норм; внутренние налоги и сборы (НДС, акцизы, налог на продажу); государственные закупки преимущественно местной продукции и дискриминация против иностранной; требование о содержании местных компонентов в производимых товарах, с тем чтобы поддержать занятость и ограничить импорт.

Наиболее распространенными финансовыми методами торговой политики являются субсидии, кредитование и демпинг. Субсидии - денежные выплаты, направленные на поддержку национальных экспортеров и косвенную дискриминацию импорта, - бывают внутренние и экспортные. Экспортные субсидии нередко приобретают форму субсидированных кредитов национальным экспортерам, выдаваемых государственными банками под ставку процента ниже рыночной, либо государственных кредитов иностранным импортерам при обязательном условии закупки товаров только у фирм страны, предоставившей такой кредит (связанный кредит). Крайним случаем субсидирования экспорта выступает демпинг - продвижение товара на внешний рынок за счет снижения экспортных цен ниже нормального уровня цен, существующего в этих странах. Для защиты от преднамеренного демпинга страны используют антидемпинговые пошлины.

На двустороннем уровне торговые отношения между странами регулируются двусторонними торговыми договорами и соглашениями, устанавливающими юридическую базу осуществления торговли, включая режим - режим наибольшего благоприятствования или национальный режим, который предоставляется в стране иностранным товарам, услугам, капиталу, физическим и

юридическим лицам. В рамках ВТО универсально признанной основой для международной торговли является РНБ - предоставление договаривающимися сторонами друг другу всех прав, преимуществ и льгот, которыми пользуется или будет пользоваться любое третье государство. Исключения из этого допускаются только для приграничной торговли, для интеграционных объединений и для развивающихся стран.

5. Услуги представляют собой изменение в положении институциональной единицы, которое произошло в результате действий и на основе взаимного соглашения с другой институциональной единицей. В отличие от товаров, производство услуг зачастую объединено с их экспортом в рамках одного контракта и требует непосредственной встречи их продавца и покупателя. При этом либо продавец приезжает к покупателю, либо покупатель к продавцу, либо они движутся навстречу друг другу. Все большее число видов услуг становится торгуемым товаром и регистрируется в счете текущих операций платежного баланса любой страны. Факторные услуги связаны с движением факторов производства. Международная торговля нефакторными услугами включает международные транспортные услуги и ряд других видов услуг.

Международные транспортные услуги включают услуги всех видов транспорта, оказываемые резидентами одной страны резидентам другой страны. Транспортные издержки включают все затраты по доставке товара от продавца к покупателю. Они приводят к снижению объемов торговли, уровня специализации стран и размеров выигрыша от торговли; препятствуют полному выравниванию стоимости факторов производства между торгующими странами; обуславливают сдвиги в территориальном разделении труда - выделяются отрасли, ориентированные на ресурсы, на рынок, и свободно ориентированные отрасли. Распределение транспортных издержек между торгующими странами зависит от эластичности спроса и предложения товара по ценам.

Инструменты торговой политики, применяемые в области торговли услугами, могут быть разделены на меры регулирования доступа на рынок, ограничивающие или запрещающие иностранным фирмам-производителям услуг оперировать на местном рынке (ограничения на торговлю услугами и передвижение их производителей и потребителей, количественные квоты), и изъятия из национального режима, дискриминирующие на внутреннем рынке иностранных производителей услуг по сравнению с местными (ценовое стимулирование местных производителей и дискриминация иностранных). Усилия по либерализации международной торговли услугами предпринимаются на уровне международных организаций, в рамках отдельных отраслей и на двустороннем уровне между отдельными странами.

Экономическая интеграция представляет собой процесс экономического взаимодействия стран, приводящий к сближению хозяйственных механизмов, принимающий форму межгосударственных соглашений и регулируемый межгосударственными органами. Ее предпосылками являются сопоставимость уровней рыночного развития участвующих стран, их географическая близость, общность стоящих перед ними проблем, стремление ускорить рыночные реформы и не остаться в стороне от идущих интеграционных процессов. Инте-

грационные группировки создаются в целях использования преимуществ объединенного рынка, создания благоприятных внешних условий для национального развития, укрепления международных переговорных позиций участвующих стран по экономическим вопросам, обмена опытом рыночных реформ и поддержки национального продовольственного рынка.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Абалкин Л.И., Милюкова А.И.* Экономическая реформа: Поиск решений. Материалы Всесоюзной научно-практической конференции по проблемам радикальной экономической реформы 13-15 ноября 1989 г. – М.: Политиздат, 1990.- 288 с.
2. *Абалкин Л.И.* Неиспользованный шанс: Полтора года в правительстве. – М.: Политиздат, 1991.- 304 с.
3. Аграрная реформа в России. Концепции, опыт, перспективы. Научные труды Всероссийского института аграрных проблем и информатики. – М.: НКПО "Энциклопедия российских деревень". – 2000. – 423 с.
4. *Албегов И.М.* и др. Государственная экономическая политика: опыт перехода к рынку. – М.: Дело и сервис.- 1998.- 319 с.
5. *Алтухов А.И., Боев В.Р., Вермель Д.Ф.* и др. Продовольственное обеспечение страны: состояние и перспективы. – М.: МП "Петит", ВНИЭСХ.- 1996.-166 с.
6. *Альбеков А.У., Митько О.А.* Коммерческая логистика. – Ростов-на-Дону, 2002. – 412 с.
7. *Ардатова А.У.* Логистика в вопросах и ответах: Учебное пособие.- М.: Издательство РАГС, 2003.- 832 с..
8. *Безопасность России.* Правовые, социально-экономические и научно-технические аспекты. Продовольственная безопасность.- М.: МГФ "Знание". Раздел I.- 2000.- 544 с., Раздел II.-2001.- 479 с.
9. *Беспяхотный Г.В.* Основные направления агропродовольственной политики // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.-2001.- №1
10. *Боев В.Р., Румянцева Е.Е., Дадалко В.А.* Продовольственная безопасность СНГ. - Москва–Минск, 1998. - 443 с.
11. *Галанов В.А., Басов А.И., Афанасьев Е.В.* Биржевое дело. – М., 1998. – 304с.
12. *Гатаулин А.М.* Экономическая теория: толковый терминологический словарь. – М.: Колос. –1998.- 248 с.
13. *Гончаров В.Д.* Маркетинг продовольственных товаров в России.- М.: Финансы и статистика, 2002.- 176 с.
14. *Гордеев А.В.* Продовольственное обеспечение России. – М., 1999.–225 с.
15. *Гордон М.П., Карнаухов С.Б.* Логистика товародвижения. – М., Центр экономики и маркетинга, 1999.- 208 с.
16. Государственное регулирование и преодоление экономического кризиса. – М.: Институт экономики РАН.-1999.-109 с.
17. Государственное регулирование рыночной экономики: федеральный, региональный и муниципальный уровень (вопросы теории и практики). Под ред. Волгина Н.А..- М.: РАГС.-1998.- 319 с.
18. Государственное регулирование рыночной экономики: / Учебник. Издание 2-е перераб. и доп. Кушлин В.И. – общ. ред. М.: изд-во РАГС, 2003.- 832 с.

