УНИВЕРСИТЕТ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И ДИПЛОМАТИИ

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА
(СОВРЕМЕННЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ)

ТАШКЕНТ- 2006.

Под общей редакцией

доктора экономических наук, профессора ***Р. С. Касымова***

Автор: **Махмудов Эркин Рахимович,**
кандидат экономических наук, доцент УМЭД

Рецензенты:
Б. Ходжаев, доктор экономических наук, профессор
О. Ахмедов, кандидат экономических наук, доцент

Мировая экономика – это сложная, динамичная система, которая включает в себя совокупность национальных хозяйств, входящих в различные экономические системы. В настоящем учебнике показаны сущность, основные этапы и тенденции развития мировой экономики, а также отдельных составляющих ее подсистем. Специальное внимание уделено анализу особенностей развития различных национальных моделей рыночной экономики, модернизации и интеграции в мировое хозяйство стран “третьего мира” и социально-экономической трансформации государств с переходной экономикой.

Предназначено для студентов бакалавриата по направлению 5 341 100 «Мировая экономика и международные экономические отношения», а также всех тех, кто интересуется вопросами мировой экономики и международных отношений. Может быть использовано в качестве учебника по дисциплинам “Мировая экономика” и “Современные экономические системы”.

Университет мировой экономики и дипломатии, 2006

ОТ АВТОРА

С провозглашением независимости и принятием курса на построение общества с развитыми рыночными отношениями, превращением Узбекистана в самостоятельный субъект международных экономических отношений возрос познавательный и практический интерес к теории и практике рыночной экономики, международных отношений, внешнеэкономической деятельности, различным моделям общественного развития и т.д. В учебных планах вузов появились дисциплины, которые прежде практически не изучались.Это, в частности, курсы “Мировая экономика: современные экономические системы” - одна из профилирующих дисциплин для направлений образования, “Мировая экономика и международные экономические отношения”, “Регионоведение”, а также способствующие более глубокому пониманию дисциплин специализации “Мировая экономика и геополитика”, “История зарубежных стран”, “История и теория международных отношений” и др.

Мировая экономика – это совокупность национальных хозяйств, входящих в различные экономические системы и значительно отличающихся друг от друга своими размерами, видами хозяйственной деятельности, методами ее организации, средним уровнем жизни людей, а также степенью их зависимости от других государств.

В современной научной и специальной литературе нет единого толкования понятий «мировая экономика» и «мировое хозяйство». Зачастую они используются как синонимы, что вносит дополнительную путаницу в понимание их сущности. Весьма широкая интерпретация этих понятий - от экономики и географии зарубежных стран до международных экономических отношений - влечет достаточно произвольное их толкование.

В большинстве существующих ныне подходов к определению понятия «мировая экономика» авторы делают упор на его целостность, которая, в свою очередь, предполагает взаимодействие всех составных частей системы. И в этой связи отмечается в качестве непременного условия наличие между-

народных экономических отношений между различными национальными экономиками. Отсюда и смешение понятий мировой экономики и мирового хозяйства. На наш взгляд подобное толкование более соответствует понятию "мировое хозяйство", наиболее распространенным пониманием которого является: совокупность национальных хозяйств, связанных друг с другом системой международного разделения труда, разнообразных экономических связей.

Как известно, основой формирования мирового хозяйства послужил мировой рынок, начало образования которого относится к XV веку. А что же в таком случае имело место до XV века? Как называлась совокупность тех многочисленных и разнообразных племенных, национальных хозяйств, экономических, политических и государственных образований, их взаимосвязей, которые существовали до начала формирования мирового рынка? В соответствии с указанным толкованием мы не можем отнести экономические отношения этого периода к мировому хозяйству. И нужно ли исключать эти взаимосвязи из процесса развития мировой экономики только из-за того, что в те давние времена не были или почти не были развиты международные экономические отношения?

Знакомство с обширной зарубежной литературой, посвященной различным аспектам развития мировой экономики, консультации с ведущими специалистами в данной отрасли знаний позволяют прийти к заключению, что ныне это понятие включает в себя широкий круг вопросов, выходящих за рамки преимущественно экономического характера.

Мировая экономика, в отличие от мирового хозяйства, не оперирует вопросами структуры и темпов развития национального хозяйства отдельных стран и их взаимоотношений. Она представляет собой упомянутую выше совокупность национальных хозяйств, объединенных в различные экономические системы, различающиеся в соответствии с собственными принципами решения основных экономических вопросов: «Что производить?», «Как про-

изводить?», «Как осуществлять обмен и потребление созданных материальных и духовных благ?».

Мировая экономика является исторической и политико-экономической категорией. Это обусловлено тем, что каждому конкретному историческому этапу ее развития соответствуют определенные масштабы производства, характер производственных отношений, интернационализация хозяйственной жизни и социально-экономическая структура.

Предметом изучения дисциплины “Мировая экономика: мировые экономические системы” являются этапы и тенденции развития основных подсистем современной мировой экономики (развитые страны рыночной экономики, развивающиеся страны, страны с переходной экономикой) и их особенности в решении ключевых экономических вопросов.

Учебное пособие состоит из вводной части и трех разделов, составленных с учетом особенностей современного этапа развития экономики Узбекистана и ее интеграции в мировое рыночное хозяйство.

После провозглашения независимости в 1991 г. наша страна взяла курс на строительство рыночной экономики и интеграцию в мировое хозяйство в качестве его равноправного члена. Первый раздел учебника посвящен рассмотрению основных типов рыночной экономики, основным этапам и тенденциям ее развития.

Особенности нашей истории, социальной и экономической структуры общества к моменту провозглашения независимости позволяют отнести страну к развивающимся государствам. В этой связи познавательный, теоретический и практический интерес представляют такие вопросы, как интеграция этой группы стран в мировое хозяйство, эффективность проводимых ими экономических реформ и др.

В течение последних полутора десятилетий в систему мировой экономики вошли бывшие социалистические страны, или, как их принято называть в экономической литературе, страны с переходной экономикой. Их объединяют не только история, но также успехи и неудачи переходного периода к

рыночной экономике. Специальный раздел данного учебного пособия посвящен истории становления, развития и кризиса административно-командной экономики, анализу проблем перехода к рыночной экономике.

В ряде источников в качестве четвертой подсистемы мировой экономики рассматриваются и социалистические страны - Китай, Северная Корея, Вьетнам и Куба. Однако, учитывая в большей или меньшей степени рыночную направленность экономического развития этих стран, мы рассматриваем их в рамках третьего раздела настоящего учебного пособия.

При подготовке учебного пособия были использованы как опубликованные прежде работы самого автора (в частности, учебник «Жахон иктисодиети», изданный в 2001 г. в соавторстве с проф. Р. Шодиевым), так и научные труды и учебно-методические разработки зарубежных авторов.

В частности, при написании разделов, посвященных анализу различных типов стран рыночной экономики и их особенностям, а также государствам с переходной экономикой, широко использованы такие фундаментальные разработки ученых США, как: “A New View of Comparative Economic Systems” (David Kennett, USA; 2001); «Economic Development» (Michael P. Todaro, USA, 2000); ”Economic Systems and Human Welfare. A Global Survey” (Heinz Kohler, USA, 1997); “The Economics of Developing Countries “(E. Wayne Nafziger, USA, 1990) и др.

В подготовке материалов из зарубежных источников приняли активное участие студенты и магистранты УМЭД под руководством заведующей кафедрой английского языка факультета МЭО к.ф.н Г.Ирмухамедовой.

ВВОДНАЯ ЧАСТЬ

Тема 1. СУЩНОСТЬ, ОСНОВНЫЕ ТИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ И ИХ ОСОБЕННОСТИ

В последние годы возрос интерес к сопоставительному изучению различных типов экономик. Основной причиной тому послужил распад в конце 80-х годов советской административно-командной экономической системы, в течение многих лет служившей в качестве диаметрально противоположной альтернативы множеству капиталистических экономик на Западе. Реформы привели к развалу Советского Союза; советская экономическая система претерпела крупномасштабные изменения под влиянием внутренних процессов и внешних факторов. В Китае экономическая реструктуризация и либерализация, хотя и практически без политической «подоплеки», как было в России, преобразовали экономику в одну из наиболее динамично растущих в мире.

В войне конкурирующих экономических идеологий, которая велась на протяжении большей части XX века, победителем вышел рыночный капитализм. Более того, в то время, как страны с централизованно планируемой экономикой вынуждены были приступить к реформированию своего народного хозяйства, начали возникать новые варианты капиталистической модели, в качестве альтернативы западной. Особенно это проявилось в Восточной Азии, где, в частности, Япония довольно давно присоединилась к кругу «развитых стран». Успехи страны в сфере экономического роста и мировой торговли привели к возникновению значительного интереса к институтам, экономической культуре и политике Японии, экономика которой в значительной степени отличается от капиталистических экономик Европы и Северной Америки.

Интерес стран Тихоокеанского бассейна к капиталистической модели усилился с возникновением новых «азиатских тигров». Государства, которые еще десятилетие назад рассматривались как «развивающиеся», сделали скачок в своем индустриальном развитии. Экономики Южной Кореи, Тайваня, Сингапура и Таиланда - вплоть до недавнего финансового кризиса в Азии - являли собой пример стремительного и устойчивого роста и для западных государств. Соответственно возрос интерес к изучению особенностей их экономической организации, что, в свою очередь, способствовало дальнейшему пониманию функционирования альтернативных систем.

Даже в самом центре Западной Европы произошли значительные изменения. Швеция на протяжении всего послевоенного периода являла собой наилучший пример концепции социальной демократии и государства всеобщего благосостояния. Тем не менее, столкнувшись с ухудшающимися условиями торговли, шведская система претерпела значительные изменения, перемещаясь от крайности уравнительной социальной демократии к более либеральному капитализму. В то же время трансформация первоначального Общего Европейского Рынка с шестью членами в Европейский Союз с двадцатью пятью странами стала величайшим событием. Слияние различных экономик Западной Европы, которые до недавнего времени имели совершенно несопоставимые институты и традиции, само по себе является смелым шагом. Замена национальных валют стран-членов Европейского Союза на евро и необходимые ограничения национальной фискальной и денежной свобод потребуют значительных институциональных преобразований. Более того, расширение Европейского Союза за счет включения стран с переходной экономикой, которые немногим более десяти лет назад имели полностью централизованное планирование, - это серьезное испытание. Сильное стремление Европейского Союза к расширению своего влияния в мире является результатом активной роли государства, традиционной для континентальных стран-членов. Это усиливает контраст между американской (или англосаксонской) концепцией взаимоотношений правительства и бизнеса и европей-

ской концепцией, иногда называемой «рейнской моделью». Многообразие и динамизм различных моделей экономического развития вызывают большой теоретический и практический интерес к особенностям их организации и функционирования.

ПОНЯТИЕ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ

В каждом обществе, независимо от его структуры, уровня развития, благосостояния населения, должны приниматься определенные экономические решения. Наиболее важные из них могут быть сведены к следующим трем типам:

Прежде всего, необходимо решить, ***какие*** товары и услуги должны быть произведены и в каком количестве. Это так называемое *производственное решение* - очень важный и ответственный этап, так как предполагает принятие наиболее оптимального варианта в огромном море возможных решений.

Далее, должно быть принято решение относительно того, ***как*** эти товары будут произведены: какое сочетание факторов производства (труда, земли и капитала) будет использовано и при помощи каких организаций это будет достигнуто. Это - решение относительно *выбора методов*.

И, наконец, следует определить, ***кто*** получит пользу от данного производства, - *распределительное решение*.

Согласно теории принятия решений механизмы, которые делают возможным принятие и осуществление хозяйственных действий в процессе производства, потребления и распределения товаров, называются экономической системой.[1]

В экономической системе выделяются три подсистемы:

- принятия решений;
- информационная;

[1] См.: E. Neuberger, W Duffy. Comparative Economic Systems: A Decision-Making Approach. Boston, 1976.)

- мотивационная.

Первая представляет собой совокупность институционально-правовых правил распределения полномочий в области принятия решений среди членов общества. Особую роль здесь играют виды собственности, которые определяют характер отношений между субъектами. В зависимости от конкретных форм собственности они могут быть как отношениями подчинения, так и отношениями экономического стимулирования и авторитета.

Информационная подсистема включает совокупность механизмов и каналов сбора, хранения, передачи и обратного контроля актуальной информации. Главная ее функция состоит в согласовании и координации экономических решений. Среди координационных механизмов выделяют *вертикальный* (иерархический), который характеризуется как механизм планирования, и *горизонтальный*, то есть рыночный.

Мотивационная охватывает стимулирующие механизмы и правила, обеспечивающие практическую реализацию хозяйственных решений. Она включает такие формы, как принуждение, материальное стимулирование, лояльность, общественное самосознание и традиции.

Экономическая система рассматривается, таким образом, как структура, образующая рамки, в которых протекают экономические процессы. В ее пределах процессы производства, распределения и потребления выступают как части реальной хозяйственной системы. Особое значение придается понятию социально-экономической среды. К ней относятся люди с их способностями, умениями и потребностями, а также природные и материальные народнохозяйственные ресурсы, технологические знания, политическая и культурная системы, мировая экономика.

Экономическая система каждой страны имеет очень сложную конструкцию. Она включает *законы* (например, о правах собственности*), постановления, предписания, налоги, субсидии и т.п.*, т.е. все то, посредством чего государство оказывает влияние на решение основных экономических вопросов: что производить, как производить и как распределять.

Экономическая система также включает *фирмы*, разные по величине, формам собственности, созданные местным капиталом или находящиеся под контролем зарубежных владельцев.

Неотъемлемой ее частью выступают и потребители - как богатые, так и бедные.

Важнейшей составляющей экономической системы является ее *социальное устройство*, оказывающее решающее влияние на использование ресурсов. Главные характерные черты любой социальной организации общества (государства) определяются ее отношением к собственности, контролю и целям. Чтобы наглядно проиллюстрировать сказанное, рассмотрим такой фактор производства, как земля.

Ее собственниками могут быть государство, частные лица, несколько крупных землевладельцев и т.д. Контроль над текущим использованием земли может осуществляться ее собственниками или быть возложен на нанятых для этого фермеров. В свою очередь, цели тех, кто осуществляет контроль над использованием земли, могут также различаться, и весьма значительно. Например, кто-то заинтересован в производстве высокого урожая для того, чтобы «делать» деньги, в то время как другие производят продукцию для собственного потребления, и т.д.

Таким образом, экономическая система – это исторически возникшая или установленная, действующая в стране совокупность принципов, правил, законодательно закрепленных норм, определяющих форму и содержание основных экономических отношений, возникающих в процессе производства, распределения, обмена и потребление экономического продукта.

Характеристики экономических систем могут быть самыми разнообразными. В целом их можно подразделить по трем основным типам: традиционная, командная и рыночная.

Традиционная экономика

Традиционная экономическая система отличается незначительными из года в год переменами в приемах производства тех или иных товаров. Столь же консервативной является и его техническая оснащенность. В целом производство распределяется между членами общины согласно давно установленным традициям. Ответы на экономические вопросы - что производить, как производить и как распределять результаты коллективного труда также базируются на традициях. Наглядным примером традиционной экономики являются кустарная мастерская, патриархальная сельская община и т.д.

Командная экономика

Здесь проблемы распределения ресурсов решаются центральным руководством, которое принимает все необходимые решения по всем трем экономическим вопросам. Такая экономика характеризуется централизацией принятия решений, и она нуждается в централизованном планировании. Вот почему она определяется как командная экономика с централизованным планированием.

Рыночная экономика

При этом типе экономики решение о размещении ресурсов принимается без центральных директив, но как результат многочисленных независимых решений, принятых индивидуальными производителями и потребителями. При рыночной экономике решения, относящиеся к базовым экономическим проблемам, децентрализованы. Главным координатором выступают определяемые рынком цены. Вот почему свободная рыночная система часто именуется ценовой системой (price system).

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ ОБЩЕСТВА

Страны мира, конечно же, не обладают одинаковыми наборами институтов, характеризующих современную экономику. Различия в истории, культуре, идеологии и приоритетах привели к возникновению разных институциональных форм, а также к различиям во взаимодействиях данных институтов.

Домашние хозяйства

Наиболее существенными компонентами практически любой экономической системы являются домашние хозяйства. С одной стороны, они выступают в качестве основного поставщика трудовых ресурсов, а с другой - конечного потребителя основной доли товаров и услуг, произведенных в экономике. В большинстве экономических систем домашние хозяйства также отвечают за поставку капитала и земли производственному сектору. В определенной степени они являются общими практически для всех экономик - развитых, развивающихся и социалистических, хотя размер, состав, структура и обязательства по принятию решений значительно различаются, даже среди индустриальных стран.

Государственное управление экономикой

Общей чертой всех экономик, за исключением наиболее примитивных выступает наличие определенной формы государственного управления. В современной индустриально развитой экономике оно является сложным, и его полномочия простираются довольно далеко. Все государства принимают определенное участие в установлении и защите экономических и индивидуальных прав, регулировании бизнеса и промышленности, предоставлении товаров и услуг и перераспределении доходов. Так как государственное управление с помощью законодательных и исполнительных органов может создавать и изменять правила, по которым работает экономика, то даже в довольно либеральных обществах оно занимает место одного из главных институтов, отвечающих на фундаментальные экономические вопросы - *что,*

как и для кого. Ясно, что средства, при помощи которых правительство получает свою власть, и степень контроля, который оно осуществляет над поведением своих граждан и других институтов, составляющих экономику, в каждой стране варьируются в значительной степени.

Также существенно могут изменяться цели или задачи, которые государства избирают для осуществления. Например, могут быть такие достаточно абстрактные цели, как «ускоренный темп роста производства», «более равномерное распределение дохода», «увеличение ожидаемой продолжительности жизни» и т.д. Изменения данных целей или стратегий их достижения могут принимать две формы: всеохватывающей реформы самой системы (как в Восточной Европе и бывшем Советском Союзе), либо реализации различных политик в существующей системе. Граница между системной реформой и радикальной политической инициативой – это, несомненно, переходная зона. Например, многие страны вступили на путь масштабной приватизации путем продажи значительной части промышленности, находившейся в общественном владении (или национализации), частному сектору. Ясно, что массовая приватизация, осуществленная в России, привела к системным изменениям. Однако продажа определенных государственных корпораций в условиях французской экономики имеет несколько иные последствия. Даже наиболее радикальная «западная» приватизация, проведенная Маргарет Тэтчер в Великобритании в период с 1981 по 1989 гг., в основном рассматривается как изменение в политике в рамках смешанной капиталистической системы, а не как смена системы.

Политику можно определить как действия, которые в рамках существующей системы государство осуществляет для достижения своих целей. Примерами могут служить: установление финансового дефицита в целях стимулирования роста национального дохода, использование доходов и расходов для перераспределения экономического благосостояния от одной группы людей к другой, обязательство государства предоставлять инвестиционные средства промышленности, создание национального здравоохране-

ния и так далее. Этой политике содействует использование таких инструментов, как подоходный налог, денежное предложение, государственные расходы или система тарифов. Изменения этих инструментов обычно называются мерами. Таким образом, государство системы смешанного капитализма может принять решение сократить (мера) подоходный налог (инструмент) для создания фискального дефицита (политика) с целью сокращения безработицы (цель).

В реальном мире все гораздо сложнее, чем в теории, и более глубокий анализ позволяет понять механизм системы. Все правительства состоят из различных министерств и ведомств, каждое - с различной властью и функциями. Государственные органы и ведомства также имеют различные цели. Это происходит из-за того, что они обслуживают различный электорат и оказываются во власти их интересов. Например, одна «рука» правительства может отвечать за промышленный рост, в то время как другая - за окружающую среду, причем каждая из этих целей может в ряде случаев вступать в определенное противоречие с другой. Соответственно интересы этих служб оказываются разнонаправленными, и результат подобного конфликта сам по себе является вопросом политико-экономического взаимодействия.

Предприятия

Третью обширную группу институтов составляют предприятия, производящие товары и услуги. Они могут находиться в частном, кооперативном (небольшой группы, обычно состоящей из рабочих) или общественном владении (общества в целом, через учреждения определенного уровня управления). Даже в рыночной экономике предприятия могут принимать множество институциональных форм, и это воздействует на их характер и работу. Например, они могут быть корпоративными - форма, которая несет в себе важную характеристику ограниченной ответственности и особый налоговый режим. В свою очередь, корпорации в частном владении образуют две группы.

Они могут быть общественными, так как их акции свободно продаются, в основном на фондовой бирже, или находиться в частном владении, где право собственности ограничено небольшой группой отдельных лиц и акции недоступны для покупки или продажи вне этой группы. Другими формами предприятий в рыночной экономике являются партнерства или компании, полностью принадлежащие одному лицу.

Профессиональные союзы

Четвертая важная группа институтов состоит из организаций рабочих, которые оказывают значительное влияние на занятость, техническое оснащение рабочих мест и оплату труда. Объединяя отдельных рабочих и защищая их интересы, профсоюзы могут оказывать важное воздействие на принятие решений в экономической политике, проявляя определенную степень своей монопольной власти на переговорах. Более того, в разных странах объединения приняли различные формы, и это привело к возникновению разнообразных способов политического выражения. Существует четкое различие между союзами компании (которые распространены в Японии) и профессиональными союзами (которые характерны для ряда европейских стран). Для большей части континентальной Европы является нормой то, что рабочий класс играет важную роль в управлении национальным хозяйством. В некоторых странах (например, в Швеции) представители рабочего класса принимают участие в переговорах с национальным профсоюзом по определению заработной платы, в то время как в других (как Франция) профсоюзы имеют официальный статус в установлении целей и приоритетов государственной политики и национального плана.

Неправительственные организации

Среди экономистов и политологов растет признание значения пятой группы институтов, которые играют важную роль в современных экономиках. Это неправительственные организации (ННО), которые привлекли к се-

бе значительное внимание в последние годы. Сектор ННО состоит из организаций, которые не только неправительственные, но также и некоммерческие, что отличает их от фирм в капиталистической экономике. В целом ННО подразделяют на три группы: организации, существующие для предоставления услуг (как United Way в Соединенных Штатах Америки или различные агентства развития и здравоохранения, работающие в развивающихся странах); организации, которые выступают центрами общего интереса (группы по увлечениям и церковные организации) и лоббирующие группы (как ААЛВО)[1]. Они могут осуществлять и такие функции, которые также выполняются государством (в сфере образования, здравоохранения, снижении уровня бедности и так далее). Учитывая стремление сократить объем государственного сектора, которое, как представляется, присуще всем развитым странам с рыночной экономикой, следует ожидать возрастания роли НПО.

Рынки

Последняя группа институтов, которая выступает составной частью почти каждой экономической системы, состоит из рынков, на которых упомянутые выше институты взаимодействуют. В целом, это рынок труда, финансовые рынки, фондовые биржи и товарные рынки. Однако любая рыночная экономика характеризуется разнообразием рынков. В каждой из них они организованы различными способами.

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Указанные выше институты взаимодействуют друг с другом в процессе решения вопросов относительно производства, распределения и выбора способов принятия решений. И, приступая к анализу этих взаимодействий, следует с самого начала обратить внимание на то, что правила, управляющие

[1] Американская ассоциация пенсионеров является влиятельной организацией, лоббирующей от имени старшего поколения в Соединенных Штатах.

любым обществом, носят комплексный характер. Они состоят из официально принятых законов и постановлений и неформальных традиционных установок – т.е. обычаев, привычек и верований, которые влияют на поведение людей. Несмотря на устоявшееся мнение о приоритетной роли законов, во многих вопросах сила обычаев и традиций имеет решающее значение. Более того, обычаи, культура и традиции не только определяют правила, согласно которым институты взаимодействуют, но и формируют характер самих институтов.

ПРАВОВАЯ СИСТЕМА

Все институты в обществе должны работать согласно положениям законов. Законы - это, по определению, правила, созданные законодательными органами власти[1] и полагающиеся на исполнительную власть правительства, которая в большинстве обществ имеет монопольную силу для обеспечения подчинения этим законам. В современной экономике система законов имеет очень широкий диапазон. Законы в числе прочего определяют и множество факторов, которые являются жизненно важными для функционирования экономики. Они включают вопросы заключения контрактов и применения принудительных мер по их выполнению, определения характера собственности и прав на собственность, минимального возраста работающих (в некоторых обществах), минимальной заработной платы, а также обязательства фирм и отдельных лиц по отношению к налоговой системе, меры по охране природы, положения о здравоохранении, информацию, которую фирмы должны предоставлять своим акционерам и потенциальным владельцам, и т.д.

Такие законы помогают определить как характер, так и условия деятельности экономических институтов. Вместе с тем, следует иметь в виду, что законы имеют значение только при их неукоснительном соблюдении. Можно

в значительной степени ошибаться в оценке характера общества или его экономики, если рассматривать законы буквально, в то время как определяющая роль принадлежит их практическому применению.

Правила и инструкции в организациях

Функционирование экономических институтов не определяется всецело лишь государственными законами и их исполнением. Эти институты должны работать в рамках определенной государством правовой структуры, но существуют также утвержденные внутренние подзаконные нормативные акты - правила и инструкции, регламентирующие их деятельность. Это характерно для государственных учреждений, фондовых бирж, корпораций, благотворительных организаций или профсоюзов. Организационные правила разрабатываются и систематизируются функционально и не должны противоречить законам государства.

Процедуры

На уровне менее формальном, чем правила или инструкции, повседневная деятельность всех организаций управляется с помощью процедур, которые имеют меньшую официальную силу, чем законы или правила, и регламентируют внутренний распорядок организации. Следует полагать, что, будучи менее формальными, чем законы и правила, такие процедуры могут быть легко изменены; но в реальности они более стабильны. Примерами могут служить практика трудоустройства, система продвижения, процедура закупки товаров и так далее.

ОБЫЧАИ, КУЛЬТУРА И ТРАДИЦИИ

Фактором, определяющим характер экономических результатов и поведения действующих субъектов в экономической системе, также является

[1] Законы часто создаются по законодательной инициативе, однако во многих обществах они развиваются через прецедент и могут быть утверждены постфактум. Примером может служить

сила обычая. Разные общества имеют различные убеждения и предрассудки, которые могут быть столь же влиятельными по своему воздействию, как и официальные правила или процедуры. Эти обычаи могут влиять на широкий спектр экономических переменных. Например, в некоторых обществах обычай препятствует девочкам получать образование, кроме самого элементарного, - факт, который значительно изменяет предложение труда, производительность и, в свою очередь, доход на душу населения и т.д. Такими факторами часто пренебрегают, но они могут оказать решающее влияние на направление и особенности развития экономики.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ

Экономики различаются не только своими институтами и правилами, управляющими взаимодействием этих институтов, но также и благами, которыми обладают. Каждая экономика обладает определенным запасом капитала и ресурсов, который частично определяется географическим расположением, климатом страны и частично является результатом совокупного влияния действий, предпринятых отдельными лицами, производственными предприятиями и правительствами в прошлом. Такие действия включают большое количество решений, связанных со сбережениями, потреблением и инвестициями, определяющими запас созданного предыдущими поколениями человеческого и физического капитала. Это богатство в целом можно свести к трем большим группам:

ПРИРОДНЫЕ РЕСУРСЫ

Одной из существенных составляющих капитала являются природные ресурсы. Их образуют, в основном, полезные ископаемые (такие, как уголь, нефть, природный газ, руды), которые расположены в недрах, и естественная растительность, как, например, леса. В число природных ресурсов должны быть включены также водные ресурсы и определенные топографические ха-

возникновение свода законов Англии.

рактеристики, которые облегчают коммуникацию (порты, судоходные реки и тому подобное). Кроме того, имеют значение климат и такие природные характеристики, которые могут, к примеру, привлекать туристов.

С природными ресурсами тесно связан запас земли, пригодной для сельскохозяйственного использования. Ее ценность для экономики определяется как щедростью природы, так и активной деятельностью человека, направленной на повышение плодородия почвы.

ПРОИЗВЕДЕННЫЕ РЕСУРСЫ

Запасы произведенных ресурсов страны и накопленный прирост капитала, созданный в предшествующий период, привлекают значительное внимание экономистов. В качестве наиболее очевидных примеров таких ресурсов можно назвать машины, заводы и запасы готовых товаров и незавершенного производства в промышленном капитале. Необходимо также принимать во внимание социальный капитал, представленный дорогами, мостами, дамбами, школами, университетами и т.п.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ

Наиболее важная форма ресурсов на глобальном уровне воплощена в человеческом капитале и выражается в навыках и образовании отдельных лиц. Недавнее исследование Мирового банка выявило, что почти две трети стоимости накопленного богатства в мире сконцентрировано в человеческом капитале, о чем подробнее будет идти речь в другой теме. Значение человеческого капитала наиболее очевидно проявляется в высокоразвитых промышленных странах. Земля и природные ресурсы, например, в Японии значительно уступают по своему экономическому значению человеческому капиталу. Тем не менее, земля здесь стоит на третьем месте в мире по богатству ресурсов на душу населения. То же относится к Германии. Точно так же Сингапур, островное государство с небольшим запасом природных ресурсов (хотя, благодаря его месторасположению, земли острова представляют дос-

таточную ценность), входит в число богатых стран, так как располагает высокообразованным и предприимчивым человеческим капиталом.

УРОВЕНЬ БЛАГОСОСТОЯНИЯ В РАЗНЫХ СТРАНАХ

В недавнем прошлом было предпринято несколько попыток измерить, как распределяются ресурсы, составляющие основу благосостояния страны, и сравнить относительное распределение их среди различных стран. В Проекте Мирового банка по экологически чистому устойчивому развитию была предпринята попытка измерить уровень благосостояния в 192 странах мира. Явное признание того, что богатство страны является сочетанием различных форм капитала - произведенного, естественного и человеческих ресурсов, - привело к новому осмыслению того, что составляет богатство и как оно может быть измерено. Данные, предоставленные Мировым банком, несомненно, являются приблизительными и нуждаются в дальнейших уточнениях.

Человеческие ресурсы в данном анализе были подсчитаны как остаток фактора природных ресурсов и произведенного капитала. Поэтому такое измерение включает не только человеческий капитал, в виде образования, опыта и подготовки, но и экономическую стоимость социальных институтов. В этот остаточный показатель включены также любые культурные факторы, которые могут сделать данное общество более производительным, чем другое. Чрезвычайно важным является то обстоятельство, что измерение человеческого капитала объединено с эффективностью экономической системы. Согласно полученным данным:

1. В среднем почти две трети, или 64 процента, общего богатства воплощено в человеческих ресурсах, состоящих из индивидуального человеческого капитала и социальных институтов.

2. Самая богатая страна по показателю на душу населения - Австралия, которая обладает большим природным богатством, распределенным среди немногочисленного, но высокообразованного населения.

3. Большинство «лучших 25» стран в плане совокупного богатства имеют природные ресурсы, составляющие менее 10 процентов (а в большинстве стран менее 5 процентов) общего богатства. Это еще более наглядно подтверждает предположение о том, что именно накопленный человеческий капитал, а не изначальная наделенность ресурсами, является ключом к процветанию.

4. Неравномерность в распределении богатства на душу населения между странами выражена еще более резко, чем неравномерность дохода на душу населения. Австралия, лидируя в списке стран, располагала богатством примерно в 500 раз большим, чем Эфиопия, расположенная в самом конце этого списка[1].

НЕКОТОРЫЕ ПРИНЦИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Даже первоначальное ознакомление с экономическими системами показывает, что они представляют собой сложное и многоплановое явление. Однако существуют определенные фундаментальные подходы, которые можно использовать для определения различий между системами. Существуют три важных измерения, согласно которым экономические системы отличаются друг от друга: степень личных прав (в особенности в отношении собственности), средства координации экономической деятельности и системы стимулирования, которые влияют на степень ответственности отдельных лиц.

ХАРАКТЕР И СТЕПЕНЬ ЛИЧНЫХ ПРАВ

Все системы управления накладывают определенные ограничения на права отдельных лиц в экономическом плане, хотя сфера и степень этих ограничений значительно различаются. В определении типа и особенностей

[1] В 2002 г. по объему ВВП на душу населения самой богатой страной мира был Люксембург (53,3 тыс. долл. США), беднейшей – Сьера-Леоне (0,5 тыс. долл. США). – World Bank Indicators/ 2004, pp. 16, 33.

функционирования экономической системы имеет большое значение то, в какой степени государство либо активно, либо пассивно позволяет сохранять права отдельному лицу, а также то, насколько эффективно оно защищает и гарантирует эти права от вторжения других лиц (и возможно самого государства).

Владение собственностью и права собственности. Характер общества определяется в основном степенью прав и свобод, предоставляемых им индивидуумам. С точки зрения изучения функционирования экономической системы одним из наиболее важных прав является право владения собственностью. В практическом выражении почти каждое общество, включая и социалистическое, дает гражданам право владения определенной личной собственностью: пищей для потребления, одеждой, мебелью и т.д. С экономической точки зрения наиболее важным вопросом является то, позволено ли индивидуумам (или группе индивидуумов) владеть средствами производства - предприятиями, организациями, инструментами и инвентарем, которые используются для производства товаров и услуг.

Наличие или отсутствие частной собственности на средства производства определяет различие между двумя важными «измами», которые доминировали в сравнительном изучении экономических систем в минувшем веке. Социализм - это система, основанная на государственном владении средствами производства. Капитализм, часто воспринимаемый как синоним свободного предпринимательства, основан на том, что средствами производства владеют индивидуумы или свободно объединенные группы лиц. Однако при более близком рассмотрении *владение* - это не такой простой вопрос, каким он может показаться вначале. То, что обычно называется владением, фактически включает ряд прав собственности. Из них три имеют особое значение. Первое - это право *использовать* товар или ресурс так, как владелец собственности считает нужным. В некоторых дискуссиях, особенно касающихся споров об эффективности приватизации, оно также известно как право контроля. Второе - это право *получать доход* или другую прибыль, создающую-

ся при использовании собственности, также известное как право на поток наличности. Наконец, третье - право *обменивать или продавать* собственность по цене, которую продавец считает подходящей, - право распоряжения. Если всеми этими правами наделяются отдельные лица, то совокупность этих прав составляет «право участвовать в экономической деятельности», поскольку дает право создавать или приобретать предприятия, производить товары и покупать и продавать их.

Однако важно отметить, что даже в обществах, которые считаются обществами свободного предпринимательства, или капиталистическими, эти права нередко ограничиваются. Например, зональные ограничения и природоохранительное законодательство часто ограничивают использование собственности номинальным владельцем. Такое законодательство отнимает часть прав собственности у владельца и дарует их другим. Право индивидуума использовать свою собственность так, как он считает нужным, может быть сбалансировано (ограничено) правами собственности других лиц, которые имеют право на чистый воздух, освещение или незагрязненную воду. Лицензирование препятствует внедрению капитала в некоторые отрасли промышленности, а в отношении других отраслей могут существовать ограничения в виде государственных или частных монополий. Большинство развитых рыночных стран имеют системы налогообложения, которые забирают определенную часть как корпоративного, так и частного дохода, что является нарушением неограниченного права индивидуума на доход от собственности.

В отношении прав распоряжения - многие общества с рыночно ориентированной экономикой в ряде случаев препятствуют владельцам продавать собственность, товары или услуги кому-либо и по ценам, которые те считают целесообразными. Такие ограничения могут быть краткосрочными и довольно ограниченными. В Соединенных Штатах, например, это законы, которые могут быть использованы для контроля цен с целью предотвращения спекуляции после природных катастроф. Однако некоторые виды контроля могут быть более долгосрочными. Например, нормой во многих западных странах

является регулирование арендной платы и режима образования цен частных коммунальных компаний, во избежание их монополизации.

Среди обществ существует целый спектр таких ограничений экономической свободы граждан. Одним, крайним полюсом в этом смысле были страны, вставшие на социалистический путь развития, - экономические права граждан в них были сокращены до минимума. Например, в Советском Союзе, до его распада, практически все средства производства находились в государственном владении. В конце 1980-х г. было подсчитано, что 97% всего объема произведенной в Советском Союзе, а также в Восточной Германии и Чехословакии продукции находилось под контролем государства. Это не было результатом того, что государство выигрывало в конкуренции с частными предприятиями, а следствием отказа гражданам в праве владеть производственными ресурсами и создавать предприятия. Другая крайность - государства невмешательства, например, Гонконг в период протектората Великобритании: правительственные ограничения на предприятия и рабочую силу здесь были минимальными.

Несмотря на то, что при социалистических системах практически всеми правами собственности формально облечено государство, существует *де-факто* комплекс прав собственности индивидуумов, созданных практикой и обычаем. Даже в системах с наиболее централизованным планированием руководство предприятий и политическое руководство имели определенные права собственности на результаты деятельности предприятия. Они обладали определенной степенью контроля (хотя в основном это была прерогатива плановых органов) и правами на поток наличности, поэтому могли снимать «сливки» с дохода предприятий. Так, в Советском Союзе так называемые *аппаратчики,* т.е. сотрудники государственного аппарата управления, имели доступ к товарам и привилегиям в силу своих позиций на предприятиях.

Свобода перемещения и занятости. Права собственности - это существенный аспект экономической системы, но не единственный набор прав, которые играют в ней важную роль. Другой относится к свободе индивидуу-

ма работать и его выбору сферы занятости. Возможность овладеть профессией или создать собственное дело является важным правом, отказ в котором оказывает сильное воздействие на экономическую систему.

Размер государственной собственности. Относительная степень экономической свободы может быть представлена размером государственной собственности в промышленности, сфере услуг и инфраструктуре. Доля ее в разных странах значительно варьируется. Даже в «свободных» рыночных экономиках государство контролирует различные объемы промышленности. В Соединенных Штатах Америки только 1,1% от общей суммы добавленной стоимости, произведенной в государственном секторе за период с 1985 по 1990 г., приходился на общественный производственный сектор, который был представлен лишь транспортной кампанией «Амтрак», почтовой и некоторыми коммунальными службами. В Европе существует более сильная традиция государственного производства. В Великобритании, в это время подвергшейся «реформам Тэтчер», его доля составляла 6,7%. По другую сторону пролива, во Франции, общественный сектор был расширен социалистическим правительством Миттерана, которое в начале 1980-х г. национализировало несколько крупных корпораций, и составил 11,2%. В целом, вероятность наличия большого государственного сектора в развивающихся странах выше, так как в данном случае правительства поддерживают промышленность в стремлении ускорить развитие экономики. В богатой нефтью Венесуэле государственные предприятия производят почти четверть общей продукции, а в Замбии – треть. В экономиках с централизованным планированием эта цифра приближалась к 100%.

Различие между экономиками определяется не только долей государственного производства. Существуют также значительные различия в принадлежности той или иной сферы услуг государственным организациям или частному сектору. В некоторых странах государство является главным поставщиком услуг в области здравоохранения, транспорта и финансов, которые в других относятся к сфере частного предпринимательства.

Наиболее объективный показатель роли государства - это измерение степени государственного вмешательства в экономику. Вместе с тем, приватизация, передача активов от государственного частному сектору часто сопровождаются возрастанием регулирования. Следовательно, страны с высокой степенью частной экономической деятельности могут также находиться и среди наиболее высоко регулируемых.

КОМАНДНАЯ ПРОТИВ РЫНОЧНОЙ

Другим показателем, по которому можно сравнивать структуру экономических систем, является степень зависимости от планирования, с одной стороны, и рынка, с другой, как средства координации экономической деятельности. При планировании государство определяет или, по меньшей мере, старается воздействовать на решения важнейших экономических вопросов *что, как* и *кто*(для кого), о которых говорилось ранее. При рыночной системе, наоборот, это сфера деятельности является функцией отдельных лиц, действующих через институты, которые они образуют. При этом каждый из них преследует свои собственные цели, что ведет к целому спектру различных результатов.

Командное планирование. Планирование может, конечно, значительно варьироваться по своим масштабам и полноте. Одной крайностью является тип экономической организации, созданной в бывшем Советском Союзе, где государство контролировало почти всю экономическую деятельность, и практически все производство осуществлялось предприятиями, находившими под контролем государства. В этой системе поток всех ресурсов, материалов и готовых товаров на производстве определялся детальными планами, разработанными в директивных органах. Кроме того, когда эти планы доводились до конца, они наделялись силой закона, и экономические агенты в производстве должны были следовать установленным процедурам и достигать предписанных целей под угрозой правовых санкций. По очевидным

причинам это принудительное планирование сверху вниз называется командным планированием. Однако существуют более мягкие варианты.

Индикативное планирование. Другая форма планирования осуществлялась и, в меньшей степени, до сих пор практикуется во многих западноевропейских странах (особенно во Франции) и в Японии. В этих странах правительство полагается в основном на добровольную ответственность частного сектора. Свод руководящих указаний формируется в результате обсуждения между представителями государства, промышленности и рабочих. Целью плановых заданий преимущественно является создание общей информационной базы и достижение согласованности относительно общего направления экономики. Роль государства в анализе статистики и прогнозировании важна, и именно оно обеспечивает обсуждение и воплощение в планировании результатов статистических отчетов и прогнозов. В целом такая форма планировании направлена на координирование, объединение и определение «узких мест» в экономике, а также на выработку корректирующих действий. Правительством может быть также создан режим наибольшего благоприятствования отдельным отраслям, однако масштабы прямого вмешательства ограничены (часто до конкретного вмешательства на рынках кредита) и недостаточны для жесткого регламентирования. Так как главной целью такого планирования является определение наиболее вероятного курса развития экономики, данная форма называется индикативным планированием и предназначена для функционирования параллельно с рынком, а не для его замещения.

Выбор и рыночная система. Одна из наиболее важных черт рыночной системы - ограничение на применение силы. Общий результат экономической деятельности государства должен определяться в основном добровольными действиями отдельных лиц, и поэтому отсутствие бюрократических ограничений и последующая максимизация роли выбора служат важнейшими факторами. Однако в достижении оптимального использования ресурсов не всегда можно полагаться на рынок, а аспекты распределения, характерные

для рыночной системы, не всегда и не везде приемлемы. В частности, рынок может привести к такой модели дохода и доступа к основным потребительским товарам, которая может считаться неприемлемой для некоторых обществ. Окончательное распределение дохода на рынке и, как результат, благосостояние общества зависят от начального распределения богатства, позиций и возможностей. Известны также многообразные примеры безуспешного действия рыночной системы, тогда как государственное вмешательство могло бы, вероятно, обеспечить более высокий уровень общественного благосостояния.

Централизация против децентрализации

Классификация экономик возможна также и по такому критерию, как степень централизации принятия решений. В качестве примера можно привести советское планирование, при котором готовился, систематизировался и оформлялся как закон единый план, управляющий использованием всех ресурсов и производством продукции. В качестве альтернативы - чисто рыночные системы, в которых все важные решения принимаются отдельными лицами или частными институтами. Функцией же государства в основном является обеспечение базовых условий и стабильности, при которых рынки могут работать. Между двумя этими полюсами находится континуум децентрализации власти; там, где отдельная экономика полагается на этот континуум, существует благоприятная возможность для получения представления о том, как работает ее система.

Более глубокий анализ особенностей централизованного планирования показывает, что одной из главных проблем в реализации и поддержании системы с централизованным планированием является количество информации, которая должна быть собрана и четко представлена центру. Только тогда, когда плановики хорошо информированы, есть шанс, что ресурсы будут использованы эффективно в соответствии с планом. Эта проблема включает важный вопрос стимулов. Известны подтвержденные документально случаи,

когда для руководящих лиц на периферии выгодно систематически направлять неправильную отчетность центру. Так, руководители завышали потребности в капитале или сырье, чтобы быть уверенными в том, что их вполне достаточно для выполнения плановых производственных заданий.

Стимулы: моральные, материальные и принудительные

Во всех экономических системах, помимо, пожалуй, лишь единоличных хозяйств, мы сталкиваемся с тем, что экономисты называют проблемами заказчика/исполнителя. Как явствует из названия, этот ряд проблем связан с трудностями создания структуры стимулов для того, чтобы кто-либо, назначенный «исполнителем» для работы на «заказчика», действительно преследовал интересы заказчика, а не свои собственные. На простейшем уровне «проблема исполнителя» может быть представлена так: «Как организовать работу таким образом, чтобы нанятый мною работник работал на меня так же хорошо, как работал бы я сам?»

Почему руководство компании должно работать на акционеров, которые являются конечными ее владельцами, вместо соблюдения своих собственных интересов? Почему рабочие или руководство завода должны преследовать цели, сформулированные авторами централизованного экономического планирования, вместо того чтобы работать на увеличение своего собственного богатства?

Существуют три общих способа решения «проблемы исполнителя». Один - это использование морального убеждения действующих субъектов максимизировать результаты работы. В такой схеме руководство или государство (заказчики) ожидают от людей (исполнителей) соответствующего поведения, так как это «правильно», и, вероятно, находят определенный способ морального поощрения тех, кто работает хорошо. Этот вид стимулирования достаточно эффективен в течение краткосрочного периода. Во время кризисов (войны, катастрофы, изменения режимов) люди способны приносить огромные и внешне нерациональные жертвы, так как их убедили посту-

пить так. Такие мотивы как «во имя родины», «во славу Бога» или даже знаменитая фраза Джона Кеннеди: «Спрашивай не о том, что страна может сделать для тебя, а о том, что ты можешь сделать для своей страны», - оказались эффективными только в определенной степени. Коммунистические режимы, особенно на начальном этапе, требовали и часто получали большие жертвы от значительных масс населения, которые работали «для революции» или «для партии». Моральное “уговаривание” может быть эффективным даже в деятельности предприятий и корпораций. Высокая степень отождествления работников со своей компанией часто упоминается как одна из причин экономических успехов Японии. Иногда риторика может быть направлена против других стран. Однако используемые в течение долгого периода моральные стимулы оказываются относительно неэффективными, если они не поддержаны перспективой материального поощрения или вероятностью принуждения.

Материальные стимулы применяются, когда люди регулируют интенсивность своей работы в зависимости от вознаграждения, включая предлагаемые продвижения и поощрения. В целом принято считать, что рыночные экономики полагаются исключительно на материальные стимулы, и отсутствие принуждения признано одной из сильных сторон этой системы. Каждое действующее лицо в рыночной системе вступает в экономический обмен или контакты только добровольно, будь то потребитель или поставщик факторов производства. Работа представляет собой пожертвованный досуг и будет выполняться только в том случае, если материальная компенсация за работу перевешивает потерю отдыха.