19. *Дадалко В.А., Дадалко А.В.* Международное экономическое сообщество, современное состояние и перспективы. Минск: Армита.- Маркетинг, Менеджмент.- 1997. – 304 с.
20. *Добросоцкий В.И.* Государственное регулирование продовольственного рынка.- М.: ГУП "Агропрогресс".- 2000.- 263 с.
21. *Егоров В. Ф.* Организация торговли: Учебник для вузов.- СПб.: Питер, 2004.- 352с.: ил- (серия «Учебник для вузов»).
22. *Ильина З.М., Мирочицкая И.В.* Рынки сельскохозяйственного сырья и продовольствия. – Минск, 2000. – 226 с.
23. *Киселёв С.В.* Государственное регулирование сельского хозяйства в условиях переходной экономики. – М., 1994. – 179 с.
24. *Клюкач В.А.* Маркетинг сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия. – М., 1998. – 208 с.
25. *Коваленко Н.Я.* Экономика сельского хозяйства. – М., 1998. – 446 с.
26. Концепция аграрной политики России в 1997-2000 годах / Под ред. Е.С. Строева. – М.: ООО "Вершина клуб", 1997. – 345 с.
27. *Крылатых Э.Н.* Теория риска и риск в аграрной экономике // Никоновское чтение «Аграрные доктрины двадцатого столетия: уроки на будущее». – М., 1998.- С.99-102.
28. *Ливенцев Н.Н., Лисоволин Я.Д.* Актуальность проблемы присоединения России к ВТО.- М.: ЗАО «Издательство «Экономика». 2002.- 383 с.
29. *Макконел К.Р., Брю С.Л.* Экономика: принципы, проблемы и политика.- Баку: Азербайджан. 1997.- 799 с.
30. *Малкова И.В.* Мировая экономика в вопросах и ответах: учебное пособие. – ТК Велби, изд-во Проспект, 2005. – 272 с.
31. *Маршалл А.* Принципы экономической науки. Т.2 / Пер. с англ.- М.: Прогресс-Универс.- 1993.- 310 с.
32. *Меньшиков С.* Экономика России: практические и теоретические вопросы перехода к рынку.- М.: Международные отношения.- 1996.- 368 с.
33. *Милосердов В.В.* Аграрная политика и проблемы развития АПК.- М.: Агропромиздат.- 1990.- 296 с.
34. *Мовсисян А.Г., Огнивцев С.Б.* Мировая экономика: Учебник – М.: Финансы и статистика, 2001.- 656 с.
35. *Нуралиев С. У.* Продовольственный рынок: Проблемы становления и перспективы развития – Волгоград, 2003.-280 с.
36. *Нуралиев С.У.* Регулирование рынка продовольственных товаров и внешне-торговой деятельности – Астрахань, 2004.- 212 с.
37. *Папцов А.Г.* Новые направления государственного регулирования сельского хозяйства в условиях проведения реформы аграрной политики ЕС.- М.: ВНИИ-ТЭИ АПК.- 1996.- 35 с.
38. Продовольственный рынок России: кооперация и сотрудничество // Материалы Международного форума.- М.: Росинформагротех, 2000.- 419 с.
39. *Радугин Н.П.* Радикальная экономическая реформа в Российской Федерации и продовольственная безопасность страны.- М., 1996.- 203 с.

40. *Ревенко Л.С.* Мировой рынок продовольствия в эпоху "генной революции". - М.: ЗАО "Издательство"Экономика".- 2002.- 302 с.
41. *Ремчуков К.В.* Россия и ВТО. Правда и вымыслы.- М.: Международные отношения. 2002.- 320 с.
42. Российский статистический ежегодник. 2004: Статистический СБОРНИК / Росстат.- М., 2004.- 716 с.
43. Роль и место АПК в удвоении валового внутреннего продукта России (Основные доклады) I Всероссийский конгресс экономистов аграрников. М., 14-15 февраля 2005., Росинформагротех. 2005.- 132 с.
44. *Румянцева Е.Е.* Пути достижения продовольственной безопасности Союзного государства и СНГ. – Минск, 2001. –334 с.
45. *Рыбалкин В.Е., Щербанин Ю.А., Балдин Л.В.* Международные экономические отношения.- 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. - 271 с.
46. *Сакс Дж.* Рыночная экономика России. М.: Экономика.- 1995.- 331 с.
47. *Серков А. Ф.* Индикативное планирование в сельском хозяйстве. – М., Инфрагробизнес, 1966. - 161 с.
48. *Серова Е.В.* Аграрная экономика: Учебник для студентов.- М.: ГУ ВШЭ.- 1999.- 480 с.
49. *Сиптиц С.О.* Проектирование эффективных механизмов государственного регулирования аграрных рынков методами математического регулирования.- М.: Энциклопедия российских деревень, 2004. -138 с.
50. *Ушачёв И.Г.* Управление агропромышленным комплексом. – М., 1985. – 336 с.
51. *Ховард К.* Экономическая теория: теория свободного рынка.- М.: Юнита.- 1997.- 278 с.
52. *Хромов Ю.С.* Проблемы продовольственной безопасности России. – М., 1999. - 252 с.
53. *Черняков Б.А.* Аграрный сектор США в конце XX-го века. // Институт США и Канады, М., – 1997.- 392 с.
54. *Чуприн М.Н., Киселева Е.А.* Курс экономической теории – 5-е исправленное, дополненное и переработанное издание – Киров: «АСА», 2004.- 832 с.
55. *Шнипер Р.И., Новоселов А.С.* Региональные проблемы рынковедения: экономический аспект.- Новосибирск: ВО "Наука".-1993.- 443 с.
56. Экономика переходного периода: Очерки экономической политики посткоммунистической России. 1998-2002.- М.: Дело, 2003.- 832 с.
57. Экономическая теория / под ред. В.И. Видяпина, А.И. Добрынина, Г.П. Журавлевой, Л.С. Тарасевича.- М.: Инфра – М., 2000.- 714 с.
58. Экономическая энциклопедия.- М.: ОАО "Издательство "Экономика".- 199.- С.251-259.
59. Экономические проблемы воспроизводства в АПК.- М.: «Энциклопедия российских деревень». – 2003. – с. 455.
60. Экономические теории современности (аграрный аспект).- М.: Прометей, 2005.- 120 с.
61. *Эпштейн Д.* Региональная аграрная политика в современных условиях // АПК: экономика, управление.- 1998.- №10.- С.20.