Если бы это было всецело так, то данный аспект выбора обуславливал бы то обстоятельство, что при капиталистической системе богатство увеличивается. В реальности же не все капиталистические системы полагаются на рынок, как это можно предположить. Во-первых, как уже отмечалось, изначальная наделенность факторами производства является ключевой в определении дохода, и необходимость выживать выступает как элемент принужде-

ния. «Кнут голода» служит принудительным элементом во многих «рыночных» обществах. Во-вторых, на рабочем месте капитализм часто прибегает к принуждению через часы-табель, сдельную зарплату, надзор и так далее. Это может быть менее жестко в развитых рыночных экономиках; в развивающемся же мире очевидное принуждение на рабочем месте достаточно распространено.

Опыт свидетельствует, что лучшая система стимулирования труда - эклектичная. Более высокая производительность имеет место тогда, когда работники чувствуют себя менее отчужденными от своей работы, организации, которая нанимает их, и продуктов, которые они производят. Это обостренное чувство отождествления связано отчасти с гарантированностью срока пребывания на работе, если выполняются минимальные требования по ее результатам. Трудно отождествлять себя с фирмой, если знаешь, что тебя скоро уволят. Кроме того, полезно давать работникам возможность материального участия в доходах предприятия, - через владение акциями или систему премий, которые поощряют их личную заинтересованность в успехе фирмы. Такой подход сочетает моральные и материальные стимулы, но также имеет принудительный элемент, поскольку сознание подобной же заинтересованности коллег часто является лучшим мотивом для общего надзора.

АНАЛИЗ РАЗЛИЧИЙ МЕЖДУ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

В последние годы четкий контраст между централизованно планируемыми и свободными рыночными экономиками был нарушен переменами, которые произошли в Восточной Европе. Эти события усилили мнение о том, что степень экономической свободы, наблюдаемая в различных странах, должна рассматриваться как континуум, а не полярные крайности. В свою очередь это привело к попыткам проанализировать экономические ограничения, имеющие место в разных системах, и свести многие аспекты этих ограничений к единым показателям.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СВОБОДА

Фондом наследия (США) были подготовлены индексы экономической свободы, которые подсчитываются путем оценки результатов экономической деятельности по каждой из десяти указанных ниже сфер по 5-бальной шкале, где 1 - «свободно», а 5 - «запрещено». К этим десяти сферам относятся:

1. Торговая политика.
2. Политика налогообложения.
3. Государственное потребление произведенной продукции.
4. Денежная политика.
5. Потоки капитала и иностранные инвестиции.
6. Банковская политика.
7. Контроль над зарплатой и ценами.
8. Права собственности.
9. Политика регулирования.
10. Существование черного рынка.

Значимость большинства этих переменных не требует доказательств. Низкие уровни тарифов и налогов, ограниченное государственное потребление, отсутствие контроля над ценами, невысокие ограничения на поступающие иностранные инвестиции и ограниченное регулирование как банковского сектора, так и рынка товаров, в общем, считаются индикаторами высокой степени экономической свободы. Ограничительная денежная политика считается благоприятной, так как рост денежной массы может привести к инфляции, которая действует как скрытый налог. Четко определенные права собственности считаются важнейшими для свободного предпринимательства, а отсутствие черного рынка - это другой индикатор свободы осуществлять рыночную деятельность, поскольку черные рынки процветают тогда, когда социально выгодная деятельность запрещена.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

Весьма схожими с попытками измерить экономическую свободу были усилия, направленные на количественное определение конкурентоспособности различных экономик. По меньшей мере две международные организации ежегодно создают такие индексы: Всемирный экономический форум и Институт развития международного управления в Лозанне.

Директор Гарвардского института по международному развитию и сопредседатель Консультативного совета Доклада о мировой конкурентоспособности Джеффри Сакс описывает эту концепцию следующим образом:

«По методологии Всемирного экономического форума конкурентоспособность означает способность экономических институтов и структуры страны приводить к экономическому росту, принимая во внимание общую структуру мировой экономики. По нашему мнению, экономика обладает международной конкурентоспособностью, если ее институты и политика направлены на поддержку устойчивого и быстрого экономического роста. Нации «конкурируют», в основном, в выборе альтернативных государственных экономических институтов и стратегий для поддержания быстрого роста и повышения жизненного уровня. Некоторые усилия являются успешными, а другие оказываются, в конце концов, на «свалке истории». Конкурентоспособные нации - это те, которые выбрали институты и политику, способствующие долгосрочному росту. Наш индекс конкурентоспособности предназначен для оценки того, какие страны имеют лучшие перспективы экономического роста в течение следующих пяти или десяти лет на основе существующих экономических условий и институтов».

Основой методологии ВЭФ является, таким образом, оценка институтов государства в отношении того, насколько хорошо они пригодны с точки зрения экономики для международной конкуренции и обеспечения устойчивого экономического роста. Таким экономическим показателям, как, например, рост валового национального продукта (ВНП), уделяется меньше внимания, чтобы подчеркнуть более фундаментальные, по мнению авторов, вопросы

институционального характера. Исследования были проведены по следующим критериям:

- открытость экономики международной торговле и финансам;
- роль государственного бюджета и регулирования;
- развитость финансовых рынков;
- качество экономической инфраструктуры;
- качество делового управления;
- степень гибкости рынка труда;
- эффективность судебных и политических институтов.

Использование данных критериев помогает определить экономики, наилучшим образом приспособленные для капиталистического мира.

СТЕПЕНЬ КОРРУМПИРОВАННОСТИ

До недавних пор в экономической литературе не придавалось должного внимания такому важному фактору, как степень коррумпированности, которая может привести к тому, что *реальная* система будет отличаться от *номинально определенной.* Когда коррупция проникает во все поры общества, она может ограничить инвестиции, затруднить экономическое развитие и подорвать политическую законность.

Наличие коррупции в экономике ограничивает экономический рост двумя способами. Во-первых, она выступает в качестве налога, повышающего издержки ведения бизнеса и переводя доход от законных участников незаконным. Издержки для отдельной фирмы могут быть сокращены, потому что эффективная ставка налога будет ниже номинальной. Однако это, в свою очередь, должно привести к дальнейшей неэффективности, так как ставка налога становится дискриминационной, благоприятствуя коррумпированным фирмам и направляя ресурсы в коррумпированный сектор.

Во-вторых, коррупция повышает фактор риска для инвесторов, так как ставит фирму в ситуацию, когда даже при соблюдении законности в деятельности фирмы могут иметь место неблагоприятные последствия. Далее, коррупция способствует явлению, которое экономисты сейчас называют «погоней за рентой». Это происходит в том случае, когда ресурсы расходуются для создания ситуаций, единственная цель которых - стимулирование выплаты взяток.

КРИТЕРИИ СРАВНЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК

Уровни доходов

Один из оптимальных и часто используемых способов сравнения национальных экономик различных стран - сопоставление уровней доходов.

Таблица 1

Распределение по доходам на душу населения в странах мира, 2004 г.*

Уровень дохода	Кол-во стран	Население (млн. чел.)		ВНП		
		млн. чел.	В % к итогу	млрд. долл.	В % к итогу	На душу насел-я
Низкий	64	2.495	40,2	1.070	3,4	430
Средний	89	2.738	44,2	5.056	15,9	1,850
Ниже среднего	55	2.408	38,8	3,372	10,6	1.440
Выше среднего	34	330	5,4	1.682	5,3	5.110
Высокий	56	969	15,6	25.596	80,7	26.490
Всего	209	6.199	100	31.720	100	5.120

* Рассчитано по данным: World Development Indicators. The world Bank. 2004, p. 16.

Совершенно очевидно, что общемировое распределение доходов весьма неравномерно. Как видно из табл. 1, в 2004 году всего несколько стран, представлявших 15,6 % мирового населения, имели очень высокие уровни доходов: на них приходилось 80,7% мирового валового продукта. С другой стороны, более 40% населения жили в относительной бедности, на их долю приходилось менее 4% мирового валового продукта.

Группу из 24 стран, богатейших по уровню национального дохода на душу населения, обычно называют «развитыми рыночными странами». Только две богатые нефтью страны не попадают под эту характеристику.

Экономические показатели последних лет

Еще одним способом классификации экономик является классификация их по экономическим показателям последних лет. Идея разделения на быстрорастущие или медленнорастущие экономики - весьма общая, и, как правило, чем выше темп роста, тем более успешна экономика. Как отмечалось ранее, Мировой банк часто определяет более успешные экономики Азии аббревиатурой АСВР, которая означает «азиатские страны с высокими результатами», различая их скорее по результатам экономической деятельности, а не по системам.

Точно так же можно рассматривать экономики в плане их отрицательных характеристик - высокого уровня безработицы или инфляции. Страны можно группировать и по экономическим связям с остальным миром. Дифференцирование некоторых экономик на открытые и закрытые может быть неоднозначным. С одной стороны, «закрытая» означает, что экономика в основном самодостаточна и имеет относительно невысокую потребность в торговле, с другой - это может также означать жесткий и неэффективный контроль над торговлей с помощью тарифов и квот. Можно, кроме того, рассматривать, имеют ли данные экономики дефициты платежных балансов,

использовать типологию, которая подразделяет мировые экономики на страны, импортирующие и экспортирующие капитал.

Структура производства

Важным показателем различий между экономиками являются способы производства добавленной стоимости. Некоторые страны в относительно большей степени сельскохозяйственные, в других доминирует промышленное производство. В ряде стран (в основном, в высокоразвитых рыночных, но не только) сектор услуг создает наибольшее количество рабочих мест и сумму добавленной стоимости. Хотя существуют исключения, в целом наименее развитые общества чаще всего - сельскохозяйственные.

Таблица 2

Структура производства в отдельных странах мира, 1990 – 2002гг. (доля отраслей в % к ВВП)

Страны	Сельск. хоз-во		Обрабат-я		Услуги		Прочие отрасли	
	1990	2002	1990	2002	1990	2002	1990	2002
Кения	29	16	12	13	52	65	7	6
Китай	27	15	33	35	31	34	9	16
Малайзия	15	9	24	31	43	44	18	16
Республика Корея	9	4	29	29	48	55	14	12
США	2	2	19	15	70	75	9	8
Великобритания	2	1	23	17	63	73	12	9
Швеция	4	2	…	23	64	70	…	5
Франция	4	3	21	18	66	72	9	7
Япония	2	1	27	21	58	68	13	10

По мере роста доходов на душу населения и уровня развития экономики происходит перевес в сторону обрабатывающего производства и промышленности, а затем – и услуг. Эта общая тенденция развития со снижени-

ем доли сельскохозяйственного производства и ростом доли услуг верна как для межсекторного, так и исторического анализа.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ

Другим способом сравнения экономических систем является рассмотрение их с точки зрения распределения доходов. В целом, существует заметная тенденция более равномерного распределения дохода по мере его роста. Таким образом, в высокоразвитых и богатых рыночных странах имеет место наиболее равномерное распределение дохода, и в этой группе находятся «государства всеобщего благосостояния» Западной Европы - Швеция, Нидерланды и Германия. Япония имеет довольно равномерное распределение из-за низкого уровня безработицы (табл. 3).

Наиболее «контрастной» в этом смысле страной является Бразилия, где на 20 процентов богатейшего населения приходится 64,4% дохода, а 20 процентов беднейшего получают только 2,0% валового продукта. Таким образом, «богатый индивидуум», входящий в число тех самых 20 процентов общества, более чем в 32 раза состоятельнее среднего «бедного» человека. Очень похожая ситуация - в Гватемале, хотя доходы на душу населения здесь составляют только 52% от уровня Бразилии. В России, после почти 75-летнего господства социализма, распределение менее равномерное, чем в «капиталистической» Южной Корее, и неуклонно становится все более асимметричным. Швейцария и Нидерланды соперничают в плане равномерного распределения дохода. В обеих странах на богатейшую квинтиль[1] приходится около 40% дохода, а на нижнюю – около 7%. .

Таблица 3

Распределение национального богатства (в % от ВВП на квинтиль)

[1] Пятая часть

Страна	Доля дохода или потредления (в %)			ВВП на душу населения по ППС*(в млрд.$)
	Год	Беднейшие20%	Богатейшие 20%	
Индия	2000	8,9	41,6	2.670
Китай	2001	4,7	50,0	4.580
Гватемала	2000	2,6	64,1	4.080
Россия	2000	4,9	51,3	8230
Бразилия	1998	2,0	64,4	7.770
Корея, Респ-ка	1998	7,9	37,5	16.950
Гонконг	1996	5,3	50,7	26.910
Великобрита-ния	1999	6,2	44,0	26.150
Нидерланды	1994	7,3	40,1	29.100
Германия	2000	8,5	36,9	27.100
Швеция	2000	9,6	37,2	26.050
США	2000	5,4	45,8	35.750
Япония	1993	10,6	35,7	26.940
Швейцария	1992	6,9	40,3	30.010

Источник: Доклад о развитии человека 2004. “Весь мир”, 2004.

* ППС - паритет покупательной способности.

В Великобритании когда-то было распределение дохода более равномерным, однако его изменил резкий отход от политики «государства всеобщего благосостояния», связанный с идеологическим явлением, известным как «тэтчеризм». В результате ряда экономических реформ была приватизирована большая часть государственной промышленности, сокращена прогрессия налоговой системы и уменьшен охват социальной «сети безопасно-

сти». Структура доходов Великобритании в настоящее время в большей степени напоминает структуру доходов Соединенных Штатов, чем европейских государств социальной демократии. Еще более неожиданным является то, что Гонконг сейчас имеет более высокий доход на душу населения и более равномерное его распределение, чем Великобритания.

Однако обобщенные данные по распределению дохода весьма неполно характеризуют экономические системы. Например, данные по России и Великобритании весьма схожи - за исключением дохода на душу населения.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И ТЕРМИНЫ

«Азиатские тигры»
Европейский Союз
Коэффициент Джинни
Капитализм
Домохозяйства
Право на денежный поток
Право распоряжения
Человеческий капитал
Экономическая система с централизованным планированием
Индикативное планирование
Инструменты принуждения
Профсоюзы компании
Конкурентоспособность
Законы
Право контроля
Законность
Коррупция
Материальные стимулы
Профессиональные союзы
Меры
Распределительные решения
Моральное убеждение
Экономическая свобода
Природные ресурсы
Неправительственные организации (НПО)
Социальная демократия
Социализм
Проблема «заказчика/исполнителя»
Производственное решение
Универсальные банки
Права собственности
Государство всеобщего благосостояния
Нормативно-правовая база
Социализм, управляемый рабочими

Вопросы для обсуждения

1. Сущность и структура экономической системы.

2. Основные экономические институты общества и их особенности.

3. Основные правила, определяющие характер взаимодействия между экономическими институтами общества; их особенности.

4. Роль человеческого фактора в структуре основных экономических ресурсов общества.

5. Основные принципы экономических систем.

6. Роль стимулов в развитии экономической системы

7. Способы определения различий в экономических системах, их особенности.

Тема 2. ОСНОВЫ И ПРИЧИНЫ ЭВОЛЮЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Эволюционные и революционные изменения

В мире существуют две школы, по-разному трактующие характер развития экономических систем. Представители эволюционной школы рассматривают его как процесс постепенной эволюции путем внедрения непрерывных нововведений в институты, системы и законы. В их представлении, общественный прогресс медлителен и имеет тенденцию не делать прыжков.

В противоположность градуализму эволюционистов, существует революционный закон развития, выдвинутый в XIX веке Карлом Марксом. Его видение социальной динамики, как и у эволюционистов, было линейным: каждая форма социальной организации уступает место последующей про-

грессивным и необратимым путем. Однако, по мнению Маркса, изменения имеют тенденцию происходить дискретно, когда стремительные изменения перемежаются с периодами относительной устойчивости.

Концепция причинности социальных изменений Маркса основывается на материальном факторе. По мере увеличения населения и развития технологии рост материального производства ограничивается существующей системой экономической и социальной организации. Как следствие, растет напряженность между теми социальными группами, которые доминировали в существующей экономической системе, и теми, которые могли бы выиграть от нового распорядка. Это приводит к антагонизму, борьбе и, в конечном счете (обычно после ряда кризисов), к революционным изменениям. Старый социальный порядок ниспровергается и заменяется другим, более подходящим для увеличения общественного производства в изменившейся ситуации.

В результате таких революций, истоком которых выступает материальный фактор, преобразовывается вся сложная структура общества. Это включает не только политические отношения (обладание властью, управление), но и законодательство, культуру, обычаи и даже религию. Развитие социальной системы имеет прямое отношение к экономическим изменениям.

Во взглядах как эволюционистов, так и Маркса прослеживаются параллели, восходящие к теории биологической эволюции Дарвина. По мере изменения условий существующая экономическая система становится все менее приспособленной для максимизации производства, следствием чего является растущая социальная напряженность. В обоих случаях происходят изменения, хотя в первом они медленны и могут быть незначительными, обратимыми и носить экспериментальный характер. В другом, марксовом, видении - они стремительны и тотальны. Конечно, значительным отличием от биологического дарвинизма является то, что экономические системы создаются человеком и, следовательно, требуют его мысли и творчества. Естественный же отбор происходит как результат незапланированных изменений, благоприятствующих случайно возникающим видам, которые оказываются

лучше приспособленными к окружающей среде. Изменения экономических систем могут быть осознанными, продуманными, имитирующими перемены, которые произошли где-либо в другом месте.

ИСТОРИЯ ЭВОЛЮЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Перед тем, как приступить к изучению современной экономики, представляется полезным провести хотя бы общий обзор разнообразных экономических систем, существовавших на протяжении истории человечества.

Общество охотников и собирателей

Для начала рассмотрим наиболее примитивную экономическую организацию - общество охотников и собирателей. Как известно, именно с этой формой социальной организации связана большая часть периода существования человечества. Все последующие формы социальной и экономической организации появились за последние 9000 лет или около того.

В основе существования общества охотников и собирателей - устойчивость окружающей среды. Если собирается слишком много растений или убивается слишком много животных, то равновесие такой системы ставится под угрозу. Чрезмерная эксплуатация возобновляемых ресурсов происходит по двум причинам. Одна обусловлена развитием технологии: лучшие методы охоты и более совершенные инструменты и оружие уничтожают большее число животных и могут, вероятно, привести к растрате ресурсов. Другая заключается в росте населения, который создает больший спрос на ресурсы. Конечно, эти две причины находятся в тесной зависимости. Более высокая производительность, связанная с лучшей технологией, поднимает материальное благосостояние, растет население. Однако чрезмерная эксплуатация природной среды ведет к ее истощению и, соответственно, к спаду производства. Когда средняя общественная производительность опускается ниже

жизненного уровня, население сокращается. Это, в свою очередь, создает предпосылки для восстановления ресурсов; начинается новый цикл повышения производительности. Такое положение было нормой на протяжении многих тысяч лет.

Общество скотоводов и земледельцев

В определенный момент некоторые охотники стали переключаться на оседлое земледелие. Распахивались пригодные для обработки земли и высаживались съедобные растения. Происходило также примитивное одомашнивание животных. Изначально такое хозяйство обеспечивало существование, едва превышающее минимальный жизненный уровень, однако оно позволяло выживать при увеличении спроса на природные ресурсы. С течением времени накопленный опыт приводил к улучшению технологии; использование лучших семян и скота позволило повысить производительность труда.

Примечание [LI1]: Иметь тенденцию - ?????????????

Именно тот исторический период способствовал возникновению ряда социальных нововведений. Во-первых, население, занятое в сельском хозяйстве, производило излишек, следствием чего стало более глубокое разделение труда. За счет этого могли существовать группы населения, не производящие непосредственно материальные ценности - священники, воины, судьи и лекари. Экономическая система и правовая структура становились все более сложными. Устойчивое аграрное общество требует наличия более сложных управляющих структур и законодательной системы, чем те, которые управляли обществом охотников и собирателей. Существование определенных органов власти, имеющих полномочия претворять в жизнь право собственности и разрешать спорные вопросы, жизненно необходимо. Устойчивое сельское хозяйство позволяло создать больший социальный излишек, чем общество охотников и собирателей. Это, в свою очередь, привело к возникновению знати, класса ремесленников, предоставляющих потребительские товары и услуги, государственной церкви и постоянной армии.

Особенности экономик Древнего Востока

По мере роста сельскохозяйственных обществ увеличивалось потребление ресурсов. Во многих регионах вода была жизненно важным ресурсом, необходимым для сохранения высокой производительности сельского хозяйства. Социальный порядок и высокая производительность зависели от четкого определения и реализации прав на воду. По мнению Маркса и ряда других ученых, такая зависимость от орошения объясняет существование прочных, богатых, и вместе с тем деспотичных государств Азии.

В государствах Юго-Восточной Азии организация и управление водоснабжением были особенно важны. Качество системы орошения зависело от того, является ли местность густонаселенной и соответственно высокопроизводительной, или, напротив, - с редким населением, едва способным удовлетворять свои потребности. Ирригационные системы орошения требовали крупных, хотя и хорошо окупаемых, общественных инвестиций. В сфере общественных работ существовал значительный бюрократический аппарат, обладающий соответствующими ресурсами и знаниями. Эти отношения Маркс называл восточным деспотизмом в "водных" обществах. Правитель и связанная с ним бюрократия могли экспроприировать большую часть продукта общества, поскольку производитель зависел от ирригации. Простой народ был бессилен перед лицом бюрократии, опирающейся на военную силу. Он был вынужден «соглашаться» на любые ставки налогообложения.

Классические рабовладельческие хозяйства

В Европе классические общества Греции и Рима гораздо меньше зависели от ирригационных систем. Здесь значительное развитие получил институт рабовладения. Хотя греческие города-государства часто называют колыбелями демократии, участие народа в процессе принятия политических решений было весьма ограниченным. Во времена наибольшего процветания Афин на одного свободного гражданина приходилось до 18 рабов. В Риме,

представлявшем собой высокоцентрализованную империю с преобладающим городским населением, которое надо было обеспечивать продуктами, в сельскохозяйственном производстве доминировали *латифундии* - крупные плантации, на которых использовался труд рабов. Рабы также использовались в горном деле, строительстве и производстве, в домашнем хозяйстве.

Экономическая эффективность рабства зависит от некоторых условий. Целью рабовладельческой системы является использование труда по ставкам ниже тех, которые сложились бы при рыночной системе. Когда рынки конкурентны, а труд - мобилен, каждый рабочий получает зарплату, равную его минимальной производительности. В эпоху рабовладения при избыточном по отношению к земле и капиталу труде оплата была минимальной и обеспечивала только выживание и репродукцию рабочей силы - ничего более. Рабовладельческий строй в дальнейшем оказался нежизнеспособен, поскольку можно было получить "свободный труд" за минимальную плату, необходимую для существования, - и более того, он мог процветать в условиях, когда труд дефицитен по отношению к капиталу и земле. При таких условиях потенциальная экономия издержек на труд - наибольшая.

Вместе с тем, рабовладельческий строй несет издержки, которые отсутствуют при использовании контрактного труда - на покупку и надзор. Покупку можно рассматривать как форму капитальных инвестиций. Издержки на надзор имеют два компонента. Первый включает защиту капитала от бегства рабов, воровства и болезней. Второй можно рассматривать как форму, пусть и экстремальную - проблемы исполнителей. Все пользователи рабовладельческого труда сталкивались с проблемой его интенсификации.

Рабовладельческий строй наиболее прочен там, где существует сильная централизованная власть, где нет убежищ для рабов и где порабощенная группа по расовым или этническим признакам отличается от свободного населения. Когда Римская империя была хорошо организована, власть минимизировала частные издержки надзора. Однако по мере того, как централизованная власть начала ослабевать из-за набегов кочующих племен, частные

издержки надзора и принуждения возросли, и проблема рабов, обострив ситуацию, привела к падению Рима.

Феодальная система

После распада Римской империи западноевропейское общество оказалось в состоянии разброда. Институт рабства был заменен крепостным правом в рамках феодальной системы. Феодализм преобладал в политической и экономической организации Западной Европы на протяжении примерно тысячи лет. Хотя рамки существования периода феодализма различались в разных регионах, в целом он продолжался со времени падения Рима в V веке до становления национальных государств примерно в XVI веке. Феодализм, таким образом, процветал в условиях, когда отсутствовал централизованный контроль и большая часть ограничений на поведение индивидуумов исчезла.

Основой феодализма было иерархическое личное обязательство, которое, хотя и определялось в значительной степени властью, было в то же время и взаимовыгодным. За предоставление защиты, которая была необходима в таком хаотичном обществе, индивидуумы, занимающие более низкое положение в социальной пирамиде, должны были выплачивать ренту товарами и услугами более высоким слоям. Алчность высших слоев сдерживалась только потенциальной возможностью возникновения бунта со стороны низов и необходимостью сохранять население и социальный капитал для воспроизводства в следующий временной период. В некоторых случаях дополнительным ограничением могли быть сдерживающие догмы религии.

Теоретически при феодализме вся земля находилась в распоряжении монарха, однако в реальности земельная собственность была раздроблена среди знати: поместья раздавались в качестве вознаграждения за услуги, оказанные в прошлом, и для обеспечения верности в будущем. Высшие эшелоны знати обладали значительной независимостью от монархии в контроле над своей территорией и ее экономикой. Они, в свою очередь, делегировали права собственности и политическую власть более низким слоям аристокра-

тии в качестве награды за подношения, верность и услуги. Знать была в значительной степени “самоназначавшимся” классом, который опирался на силу и принуждение для защиты своего положения.

В самом низу социальной пирамиды находились крестьяне. В типичном европейском обществе этот класс составлял около 90 процентов населения. Чем выше была плодородность земли и производительность крестьянского труда, тем более многочисленная надстройка (знать, воины, священники и т.д.), могли содержаться. Само крестьянство как класс не было монолитным: внутри него существовали различные категории. Крепостные (также называемые вилланами - villeins) составляли наиболее многочисленную группу, однако обладали весьма ограниченными собственностью и личными правами. Крепостничество как институт отличалось от рабства (например, в Соединенных Штатах) тем, что крепостные рассматривались как часть собственности домена *(demesne - поместье, не сдаваемое владельцем в аренду)* или феодального поместья, и поскольку они не могли быть отчуждены от него, то не могли быть и проданы на рынке. Следовательно, семья при крепостном праве являлась немного более стабильным институтом, чем при рабовладельческом строе, однако существование и сама жизнь крепостных зависели от деспотического правления феодального сеньора и его прихотей.

Над крепостными в социальной пирамиде располагалась прослойка свободных, или владеющих земельной собственностью крестьян, которые обладали правом на небольшой надел, но должны были оказывать услуги аристократам и точно так же зависели от их воли и защиты.

Феодальная экономика по большей части своих признаков была командной, однако включала как централизованные, так и децентрализованные элементы. На уровне государства монарх отвечал за ограниченный, но важный набор решений. Это относилось и к внешней торговле, которая почти всегда находилась под прямым государственным контролем и обычно была организована в форме лицензированной или санкционированной монополии монархов. Кроме того, монарх также часто определял монопольного произ-

водителя определенной важной продукции или выпускал монопольные лицензии, разрешающие другим лицам участвовать в данном производстве. Этот механизм обычно охватывал такие виды промышленности, как судостроение, производство керамики и оружия. Ресурсы перетекали монархам через денежное налогообложение, дань в натуральном выражении, в виде товаров и наемников для военных и других услуг. Из-за высоких издержек на транспортировку большая часть экономической деятельности была весьма локализованной. Территории, как экономического влияния, так и политической юрисдикции по преимуществу ограничивались реальным лимитом, предполагающим перемещение в течение одного дня пешком или на фургоне, в радиусе примерно 15-20 км. Феодальное поместье и деревня были относительно самодостаточными единицами, в которых экономической деятельностью в основном управляли феодальные сеньоры или церковная власть, поскольку религиозные правящие круги были в основном землевладельцами.

Сферой деятельности феодального поместья и деревни являлось в основном сельское хозяйство. Пахотная земля деревни была, как правило, разделена на три поля, одно из которых ежегодно оставалось под паром. Земля на полях разделялась на полосы, которые распределялись среди крестьян, владеющих земельной собственностью. Скот пасли на общих землях. Землевладельцы получали доход двумя путями: присваивая товары в натуральном выражении, в качестве ренты и платы за услуги, особенно за помол зерна, и в виде труда, используемого на землях аристократа. Рыночная деятельность носила ограниченный характер, однако крестьяне, владевшие землей, могли продавать излишек, произведенный сверх потребностей сеньора, церкви и своих собственных нужд, и путем покупки или бартера приобретать те товары (одежду, инструменты и т.д.), которые не могли произвести сами.

Важные экономические решения принимались монархом и дворянством: они контролировали, *что должно быть произведено, как это должно быть произведено и кто должен получать выгоду*. В плане стимулов доминирующим было принуждение, хотя имели место и элементы как моральных,

так и материальных стимулов. Часто практиковалась некая форма работы исполу, так что у крестьян был стимул максимизировать выпуск для того, чтобы удержать наибольшее количество произведенной продукции, которое они могли бы использовать для собственного потребления и продажи на рынке. Такая система воплощала в себе стимулирование, хотя значительные налоговые ставки ограничивали его. Существенное давление оказывалось обществом, особенно церковью, на социальный порядок, и таким образом добавлялся элемент моральной инициативы. Тем не менее, крестьянин вынужден был работать и отдавать товары владельцу феодального поместья, так как у него не было альтернативы. Дворянство имело монополию на силу, которая могла быть использована для принуждения крестьянина или для защиты его от ограбления со стороны других сеньоров.

Феодализм был консервативной экономической и социальной системой, которая возникла вслед за распадом Римской империи и крушением имперского порядка. Эта система включала очень немногие элементы, поддерживающие экономический рост и развитие. Дворяне были скорее потребителями, чем инвесторами, и экономический излишек, который они получали, использовался не в целях роста капитала для повышения экономического производства в долгосрочной перспективе, а для нужд замков, церквей и в военных целях. Неопределенное положение крестьян и отсутствие долгосрочного владения определенным участком земли при системе полос делало мелиорацию земель бессмысленной. Власть монарха ограничивалась властью дворянства, и от центра могли поступать только незначительные стимулы.

Коммерческая деятельность в современном виде была практически несовместима с феодализмом. Наиболее значительным торговым центром Европы в раннем средневековье была Венеция, где и начали процветать коммерческая деятельность, рынки и банковское дело. Эти ростки будущего капиталистического мира создали стимул для более широкой коммерциализации других европейских государств.

Меркантилизм

Несмотря на то, что феодализм казался прочной системой, в некоторых регионах Западной Европы коренные экономические противоречия поставили его существование под угрозу. С одной стороны, монархи пытались укрепить собственную власть и повысить свое благосостояние путем полного контроля над территориями, которые находились номинально в их владении. С другой стороны, развитие рыночных отношений бросило вызов установленной системе порабощения труда.

Расширение контроля и повышение, таким образом, благосостояния монарха могло быть достигнуто только путем ликвидации существовавшего в государстве главенства дворянства над экономикой отдельных хозяйств. В этом отношении изменение военной технологии оказало содействие монархии. Противостояние феодальной власти централизованному государству основывалась на двух составляющих - боевой потенциал вооруженного конного рыцаря и оборонные возможности замка. Первая позволяла состоятельному аристократу физически превосходить пешего воина; вторая давала возможность выдержать осаду и «игнорировать» власть монарха. Появление пороха снизило значение обоих преимуществ. «Уравнивающую» роль сыграло использование огнестрельного оружия, поскольку рыцарь оказался легкой добычей для пешего солдата. Могущественный монарх с хорошо подготовленной армией и артиллерийским осадным обозом был в состоянии «усмирить» любого воинственного и непокорного феодала. Это создало условие для появления национальных государств, имеющих общую валюту, стандартизованную систему мер, общие законы, меньше внутренних препятствий для торговли. Дорогостоящая транспортировка все еще создавала проблему, однако при объединенном государстве стало возможным более эффективное разделение труда.

Феодализм также подвергся атаке изнутри. По мере того, как торговля постепенно возрождалась, растущий класс купцов осознал возможность соз-

дания крупного состояния путем спекуляции и обмена. Феодализм - консервативная система, ориентированная на потребление и организованная в географически ограниченных микрохозяйствах, - был несовместим с ростом торговли. Коммерциализация бросила вызов существующему социальному порядку, передавая богатство в руки простолюдинов. Бароны часто пытались конфисковать растущее богатство купцов. В свою очередь купцы обращались за защитой напрямую к монарху, и в результате коммерческая деятельность стала во все возрастающей степени размещаться в городах, монаршие хартии которых ограждали их от власти дворянства.

Рост городов повлек за собой увеличение спроса на труд, что подорвало основы феодализма и системы рабства. Предельная производительность городского труда была, безусловно, выше, чем в крепостном феодальном поместье, и работодатели в городах были склонны платить рабочему больше, чем он получал от сельскохозяйственных аристократов. До роста городов и обретения ими независимости крепостной не имел другого выбора, как оставаться в поместье, завися от своего скудного дохода и от защиты сеньора. С возникновением городских центров утечка рабочей силы в города принесла перспективу свободы, независимости и более высокого жизненного уровня. Более того, *буржуазия* не была расположена возвращать крепостных в поместья для наказания и противостояла феодальным магнатам. В Германии родилась фраза: *Stadt flucht macht frei* - воздух города делает человека свободным. И в самом деле, растущие города давали новые возможности классу крестьян.

Эту конкуренцию между городом и деревней, между капитализмом и феодализмом усилили эпидемии "черной смерти" в XIV веке. Во многих районах Европы чума выкосила половину населения, что привело к острой нехватке труда. По сравнению с трудовыми ресурсами, земли было настолько в избытке, что большая ее часть выпала из производства. А предложение сельского труда - настолько мало, что сплоченность системы была разрушена. Беглые крестьяне приветствовались даже в сельских местностях на зем-

лях других аристократов, и их редко возвращали законным сеньорам. В городах, пострадавших от чумы больше, чем сельские местности, нехватка труда повысила заработную плату и создала благоприятные условия для бывших крепостных. Крепостничество пришло в упадок и в большей части Европы сменилось намного более свободно работающим рынком труда. Одновременное движение к созданию рынков и укрупнение хозяйств привели к распаду феодализма.

Определение меркантилизма. Слияние деятельности монархов, направленной на построение государства, с растущей силой и влиянием торговых классов характеризует систему, которая называется меркантильной. Термин «меркантилизм» может быть интерпретирован и как «доктрина купцов».

Во-первых, это понятие предполагает *создание интегрированного экономического пространства,* превышающего размеры микрохозяйств, характерных для феодальной системы. В этом смысле проблемы были во многом сходны с современными, возникшими при создании Европейского Союза: меркантилизм подразумевал устранение многих барьеров в торговле, принятие общего свода законов, движение к общей валюте и использование общего языка.

Во-вторых, считается, что при меркантилизме должно существовать поддерживающее *государственное участие в развитии национальной экономики.* Таким образом, на государство возлагалась миссия создавать промышленность там, где ее не было, особенно там, где существовал потенциал импортозамещения, а также предоставлять субсидии и монополию ключевым отраслям промышленности.

В-третьих, *был желателен активный торговый баланс.* По мнению монарха, цель международной торговли заключалась в повышении национального благосостояния, которое может быть направлено на достижение стратегических целей. В настоящее время целями торговли в такой системе являются повышение жизненного уровня путем ввоза дешевых товаров в

страну и осуществление более эффективного глобального разделения труда, чего не было при меркантилистской системе.

Таким образом, основным фактором было достижение активного торгового баланса. Он означал будущий приток в страну драгоценных металлов, которыми могла быть компенсирована разница между суммой экспорта и суммой импорта. Запас золотых слитков был важным условием, так как правительство могло обложить его налогом, занять и использовать для финансирования управления государством или на военные расходы. Это дало жизнь знаменитому высказыванию о том, что политика меркантилизма "ставит власть (государства) над благосостоянием (отдельного человека)".

Предубеждение относительно торгового баланса было одной из характерных черт идеи меркантилизма, которая послужила поводом для насмешек Адама Смита в его книге «*Богатство народов».* В ней он порицал меркантилистов за то, что они путали деньги с национальным благосостоянием. Смит отстаивал мнение, что благосостояние наций заключается в производственном потенциале, а не в залежах драгоценного металла. Как доктрина торговый фетишизм был возведен в крайность двумя школами-ответвлениями меркантилистского дерева. «Бульонисты»[1] искренне полагали, что реальный источник благосостояния нации - запас драгоценных металлов в стране, а не производственный потенциал. «Камералисты» [2] фокусировали внимание на финансовом положении государства, считая, что благосостояние измеряется способностью взимать налоги и совокупным запасом финансовых излишков.

Тем не менее, купцы не были в целом адептами ни одной из этих экстремальных крайностей, в Англии они не лоббировали законы, выдвинутые бульонистами, запретившими экспорт драгоценных металлов. Купцов скорее привлекал активный торговый баланс, так как он сам по себе служил расширению и, используя современную терминологию, «ослаблению» денежного

[1] "Bullionists" от bullion – слиток золота или серебра.

[2] От позднелатинского «camera» – дворцовая казна. Камерализм в германской экономической литературе XVII-XVIII вв. – совокупность административно-хозяйственных знаний по ведению камерального (дворцового и в широком смысле государственного) хозяйства.

предложения. Растущее предложение денег приводило как к более низким процентным ставкам, так и к более высокому уровню инфляции, чем тот, что существовал бы в другом случае. Оба эти фактора были выгодны для меркантильных интересов, поскольку торговцы в основном финансировались за счет долгов и имели значительные запасы товаров.

Политика по поддержанию активного торгового баланса привела, отчасти, к интенсивному приобретению зарубежного имущества и освоению колоний, чем характеризовалась система меркантилизма. Присоединяя территории, располагающие сырьем, недоступным в Европе (например, тропическими продуктами), можно было избежать дорогостоящего импорта, который финансировался золотыми слитками. Предубеждение относительно торгового баланса привело к широко распространенному использованию субсидий (или «премий») за производство и экспорт. Товары, издержки на производство которых превышали сложившиеся рыночные цены, стали прибыльными для производителей и помогали сохранять золото, полученное от зарубежной торговли, хотя при этом требовалось налогообложение для получения необходимых субсидий.

Четвертым условием меркантилизма было установление положительного *баланса занятости.* Иными словами, оно предписывало, чтобы содержание труда в экспорте превышало содержание труда в импорте. Соответственно наиболее выгодной формой торговли был обмен произведенных внутри страны фабричных товаров на иностранное сырье. В современных условиях мы можем рассматривать это как желание максимизировать добавленную стоимость и квалифицированную занятость в метрополии. Такая политика ведет к максимизации местного населения и уровня его квалификации. Это, в свою очередь, обусловило политику ограничения или, в некоторых случаях, торможения экономического развития колоний. Возьмем два примера из истории Британской империи. Законодательство (Акт о стали, Акт о шерсти и Акт о шляпах) пыталось сдерживать развитие обрабатывающей промышленности в американских колониях и таким образом удерживать их

как рынки для экспорта товаров, произведенных в самой Великобритании. Такая политика привела к неразвитости владений в Индии, поскольку последняя превратилась в производителя исключительно сырьевых материалов.

Определяющее значение в меркантилистской практике по максимизации роста в центре имели меры, направленные на контроль направления торговли и поиск средств, при помощи которых она должна была вестись. В Англии они приняли форму серии навигационных актов, параллели которым можно найти также в Испании, Португалии и Франции. Первые навигационные акты в Англии определяли, что вся торговля вне страны должна осуществляться при помощи судов с английским судовым флагом; это привело к увеличению объемов и доходности коммерческого судоходства. Последующие акты способствовали закреплению положения о том, что весь колониальный импорт и экспорт должен производиться через метрополию.

Считалось целесообразным препятствовать экономическому развитию колоний, сохраняя их в качестве поставщиков исключительно сырья, а не готовых товаров. С этой целью часто появлялись законы, запрещающие развитие обрабатывающей промышленности и даже определенных видов сельского хозяйства в колониях.

Хотя Адам Смит и критиковал систему меркантилизма, во всяком случае, в отношении Англии, основные идеи этой системы были восприняты многими странами, среди которых были и отстающие в своем промышленном развитии государства, удачно преодолевшие границу, отделяющую статус “менее развитых” («развивающихся») от статуса «развитых». Важнейшие компоненты, которые мы представили здесь (экономическое объединение, государственная поддержка промышленности, протекция экспорту, препятствие импорту и попытки стимулировать производство с высокой добавленной стоимостью), являются видами политики, которые поддерживаются сегодня. В самом деле, меркантилизм представляется чем-то вроде второразрядной (“second best”) политики. Экономический расцвет в XVII веке характеризует Нидерланды, где лежавшие в основе системы меркантилизма

управление торговлей или государственное воздействие на промышленность были незначительны, в отличие от Испании и Англии.

Политика, направленная на определение Нидерландов, Бельгии и Люксембурга в качестве перевалочных пунктов для свободной торговли, была весьма успешной, и наиболее конкурентными ценами многих товаров были цены амстердамского рынка. Потребители в странах, находившихся в путах меркантилистского управления, обычно должны были платить больше за продукты, и с них взималось больше налогов для обеспечения субсидий, чем там, где существовали рыночные ставки. Тем не менее, издержки системы меркантилизма ложились в основном на колониальные владения, поскольку последние рассматривались как поставщики сырья и рынки сбыта для метрополий. Политика, препятствующая развитию, была нормой, и она оказалась разрушительной для долговременного экономического благосостояния колоний.

Осуществление всей торговли с любой колонией через метрополию было также обременительным, поскольку это повышало как издержки на экспорт, так и стоимость импорта. Однако колонии извлекали выгоду из обеспеченного рынка в метрополии и субсидий, предназначенных для поощрения производства многих товаров. Предпринято множество попыток подсчитать экономические издержки торговых актов в отношении Британской Северной Америки, и максимальный полученный результат - около 3 процентов годового валового внутреннего продукта колонии (ВВП) - показатель, который едва ли можно признать значительным.

ИНСТИТУТЫ ТОРГОВОГО КАПИТАЛИЗМА

Последовавшая за меркантилизмом экономическая система, которая господствовала в период между концом феодализма и появлением промышленного капитализма, получила название торгового (купеческого) капитализма. Такое название вполне оправдано, поскольку господствующим видом деятельности по повышению благосостояния, по крайней мере в Западной

Европе, была торговля, и она осуществлялась предпринимателями, которые контролировали капитал и были заинтересованы в его накоплении.

Этот период представляется значимым в плане институциональных перемен, поскольку наблюдается возникновение двух инноваций, которые крайне важны для последующего развития капитализма: зарождается практика объединения различных предприятий бизнеса и появляются банки как реальные финансовые посредники. Объединение предприятий означает создание легальной организации с двумя очень важными особенностями. Во-первых, это эффективный способ накопления средств отдельных лиц, аккумулируемых для крупных инвестиций. Во-вторых, пассивы корпораций ограничены размерами их активов. Следовательно, это поощряет принятие риска, так как нижний предел ограничен, а верхний - нет. Банки облегчают объединение сбережений и выдачу средств отдельным лицам, имеющим идеи и предприятия, но с ограниченным начальным капиталом.

Промышленный капитализм

Таким же образом, как совершенствование технологии и расширение мирового хозяйства сначала подрывали, а затем и разрушили феодальный порядок, вытеснив его меркантилизмом и торговым капитализмом, к концу XVIII века существование системы торгового капитализма также оказалось под угрозой. Непосредственной причиной тому послужил рост промышленного производства, который был вызван промышленной революцией. Последние исследования оспаривают идею резкого увеличения количества научно-технических достижений и отстаивают положение о более длительном и эволюционном их развитии. Тем не менее, можно сказать, что развитие производственных технологий включало четыре общих вида изменений, которые произошли в процессе индустриализации:

1. Замена мышечной силы (животных или человека) силой машин: сначала энергией воды, а затем - энергией пара.

2. Замена опыта и мастерства искусственными и повторяющимися точными действиями машин.

3. Замена органических источников сырья неорганическими.

4. Замена природного «времени» часами (это последнее событие было особенно важным для создания трудовой дисциплины в системе фабричного производства).

Эти изменения сделали возможным существование системы фабричного производства в современном виде. В Великобритании, которая была первой страной, подвергшейся значительной промышленной урбанизации, система была в общем и целом весьма конкурентной. Особенно в текстильной промышленности, которая выступала ведущим сектором технологических изменений и концентрировалась в основном в Северной Англии. Структура производства практически соответствовала классической модели конкурентного капитализма, которая сейчас приводится в учебниках. Продукция приближалась к полностью однородной, существовало множество покупателей и производителей, а труд был в основном недифференцированным. Решения принимались в основном предпринимателем: он одновременно управлял фирмой и обладал значительной частью собственного капитала, которым распоряжался по своему усмотрению и на свой риск. Политика правительства в то время лучшим образом описывается как "laissez faire, laissez passer"[1].

Значительные изменения в экономическом регулировании произошли из-за того, что ограничения меркантилизма оказали неблагоприятное воздействие на долгосрочные конкурентные перспективы производства. В начале процесса индустриализации политическая власть оставалась в руках класса землевладельцев и представителей торгового капитала, которые были весьма заинтересованы в сохранении относительно всестороннего регулирования торговли. Тем не менее, укрепление экономической власти фабрикантов привело в 1832 г. к предоставлению им права представительства в парламен-

[1] Политика невмешательства правительства в экономику.

те, и в течение 15 лет эта растущая политическая власть стала причиной резких перемен в экономической системе.

Наиболее ощутимыми из этих перемен были результаты народного обсуждения и парламентских дебатов о реформировании закона о торговле зерном. Законы о зерне представляли собой колеблющиеся налоговые тарифы, которые ограничивали импорт зерна и других сельскохозяйственных продуктов в Британию и, таким образом, приводили одновременно к более высоким ценам на продукты питания и к увеличению доходов землевладельцев. Производители, однако, были заинтересованы в снижении издержек, а более высокие цены на продукты питания заставляли их повышать зарплату, что в итоге наносило ущерб конкурентоспособности британских товаров на международных рынках. После значительного давления законы о торговле зерном были отменены, и Британия смогла свободно импортировать продукты питания и другие товары. Это представляло собой в некоторой мере признание экономических принципов и идей Дэвида Рикардо, а также Смита. Позиция Рикардо отрицала идею меркантилистских ограничений и выдвигала убедительные аргументы в пользу движения фритредерства.

Начало британской индустриализации повлекло дальнейшие изменения в роли государства. Урбанизация породила множество проблем и оно было призвано решать вопросы здравоохранения и контроля над загрязнением окружающей среды (хотя и в зачаточной форме). Недопустимо высокая степень опасности на рабочих местах и активное использование детского труда вызвало появление законов, регулировавших деятельность предприятий. Государство также стало участвовать в развитии человеческого капитала в форме предоставления образования менее привилегированным классам, что оказало значительное положительное воздействие на производство.