62. Ягуткин С.М. Прогнозирование продаж в государственные фонды продовольствия на оптовых рынках сельскохозяйственной продукции.- М.: Издательство МСХА, 1999.- 265 с.
63. Якубова Р.З. Международные экономические отношения в вопросах и ответах: учебное пособие. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004. – 288 с.
64. Agricultural Outlook TRS USDA. ERS. Nov. 2002. Wash. DC.- P. 62, 64.
65. Agricultural Statistics 2003. USDA GPO Wash. DC., 2003.- P.X- 12, X13, X14, X17.
66. Conceptual framework. Encyclopedia of Life Support System. UNESCO, Oxford, UK, 1998.
67. Food and Agricultural Policy Taking Stock for the New Century. USDA. Wash. DD. Sept. 2001.- P.70.
68. New agriculture policy for the WTO`s countries (General debates of the WTO Session). Geneva, 2000.
69. OECD Directorate for Food. Agriculture and Fisheries` outlook, 1995.
70. XXI Congress of the World Union of Wholesale Markets, 1999.

СОГЛАШЕНИЕ ОБ УЧРЕЖДЕНИИ ВСЕМИРНОЙ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Стороны настоящего Соглашения,

- Признавая, что их отношения в области торговли и экономическая политика должны осуществляться с целью повышения жизненного уровня, обеспечения полной занятости и значительного и постоянного роста уровня реальных доходов и эффективного спроса, а также расширения производства и торговли товарами и услугами при оптимальном использовании мировых ресурсов в соответствии с целями устойчивого развития, стремясь при этом к охране и сохранению окружающей среды и к расширению возможностей для этого путями, совместимыми с их потребностями и интересами на различных уровнях экономического развития,

- Признавая также, что необходимы позитивные усилия, направленные на обеспечение развивающимся странам и, особенно, наименее развитым из них гарантированной доли в росте международной торговли, соизмеримой с потребностями их экономического развития,

- Стремясь способствовать выполнению этих целей путем нахождения взаимных и обоюдно выгодных договоренностей, направленных на значительное сокращение тарифов и других препятствий в торговле и устранение дискриминационного режима в международных торговых отношениях,

- Преисполненные решимости создать интегрированную, более жизнеспособную и устойчивую многостороннюю торговую систему на основе Генерального соглашения по тарифам и торговле, прежних достижений в либерализации торговли и всех результатов Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров, а также обеспечить выполнение основных принципов и целей, заложенных в указанной многосторонней торговой системе,

Договариваются о нижеследующем:

Статья I. Учреждение Организации

Настоящим учреждается Всемирная торговая организация (в дальнейшем именуемая "ВТО").

Статья II. Сфера деятельности ВТО

1. ВТО обеспечивает общие институциональные рамки для осуществления торговых отношений между ее членами в вопросах, относящихся к соглашениям и связанным с ними правовым документам, включенным в Приложения к настоящему Соглашению.

2. Соглашения и связанные с ними правовые документы, включенные в Приложения 1, 2 и 3 (в дальнейшем именуемые "Многосторонние торговые соглашения") составляют неотъемлемую часть настоящего Соглашения и являются обязательными для всех членов.

3. Соглашения и связанные с ними правовые документы, включенные в Приложение 4 (в дальнейшем именуемые "Соглашения с ограниченным кругом участников") также составляют часть настоящего Соглашения для тех членов, которые их приняли, и являются обязательными для этих членов. Соглашения с

ограниченным кругом участников не создают обязательств или прав для членов, которые их не приняли.

4. Генеральное соглашение по тарифам и торговле 1994 года, приведенное в Приложении 1А (в дальнейшем именуемое "ГАТТ 1994 г."), в правовом смысле отличается от Генерального соглашения по тарифам и торговле от 30 октября 1947 г., приложенного к Заключительному Акту, принятому по завершении второй сессии Подготовительного Комитета Конференции Объединенных Наций по Торговле и Занятости, с последующими уточнениями, дополнениями или изменениями (в дальнейшем именуемого "ГАТТ 1947 г.).

Статья III. *Функции ВТО*

1. ВТО способствует выполнению, применению и действию настоящего Соглашения и Многосторонних торговых соглашений, содействует осуществлению их целей, а также обеспечивает рамки для выполнения, применения и действия Соглашений с ограниченным кругом участников.

2. ВТО является форумом для переговоров между ее членами по вопросам их многосторонних торговых отношений, относящимся к соглашениям, которые содержатся в Приложениях к настоящему Соглашению. ВТО может также являться одним из форумов для дальнейших переговоров между ее членами, касающихся их многосторонних торговых отношений, а также обеспечивать рамки для применения результатов подобных переговоров по решению Конференции министров.

3. ВТО выполняет административные функции Договоренности о правилах и процедурах, регулирующих разрешение споров (в дальнейшем именуемой "Договоренность о Разрешении Споров" или "ДРС"), содержащейся в Приложении 2 к настоящему Соглашению.

4. ВТО выполняет административные функции Механизма Обзора Торговой Политики (в дальнейшем именуемого "МОТП"), содержащегося в Приложении 3 к настоящему Соглашению.

5. В целях достижения большей согласованности при проведении глобальной экономической политики, ВТО сотрудничает, когда это целесообразно, с Международным валютным фондом и Международным банком реконструкции и развития и связанными с ним агентствами.

Статья IV. *Структура ВТО*

1. Учреждается Конференция министров, состоящая из представителей всех членов, которая будет проводиться не менее одного раза каждые два года. Конференция министров выполняет функции ВТО и предпринимает необходимые для этого действия. Конференция министров имеет полномочия принимать решения по всем вопросам, входящим в сферу действия любого из Многосторонних торговых соглашений, если об этом попросит какой-либо член, в соответствии с конкретными требованиями в отношении принятия решений в рамках настоящего Соглашения и соответствующего Многостороннего торгового соглашения.

2. Учреждается Генеральный совет, состоящий из представителей всех членов, который собирается по мере необходимости. В перерывах между заседаниями Конференции министров ее функции осуществляются Генеральным

советом. Генеральный совет также выполняет функции, предписанные ему настоящим Соглашением. Генеральный совет устанавливает свои правила процедуры и утверждает правила процедуры Комитетов, предусмотренных пунктом 7.

3. Генеральный совет в соответствующих случаях созывается для выполнения функций Органа разрешения споров, предусмотренного Договоренностью о разрешении споров. Орган разрешения споров может иметь своего председателя и установит такие правила процедуры, какие он посчитает необходимыми для выполнения своих обязанностей.

4. Генеральный совет в соответствующих случаях созывается для выполнения функций Органа по обзору торговой политики, предусмотренного МОТП. Орган по обзору торговой политики может иметь своего председателя и установит такие правила процедуры, какие он посчитает необходимыми для выполнения своих обязанностей.

5. Учреждаются Совет по торговле товарами, Совет по торговле услугами и Совет по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (в дальнейшем именуемый "Совет по ТРИПС"), которые действуют под общим руководством Генерального совета. Совет по торговле товарами осуществляет наблюдение за действием Многосторонних торговых соглашений, содержащихся в Приложении 1А. Совет по торговле услугами осуществляет наблюдение за действием Генерального соглашения по торговле услугами (в дальнейшем именуемое "ГАТС"). Совет по ТРИПС осуществляет наблюдение за действием Соглашения по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (в дальнейшем именуемое "Соглашение по ТРИПС"). Эти Советы выполняют функции, предписанные им соответствующими соглашениями и Генеральным советом. Они установят соответственно свои правила процедуры, подлежащие одобрению Генеральным советом. Членство в этих Советах открыто для представителей всех членов. Эти Советы созываются по мере необходимости для выполнения своих функций.

6. Совет по торговле товарами, Совет по торговле услугами и Совет по ТРИПС могут, в случае необходимости, образовывать вспомогательные органы. Такие вспомогательные органы устанавливают свои правила процедуры, подлежащие одобрению соответствующими Советами.

7. Конференция министров образует Комитет по торговле и развитию, Комитет по ограничениям в связи с платежным балансом и Комитет по бюджету, финансам и административным вопросам, которые выполняют функции, предписанные им настоящим Соглашением и Многосторонними торговыми соглашениями, а также любые дополнительные функции, предписанные им Генеральным советом, и может образовывать любые другие Комитеты с такими функциями, которые она сочтет необходимыми. Комитет по торговле и развитию, в порядке осуществления своих функций, периодически проводит обзоры специальных положений Многосторонних торговых соглашений в пользу наименее развитых стран-членов и предоставляет доклады Генеральному совету с целью осуществления соответствующих действий. Членство в этих Комитетах открыто для представителей всех членов.

8. Органы, предусмотренные Соглашениями с ограниченным кругом участников, выполняют функции, предписанные им соответствующими Соглашениями, и действуют в институциональных рамках ВТО. Эти органы на регулярной основе информируют Генеральный совет о своей деятельности.

Статья V. Отношения с другими организациями

1. Генеральный совет заключает соответствующие договоренности об эффективном сотрудничестве с другими межправительственными организациями, которые имеют компетенцию, связанную с компетенцией ВТО.

2. Генеральный совет может заключать соответствующие договоренности о консультациях и сотрудничестве с неправительственными организациями, занимающимися вопросами, относящимися к сфере деятельности ВТО.

Статья VI. Секретариат

1. Учреждается Секретариат ВТО (в дальнейшем именуемый "Секретариат"), возглавляемый Генеральным директором.

2. Конференция министров назначает Генерального директора и принимает правила, устанавливающие полномочия, обязанности, условия работы и срок нахождения в должности Генерального директора.

3. Генеральный директор назначает сотрудников Секретариата и определяет их обязанности и условия работы в соответствии с правилами, принимаемыми Конференцией министров.

4. Обязанности Генерального директора и сотрудников Секретариата по своему характеру относятся исключительно к международной службе. При выполнении своих обязанностей Генеральный директор и сотрудники Секретариата не могут запрашивать или принимать инструкции от какого-либо правительства или любого другого органа помимо ВТО. Они должны воздерживаться от любых действий, которые могли бы отрицательно отразиться на их статусе международных должностных лиц. Члены ВТО будут уважать международный характер обязанностей Генерального директора и сотрудников Секретариата и не будут пытаться влиять на них при выполнении ими своих обязанностей.