Индустриализация также способствовала невиданным ранее масштабам организации труда. Появились первые профессиональные союзы, которым первоначально решительно противостояли предприниматели и государство. Первые профсоюзные организаторы преследовались в судебном поряд-

ке в соответствии с «монопольными актами», их заключали в тюрьмы или высылали. Тем не менее, с течением времени организация труда была легитимизирована, появились условия для возникновения массовых профсоюзов, представляющих интересы рабочего класса. В Великобритании профсоюзы имели форму старых ремесленных гильдий и строились вокруг профессий, а не отдельных работодателей, что в перспективе оказало влияние на формирование характера коллективного договора.

Промышленная система в континентальной Европе

Промышленное развитие в континентальной Европе отличалось от развития в Великобритании вследствие влияния двух факторов. Во-первых, роль государства была в общем и целом более значительной - в основном благодаря другим, менее либеральным политическим традициям. Во-вторых, европейские государства играли догоняющую роль. В результате они использовали технологии, которые уже были разработаны и проверены в других странах, - особенно после того, как в конце 40-х годов XIX века Великобритания оставила попытки контролировать экспорт станков и инструментов. Промышленные предприятия стран континентальной Европы были с самого начала менее конкурентоспособными, чем в Великобритании. Отрасли промышленности, особенно те, которые находились в привилегированном положении, получали открытую поддержку со стороны государства и имели более тесные связи с банковским сектором, чем в Великобритании. Это было следствием политико-экономической системы, которая предусматривала намного более важную роль государства в управлении промышленностью, чем в Великобритании, по крайней мере, до начала второй мировой войны. Тесная связь между государством и бизнесом является, в некотором роде, пережитком предыдущей меркантилистской практики. Эта модель поздней индустриализации, свойственная континентальной Европе в конце XIX века, имела значительные отголоски в политике и практике государств Восточной Азии, приступивших к индустриализации своих экономик достаточно поздно, в конце XX века.

Банки выполняли на континенте и другую важную функцию. Банковское дело играло весьма незначительную роль в создании кредита доверия к промышленной революции в Британии. Значительный объем капитала был создан с помощью нераспределенной прибыли и предоставления внутрифирменных торговых кредитов. Банковское дело было особенно важным для внешней торговли, и финансовый сектор преобразовался, разделившись на множество специализированных банков. На континенте банковское дело играло более важную роль, в основном из-за того, что среднее предприятие там с самого начала было намного крупнее, чем в Великобритании. Крупные фирмы не вырастали из мелких, а уже создавались таковыми. Это было необходимо для извлечения выгоды из крупномасштабного использования новейших технологий и получения экономии от производства, что требовалось для конкуренции с существующими поставщиками. Банки играли большую роль в предоставлении начального капитала и, благодаря размерам своего участия, оказывались тесно связанными с управлением предприятием. Континентальные банки были не специализированными, а универсальными по характеру, давая ссуды, владея капиталом, предоставляя торговые кредиты и отвечая за брокерские услуги.

Финансовый капитализм и империализм

Связи между банками и предприятиями, которые всегда существовали в Европе и развивались в Великобритании и Соединенных Штатах, заставили неомарксистских обозревателей увидеть новую стадию в эволюции экономических систем. После австрийца Бруно Хильфердинга эта система стала называться финансовым капитализмом и отличалась от предыдущего промышленного капитализма ролью финансового капитала. В понимании Хильфердинга, небольшой избранный круг банкиров мог возвышаться над системой. Это обращение к монополизации было защитным методом для отсрочки неизбежного снижения нормы прибыли.

В марксистском анализе та же тесная группа финансистов-промышленников потенциально обладала влиянием на правительственную политику. Это стало особенно важным, поскольку Маркс считал, что капиталистическая система будет сталкиваться с повторяющимися кризисами. Коренной причиной тому была основная тенденция к накоплению, изменению характера и роли труда в результате углубления органического строения капитала. Это означало, что капиталистические общества в конечном счете всегда будут сталкиваться с проблемами снижающейся прибыли и недостаточного спроса. Монополизация производства и устранение конкуренции было одной из стратегий, которая позволила немного облегчить это давление. Другой стратегией было завоевание зарубежных территорий, вне капиталистической системы. Колонии могли представлять одновременно поле для инвестирования капитала с более высокими нормами прибыли, чем в своей стране, и источник спроса на готовую продукцию. Это было другим способом, с помощью которого неизбежный кризис мог быть отсрочен.

СОВРЕМЕННЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ

Социализм и коммунизм

Как отмечалось, капитализм - система, для которой характерны периодические кризисы, вызываемые долгосрочным спадом нормы прибыли и все возрастающей проблемой излишнего предложения, поскольку спрос не успевает за производством. Слияние этих двух сил накладывает значительные ограничения на капиталистическое производство и средства, с помощью которых система преобразуется. Вместе с тем, как и все предыдущие системы, капитализм со временем трансформируется в иную систему.

Простейшим определением социализма является то, что владение и контроль над средствами производства должны осуществляться всем обществом и управляться во имя всеобщего блага. Согласно теории Маркса, наступление социализма характеризуется *диктатурой пролетариата* и непре-

рывным существованием дефицита. Таким образом, по Марксу, эта система представляла собой переходный этап на пути к коммунизму.

Существуют и другие понимания социализма. Например, социалисты-утописты в Великобритании представляли себе намного более ограниченные изменения в обществе и экономической организации, а в реальности убедились, что они в большей степени походят на кооперативы, находящиеся в собственности рабочих. Социализм также в основном отождествлялся с существованием максимально централизованного планирования.

Коммунизм должен был быть последней, наивысшей точкой последовательных революций Маркса. В таком обществе классы должны были исчезнуть и государство, как таковое, стало бы в целом ненужным. Каждый, как предполагалось, будет вносить вклад в зависимости от своих способностей и получать по потребностям.

Однако истории было угодно распорядиться по-своему. Надеждам миллионов граждан стран социализма, на протяжении нескольких десятилетий живших в ожидании скорого прихода этого светлого будущего, так и не было суждено сбыться.

Развитие «государства всеобщего благосостояния»

Хотя Маркс был уверен, что кризис капитализма приведет к социалистической революции в наиболее развитых капиталистических странах, этого не случилось. Великобритания, Соединенные Штаты и Германия, обладающие значительной промышленной рабочей силой, казалось, к концу XIX века были первыми «кандидатами» на революцию. Тем не менее, они этого избежали. Вместо революционного перехода к общенародной собственности и диктатуре пролетариата эти государства развились в общества, которые в целом носят название «государств всеобщего благосостояния». В этих государствах правительство берет на себя более широкий круг обязанностей, включая ответственность за управление экономикой и создание того, что стало называться социальной системой обеспечения экономической безопасности.

Роль труда в повышении производительности значительно возросла, что привело к снижению революционного потенциала недовольства рабочего класса.

Эти перемены были постепенными; первоначальный импульс был дан в Великобритании перед началом первой мировой войны. В последующем он получил развитие в период между двумя войнами, а кульминацией стало появление долгосрочной социальной программы сразу же после Второй мировой войны. Она включала создание всеобъемлющей социальной защиты, национализацию здравоохранения и передачу в общественное владение значительной части промышленности. В Соединенных Штатах ключевыми событиями стали создание «Нового курса» администрацией Рузвельта после 1933 г. и Великой социальной программы (Great Society program) Линдона Джонсона в конце 1960-х.

Корпоративизм и фашизм

Понятие “корпоративные экономические системы” - весьма расплывчатое и означает такую систему экономической организации, где разрешены различные институты труда и капитала, работа которых контролируется и координируется государством. Таким образом, корпоративизм сочетает рыночные институты частной собственности и владения средствами производства с идеей государственной ответственности за формирование и управление действиями труда и капитала в интересах общественного благополучия. Этот термин использовался для характеристики Швеции, где правительство сводит вместе трудовые профсоюзы и федерации работодателей для определения соглашений об общегосударственных ставках заработной платы. Он использовался также для характеристики Японии, где триумвират политиков, бюрократов и предпринимателей совместно разрабатывает национальную промышленную политику.

Корпоративизм был тесно связан и с политической системой фашизма, которая представляла государство доминирующим во всех аспектах жизни.

Фактически, модель корпоративного государства была апробирована режимом Муссолини в межвоенной Италии. Согласно этой концепции, все отрасли промышленности в стране под эгидой государства были организованы в 12 «корпораций», контролируемых правлениями, в состав которых входили представители рабочих, предпринимателей и партии. В реальности это были спонсируемые государством ассоциации производителей и дилеров одной и той же отрасли производства или картели, отвечающие за распределение продукции между ее членами, установление цен и регулирование заработной платы. Хотя целью было содействие государственному контролю и быстрому экономическому росту, фактически монополистическая организация привела к возникновению коррупции и потере эффективности. В Германии менее структурированная система дала правительству возможность более высокой степени контроля над бизнесом и заменила свободные профсоюзы национальным рабочим фронтом. Бизнесмены были вынуждены сотрудничать ради того, чтобы избежать трудовых конфликтов, характерных для предыдущего десятилетия.

Экономика и ислам

В течение последних десятилетий существует значительный интерес к исламскому экономическому миропорядку и попыткам претворить его идеи в жизнь - прежде всего исламских обществ. Поборники этой экономической системы говорят о том, что практика исламских государств может объединить сильные стороны как капитализма, так и социализма. Существуют три фундаментальных принципа: первый - запрет на использование процентов, основанный на толковании Корана; второй - принятие “закят”, формы добровольного перераспределения; и наконец, фильтрование всех экономических решений через исламские моральные нормы. Наиболее важной из этих идей на практике является запрет на проценты. Другие общества пытались работать без использования процентов, но ни одно из них не достигло в этом сколько-нибудь значительных успехов. Хотя не существует ни одной эконо-

мики, целиком основанной на принципах ислама, исламское банковское дело как альтернатива капиталистическому существует в десятках стран.

Вместе с тем, некоторые зарубежные ученые утверждают, что запрещение использования процентов фактически возникло из-за неправильной интерпретации Корана, который пытался только запретить слишком обременительную практику, в соответствии с которой основной долг удваивался в случае невыполнения обязательств. Тем не менее, современные ученые-теологи настояли на этом толковании и обосновали его тем, что получение дохода от капитала без принятия риска является аморальным. Вместо использования кредитов, таким образом, деловое финансирование должно осуществляться исключительно на основе акционерного или долевого участия. Таким образом, Исламский банк развития, который был основан в 1974 г. Организацией Исламская Конференция для распространения принципов Корана в экономиках стран-членов, не дает кредитов, однако финансирует проекты по развитию за участие в распределении прибылей, или за «комиссионное вознаграждение». Это, безусловно, известно в западных странах. В самом деле, все коммерческие предприятия, которые финансировали большую часть роста небольших высокотехнологичных компаний в США, полагаются на долевое участие вместо кредитов.

Вместе с тем, современные экономики имеют тенденцию подчеркивать роль процентов как «цены капитала» и считают их необходимыми для эффективной работы экономики. В некоторой мере проблема исламских систем сходна с той, которую испытывали экономики с централизованным планированием, также в принципе избегавшие использования процентов. При отсутствии финансовых рынков решения о сбережениях/инвестициях и выбор методов становятся более сложными и приводит к неэффективному результату.

Основные понятия и термины

Баланс рабочей силы

Промышленный капитализм

Торговый баланс

Исламская экономика

Коммерческий капитализм

Законы прерывистого развития

Коммунизм

Меркантилизм

Восточный деспотизм

Корпоративизм

Эволюционистская школа

Технологические изменения

Феодализм

Социализм

Финансовый капитализм

Благополучная страна

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

1. Почему технологические изменения часто приводят к изменениям экономических систем?

2. Могут ли различные экономические системы совпадать только в технологическом плане?

3. Почему система орошаемого сельского хозяйства, распространенная в странах Южной и Юго-Восточной Азии, допускала присвоение излишков государством?

4. Каким образом оживление торговли и массовые эпидемии ослабили феодализм?

5. Какой экономический смысл для купцов представляло достижение активного торгового баланса?

6. Стала ли отмена кукурузного закона в Британии признаком победы производителей над землевладельцами?

7. В чем отличие экономического развития континентальной Европы от Великобритании?

8. Охарактеризуйте различия между коммунизмом и социализмом как экономическими системами.

9. Что определяет корпоративное государство?

10. Какими путями обходит исламская экономическая система канонические запреты на получение процентов?

РАЗДЕЛ I.
РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА

Тема 3.
ОСНОВНЫЕ ИНСТИТУТЫ СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

ЗАДАЧИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ

В смешанной рыночной экономике государство является одним из самых важных институтов. Даже в странах - «бастионах» свободного бизнеса и капитализма большая часть валового внутреннего продукта (ВВП) - результат экономической деятельности государственного сектора, а занятость в госсекторе экономики представляет значительную часть общей занятости. По мере увеличения масштабов государственной деятельности возрастала роль определения функций государства. Например, рациональное поведение рабочего на рынке труда зависит от четкого понимания им своих прав. Поэтому его права должны быть определены четко и ясно, чтобы не допустить

их произвольного толкования. По этой же причине фирмам необходимо четко знать и понимать, что именно и как государство обязано делать в сферах предоставления различных услуг, обеспечения выполнения стандартов, регулирования рынка рабочей силы. Тогда они смогут оптимизировать свое поведение. В развитых рыночных экономиках по этой причине появилась отрасль административного права, которая определяет функции и степень ответственности государства. Острая необходимость в четком определении функций государства возникла в странах с переходной экономикой, где государство раньше являлось ответственным за все, что в нем происходило. Здесь не было разграничения между сферой деятельности государства и предприятий. Государство одновременно производило почти все товары и услуги, и обеспечивало все социальные нужды граждан.

При таком положении дел производственные предприятия как объекты государственной собственности должны были брать на себя большую ответственность за обеспечение благосостояния своих работников. Однако теперь нормальное функционирование предприятий, а также рынок труда требуют четкого и ясного определения объема социальных вопросов, которые должны находится в ведении государства.

Именно по этим причинам государственное регулирование посредством Гражданского, Уголовного, Административного и других кодексов и нормативных актов контролирует и формирует почти каждый аспект нашей жизни. Представить деятельность государства можно, разделив его на три основные функции: *распределительную, распространительную и стабилизационную*. Подобное разделение способствует осуществлению системного анализа работы государства. Вместе с тем необходимо всегда помнить, что политика государства, направленная на выполнение одной из функций, будет непременно производить эффект “разрастания” и воздействовать на другие функции.

ФУНКЦИЯ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

В смешанной рыночной экономике нередки случаи, когда рыночный механизм давал сбой и происходило либо «затоваривание» определенного вида продукции из-за выпуска ее по ценам и в количестве, не соответствующих эффективному распределению, либо возникал дефицит какого-либо вида товаров. Существование такого несрабатывания закономерно приводит к необходимости государственного вмешательства. В свою очередь имеют место случаи, когда цена вмешательства государства выше его потенциальной выгоды для общества, или когда политические процессы мешают его эффективному вмешательству. В любом случае государство в смешанных рыночных экономиках принимает участие в производстве товаров и в регулировании бизнеса, оправдывая такое вмешательство увеличением распределительной эффективности экономики в целом. Именно это и называется распределительной функцией государства.

Производство государством общественных и квазиобщественных товаров. Хотя общественные виды товаров и являются теоретически важными, в действительности это достаточно ограниченный класс товаров. Большинство из них, производимых государством, с таким же успехом могут быть обеспечены рынком. В ведении государства в Соединенных Штатах находятся оборонная промышленность, железнодорожные пассажироперевозки, городской общественный транспорт, охрана правопорядка, производство электроэнергии, образование, медицинские услуги, информация, меры по здравоохранению, исследования и разработки, водоснабжение, почтовые услуги и жилье. Аналогичный перечень производств и услуг, осуществляемых государством, имеет место в большинстве развитых рыночных экономик в Европе и Японии. Как правило, чем ниже общий уровень развития, тем шире спектр товаров и услуг, производимых государством. Необходимо отметить тот факт, что все производимые государством товары и услуги или, по крайней мере, близкие им аналоги, производятся также и в частном секторе. Производство государством некоторых товаров и услуг объясняется тем, что рынок обеспечивал предложение этих товаров и услуг в меньшем количестве и

по слишком высоким ценам. Обычно это такие товары и услуги, которые обычно имеют особое значение для общества и не производятся в частном секторе. Выпуск подобных товаров и услуг государством приводит к тому, что они производятся в оптимальном количестве и по эффективным ценам посредством внедрения государственных субсидий, или, по крайней мере, эти цены сдерживаются на уровне ниже рыночных. К этой категории можно отнести информацию, образование, электроэнергию, общественный транспорт, водоснабжение и некоторые другие. Предлагаемая ниже табл. 4 иллюстрирует структуру текущих государственных затрат в 12 странах, использующих стандартную классификацию Организации по экономическому сотрудничеству и развитию.

Таблица 4

Структура государственных расходов
в некоторых странах мира,
в % от ВВП

Страна	Общие гос. расходы (в % от ВВП)	Оборона, 2002	Образование (только гос-е расходы), 2001	Здравоохранение (2001)	НИОКР, в среднем 1996 – 2002гг.
Австралия	40,3	1,7	4,6	9,2	1,53
Бельгия	...	1,3	5,9	8,9	1,98
Канада	19,8	1,1	5,2	9,5	1,94
Чешская Республика	38,2	2,1	4,4	7,9	1,31
Дания	35,4	1,6	8,3	8,4	2,15
Франция	...	2,5	5,8	9,6	2,20
Италия	41,9	1,9	4,6	8,4	1,07
Япония	...	1,0	3,6	9,5	3,09
Республика Корея	...	2,7	3,6	6,0	2,96
Швеция	37,9	1,9	7,7	8,7	4,61
Великобритания	35,9	2,4	4,4	7,6	1,90
США	19,5	3,4	4,9	13,0	2,80

Источник: 2004, World Development Indicators, pp. 68-77, 222 – 224, 282-284, 298-300.

Особое внимание привлекает широта вариации долей государства в ВВП. В целом самые высокие уровни активности имеют государства континентальной Европы. Однако разброс значений меньше, если рассматривать текущие расходы стран. Некоторые из них имеют особенно высокий уровень социальных расходов, например, в здравоохранении, тогда как другие относительно высокий уровень оборонных (военных) расходов.

Информация как общественный товар. Обеспечение информацией является важной функцией современного государства. Без хорошего информационного обеспечения широкого спектра (от погоды до уровня безработицы) субъекты экономических отношений не смогли бы принимать рациональных решений. Информация, однако, не является исключительно общественным товаром. В то время как маргинальная стоимость информации на каждого дополнительного потребителя очень мала (особенно в век телевидения и интернета), выставить за нее счет и блокировать неплательщиков от получения информации все же можно. Целая армия консультантов существует за счет гонораров, получаемых за “частную” информацию, и за счет цен, которые скорее представляют собой монопольную ренту, чем затраты на распространение этой информации. Тем не менее, сбор информации является делом дорогостоящим, и общественные ресурсы могут быть сэкономлены, если предотвратить бесполезное копирование. Таким образом, роль государства в сборе и распространении информации основана на принципе эффективности. Ведь когда информационный поток оптимизирован, принимаются качественные решения, а общая эффективность рыночной системы растет.

Регулирование продукции. Большая часть деятельности государства связана с регулированием продукции. В США, например, государство устанавливает стандарты безопасности, качества и сроков употребления многих товаров. Экономическим обоснованием этого служит удешевление стоимости информации для потребителей.

Регулирование отраслей. Как мы обсуждали ранее, государства имеют широкие полномочия в регулировании цен и производимых отраслями про-

дуктов и используют свою власть, чаще всего, для разрешения проблем, связанных с «несрабатыванием» рынка в результате монополизма.

Функция распространения

Поддержка доходов. Вторая обширная сфера деятельности государства заключается в перераспределении доходов. Несмотря на то, что перераспределение доходов не является чем-то новым (даже древний Египет и Рим занимались поддержкой доходов населения), его значимость в последние десятилетия сильно возросла. Большая часть государственных расходов направлена на улучшение системы перераспределения доходов. В предыдущие века поддержка государства была направлена на смягчение бремени бедности. Следствием такой поддержки было лишь небольшое повышение уровня жизни нуждающихся - до прожиточного минимума.

В XX веке государство взяло на себя большую ответственность за стабилизацию экономики. Постепенно его стали считать все более ответственным за индивидуальные и массовые последствия безработицы. Социальное страхование стало распространенным явлением во всех развитых экономиках. Поддержка стала доступной не только безработным, но и старикам, одиноким и инвалидам. Как следствие, доля переводных платежей в расходах государства стала расти.

Однако экономические последствия такого роста гарантированного дохода явились предметом больших споров. На сегодняшний день превалирует мнение, что политика таких выплат со стороны государства в поддержку доходов некоторых слоев населения сильно уменьшила гибкость рынка труда. Предоставление финансовой поддержки безработным влечет за собой уменьшение желания скорее найти работу или вообще искать ее и, как следствие, повышенные требования к размеру оплаты труда. Это, в свою очередь, ведет к еще большему уровню безработицы. В странах Западной Европы, например, в результате потери работы размер дохода может уменьшиться всего

лишь на 10%. Поэтому быть безработным в этих странах достаточно выгодно, и уровень безработицы высок.

Беспокойство, связанное с последствиями такого рода финансовой поддержки, все более возрастает. В некоторых странах были предприняты меры по уменьшению различных пособий по безработице и усовершенствованию правил их выдачи. Эти меры привели к значительному уменьшению уровня безработицы. Например, как следствие осуществления подобных мер в Британии уровень безработицы упал на самую низкую отметку за последние десятилетия. С другой стороны, в тех странах, которые не предприняли подобных мер, уровень безработицы продолжает расти. Однако доказательств, что большое количество различных пособий и выплат по безработице ведет к увеличению уровня безработицы, все же мало. Определенная поддержка безработным может быть оправдана повышением эффективности распределительной функции экономики, так как она позволяет обеспечить более рациональный процесс поиска работы, а также лучший результат такого поиска.

Перераспределение готовых товаров и услуг. Экономическая теория гласит, что благосостояние индивидуумов повышается путем расширения круга выбора этих индивидуумов. Следовательно, чтобы максимизировать благосостояние населения, перераспределение должно иметь вид денежных выплат. Однако большая часть перераспределения имеет, на самом деле, вид государственного обеспечения товарами и услугами, которые могли бы быть куплены на рынке. Сюда относятся такие товары и услуги, как медицинское обслуживание, образование, жилье и продовольственные товары. Возникновение такой системы перераспределения можно объяснить двумя причинами: во-первых, такого рода товары и услуги имеют общий положительный эффект на общество в целом. Поэтому если отдельный человек и теряет некоторые возможности выбора (а, следовательно, и часть благосостояния), то гораздо большее количество других людей приобретает определенную часть благосостояния. Во-вторых, получатели денежных выплат могут быть плохо

информированы или действовать нерационально, и, следовательно, распорядятся этими денежными средствами в ущерб своему долгосрочному благосостоянию. Если же получателям дать свободный контроль над ресурсами (т.е. над денежными выплатами), то они могут использовать эти ресурсы для краткосрочных, сиюминутных потребностей. Поэтому, как видим, государственное обеспечение товарами и услугами вместо обеспечения денежными выплатами обусловлено заботой о долгосрочном благосостоянии людей, получающих помощь государства. Подобного рода вмешательство в личные предпочтения получателей помощи со стороны государства привело к тому, что товары и услуги этой категории получили название - “для нуждающихся”.

В последние годы государственные отрасли и учреждения, занимающиеся созданием и распределением товаров и услуг “для нуждающихся”, подверглись критике из-за их относительной неэффективности и громоздкости по сравнению с частным сектором. Объектом критики в США стало государственное образование. В Британии критики осуждают государственное медицинское обслуживание. Одним из выходов из сложившейся ситуации может служить система ваучеров. И хотя ваучеры, по-прежнему, будут ограничивать индивидуальную свободу выбора (т.к. это все-таки не деньги), свобода выбора у получателя ваучеров будет все же шире вследствие появления различных поставщиков таких товаров и услуг, а значит, появится и конкуренция среди этих поставщиков, что должно привести к росту эффективности системы в целом.

Функция стабилизации

Ответственность государства за определенный уровень макроэкономических показателей, таких как уровни безработицы, инфляции, экономического роста, - идея относительно новая, и в ее основе лежат два фактора. Одним из них стала политическая реформа, которая расширила избирательные права граждан и тем самым усилила голоса тех, кого безработица затронула

больше всего. Вторым - новые разработки экономической теории и статистического анализа в XX веке, особенно во времена депрессии 1930-х годов, которые сделали государственное управление экономики более практичным. Мнение о том, что государство ответственно за макроэкономические процессы, получило развитие в 1960-х годах, когда считалось, что принципы, лежащие в основе экономических процессов, уже хорошо изучены и что экономическая задача государства заключается всего лишь в незначительной корректировке экономики. Однако вера в способность государства обеспечить низкий уровень инфляции и высокий уровень занятости была подорвана в экономически неспокойных 1970-х годах. Стабилизационная политика очевидным образом потерпела крах и приобрела негативное значение. Уверенность в эффективности фискальной политики ослабла, и экономическая деятельность государства стала оцениваться все большим количеством экономистов как источник нестабильности. В то время как в 1960-х годах, по большому счету, стабилизационная политика рассматривалась как способ достижения разумного компромисса между инфляцией и безработицей, в 1970-х появилась новая доктрина, суть которой сводилась к тому, что безработица, по крайне мере низкая (ниже ”естественного” уровня), не может контролироваться государством. Все попытки поднять уровень занятости привели к усилению роста инфляции без каких-либо долгосрочных результатов. Низкий уровень экономического роста стали считать результатом вмешательства государства в регулирование спроса, что выражалось в превышении расходов граждан над частными инвестициями. Однако, несмотря на то, что уверенность в способности государства гарантировать стабильность поколеблена, многие экономисты полагают, что экономическая политика является эффективным способом изменить ситуацию к лучшему.

Инструменты стабилизации. В большинстве смешанных рыночных экономик государство обладает двумя наборами экономических мер. Это монетарная политика (включающая такие меры, как манипулирование уров-

нем наличности у населения) и фискальная политика (включающая изменение уровня налогов и государственных расходов).

Монетарная политика. Широко распространенным инструментом макроэкономической стабилизации является использование монетарной политики с целью регулирования уровня процентной ставки, инфляции, а значит, и уровня цен. Осуществление (а во многих странах и определение) монетарной политики происходит через центральный банк, функционирование которого представлено ниже.

Фискальная политика. Другим инструментом является фискальная политика, для обеспечения эффективности которой необходимо иметь хорошо развитую налоговую систему, где правила и законы по налогообложению были бы понятными и исполнялись всеми. В свою очередь предполагается также и наличие стабильного и компетентного бюрократического аппарата на службе у правительства. В менее развитых странах и в странах с переходной экономикой недостаточное развитие необходимой налоговой инфраструктуры ограничивает эффективность фискальной политики. Фискальная политика определяет не только изменения налогов и их уровень, но также и влияние государственных расходов на макроэкономические процессы. Стабилизация может быть осуществлена соответствующими изменениями в госрасходах (например, путем осуществления проектов социального характера или путем прекращения выплат по безработице). Но наряду с этим, государственные расходы, как и налоги, чаще всего имеют эффект автоматизма, когда даже при отсутствии изменений в самой фискальной политике они растут, несмотря на сокращение экономического роста.

В странах со смешанной рыночной экономикой возможности государств по сбору налогов в основном равны. Некоторые страны обладают более эффективной налоговой системой и соответственно большей степенью сбора налогов, чем другие, и это влияет на экономическое развитие этих стран. Однако неравенство, или различие, все же есть, и заключается оно в принятых в этих странах структурах налогообложения. В США, например,

федеральное правительство в значительной степени полагается на подоходный налог, налог по социальному страхованию, а также на налоги с прибыли корпораций. Финансирование же деятельности правительств отдельных штатов в основном зависит от налога на розничную продажу, а также от налогов на индивидуальный и предпринимательский доходы. Другие страны еще больше полагаются на косвенные налоги. В Европе, например, косвенные налоги, такие, как налог на добавленную стоимость, составляют львиную долю всех налогов.

ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА

В смешанной капиталистической экономике роль финансовой системы очень велика. Но возникают споры о продуктивности финансовой надстройки экономики, т.к. она не производит какую-либо конечную продукцию. Однако страны, где финансовая система не регулируется государством и совершенствуется лишь под влиянием конкуренции, на сегодняшний день являются самыми преуспевающими. С другой стороны, эта ситуация противоположна ситуации 1970-х и 1980-х годов, когда страны с наиболее контролируемыми (Япония и Корея) или неконкурентными (Германия) финансовыми системами достигли успехов с точки зрения комплексных экономических показателей.

Центральный банк

Центральный банк (ЦБ) является сердцем финансовой системы и имеет следующие функции:

является клиринговым банком для всех остальных банков;

распространяет и контролирует исполнение финансовых правил и директив;

является источником кредитов высшей инстанции;

контролирует объем денежных средств в экономике, а значит, и ставку процента;

осуществляет мониторинг обменного курса валюты страны.

Центральный банк имеет в своем распоряжении несколько инструментов, с помощью которых может влиять на объем денежной массы в системе:

операции на открытом рынке, где ЦБ покупает или продает государственные долговые обязательства;

требования по резервам, т.е. по минимальным объемам ликвидности, которую банки обязаны иметь для обеспечения депозитов своих вкладчиков;

учетная ставка, являющаяся ставкой процента, по которой ЦБ выдает кредиты банкам. В зависимости от этой ставки банки определяют резервную базу, на основе которой выдают кредиты своим клиентам.

В дополнение к этим инструментам - уровень денежной массы можно регулировать еще и путем печатания дополнительного количества денег, хотя это, скорее, находится в компетенции министерства финансов, чем ЦБ.

Независимость центрального банка. Относительная степень независимости ЦБ является основным критерием при сравнении экономических структур. Например, в США и Германии центральные банки имеют полномочия, изолирующие их от влияния государства и политической системы. В других странах центральные банки не обладают подобной автономией. Банк Японии и банк Франции контролируются правительством. А банк Англии, который большую часть послевоенного времени был послушным инструментом британского правительства, теперь стал более независимым. В США монетарная политика определяется советом из семи управляющих. Каждый управляющий назначается президентом США и утверждается сенатом. В среднем около двух вакансий появляются каждые два года, и в течение максимум двух сроков правления президент может назначить не более четырех новых управляющих. Поэтому он может влиять на структуру совета управляющих в соответствии со своими идеологическими предпочтениями только до момента окончания своего второго срока пребывания у власти.

Независимость ЦБ от политики необходима для принятия беспристрастных решений. Задачей ЦБ является сохранение ценности валюты. Поэтому центральный банк часто должен придерживаться политики консерватизма и ограничений при выделении кредитов. Если политикам дать контроль над центральным банком, монетарная политика будет более ослабленной.

С другой стороны, полностью независимый центральный банк ни перед кем не подотчетен. В рыночной экономике его роль велика, и то, что в репрезентативной демократической системе общественность не имеет влияния в этой жизненно важной сфере политического управления, противоречит и принципам демократии. Центральный банк находится в ведении узкого круга финансистов, из числа которых чаще всего и назначаются его управляющие. При таком положении дел, центральный банк может вести чрезмерно строгую монетарную политику, которая была бы обременительна для незащищенных слоев населения и угрожала бы политической стабильности.

В этом споре сложно определить правильную позицию. Политики представляют общественное мнение, и когда они контролируют центральный банк, можно утверждать, что определенная форма репрезентативной демократии превалирует. Но политики имеют тенденцию рассчитывать только на ближайшее будущее и давать популистские обещания, тогда как финансовые эксперты, изолированные от давления, могли бы проводить более прагматичную финансовую политику.

Депозитарные учреждения

К числу важных задач финансовой системы относятся сбор сбережений, проверка платежеспособности заемщиков, а также выдача кредитов под определенный процент. Сбор и хранение сбережений мелких клиентов являются задачей депозитарных учреждений: коммерческих банков, кредитных

союзов, почтовых сберегательных систем (во многих странах) и жилищно-сберегательных банков.

Коммерческие банки. В функции коммерческих банков входит прием депозитов от частных и юридических лиц, перевод денежных средств с одного счета на другой с помощью чеков, а также выдача кредитов. Для осуществления этих обширных задач коммерческие банки принимают различные институциональные формы. Во многих странах с рыночной экономикой коммерческие банки являются частной собственностью, образованы в виде обществ с ограниченной ответственностью и работают на прибыль. Однако структуры коммерческих банков других стран имеют массу различий. В США, например, функционирует большое количество коммерческих банков. Банковская сфера управляется законами штатов, и существование отделений одного банка в других штатах достаточно долгое время было запрещено. Поэтому, в то время как многие страны были свидетелями консолидации банков путем слияний и захватов, в США значительное количество коммерческих банков выжило и продолжает существовать по сей день. Здесь насчитывается около 12 тысяч коммерческих банков, что существенно отличается от более концентрированных систем таких стран, как Англия, где коммерческие банковские услуги представлены небольшим количеством учреждений.

Вкладчики пользуются коммерческими банками для удобства и безопасности. Вклады до востребования обычно не имеют или имеют очень низкие проценты, однако это восполняется тем, что вкладчики пользуются высоким уровнем доступности своих вкладов и безопасностью, обеспечиваемой банком. Заемщики предпочитают пользоваться услугами коммерческих банков ввиду того, что стоимость трансакции в этом случае будет намного ниже, чем на рынке ценных бумаг. Во многих индустриально развитых странах коммерческие банки являются основным источником финансирования мелкого и среднего бизнеса. Стабильность и честность жизненно важны для системы коммерческого ведения банковского дела. Поэтому большинство банковских систем находится под усиленным контролем государства, а депози-

ты вкладчиков часто страхуются правительством от возможного банкротства банков.

Сберегательные и ссудные банки. Сберегательные и ссудные банки (известны в некоторых странах как строительные кооперативы) возникли в результате необходимости финансирования строительства домов и других объектов частной собственности. Они принимают вклады под процент и выдают ссуды людям, желающим купить дом. Это может приводить к серьезным несоответствиям между их активами и пассивами. Дело в том, что проценты по ссудам являются долгосрочными неликвидными активами. А депозиты вкладчиков - пассивы банка - ликвидными активами, которые в 1970-х и 1980-х годах банки США направляли на бурно развивавшиеся в то время рынки денежных средств.

Кредитные союзы. Кредитные союзы стали развиваться в качестве альтернативы сберегательным и ссудным банкам США. Одна из проблем при выделении ссуд индивидуумам - трудность сбора информации о характеристиках заемщика, а значит, и невозможность определения уровня риска. Кредитные союзы решили эту проблему путем выделения ссуд только лицам, объединенным общими характеристиками (в основном такими характеристиками являются профессия, работодатель и др.) Данная методика уменьшает риск для организации, выдающей ссуду, и помогает прогнозировать возможные риски.

Почтовые сберегательные банки. Многие страны используют широкую сеть почтовых сберегательных банков (касс) для массового распространения банковских услуг среди населения. Такая система пользуется широкой распространенностью почтовых отделений для создания легкодоступной сети банков, которые предлагают высоколиквидные сберегательные услуги, но низкие проценты по вкладам. Почтовые банки не выдают кредиты или ссуды, а передают собранные вклады на использование государству. Поэтому их деятельность можно рассматривать как один из способов субсидирования дефицита госбюджета или как источник финансирования инвестиционных

проектов. В Японии, например, средства, полученные от почтовых сберегательных банков, используются министерством финансов для финансирования выборочных промышленных проектов.

Недепозитарные учреждения

Инвестиционные банки. Инвестиционные банки не являются депозитарными учреждениями. Их основная функция заключается в том, чтобы помогать крупному бизнесу в получении капитала путем выпуска и страхования новых акций или долговых обязательств. Суть страхования заключается в том, что инвестиционные банки гарантируют определенную цену за акции эмитента, а затем пытаются продать их по более высокой цене, оставляя при этом разницу себе в качестве прибыли.

Инвестиционные банки повышают эффективность финансовой системы, снижают стоимость информации для клиентов. Покупатель облигации, например, может положиться на имя и репутацию инвестиционного банка, чтобы не тратить время и деньги на выяснение благонадежности эмитента облигации. Инвестиционные банки оказывают консалтинговые услуги и помощь в реструктуризации и слиянии фирм. Они занимаются также предоставлением своих собственных средств фирмам в процессе реорганизации.

Совместные фонды. Совместные фонды являются финансовыми посредниками, с помощью которых индивидуальные инвесторы могут доходно и безопасно вложить свои деньги в акции, облигации или другие финансовые инструменты. Они получили большое развитие в последние годы, особенно в США, т.к. малые инвесторы стали использовать их для приобретения акций с высокой степенью надежности. Однако этот рост совместных фондов имел отрицательное влияние на другие стороны финансовой системы. Сберегательные учреждения (такие, как сберегательные и ссудные банки в США) были вынуждены вести более ожесточенную борьбу за вкладчиков и поднимать уровень процента по вкладам, чтобы конкурировать с инвестиционными фондами.

Бизнес - фонды. В последние годы бизнес - фонды стали возвращаться на финансовую арену и играть роль крупных источников финансирования мелких и средних фирм, которые, в свою очередь, явились источником подъема экономики США в 1990-е годы. Бизнес - фонды обычно генерируют капитал из частных источников и выдают его начинающим предпринимателям в обмен на долю в их уставном капитале. В большинстве случаев бизнес - фонды зарекомендовали себя более гибкими и новаторскими учреждениями, чем коммерческие или инвестиционные банки.

Страховые компании. Несмотря на то, что одной из функций страхования выступает защита частных лиц и компаний от риска, страховые сборы, выплачиваемые держателями страховых полисов, являются источником большого капитала в руках у страховых компаний, делая их важными участниками финансового рынка. Так, страховые компании в США выкупили около 4 процентов всех акций. В других странах, особенно в Японии и Великобритании, процент намного выше: 16 и 12% соответственно.

РЫНОК ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ

Роль финансового сектора в основном заключается в трансферте финансовых ресурсов той или иной формы: акций, принадлежащих корпорациям, облигаций и других видов дебитных инструментов, которые могут выпускаться корпорациями или правительством страны. Путем регулирования доступа к инвестиционному капиталу финансовые рынки определяют, какие компании будут расти и расширяться, а какие должны будут сокращаться или даже уйти с рынка.

Владение акциями. Структуры финансовых рынков в разных странах различны. Одним из аспектов различия является степень распространенности акций среди населения. Яркой особенностью экономики США является широкая распространенность акций по сравнению с другими странами. Почти половина (48%) всего капитала рынка находится в распоряжении граждан и

еще 12 процентами владеют инвестиционные фонды. И только треть находится во владении у таких финансовых институтов, как страховые компании, банки и пенсионные фонды. Такой «народный капитализм» стал важной отличительной чертой американской системы. Он обеспечивает широкую поддержку капиталистической системе (предполагается, например, противодействие высокой стоимости капитала и налогообложению доходов с капитала). Это также означает, что изменения на рынке акций непосредственно воздействуют на доходы и благосостояние граждан, обеспечивая прямую связь между финансовыми результатами и, например, расходами населения. Такая структура финансового рынка, по всей видимости, обеспечивает и стабильность системы, падение стоимости акций не наносит прямого удара финансовому благосостоянию других корпораций.

В Европе уровень владения акциями среди населения намного ниже: всего 18% акций принадлежит домохозяйствам. В Германии большая часть акций принадлежит банкам, а в Великобритании среди владельцев акций доминируют пенсионные фонды и страховые компании. В Японии корпоративный сектор находится в основном во владении банков и других корпораций посредством владения акциями друг друга в пределах одних индустриальных групп, так называемых *кейрецу***.** Такая структура финансового рынка некоторое время назад явилась источником нестабильности для японской финансовой системы. Резкое падение стоимости акций ставит балансы банков под большое давление и повышает риск всеобщего спада экономики, что могло иметь место во время кризиса 1997 г.

Участие финансовых рынков в корпоративном управлении. В большинстве западных стран оборот акций и облигаций происходит через фирмы-брокеры, которые являются членами бирж. Традиционно брокерские фирмы не только покупали или продавали акции от имени своих клиентов, но и занимались маркетинговыми исследованиями, подобно инвестиционным и пенсионным фондам. Помимо этого, существуют и специальные учреждения, продающие полезную для рынка информацию. Стоит отметить

службы по оценке облигаций, являющиеся очень влиятельными фирмами по оценке процентов, которые та или иная корпорация либо госучреждение должны будут выплатить своим кредиторам. Те же фирмы анализируют деятельность фирм, агентств, госучреждений и указывают на ошибки менеджмента, обеспечивая, таким образом, постоянный контроль над корпоративным управлением. В случае, если службы по оценке облигаций находят какие-либо проблемы в деятельности менеджмента компании, то информация об этом будет предоставлена любому желающему купить облигации этой компании. В результате спрос на облигации данной компании или госучреждения будет уменьшаться.

***Рынок корпоративного управления*. Те фирмы, которые не заслуживают доверия аудиторов, сталкиваются с двумя проблемами. Во-первых, они не получат кредиты ни в банках, ни в других финансовых учреждениях, что поставит их в трудное финансовое положение и приведет к ограничению объемов их операций, вынудит повысить эффективность работы, или, возможно, приведет к банкротству. Во-вторых, стоимость акций таких фирм на рынке будет падать и сделает их добычей для фирм-захватчиков. В этом случае имущество фирмы поступит в распоряжение нового менеджмента, который будет принимать более качественные решения по управлению.**

НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА

Основной отличительной чертой государства и его структур от других учреждений является монополия на право облагать налогами. Ни одно другое учреждение не может требовать, чтобы средства и ресурсы передавались ему без определенных *quid pro quo*[1] под страхом применения санкций, включающих лишение свободы.Это исключительное право делает работу государства очень важной, а формы и функционирование налоговой системы становятся важнейшим фактором для всей экономической системы. Налоги

принято делить на две категории: те, которыми облагаются граждане и фирмы (прямые налоги), и те, которыми облагаются товары (косвенные налоги). Наиболее важным прямым налогом по доле в доходах государства в большинстве стран является подоходный налог, взимаемый с граждан. К прямым налогам также относятся налог по социальному страхованию, налог на доходы корпораций, налог на расходы, а также некоторые виды налогов на собственность и недвижимость.

Степень прогрессивности прямого налогообложения меняется в разных странах. При прогрессивном налогообложении средний уровень налогов растет по мере роста налогооблагаемой базы людей или домохозяйств (их дохода, расхода или богатства). Иными словами, чем богаче вы становитесь, тем больше процент налогообложения. Прогрессивность ранее считалась желательной чертой налоговой системы. Одни оправдывали прогрессивность с морально-этической точки зрения, а именно считали, что т.к. предельная полезность денег уменьшается по мере роста доходов, то средний уровень налогов должен вырасти, чтобы денежные ”жертвы” были равными среди людей. Другие видели в прогрессивности прагматическую ценность, а именно считали ее “автоматическим стабилизатором”, который ограничивал бы циклическое поведение макроэкономики. Например, если бы экономика росла при прогрессивном налогообложении, доходы от налогов росли бы быстрее, чем национальный доход. Поэтому размер дефицита государственного бюджета стал бы уменьшаться (или размер профицита стал бы увеличиваться), сдерживая, таким образом, рост экономики. Ситуация обратная этой привела бы к циклическим спадам.

Тем не менее, в последнее время положительное воздействие прогрессивности в налогообложении подверглось сомнению. Основной причиной этому стало некоторое беспокойство из-за побочных эффектов, которые может вызвать высокий уровень подоходного налога. Принцип равенства ”жертв” теперь воспринимают как принцип пропорциональности (т.е. посто-

[1] Quid pro quo (лат.) – услуга за услугу, компенсация.

янный, средний и предельный уровень налогообложения), а не как принцип, требующий прогрессивности. Как следствие, мы стали свидетелями повсеместного уменьшения уровня налогов. Такой поворот дел оказал особое влияние на налогообложение капитала. Во многих странах так называемый незаработанный доход (доход в виде процентов, дивидендов, ренты и т.д.) раньше облагался очень высоким уровнем налога. Иногда уровень налогов достигал конфискационного - 70% и даже выше. В наше время существование различных по уровню налогов на “заработанный” и “незаработанный” доход ушло в прошлое, а некоторые страны даже обратились в другую крайность - налог на прибыль, генерируемую капиталом, стал меньше налога на прибыль (доходы) граждан. В США, например, определенная часть прибыли с капитала облагается меньшими налогами, чем заработки и оклады граждан. Уменьшенные предельные ставки налога оказывают также положительное влияние на уменьшение количества случаев сокрытия доходов среди налогоплательщиков.

Налогами облагаются не только люди и компании, но и товары с услугами, и такое налогообложение называется косвенным. С административной точки зрения, товары (импорт, экспорт, дома, земля и т. д.) легче обложить налогом, чем людей. История свидетельствует, что государства в основном финансировали свою деятельность за счет налогов на товары и землю. В современных странах со смешанной рыночной экономикой такой вид налогов по-прежнему широко применяется (табл. 5). В США местные органы власти (правительство штатов) финансируются за счет налогов на частную недвижимую собственность и за счет налогов с продаж.