Статья VII. Бюджет и взносы

1. Генеральный директор представляет Комитету по бюджету, финансам и административным вопросам проект годового бюджета и финансовый отчет ВТО. Комитет по бюджету, финансам и административным вопросам рассматривает проект годового бюджета и финансовый отчет, представленный Генеральным директором и делает по ним рекомендации Генеральному совету. Проект годового бюджета утверждается Генеральным советом.

2. Комитет по бюджету, финансам и административным вопросам представляет предложения Генеральному совету в отношении финансовых правил, которые включают положения, устанавливающие:

(а) шкалу взносов с распределением расходов ВТО между ее членами;
(б) меры, которые должны быть предприняты в отношении членов, имеющих задолженность.

3. Финансовые правила должны основываться, насколько это возможно, на правилах и практике ГАТТ 1947 г.

4. Генеральный совет принимает финансовые правила и проект годового бюджета большинством в две трети голосов при участии в голосовании более половины членов.

5. Каждый член в кратчайшие сроки делает взносы в размере своей доли расходов ВТО в соответствии с финансовыми правилами, принятыми Генеральным советом.

Статья VIII. Статус ВТО

1. ВТО имеет статус юридического лица, и каждый ее член предоставляет ей такую правоспособность, которая может быть ей необходима для выполнения ее функций.

2. Каждый член предоставляет ВТО такие привилегии и иммунитеты, которые необходимы для выполнения ее функций.

3. Должностным лицам ВТО и представителям членов также предоставляются такие привилегии и иммунитеты, которые необходимы им для независимого выполнения их функций, связанных с ВТО.

4. Привилегии и иммунитеты, предоставленные каким-либо членом самой ВТО, ее должностным лицам и представителям ее членов, соответствуют привилегиям и иммунитетам, установленным Конвенцией по привилегиям и иммунитетам специализированных учреждений, одобренной Генеральной Ассамблеей Организации Объединенных Наций 21 ноября 1947г.

5. ВТО может заключать соглашение в штаб-квартире.

Статья IX. Принятие решений

1. ВТО будет продолжать практику принятия решений путем консенсуса, которая применялась в ГАТТ 1947 г. Если иное не предусмотрено, то в случае невозможности принятия решения консенсусом спорный вопрос решается голосованием. На заседаниях Конференции министров и Генерального совета каждый член ВТО имеет один голос. Если Европейские Сообщества используют свое право голоса, они имеют число голосов, равное числу их государств-членов, которые являются членами ВТО. Решения Конференции министров и Генерального совета принимаются большинством поданных голосов, если иное не предусмотрено в настоящем Соглашении или в соответствующем Многостороннем торговом соглашении.

2. Конференция министров и Генеральный совет имеют исключительное право принимать решения о толковании настоящего Соглашения и Многосторонних торговых соглашений. В случае толкования Многостороннего торгового соглашения, содержащегося в Приложении 1, они осуществляют свои полномочия на основе рекомендаций Совета, наблюдающего за действием такого Соглашения. Решение по толкованию принимается большинством в три четверти членов. Этот пункт не может применяться в нарушение положений о поправках в статье X.

3. В исключительных обстоятельствах Конференция министров может принять решение об освобождении члена от обязательств, вытекающих из настоящего Соглашения или любого из Многосторонних торговых соглашений, при условии, что любое такое решение будет принято большинством в три четверти членов, если иное не предусмотрено в настоящем пункте.

а) Просьба об освобождении от обязательств, вытекающих из настоящего Соглашения, представляется Конференции министров для рассмотрения на основе практики принятия решений путем консенсуса. Конференция министров устанавливает сроки рассмотрения такой просьбы, которые не превышают 90 дней. Если в течение этого периода консенсус не был достигнут, то любое решение об освобождении от обязательств принимается большинством в три четверти членов.

(b) Просьба об освобождении от обязательств, вытекающих из Многосторонних торговых соглашений, содержащихся в Приложениях 1А, 1В, или 1С, и из приложений к ним, направляется первоначально Совету по торговле товарами, Совету по торговле услугами или Совету по ТРИПС, соответственно, для рассмотрения в сроки, которые не превышают 90 дней. По истечении этого срока, соответствующий Совет представляет доклад Конференции министров.

4. Решение Конференции министров об освобождении от обязательств устанавливает наличие исключительных обстоятельств, оправдывающих такое решение, сроки и условия его применения, а также дату окончания его действия. Решение об освобождении от обязательств на период более одного года пересматривается Конференцией министров не позднее чем через один год после его принятия, а затем ежегодно до его отмены. При каждом таком пересмотре Конференция министров рассматривает вопрос о наличии чрезвычайных обстоятельств, оправдывающих такое освобождение, а также о соблюдении всех его сроков и условий. Конференция министров на основе таких ежегодных рассмотрений может продлить действие такого решения, изменить или отменить его.

5. Решения по Соглашению с ограниченным кругом участников, включая любые решения по его толкованию и по освобождению от обязательств, регулируются положениями каждого такого Соглашения.

Статья X. Поправки

1. Любой член ВТО может сделать предложение о внесении поправок в положения настоящего Соглашения или Многосторонних торговых соглашений, содержащихся в Приложении 1, путем представления такого предложения Конференции министров. Советы, перечисленные в пункте 5 статьи IV, также могут представлять Конференции министров предложения об изменении положений соответствующих Многосторонних торговых соглашений, содержащихся в Приложении 1, за действием которых они наблюдают. Если Конференция министров не примет решения о более длительном периоде времени, то в течение 90 дней после формального внесения предложения на Конференцию министров, любое решение Конференции министров представить предложенную поправку членам для ее принятия принимается консенсусом. В случае неприменения положений пунктов 2, 5 или 6, такое решение должно содержать указание на применение положений пунктов 3 или 4. По достижению консенсуса Конференция министров незамедлительно представляет членам предложенную поправку для принятия. Если заседание Конференции министров не достигает консенсуса в течение установленного периода, то Конференция министров решает большинством в две трети членов, представлять ли предложенную по-

правку членам для принятия. За исключением положений, предусмотренных в пунктах 2, 5 и 6, к предложенному изменению применяются положения пункта 3, если только Конференция министров не решит большинством в три четверти членов о применении положений пункта 4.