Таблица 5

Структура налоговой системы в отдельных странах
(в % от общего объема налоговых поступлений)

Страна	Общие налоговые поступления,	Налог на личные доходы	Вклад в социальное обеспечение		Общие налоги на доходы	Общий подоходный налог	Налоги на товары и услуги	Прочие налоги
			Наемные	Предприн-				
Австрия	30,7	40,6	0,0	0,0	40,6	14,7	29,2	15,5
Бельгия	46,5	31,5	10,9	20,1	62,5	6,7	25,9	4,9
Канада	37,2	37,3	5,4	11,1	53,8	8,1	25,5	12,6
Чешская Респ-ка	44,3	12,4	9,7	26,4	48,5	12,3	33,1	6,2
Дания	51,3	53,7	2,5	0,6	56,8	4,1	32,4	6,6
Франция	44,5	13,9	13,1	26,8	53,8	3,7	27,3	15,2
Италия	41,3	26,2	6,7	20,9	53,8	8,7	27,3	10,3
Япония	28,5	21,4	14,4	18,3	54,1	15,2	15,1	15,5
Корея	22,3	18,9	2,9	5,1	26,9	12,2	42,6	18,3
Польша	42,7	22,9	0,0	30,4	53,3	7,7	35,2	3,7
Швеция	49,7	35,3	3,5	24,9	63,7	6,1	24,3	5,8
Турция	22,5	21,6	4,7	6,3	32,6	6,7	37,6	23,1
Соедин-ое Королев-ство	35,3	27,4	7,4	9,6	44,4	9,5	34,7	11,4
США	27,9	36,3	10,7	13,1	60,1	9,4	17,9	12,5
ЕС, среднее.	41,8	26,4	10,4	16,3	53,1	6,9	31,0	9,0
ОЭСР, среднее	37,4	27,0	8,0	14,1	49,1	8,0	32,4	10,4

Менее развитые страны часто используют относительно простую форму косвенного налогообложения, которая не требует сложных механизмов

сбора (хотя сокрытие доходов путем ведения “черных касс” - явление достаточно распространенное). История также знает примеры стран, где использовался метод “солевых налогов”, который был достаточно эффективен благодаря тому, что распространялся на товар (соль) с низкой ценовой эластичностью. Конечно, доходов от налогообложения одного товара недостаточно, чтобы финансировать деятельность современного государства. Поэтому правительство старается расширить базу товаров для налогообложения.

Таким образом, мы выяснили, что существуют прямые налоги, которыми облагаются граждане или домохозяйства, и косвенные налоги, которыми облагаются товары и определенные виды деятельности. Налоги на прибыли бизнеса, крупных корпораций или обществ с ограниченной ответственностью тоже относятся к разряду прямых налогов. Такие налоги являются значительным элементом финансовой системы общества в развитых странах.

На федеральном уровне правительство США почти полностью зависит от прямых налогов. Подоходный налог с граждан составляет 45% от общих доходов бюджета, а налоги по соцстраху - 38%. Таким образом, налоги с индивидуального дохода граждан равны 83% от общих доходов госбюджета. 11% составляют налоги, полученные от налогообложения корпораций, и остающиеся 6% - акцизные налоги, налоги на частную собственность, таможенные сборы и пошлины.

Налоговые системы других стран отличаются друг от друга степенью зависимости от прямого либо косвенного налогообложения. В Европе, например, налог на добавленную стоимость, который является косвенным, представляет очень большую часть доходов госбюджета.

Очевидно, что и структура налоговой системы, и общий уровень налогообложения имеют большое влияние на экономический рост и благосостояние страны. Налоги не только питают госбюджет, но и зачастую призваны поощрять отдельные группы предпринимателей или виды деятельности. Вместе с тем важна не только прозрачность налоговой системы, но и дейст-

венность и честность налоговой администрации. Здоровая экономика требует наличия честной и эффективной налоговой администрации, без которой невозможно процветание стран.

ОРГАНИЗАЦИЯ БИЗНЕСА

Корпоративная форма

Одной из самых важных инноваций западных экономик является их способность создавать корпорации - юридические лица, которые могут посредством продажи акций собирать капитал с большого количества людей, каждый из которых владеет пропорциональной частью прибыли фирмы. Корпорации имеют еще одну важную особенность: каждый инвестор отвечает только за ту сумму денег, которую он инвестировал. Таким образом, общая ответственность фирмы ограничена лишь размером собственного капитала, а не всеми пассивами. Следовательно, в случае краха владельцы корпорации, т.е. акционеры, потеряют вложенные ими деньги, тогда как в случае с частным предприятием или партнерством владельцы будут нести полную ответственность и за долги фирмы перед третьими лицами.

Развитие корпоративной формы в западных экономиках имело важнейшее значение для привлечения большого капитала и ограничения риска каждого отдельного инвестора, особенно в случае, когда количество инвесторов велико и ни один инвестор не несет ответственности за деятельность фирмы. Без корпоративной формы устройства фирме очень трудно получить необходимое финансирование широкомасштабных проектов. Корпорации могут быть либо частными и не продавать акции на рынке, либо общественными и продавать свои акции на фондовой бирже. В целях успешного развития страны с переходными экономиками должны обеспечить работу фондовых бирж и устранить барьеры для их быстрого роста. Однако стоит отметить, что, хотя корпорации и являются эффективными инструментами для разработки крупных и рискованных проектов, само их существование огра-

ничивает эффективность договорного права. Ответственность корпорации ограничивается ее активами. Но бывают ситуации, когда сумма долга по контракту может превысить размер активов корпорации.

Деятельность фирм

Корпорации - это доминирующая форма организации бизнеса в ведущих странах с рыночной экономикой. Наибольшая часть выпускаемой продукции, занятости и научных разработок обеспечивается корпорациями. В США, например, почти 90% всей продаваемой продукции и услуг производят около трех миллионов корпораций. В этой группе крупные общественные корпорации обеспечивают основную долю занятости и выпуска продукции.

Однако само существование современных корпораций привносит некоторые серьезные проблемы в теорию рыночной экономики. Первая заключается в том, что в крупных корпорациях обязательно существует разделение на владельцев фирмы и ее менеджмент. Это, в свою очередь, обусловливает так называемую проблему «заказчик-исполнитель». Как могут владельцы (или заказчики) быть уверены, что менеджмент (или исполнитель воли акционеров-владельцев) на самом деле стремится работать в интересах акционеров, а не в своих личных? Далее возникает следующий вопрос. Идея свободной рыночной экономики и предпринимательства обязана своей эффективностью другой идее - поиску путей максимизации прибыли. Один из наиболее очевидных способов решить эту проблему - сделать интересы менеджмента сопоставимыми с интересами владельцев. Так, фондовые опционы обязаны своей растущей популярностью именно этому способу. Ведь получая фондовые опционы в качестве дополнительной оплаты, менеджеры становятся заинтересованными в росте стоимости акций компании, а значит, они будут стараться осуществлять ту политику и стратегии, которые приведут к максимизации стоимости акций. Другим способом подчинить поведе-

ние менеджеров интересам акционеров является сам рынок корпоративных управляющих. Теоретически акционеры могут, конечно, собраться и уволить менеджмент компании за неудовлетворительную работу. Однако в реальности подобные «революции» редки. Чаще всего случается так, что корпорация из-за плохого менеджмента становится объектом захвата другой компании. В результате такого захвата менеджмент корпорации скорее всего, заменят, и это служит достаточно хорошим стимулом работать по принципу максимизации прибыли, а следовательно, и стоимости акций.

РАСКРЫТИЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ И ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Закон обязывает фирмы предоставлять финансовую отчетность согласно определенным стандартам бухучета. Обязательное раскрытие информации имеет явный положительный эффект для общества, т.к. делает ее доступной и дешевой. Чтобы продемонстрировать эффективность этого, рассмотрим обратную ситуацию: без стандартизированного раскрытия информации частным лицам или фирмам, будь то потенциальные акционеры, поставщики или клиенты, информация стоила бы очень дорого. Это особенно важно для работы рынка ценных бумаг, где без предварительного доступа к достоверной информации о финансовом состоянии компании покупка ее акций была бы делом очень рискованным, и стоимость акций не отражала бы их реальную рыночную стоимость. Информация о финансовом состоянии компании также крайне необходима тем, кто поставляет ей сырье и дает кредитные средства.

ИНДУСТРИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

Индустриальная политика - это общий термин, означающий, в частности, участие государства в содействии экономическому росту. Как таковая она может иметь как микро-,так и макроэкономические аспекты. В своем

макроэкономическом аспекте индустриальная политика преследует цели: экономическая стабилизация, определение валютного курса и процентных ставок, рассчитанных для поддержки экономического роста, развитие инфраструктуры и человеческих ресурсов. Однако, когда мы говорим об индустриальной политике, то обычно имеем в виду определенный набор действий или курс, направленный на развитие отдельных секторов экономики или даже отдельных предприятий внутри данного сектора. Последнее является микроэкономическим проявлением индустриальной политики и широко применяется во многих странах, несмотря на серьезные разногласия по поводу ее эффективности. Индустриальная политика может либо способствовать росту какой-либо промышленности, защищая ее, например, от зарубежной конкуренции (протекционизм), либо обеспечить постепенный спад путем смягчения таких последствий, как безработица или развал социальной инфраструктуры и потеря человеческих ресурсов.

Преследуя цели микроиндустриальной политики, государство пользуется большим разнообразием мер. Сюда относятся прямые субсидии фирмам, госфинансирование научных исследований и разработок, выборочное освобождение от налогов, госсубсидии или прямое финансирование различных проектов, а также применение тарифов и квот для защиты внутреннего производителя. Примеры наиболее агрессивного проявления индустриальной политики могут быть найдены в развивающихся странах Восточной Азии. Некоторое время назад всесторонняя индустриальная политика применялась в Германии и Франции. Это указывает на тот факт, что наиболее успешная индустриальная политика проводится теми странами, которые значительно отстают по методам организации и технологии. Так, Япония смогла успешно осуществить ее во время трансформации, связанной с реставрацией династии Мейдзи в 1860-х годах, а также после Второй мировой войны. Индустриализация в Германии тоже была результатом вмешательства государства как в XIX веке, так и 1950 - 1960-х годах. Успех Германии и Франции в 1950-х, Японии в 1960-х и Кореи в 1970-х годах привлек внимание к концепции ин-

дустриальной политики, а некоторые даже высказывались в пользу проведения более масштабной индустриальной политики в США. Однако любое вмешательство государства в экономику должно основываться лишь на крайней необходимости, вызванной появлением определенных дефектов в рыночном механизме, и в современных условиях трудно представить себе появление государственного органа, который работал бы лучше, чем рыночный механизм.

ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА

В послевоенные годы в мировой торговле наблюдалась постоянная и всеобщая тенденция к либерализации. Это привело к росту благосостояния стран, и на сегодняшний день их экономики стали более открытыми, чем когда-либо в прошлом. Как следствие, влияние торговли на экономический рост и занятость теперь стало намного сильнее, а торговая политика, несмотря на более низкие уровни тарифов, превратилась в очень влиятельный вид экономической дипломатии.

Торговая политика характеризуется двумя направлениями: развитие экспорта и защита внутреннего рынка. Некоторые страны имеют экономические агентства, которые очень активно проводят политику экспорта своих стран. Например, в Японии Министерство международной торговли и промышленности играет ведущую роль в координации экспорта за границу. Другое направление заключается в защите внутреннего рынка и занятости. Такая политика уходит своими корнями в XVI и XVII века, когда торговые доктрины основывались на защите внутренней промышленности стран от колониальной и других видов конкуренции. Однако среди экономистов распространено мнение, что торговые ограничения ведут к уменьшению благосостояния не только стран, которые их применяют, но и всего мира, поэтому их применение оправдано прежде всего с точки зрения политических интересов.

РЫНОК ТРУДА

В большинстве развитых стран с рыночной экономикой рынок труда включает в себя несколько наиболее важных институтов рыночной экономики. С одной стороны, это профсоюзы, объединяющие работников, с другой - работодатели, которые часто объединяются и создают свои агентства. Третьим институтом является государство, которое может регулировать рынок труда посредством установления возрастных ограничений работников, продолжительности рабочей недели, а также минимальной зарплаты. Государство может создавать и другие институты для обеспечения высокой эффективности рынка труда, такие, как биржи труда, ярмарки или курсы по переквалификации. Сюда же можно отнести и выплату материальной помощи безработным со стороны государства, или попросту пособий по безработице или малообеспеченным семьям.

Виды профсоюзов

Во всех демократических индустриальных странах влияние профсоюзов увеличивалось с ростом крупных промышленных компаний. Конечно, развитие профсоюзов в этом соотношении несколько отставало, т.к. во многих странах объединению рабочих препятствовали работодатели и изначально профсоюзы были вне закона. Однако впоследствии им был придан правовой статус, и в некоторых странах они стали важным институтом, с которым считались при принятии макроэкономических решений. 1930-е годы в США стали решающими для роста профсоюзов. Закон Вагнера дал им право на существование, а Конгресс промышленных организаций (Congress of Industrial Organization) стал главной организацией, объединившей всех квалифицированных и неквалифицированных рабочих. Членство в профсоюзах среди работников не аграрного сектора резко выросло в 1930-х и 1950-х годах, достигнув своего пика в 1955 г., когда в профсоюзах состояла треть всей рабочей силы.

Американские профсоюзы организованы по отраслям промышленности. Поэтому, например, почти все работники автомобильной промышленности являются членами одной профсоюзной организации. Уровень зарплаты на каждом из предприятий определяется в результате переговоров и не является общим для всех фирм автомобильной промышленности. В других странах профсоюзы пошли по иному пути. В Британии, хотя в последние годы картина немного изменилась, они организованы по принципу профессиональной, а не отраслевой принадлежности членов. Поэтому все электрики являются членами союза электриков, независимо от отрасли промышленности, в которой они работают. Это делает трудовые переговоры более сложными, а согласие с рабочими - более хрупким для работодателей, потому что каждый отдельный работодатель (фирма) должен вести переговоры с несколькими профсоюзами, а не с одним. В Германии, как и в США, профсоюзы организованы по отраслевому принципу, но трудовые переговоры происходят между профсоюзом и конфедерацией работодателей. Поэтому зарплата и условия труда почти одни и те же по всем отраслям промышленности. Похожая система существует теперь и в Швеции, хотя раньше профсоюзы посредством общенациональной федерации профсоюзов принимали активное участие в процессе определения уровня зарплаты по всей стране. Такая система до сих пор действует в Финляндии и Португалии. В Японии профсоюзы образованы по принципу принадлежности их членов одной компании или фирме и представляют одновременно как «белые», так и «синие» воротнички, т.е. ИТР и рабочих. Будучи структурной частью компании, профсоюзы Японии характеризуются как очень послушные.

Относительная степень объединенности в профсоюзы

Скандинавские страны характеризуются наибольшим охватом своего работающего населения профсоюзами. По данным некоторых источников, более 90% работающего населения в Швеции состоит в профсоюзных объе-

динениях. В США, напротив, уровень объединенности самый низкий и составляет 19%. В Японии этот показатель равен 28%, но, как ранее было отмечено, японские профсоюзы не отличаются особенной активностью, поскольку являются частью компаний, а не независимыми организациями. Большая часть других индустриальных стран имеет степень объединенности своих работающих граждан между 33 и 50% (табл. 6).

Таблица 6

Членство в профессиональных союзах

(1987 - 1989 гг.)

СТРАНА	Участие в профессиональных союзах в % от		
	занятых вне аграрного сектора	занятых полный рабочий день	занятых полный рабочий день ручным трудом
Швеция	96	нс	нс
Австрия	61	52	57
Австралия	56	70	69
Ирландия	51	48	49
Соединенное Королевство	50	47	53
Италия	45	33	37
Германия	43	34	39
Канада	36	нс	нс
Нидерланды	35	42	47
Швейцария	33	37	37
Франция	28	нс	нс
Япония	28	нс	нс
США	17	19	27

В последнее время степень объединенности рабочих частного сектора в индустриальных странах резко снизилась. Частично это можно объяснить сокращением крупномасштабного «тяжелого» сектора - сталелитейной, текстильной, резино-технической и других отраслей промышленности и ростом индустрии услуг, которая исторически была мало подвержена влиянию профсоюзного движения. Исключение составил госсектор, где произошел резкий рост влияния профсоюзов с важными последствиями для всей политико-экономической ситуации в стране. Одной из причин невозможности ограничить рост государственного аппарата стала организованность работников госсектора в профсоюзы, которые сопротивляются различными попытками сократить количество госслужащих.

Поддержание уровня доходов

В разных странах уровень развития системы социального обеспечения различен. В США уровень поддержки безработных и неполных семей имел тенденцию к уменьшению, хотя система в целом и обеспечивает достаточно всесторонне и щедро своих пенсионеров. В Европе, напротив, уровень поддержки безработных остается высоким. В Европейском Союзе реальный доход после потери работы может составлять до 80% от зарплаты. Как следствие, зарплата менее гибка в сторону уменьшения, и это, возможно, служит причиной высокого уровня безработицы. Японская система денежных пособий по безработице не такая щедрая, в связи с этим возникает вопрос, является ли это причиной или следствием низкого уровня безработицы.

РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ

Самым большим источником благосостояния народов является человеческий капитал, и надо уделить внимание роли институтов, ответственных за развитие и поддержку на должном уровне этого капитала, - системе образования и системе здравоохранения.

Система образования

В большинстве стран с развитой рыночной экономикой большая часть инвестиций в образование - государственная. Как ранее отмечалось, образование не является исключительно государственным товаром, но то, что оно финансируется государством, а не частным сектором, лучше всего объясняет эффект «разрастания».

Даже среди самых богатых стран мира существуют большие различия в том, как обеспечивается образование. А именно: кто платит, кто определяет стандарты, кто оценивает и кто получает самый высокий уровень образования. В большинстве европейских стран считают, что за образование человека должно платить общество, и потому система школьного и вузовского образования является почти полностью государственной. Доступ к образованию предоставляется на основе общенациональных экзаменов и принципа выбора самых достойных, хотя класс, происхождение и достаток тоже играют роль. В англосаксонских странах большую роль играет частный сектор, особенно в США, где полагают, что образование - дело личное, и платить за него должен человек, а не общество.

Качество и финансирование системы образования имеют жизненно важное значение, т.к. оно служит главным фактором, определяющим эффективность экономики. А уровень развития системы образования, в свою очередь, дает возможность оценить, как работает экономическая система в целом. Однако сложно объяснить отставание уровня экономического развития социалистических стран, где всеобщая грамотность и среднее образование были обязательны. Сегодня встает вопрос о том, какое влияние окажет этот богатый ресурс хорошо образованных кадров на успешный переход к рынку в этих странах.

Система здравоохранения

Системы здравоохранения и образования имеют много общего. Здравоохранение тоже не является исключительно общественным товаром, но

часто обеспечивается государством, особенно в Европе. В США, напротив, в системе здравоохранения преобладает частный сектор. Однако трудно сказать, какой способ лучше, и по этому поводу до сих пор ведутся споры.

ПРАВОВАЯ СИСТЕМА

В современном мире рыночная экономика любой страны зависит от понятной и обязательной для всех системы прав собственности. И одной из основных экономических функций правовой системы является разъяснение и контроль над соблюдением законов, норм права, нормативных актов по защите прав собственности. На протяжении нескольких столетий в странах с рыночной экономикой сформировалась достаточно сложная и дорогостоящая система, призванная осуществлять эти функции. В этой связи некоторые ученые-правоведы и практики полагают, что роль и область применения закона стали слишком широкими и что содержание такой правовой системы обходится слишком дорого. Тем не менее, в США роль правовой системы и юристов, прежде всего в сфере экономических отношений, велика как нигде в мире, а в других странах она продолжает расти.

Владение и права собственности

Владение собственностью есть нечто большее, чем кажется на первый взгляд, и включает в себя такое понятие, как право на собственность. В свою очередь, последнее распространяется не только на материальную собственность. В частности, к таковым правам относятся - право на чистый воздух, на тишину, на доступ к солнечному свету, право зарабатывать прибыль от изобретения и право на радиовещание и т.д. На Западе различные права собственности развивались постепенно, адаптируясь и расширяясь под влиянием внешних факторов, и закреплялись путем принятия соответствующих законодательных актов и судебных прецедентов. Новые технологии и изменения

во внешней среде требовали создания новых законов и прав. Права собственности в области окружающей среды, интеллектуальных достижений, доступа к радиовещанию стали на сегодняшний день самыми важными.

В то время как даже очень ограниченное по своей природе право владеть и распоряжаться материальной собственностью может гарантировать развитие определенных форм рыночных отношений, оно не может достаточно стимулировать экономическую эффективность. Общеизвестно, что это может привести к «базару», но не к «рынку». Дело в том, что рынок требует намного больше, чем просто право владения. Сложная правовая система западных стран имеет среди своих функций упрощение продвижения товаров и услуг на рынок и экономию редких ресурсов. Конечно, это не единственные функции правовой системы. Правовая система должна еще и защищать частные и коллективные права от различных посягательств. В этом смысле надо отличать, что, хотя существует много законов, защищающих работу рыночных механизмов и эффективность рынка, есть и такие законы, которые служат интересам достаточно узких кругов и групп, не имея ничего общего с эффективностью рынка или правами человека.

Право заниматься экономической деятельностью

Для того чтобы цены товаров, по крайней мере, были близки к стоимости затраченных на их производство ресурсов, рынки должны быть относительно конкурентными. А принцип конкурентности, в свою очередь, требует, чтобы индивидуумы и группы индивидуумов и фирм имели право заниматься той деятельностью, которая сулит им наибольшую прибыль. Проще говоря, люди должны иметь право выбирать себе профессию (в том числе и предпринимательство) и самостоятельно выбирать месторасположение, где они будут заниматься своей профессией. Это равноценно тому, что предоставлять людям право заниматься любым бизнесом и жить, где угодно. Без такого права на свободный доступ к рынку появились бы частные монополии. Как следствие, в условиях монополизма цены на рынке не соответство-

вали бы затратам на производство, и монополии получали бы прибыли сверх нормы, существующей в условиях свободного конкурентного рынка. Основным объектом изданной в 1776 году книги Адама Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов» была система королевского лицензирования и права на монополию, которая ограничивала действия частных лиц. Если государство запрещает отдельным лицам осваивать ту или иную профессию или ремесло, то потребитель и общество в целом оказываются в проигрыше, а монополист или официальное лицо, выдавшее право на монополию, - в выигрыше.

И по сей день беспрепятственный доступ ко всем видам экономической деятельности не гарантирован, даже в наиболее развитых рыночных системах. Многие профессии и виды деятельности требуют лицензирования или специального разрешения. Сторонники этого подхода часто оправдывают это тем, что потребители не всегда могут собрать всю необходимую информацию о производителе и его товаре, чтобы сделать правильный выбор. Поэтому сертификация и лицензирование таких профессий, как юрист, брокер или автомеханик обеспечивают потребителей дешевой и необходимой информацией и защищают их от некачественных товаров или услуг. Хотя представители рыночных радикалов, такие, как Милтон Фридман, называют такое лицензирование монополистическим, а значит, неэффективным, подобные барьеры все же являются неотъемлемой частью экономической жизни в большинстве рыночных систем.

Исполнение контрактов и компенсация

Право собственности и на доступ к рынку является достаточным условием для того, чтобы существовал рынок, где люди и фирмы могли бы обмениваться товарами и услугами на примитивном уровне, однако такой рынок был бы недолговечным. Дело в том, что долгосрочные экономические отношения становятся возможными лишь при условии наличия контракта, который связывает стороны конкретными стандартами взаимоотношений. Кон-

тракт обеспечивает движение от «базара», где обмениваются готовыми продуктами, к более долговечной системе стабильных взаимоотношений, позволяющих сторонам планировать и прогнозировать. Контракт определяет, что стороны должны делать независимо от изменений во внешней среде, а также определяет степень ответственности и компенсацию за потери в случае нарушения взаимных обязательств.

Конечно, некоторые долгосрочные отношения все же могут быть установлены и без контракта, т.к. рынок может «наказать» в случае неисполнения обязательств любого участника отношений путем установления определенной репутации. Например, поставщик, который систематически подводит партнера, будет иметь затруднения в будущем при поиске новых клиентов, т.к. информация о его несостоятельности выполнять обязательства станет известной всем. Однако в условиях отсутствия контрактов сторонам пришлось бы долго и кропотливо собирать информацию о репутации друг друга. Контракт и контрактное законодательство позволяют сэкономить время и средства на сбор информации о будущем партнере путем предоставления сторонам возможных мер, способных заставить нарушителя выполнить свои обязательства по заключенному контракту или заплатить компенсацию пострадавшей стороне. Таким образом, при заключении контракта необходимость поиска информации отпадает, но появляются новые расходы по заключению контрактов и обеспечению их выполнения.