2. Поправки к положениям настоящей статьи и к положениям нижеследующих статей вступают в силу только после принятия всеми членами:

Статья IX настоящего Соглашения;

Статьи I и II ГАТТ 1994 г.;

Статья II:1 ГАТС;

Статья IV Соглашения по ТРИПС.

3. Поправки к положениям настоящего Соглашения или Многосторонних торговых соглашений, содержащихся в Приложениях 1А и 1С, иные, чем те, что перечислены в пунктах 2 и 6, такого характера, который способен изменить права и обязательства членов, вступают в силу для принявших их членов после принятия двумя третями членов ВТО и после этого для каждого другого члена после принятия им этих поправок.

4. Конференция министров может решить большинством в три четверти членов, что любая поправка, вступающая в силу на основании положений настоящего пункта, имеет такой характер, что любой член, не принявший ее в срок, установленный для каждой такой поправки Конференцией министров, может решить либо выйти из ВТО, либо остаться ее членом с согласия Конференции министров.

5. Поправки к положениям настоящего Соглашения или Многосторонних торговых соглашений, содержащихся в Приложениях 1А и 1С, иные, чем перечисленные в пунктах 2 и 6, такого характера, который не изменяет прав и обязательств членов, вступают в силу для всех членов после принятия их двумя третями членов.

6. За исключением случаев, предусмотренных в пункте 2 выше, поправки к частям I, II и III ГАТС и к соответствующим приложениям, вступают в силу для членов, которые приняли их, после принятия двумя третями членов, а впоследствии вступают в силу для каждого члена по мере их принятия им. Конференция министров может решить большинством в три четверти членов, что любая поправка, вступившая в силу на основании предыдущего положения, имеет такой характер, что любой член, не принявший ее в срок, установленный Конференцией министров по каждой такой поправке, может решить либо выйти из ВТО, либо остаться ее членом с согласия Конференции министров. Изменения к частям IV, V или VI ГАТС и к соответствующим приложениям вступают в силу для всех членов после их принятия двумя третями членов.

7. Несмотря на другие положения настоящей статьи, поправки к Соглашению по ТРИПС, отвечающие требованиям пункта 2 статьи 71 этого Соглашения, могут приниматься Конференцией министров без дальнейшей формальной процедуры принятия.

8. Любой член, принимающий поправку к настоящему Соглашению или к Многостороннему торговому соглашению, содержащемуся в Приложении 1,

депонирует документ о принятии у Генерального директора ВТО в сроки принятия, установленные Конференцией министров.

9. Любой член ВТО может внести предложение о поправке к Многосторонним торговым соглашениям, содержащимся в Приложениях 2 и 3, путем представления такого предложения Конференции министров. Решение об утверждении изменений в Многостороннем торговом соглашении, содержащемся в Приложении 2, принимается консенсусом, и эти изменения вступают в силу для всех членов после утверждения Конференцией министров. Решение об утверждении изменений к Многостороннему торговому соглашению, содержащемуся в Приложении 3, вступает в силу для всех членов после его утверждения Конференцией министров.

10. Конференция министров по просьбе членов-участников какого-либо торгового соглашения может только путем консенсуса решить вопрос о включении такого соглашения в Приложение 4. Конференция министров, по просьбе членов-участников Соглашения с ограниченным кругом участников, может принять решение об исключении этого Соглашения из Приложения 4.

10. Поправки к Соглашению с ограниченным кругом участников регулируются положениями такого Соглашения.

Статья XI. Члены-учредители

1. Договаривающиеся стороны ГАТТ 1947 г. на дату вступления в силу настоящего Соглашения и Европейские Сообщества, принявшие настоящее Соглашение и Многосторонние торговые соглашения, списки уступок и обязательств которых приложены к ГАТТ 1994 г., и списки специфических обязательств которых приложены к ГАТС, становятся членами-учредителями ВТО.

2. От наименее развитых стран, признанных таковыми Организацией Объединенных Наций, требуется только принятие обязательств и уступок, совместимых с их индивидуальным развитием, финансовыми и торговыми потребностями или их административными и институциональными возможностями.

Статья XII. Присоединение

1. Любое государство или отдельная таможенная территория, обладающая полной автономией в ведении своих внешних торговых отношений и в других вопросах, предусмотренных в настоящем Соглашении и многосторонних торговых соглашениях, могут присоединиться к настоящему Соглашению на условиях, согласованных между ними и ВТО. Такое присоединение относится к настоящему Соглашению и приложенным к нему Многосторонним торговым соглашениям.

2. Решения о присоединении принимаются Конференцией министров. Конференция министров утверждает соглашение об условиях присоединения большинством в две трети членов ВТО.

3. Присоединение к Соглашению с ограниченным кругом участников регулируется положениями такого Соглашения.

Статья XIII. Неприменение Многосторонних торговых соглашений между отдельными членами

1. Настоящее Соглашение и Многосторонние торговые соглашения, содержащиеся в Приложениях 1 и 2, не применяются между любым членом и ка-

ким-либо другим членом, если любой из них на момент вступления одного из них в ВТО не согласен на такое применение.

2. Пункт 1 используется между членами-учредителями ВТО, которые являлись договаривающимися сторонами ГАТТ 1947 г., только в том случае, если ранее в отношениях между ними применялась статья XXXV этого Соглашения, и она имела силу для указанных договаривающихся сторон на момент вступления в силу для них настоящего Соглашения.

3. Пункт 1 применяется между двумя членами, один из которых присоединился на основании статьи XII, только в том случае, если член, не согласный на применение, уведомил об этом Конференцию министров до утверждения ею соглашения об условиях присоединения.

4. Конференция министров по просьбе любого члена может рассматривать действие этой статьи в конкретных случаях и делать соответствующие рекомендации.

5. Неприменение Соглашения с ограниченным кругом участников между его сторонами регулируется положениями такого Соглашения.

Статья XIV. *Принятие, вступление в силу и депозитарий*

1. Настоящее Соглашение открыто для принятия путем подписания или другим способом для договаривающихся сторон ГАТТ 1947 г. и Европейских Сообществ, которые имеют право стать членами-учредителями ВТО в соответствии со статьей XI настоящего Соглашения. Указанная процедура применяется к настоящему Соглашению и приложенным к нему Многосторонним торговым соглашениям. Настоящее Соглашение и приложенные к нему Многосторонние торговые соглашения вступают в силу с даты, определенной министрами в соответствии с пунктом 3 Заключительного Акта, содержащего результаты Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров, и остаются открытыми для присоединения в течение двух лет после этой даты, если министры не решат иначе. Принятие настоящего Соглашения после его вступления в силу становится действительным на 30-й день с даты такого принятия.

2. Член, принявший настоящее Соглашение после его вступления в силу, выполняет уступки и обязательства по Многосторонним торговым соглашениям, которые должны выполняться с момента вступления в силу настоящего Соглашения, как если бы он принял настоящее Соглашение с даты его вступления в силу.

3. До вступления в силу настоящего Соглашения, депозитарием текстов настоящего Соглашения и Многосторонних торговых соглашений является Генеральный директор ДОГОВАРИВАЮЩИХСЯ СТОРОН ГАТТ 1947 г. Генеральный директор незамедлительно предоставит заверенную копию настоящего Соглашения и Многосторонних торговых соглашений, а также уведомление об их принятии каждому правительству и Европейским Сообществам, после принятия ими настоящего Соглашения. Депозитарием настоящего Соглашения, Многосторонних торговых соглашений и любых поправок к ним после вступления в силу настоящего Соглашения является Генеральный директор ВТО.

4. Принятие и вступление в силу Соглашения с ограниченным кругом участников регулируются положениями такого Соглашения. Депозитарием таких

Соглашений является Генеральный директор ДОГОВАРИВАЮЩИХСЯ СТОРОН ГАТТ 1947 г. После вступления в силу настоящего Соглашения, депозитарием таких Соглашений становится Генеральный директор ВТО.

Статья XV. Выход

1. Любой член может выйти из настоящего Соглашения. Такой выход распространяется как на настоящее Соглашение, так и на Многосторонние торговые соглашения и вступает в силу после истечения шести месяцев с даты получения Генеральным директором ВТО письменного уведомления о выходе.

2. Выход из Соглашения с ограниченным кругом участников регулируется положениями такого Соглашения.

Статья XVI. Различные положения

1. Если иное не предусмотрено настоящим Соглашением и Многосторонними торговыми соглашениями, ВТО руководствуется решениями, процедурами и обычной практикой, которым следовали ДОГОВАРИВАЮЩИЕСЯ СТОРОНЫ ГАТТ 1947 г. и органы, созданные в рамках ГАТТ 1947 г.

2. Секретариат ГАТТ 1947 г., насколько это возможно, становится Секретариатом ВТО, а Генеральный директор ДОГОВАРИВАЮЩИХСЯ СТОРОН ГАТТ 1947 г. до назначения Конференцией министров Генерального Директора в соответствии с пунктом 2 статьи VI настоящего Соглашения выполняет обязанности Генерального директора ВТО.

3. В случае коллизии между положением настоящего Соглашения и положением любого из Многосторонних торговых соглашений, в отношении указанной коллизии имеет преимущественную силу положение настоящего Соглашения.

4. Каждый член обеспечит соответствие своих законов, нормативных актов и административных решений своим обязательствам, вытекающим из прилагаемых Соглашений.

5. Оговорки в отношении любого положения настоящего Соглашения не допускаются. Оговорки в отношении любого из положений Многосторонних торговых соглашений могут делаться только в пределах, предусмотренных в этих Соглашениях. Оговорки в отношении положения Соглашения с ограниченным кругом участников регулируются положениями такого Соглашения.

6. Настоящее Соглашение регистрируется в соответствии с положениями Статьи 102 Устава Организации Объединенных Наций.

СОВЕРШЕНО в Марракеше в пятнадцатый день апреля одна тысяча девятьсот девяносто четвертого года в одном экземпляре на английском, французском и испанском языках, причем каждый текст имеет силу оригинала.

Пояснительные замечания

Термины "страна" или "страны", используемые в настоящем Соглашении и в Многосторонних торговых соглашениях, означают также любую отдельную таможенную территорию, которая является членом ВТО. В случае отдельной таможенной территории, которая является членом ВТО, использование в настоящем Соглашении и Многосторонних торговых соглашениях термина "национальный" означает имеющее отношение к такой таможенной территории, если не определено иначе.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
Раздел I. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНКА, ТЕОРИИ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ ЕГО РАЗВИТИЯ	5
Глава 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА И ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ РАЗВИТИЯ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ	5
1.1. Понятие, классификация и условия возникновения товарных рынков	5
1.2. Основные элементы функционирования товарного рынка	11
1.3. Основные факторы развития товарных рынков	17
Глава 2. ОСНОВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ РАЗВИТИЯ	20
2.1. Предмет и метод экономической теории	20
2.2. Основные методы определения экономических моделей развития товарных рынков.....	23
2.3. Основные направления экономических школ и теорий развития рынков	26
Глава 3. ОСНОВНЫЕ МОДЕЛИ, ТЕНДЕНЦИИ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ РАЗВИТИЯ РЫНКА	33
3.1. Основные модели развития рыночной экономики	33
3.2. Тенденции развития товарных рынков и теории циклов	35
3.3. Экономические циклы развития рынка и основные его фазы.....	37
Глава 4. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА МИРОВЫХ ТОВАРНЫХ РЫНКАХ	40
4.1. Основные ценообразующие факторы и особенности ценообразования на мировых товарных рынках	40
4.2. Основные виды и характеристики мировых цен	43
4.3. Контрактные цены и особенности их формирования.....	48
Глава 5. КОНКУРЕНЦИЯ НА МИРОВЫХ ТОВАРНЫХ РЫНКАХ	51
5.1. Основные формы и методы конкуренции	51
5.2. Конкурентные преимущества и факторы их развития.....	56
5.3. Условия достижения конкурентоспособности	61
Глава 6. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ ОТДЕЛЬНЫХ СТРАН	64
6.1. Развитие товарных рынков новых индустриальных стран.....	64
6.2. Особенности развития товарных рынков развивающихся стран	66
6.3. Новый международный экономический порядок (НМЭП).....	72
Раздел II. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ И ИНТЕГРАЦИЯ	78
Глава 7. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИХ РАЗВИТИЯ	78
7.1. Сущность и основные формы экономических отношений.....	78
7.2. Основные принципы формирования и особенности развития международных экономических отношений.....	81

7.3. Основные показатели, характеризующие развитие внешнеэкономических отношений.....	84
7.4. Регулирование экономических отношений на мировых товарных рынках.....	86
Глава 8. ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ И ИХ ОСОБЕННОСТИ	91
8.1. Основные формы торгово-экономических соглашений на мировом рынке	91
8.2. Международные договора и их особенности.....	94
8.3. Внешнеторговый контракт и его особенности	97
Глава 9. ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ.....	101
9.1. Кредитно-денежная система и ее структура.....	101
9.2. Государственный бюджет и налоговая политика	106
9.3. Инфляция и антиинфляционная политика	110
Глава 10. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ НА МИРОВЫХ ТОВАРНЫХ РЫНКАХ.....	114
10.1. Предпосылки развития глобализации	114
10.2. Особенности развития глобализации и либерализации на современном этапе	116
10.3. Инновационная деятельность и ее роль в развитии глобализации	120
Глава 11. МЕЖДУНАРОДНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ И ОСОБЕННОСТИ ЕЕ РАЗВИТИЯ	123
11.1. Интеграционные процессы и основные принципы их развития	123
11.2. Основные этапы развития международной интеграции.....	127
11.3. Экономическая интеграция в создание таможенных союзов	130
Глава 12. РЕГИОНАЛЬНЫЕ МЕЖГОСУДАРСТВЕННЫЕ ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ НА МИРОВЫХ ТОВАРНЫХ РЫНКАХ.....	133
12.1. Интеграционные объединения стран Европы.....	133
12.2. Интеграционные объединения стран Азии	137
12.3. Межгосударственные интеграционные объединения стран Африки и Арабского Востока	142
12.4. Межгосударственные интеграционные объединения стран Северной и Латинской Америки	148
Глава 13. ОБЩИЙ РЫНОК СТРАН ЕВРОСОЮЗА И ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ.....	155
13.1. Основные принципы формирования и функционирования рынка стран Евросоюза	155
13.2. Антимонопольная и торгово-экономическая политика	161
13.3. Сельскохозяйственная политика и развитие аграрного рынка.....	163
13.4. Энергетическая политика и развитие рынка энергоресурсов.....	166
13.5. Направления развития рынка транспортных услуг.....	169
Раздел III. ТОВАРНЫЕ РЫНКИ ОСНОВНЫХ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ И ВЕДУЩИХ СТРАН МИРА	173
Глава 14. РЫНОК ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА.....	173
14.1. Тенденции развития рынка топливно-энергетического комплекса.....	173
14.2. Рынок нефтяной промышленности.....	174
14.3. Рынок газовой промышленности	181
14.4. Рынок угольной промышленности.....	184

Глава 15. РЫНОК МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ.....	187
15.1. Динамика развитие рынка металлургической отрасли.....	187
15.2. Государственное регулирование металлургического сектора.....	188
15.3. Тенденции развития металлургического комплекса России.....	191
15.4. Развитие рынка благородных металлов.....	197
Глава 16. РЫНОК МАШИНОСТРОЕНИЯ И ВОЕННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА.....	200
16.1. Общая характеристика и тенденции развития машиностроения.....	200
16.2. Развитие машиностроительной отрасли в России.....	205
16.3. Основные этапы и тенденции развития военно-промышленного комплекса.....	206
Глава 17. РЫНОК АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА.....	212
17.1. Проблемы продовольственного обеспечения и продовольственной безопасности.....	212
17.2. Основные тенденции развития сельского хозяйства.....	216
17.3. Структура и тенденции развития основных видов продовольственных товаров.....	219
17.4. Сельское хозяйство России.....	223
Глава 18. РЫНОК ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСА.....	226
18.1. Тенденции развития транспортного сектора.....	226
18.2. Основные виды транспортных систем и их развитие.....	231
18.3. Перспективы развития транспортной системы в мире и в России.....	240
Глава 19. ТОВАРНЫЕ РЫНКИ США.....	244
19.1. Общая характеристика и особенности развития рынка США.....	244
19.2. Отраслевая структура товарных рынков США.....	249
19.3. Внешнеэкономические связи и внешнеэкономическая деятельность.....	255
19.4. Государственная политика развития и регулирования товарных потоков.....	258
Глава 20. ТОВАРНЫЕ РЫНКИ ГЕРМАНИИ.....	264
20.1. Общая характеристика и особенности развития товарных рынков.....	264
20.2. Отраслевая структура рынка Германии.....	267
20.3. Внешнеэкономическая деятельность Германии.....	270
Глава 21. ТОВАРНЫЕ РЫНКИ ФРАНЦИИ И ВЕЛИКОБРИТАНИИ.....	274
21.1. Общая характеристика рынка и тенденции развития товарных рынков Франции.....	274
21.2. Внешнеэкономическая политика Франции.....	277
21.3. Общая характеристика товарных рынков Великобритании.....	279
21.4. Основные положения государственной финансовой политики Великобритании.....	282
Глава 22. ТОВАРНЫЕ РЫНКИ ЯПОНИИ.....	285
22.1. Общая характеристика и особенности развития товарных рынков.....	285
22.2. Место Японии на мировых товарных рынках.....	291
22.3. Внешнеэкономическая политика Японии.....	294
Глава 23. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ КИТАЯ.....	300
23.1. Особенности экономических реформ в Китае.....	300
23.2. Основные факторы развития товарных рынков.....	302
23.3. Реформирование основных отраслей экономики и государственное их регулирование.....	305

Заключение	310
Список литературы	318
Приложение	322