Законы о банкротстве

При рассмотрении законодательной инфраструктуры законодательство о банкротстве зачастую упускают из вида. По словам Шумпетера, капитализм - это «буря созидательного разрушения». Провал компании и роспуск корпораций должны рассматриваться как нормальный аспект системы. Однако эффективность ее работы сильно зависит от предсказуемости распределения активов фирмы в случае ее краха. Необходимое условие существования рынка капитала - наличие всеобъемлющего и действующего свода зако-

нов о собственности, и законодательство о банкротстве является неотъемлемой его частью. Риск, который берут на себя кредиторы и поставщики, может быть полностью оценен лишь в том случае, если ответственность и очередность возврата долгов в случае банкротства фирмы будут строго регламентироваться законом.

Система компенсаций

Подобно тому, как корпорации оберегают своих акционеров от финансовых потерь в результате плохого менеджмента или нанесения ущерба третьим лицам, кодекс гражданских компенсаций оберегает бизнесменов от угрозы уголовной ответственности во всех случаях, кроме халатной небрежности. Можно, конечно, спорить, что директора более осторожно относились бы к руководству своими корпорациями, если бы им угрожала тюрьма, а не необходимость влезать в карманы акционеров, чтобы выплатить иски пострадавших сторон. Однако система уголовной ответственности имела бы, по крайней мере, два последствия. Во-первых, потенциальные жертвы были бы весьма осторожны, т.к. они знали бы, что в случае неудачи им не будет выплачена денежная компенсация. Во-вторых, из-за страха уголовной ответственности некоторые даже вполне законные виды деловой активности были бы пресечены.

Чтобы лучше понять суть вышесказанного, рассмотрим ситуацию, при которой система компенсаций отсутствовала бы - как в случае с социалистическими странами. Вина, если устанавливалась, влекла за собой уголовное преследование, и правосудие осуществлялось путем наказания виновного, а не путем компенсации потерпевшего. Законодательство о гражданских правонарушениях, которое предусматривает компенсирование посредством иска, не существовало в странах с плановой экономикой. Некоторым кажется, что США страдают от чумы юристов, которые обогащаются за счет гражданских исков, и перспектива общества без такого порядка может казаться заманчивой. Однако совершенно очевидно, что сама угроза подать иск в суд

может иметь положительные результаты: фирма, чьи действия причинили физический ущерб, будет вести себя в будущем осторожней, особенно если ее заставят платить компенсацию за нанесенный ущерб.

Основные понятия и термины

Функция распределения
Депозитарные учреждения
Эффект «разрастания»
Стабилизационная политика
Фискальная политика
Гражданский кодекс
Индустриальная политика
Ваучерная система
Инвестиционные банки
Корпоративное управление
Независимость центрального банка
Монетарная политика
Гражданская компенсация
Прогрессивный налог
Корпоративный контроль
Квазиобщественные товары

Вопросы для обсуждения

1. Налоговые системы становятся менее прогрессивными во многих странах, в то время как уровень государственных выплат (по безработице, например) продолжает расти. Объясните эти две противоречащие друг другу тенденции.

2. Почему так важно обеспечить выполнение контрактов для работы современной рыночной системы?

3. Почему центральный банк не должен зависеть от политики?

4. Имеет ли широкое распространение акций среди населения США влияние на эффективность корпоративного управления в этой стране?

5. Почему корпоративная форма позволяет избежать полной ответственности?

6. Почему в США низкий уровень объединенности в профсоюзы является основной причиной меньшего, по сравнению с Европой, уровня безработицы?

Тема 4. СОВРЕМЕННАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА: ОСОБЕННОСТИ, ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ И ИХ ОСОБЕННОСТИ

Рыночная экономика прошла длительный исторический путь развития, прежде чем достигла современного состояния. На протяжении многих столетий формировались ее черты и функции, однако в развитом виде они проявились лишь при капитализме. Поэтому рыночной эпохой можно считать период, который начался в середине XIX века. За прошедшие 1,5 столетия она прошла ряд этапов, каждый из которых отражает глубокие качественные перемены в процессе ее эволюции.

1-й этап (середина XIX - конец 20-х - начало 30-х годов XX века). Отличительной чертой капиталистической (рыночной) экономики до конца 20-х -

начала 30-х годов XX века был стремительный рост количественных накоплений:

а) масштабов производства;

б) объемов национального дохода;

в) прибылей;

г) капиталов.

При этом ее основные характеристики оставались неизменными. Впрочем, вопрос о переменах и не был актуальным, так как в этот период, особенно до конца 20-х годов, хозяйства ведущих стран Запада развивались высокими темпами, демонстрируя триумф нового способа производства. Феномен стремительного роста масштабов производства объяснялся, во-первых, традиционно огромными размерами неудовлетворенного спроса и, во-вторых, бурным развитием производительных сил, что позволило не только увеличить объемы и эффективность производства, но также значительно снизить себестоимость производимой продукции и таким образом сделать ее доступной для огромной массы потребителей.

Характерной особенностью XIX века, и прежде всего его второй половины, было бурное развитие науки и техники. Если в первой половине столетия изобретения и усовершенствования исчислялись десятками, то в последней трети XIX века и начале XX века - тысячами. В 1867 г. В. Сименс (Германия) изобрел первую динамомашину, что положило начало электрификации производства, транспорта и быта. Произошел технический переворот в пароэнергетике: был изобретен новый паровой двигатель - турбина. В производстве электроэнергии стали использоваться гидравлические двигатели, получила развитие водяная турбина. В 1898 г. на реке Ниагара (США) была построена первая в мире гидроэлектростанция.

Особенное значение имело изобретение двигателей, работающих на энергии, получаемой при сгорании газов нефти (Р. Дизель - Германия, 1893 г.) и бензина (Н. Отто - Германия, 1877 г.). В конце 90-х годов был усовершенствован мотор (Г. Даймлер и К. Бенц).

Огромное технико-экономическое значение имели открытия в области производства химической продукции. Существенный прогресс произошел в технологии металлургии, металлообработки и т.д. С расширением применения стали, изменились техника и технология металлообработки. Важнейшие усовершенствования были осуществлены в технологической сфере легкой, полиграфической и других отраслей промышленности.

Перемены в развитии производительных сил привели к серьезным изменениям отраслевой структуры машинной индустрии. Возникли новые отрасли промышленности (производство электроэнергии и химической продукции, автомобилестроение, добыча и переработка нефти). В машиностроительной промышленности особо динамичной оказалась новая отрасль - автомобильная. Первый автомобиль в США был построен Г. Фордом в 1892 г. и уже в начале 1900 г. его автозавод ежегодно выпускал более 4 тыс. автомашин.

Техническая революция требовала укрупнения промышленного производства. Так, для новой сталелитейной технологии был необходим переход к крупным заводам с полным металлургическим циклом. Внедрение электрической энергии вместо пара позволило увеличить размеры промышленных предприятий. В свою очередь крупное производство требовало соответствующих капитальных вложений, нужны были объединения отдельных капиталов. И неслучайно в последней трети XIX века капиталистический мир стал переходить к следующей стадии своего развития - монополистическому капитализму.

2-й этап (начало 30 - х - конец 40 - х годов XX века.) Кризис казалось бы интенсивно развивавшейся капиталистической экономики наступил совершенно неожиданно 24 октября 1929 г. («черный четверг»), когда на фондовой бирже США 13 млн. акций были проданы по фантастически низкой цене. Разорялись и закрывались заводы, корпорации, банки, крестьянские фермы.

Последствиями этой крайне негативной для американской экономики ситуации были:

- резкое снижение деловой активности, в результате чего уровень промышленного производства в стране к 1932 г. по сравнению с 1929 г. сократился более чем в 2 раза;

- возросла безработица - 25% всей рабочей силы в 1935 г.;

- увеличилось число бездомных - 2 млн. человек в 1932 г.;

- сократилось даже число миллионеров: с 513 человек до 20 и т.д.

Это был классический кризис перепроизводства. Главная его причина - перенакопление капитала в период экономического роста 20-х годов, когда слишком много средств направлялось на расширение производства и в строительство, в то время как слишком медленно росла зарплата, что в свою очередь ограничивало рост спроса.

Причем резко возросла дифференциация в доходах: в конце 20-х годов 33% всех личных доходов получало лишь 5% населения. В итоге - большой разрыв между накоплением и потреблением. Темпы роста доходов были неадекватно низкими по сравнению с увеличением объемов производства.

Выход из критической ситуации был предложен администрацией президента Ф.Рузвельта (1933-1938 гг.). Это так называемый «Новый курс», который включал целый комплекс социально-экономических мероприятий, призванных нормализовать обстановку в стране.

В частности, были приняты такие важные законопроекты, как

- чрезвычайный закон о банках;

- о регулировании сельского хозяйства;

- о восстановлении промышленности;

- об отмене «сухого закона»;

- о трудовых отношениях;

- о социальном страховании, в соответствии с которым, в частности, были легализованы профсоюзы, начали выплачиваться пособия по безработице.

Правительство выделило огромные средства (3,3 млрд. долл.) на государственные работы: жилищное строительство, постройка военных кораблей и т.д. Эти меры способствовали повышению занятости, оживлению производства и, в конечном итоге, росту спроса.

Минимальная тарифная ставка оплаты труда была определена в 25 центов и максимальная продолжительность рабочей недели - 44 часа и т.д.

Правительство создало трудовые лагеря для безработных, где они сажали деревья, ремонтировали дороги, строили мосты и т.д. Каждый получал кров, еду, работу и доллар в день.

Особые меры были приняты с целью поощрения сельского хозяйства. Фермеры получили право и возможность продавать зерновую продукцию государству, причем по паритетным ценам. Это значило, что закупочные цены устанавливались несколько выше цен на приобретаемые горючее, удобрения, технику. Цель этой акции (действует и по сей день) - сделать производство прибыльным и не допустить разорения крестьян. На три года был введен запрет на торговлю землей сельскохозяйственного назначения. В противном случае миллионы фермеров могли лишиться своих ферм за долги. Кстати, и в погашении долгов правительство оказывало им значительную помощь. Чтобы собрать для этого средства, устанавливался дополнительный налог на предприятия по переработке сельскохозяйственного сырья.

Позднее государство ввело ежегодные квоты (т.е. по сути национальный план) производства основных сельскохозяйственных продуктов. В результате на государственных складах скопился трехгодовой запас зерна, что очень помогло в военные годы. Правительство контролировало и ввоз продовольственных товаров в страну, чтобы не создавать трудностей сбыта продукции для своих фермеров. Такой порядок сохраняется и до сих пор.

Поощряя производство товаров первой необходимости, и, прежде всего, продовольствия и прочих видов сельскохозяйственной продукции, расширяя и углубляя границы своей социальной политики, государство тем самым содействовало росту жизненного уровня населения страны и, как след-

ствие, - масштабов потребительского спроса. Предпринятые правительством Ф. Рузвельта меры, таким образом, стимулировали увеличение масштабов предложения, явились мощным катализатором подъема национальной экономики.

Главная особенность реформ заключалась прежде всего в принятии механизмов социальной защиты населения. Их целью было преобразование системы свободного предпринимательства, с привнесением в нее элементов государственного регулирования. Ф.Рузвельт считал, что рынок не является совершенным экономическим механизмом, и его коррекцию должно осуществлять государство:

- стимулируя дополнительный спрос;
- размещая госзаказы;
- создавая рабочие места в общественном секторе;
- перераспределяя национальный доход.

3-й этап. В начале 50-х годов XX столетия в социально-экономическом развитии стран рыночной экономики возникли новые качественные явления, которые заметным образом отличались от известных форм и представлений о капитализме.

Первые элементы нового развития давали о себе знать уже в 30-х годах, но явные формы и историческую значимость они приобрели после кризисов 70-80х годов.

К этому времени обострились противоречия между огромными потенциальными возможностями массового поточного стандартизированного производства, с одной стороны, и резко возросшими избирательными способностями насыщенного общественного спроса - с другой.

Такие противоречия между спросом и предложением имели место и раньше. Но если тогда они получали разрешение в периодических циклических кризисах, то в середине XX века ситуация заметным образом изменилась, эти противоречия приобрели иной характер. Дело в том, что техническая база и тип организации производства, на которые капиталистическая

промышленность перешла в 40-50-е гг., прежде всего автоматизация, открыли новые возможности «выброса» огромных масс стандартизированного продукта, способствовали быстрому насыщению рынка.

В свою очередь рост реальных доходов населения, государственная социальная политика привели к значительному расширению общественного рынка. Результатом этого явились полное удовлетворение первичных потребностей населения, повышение общего жизненного уровня. В этой связи возникло совершенно новое состояние общественного спроса и рынка: спрос из массового становится индивидуальным, предъявляет повышенные требования к качеству товаров. Более того, стали возникать новые виды потребностей, в частности, на социальные товары и услуги: качество жизни, чистую окружающую среду, организацию досуга и др.

В этих условиях прежний способ производства и методы рационализации, основанные на наращивании его масштабов, уже не работали. Для удовлетворения изменившегося спроса на рынке требовалась принципиально новая техническая и организационная база общественного производства, что стимулировало НТП. А это, в свою очередь, вызывало необходимость принципиально иных форм хозяйственной организации и взаимодействия в экономической системе.

Одновременно возникла новая проблема: экономический рост в расчете на увеличение количества производимых товаров оказывался “ресурсопожирающим” (ресурсоемким), что к началу 90-х годов стало серьезной угрозой и в немалой степени определило само направление НТР в сложившихся условиях.

Также выяснилось, что новые требования к производству уже не обеспечиваются лишь техническим фактором, который решал проблемы индустриального общества начала и середины XX века. В последней трети столетия, он уступил первенство в рационализации экономических процессов личностному фактору. Так, когда японская автомобильная компания «Мазда» в течение 5 лет (1975-1980 гг.) совершила «скачок в новый тип производ-

ства» и увеличила производительность труда в 2,5 раза, то 80% прироста не было связано с новой техникой или крупными капиталовложениями.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

В результате «естественного отбора» наиболее рациональных способов существования сформировался ряд новых тенденций, определивших облик современного капитализма, его «отход» от тенденций XIX и начала XX века.

1.Уже с середины XX века наметился определенный кризис одной из самых характерных тенденций капитализма - концентрации производства: увеличение размеров предприятий, рост доли отраслевого производства у одной фирмы, расширение масштабов производства однотипной продукции в рамках одной компании и пр.

Таблица 7

Динамика концентрации производства на предприятиях обрабатывающей промышленности США (доля в условно-чистой продукции промышленности, в %)

Предприятия с числом занятых	*1954 г*	*1967 г*	*1978 г*
1-99	21,5	20,0	20,5
100-999	41,5	42,0	45,3
1000 и более	37,0	38,0	34,2

Как видно из приведенных в таблице 7 данных, в США, особенно со второй половины 60-х годов, заметно сокращается число крупных предприятий с числом занятых более 1000 человек при одновременном увеличении количества средних - 999 и менее человек, если на предприятиях, созданных до 1970 г., средняя численность занятых составляла 644 человека, то на строившихся в 80-х годах - всего 210, или в 3 с лишним раза меньше.

2. Одновременно с сокращением размеров предприятий (или благодаря этому) возросла значимость мелких капиталов. Дело в том, что в связи с изменением характера спроса на рынке в целом ряде сфер современной развитой экономики мелкие хозяйственные единицы показывают:

- большую экономическую эффективность,

- способность к быстрой переориентации вслед за изменением рыночной ситуации,

- большую восприимчивость к новым научно-техническим идеям, чем крупные компании.

В Японии, например, на долю малых и средних предприятий приходится 90% численности всех предприятий страны, в них работает примерно 45 млн. человек. Здесь законодательно определен ценз предприятий, которые могут претендовать на статус малых и средних компаний. Он включает, во-первых, дифференцированные по сферам деятельности ограничения численности занятых, во-вторых, ограничение величины уставного капитала.

3. Новая ситуация на рынках (насыщенность потребительского спроса, его переключение на наукоемкую продукцию, особые требования к разнообразию и качеству товаров и т.п.) предъявляет особые требования к наличию разнообразных гибких типов взаимодействия хозяйствующих субъектов, их взаимоотношениям с государством и потребителем. Иными словами, потребовался новый тип хозяйственного механизма, гибко сочетающего в себе свободу хозяйственного поведения, основанного на рыночных законах производства продукции, и планомерное воздействие на экономические процессы со стороны хозяйствующих субъектов, т.е. производителей.

4. Расширение масштабов и структуры производства, рост требований рынка к более мобильной экономике и соответственно к более оперативному взаимодействию хозяйствующих субъектов как друг с другом, так и с государством имели следствием эволюцию форм собственности.

Как известно, исторически именно частная собственность на предметы и орудия труда стала основой развития рыночных отношений. Однако по ме-

ре того, как усложнялись связи в экономике и обществе, развивались рыночные институты и росли масштабы производства и сферы услуг, происходила качественная эволюция собственности. На базе индивидуальной частной собственности стала развиваться коллективная собственность - в начале в виде партнерств, затем в форме акционерных обществ. При этом определяющую роль играла и государственная собственность, которая постоянно адаптировалась к изменяющимся хозяйственным условиям. Ее экономическое значение в разных странах неодинаково. В США, например, государственная собственность на средства производства (за исключением земли) относительно невелика, и этим они сильно отличаются от других развитых стран. В реальной жизни общественная и предпринимательская деятельность все больше опирается не на какую-либо отдельную форму собственности, а на их сочетание, для характеристики которой используется термин “смешанная” собственность.

Одной из характерных важнейших черт экономики XX века стала интернационализация собственности, образование ее международных форм, а, следовательно, и присутствие в стране с рыночным хозяйством соответствующей собственности. Абстрагируясь от многочисленных и разнообразных деталей, в целом можно сказать, что международная собственность - это та же смешанная собственность, но без “национального” мундира.

Таким образом, структура собственности в современной мировой экономике выглядит следующим образом:

- индивидуальная частная;
- коллективная частная;
- государственная;
- смешанная.

Как видно из табл. 8, практически во всех ведущих странах мира с рыночной экономикой определяющую роль в общей численности занятых и объеме производимой продукции играют крупные компании (акционерные общества или корпорации).

Таблица 8

Роль малых, средних и крупных предприятий
в различных странах и регионах мира (1998 г., в %)

Страны и регионы	Предприятия	Количество фирм	Кол-во рабочей силы	Объем продаж
США	МСП КП	99,7 0,3	53 47	51 49
Великобритания	МСП КП	99,8 0,2	59 41	56,3 46,7
Германия	МСП КП	99,6 0,4	57 43	50,0 60,0
Франция	МСП КП	99,8 0,2	66 34	62 38
Италия	МСП КП	99,9 0,1	80 20	76,2 23,8
ЕС	МСП КП	99,8 0,2	66 34	- -
Япония	МСП	99,1	78	51,3

Примечание: МСП - малые и средние предприятия

КП - крупные предприятия

Примечание [ВТ2]:

Источник: Агзамходжаев С.С. Государственное регулирование и поддержка деятельности малого и среднего бизнеса Японии (Значимость опыта для Республики Узбекистан). Дисс. на соискание уч. степ. канд. эк. наук. Т. 1999.

В современной капиталистической экономике произошло своеобразное распределение ролей между различными формами предпринимательства:

мелкие предприятия обслуживают местные рынки, в то время как крупные компании заняты массовым производством и работают на национальный и мировой рынки.

Наряду с этим сложилась определенная международная специализация в деятельности различных национальных ТНК: если в промышленной сфере продолжают доминировать американские корпорации, то в мировом банковском деле явные преимущества за Японией. В 1989 г. среди 10 крупнейших коммерческих банков мира 8 ведущих мест занимали банки этой страны.

В свою очередь эффективность различных форм собственности возрастает при их гибком сочленении. Например, система контрактных и арендных отношений между корпорациями-гигантами и мелкими частными фирмами в автомобильной промышленности, в коммерческих услугах и пр.

5. Современные экономические отношения направлены на максимальное использование потенциала человеческой личности, участвующей в экономическом процессе, и степень их эффективности зависит от этого фактора. Причем человеческий фактор является решающим не только в технико-экономическом базисе, но и в формах организации производства и обмена хозяйственных процессов, в управленческих системах и т.д.

РОЛЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ФАКТОРА В СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Рост роли человеческого фактора в производстве связан, прежде всего, с новым поколением средств производства и технологии, в результате чего принципиально изменилась роль наемного работника в производственном процессе: от сугубо исполнительной к активной творческой. Дело в том, что гибкие, способные к переналадке средства труда, технологии, разработанные на базе фундаментальных наук, требуют широкопрофильной квалификации, научных знаний, интеллектуальных способностей от работника. В свою оче-

редь лишь наличие рабочей силы, обладающей данными свойствами, делает возможным освоение (использование) средств производства нового поколения.

Таким образом, без работника нового типа не реализуются и возможности (потребности) технического фактора.

Эволюция мотивации труда

Изменившееся положение работника в производстве привело к изменению факторов, стимулирующих его труд. Если прежде мотивация труда ограничивалась в основном материальными средствами (зарплата, премии и т.д.), то в современных условиях ситуация принципиально иная.

Сегодня стимуляция творческого труда требует заинтересованности работника в результатах не только собственного труда, но и всего коллектива в силу растущей взаимозависимости между различными звеньями производства. Мотивацию для этого создают лишь такие новые стимулы, как его причастность к принятию решений, к управлению, к собственности как своего предприятия, так и страны в целом.

Выше уже говорилось, что одно из этих условий - отношение работников к собственности - в современных условиях меняется довольно радикально, в частности, посредством развития ее акционерной формы. Однако, как показал опыт, только собственность рабочих и служащих сама по себе никогда не сделает убыточную фирму процветающей.

Изучение деятельности компаний США, использующих труд рабочих, которые владеют акциями этих компаний, выявило, что невозможно побудить трудящихся к «более энергичной работе», пока их «совладение фирмой» не будет совмещено с участием в управлении производством. Вот почему здесь широкое развитие получила концепция вовлечения рабочих в управление производством, представляющая администрации предприятий эффективное средство повышения производительности труда и качества

продукции. Наиболее активно ее внедряют такие гиганты, как «Дженерал моторс», «Форд мотор», «Крайслер».

Одна из форм практической реализации этой концепции - организация так называемых самоуправляемых производственных бригад, обладающих управленческими правами, включая планирование работы и отпусков, заказ материалов и т.д. Здесь рабочие сами контролируют производственный процесс, что исключает необходимость контролеров или же значительно сокращает их количество. Бригадный метод организации труда доказал свою эффективность. В ряде случаев он позволяет увеличить производительность труда более чем на 30%.

По данным статистического управления США, в конце 80-х годов 70% из 476 крупнейших компаний внедрили наиболее общие формы концепции - создали бригады или комитеты решения проблем, известные как «группы качества».

Распространение новых форм организации труда и производства показывает, что американские компании вслед за японскими все более убеждались в том, что в современных условиях люди (а не одна только техника или маркетинг) являются ключом к успеху.

Рост значимости человеческой личности во всех сферах системы экономических отношений (производство, управление и т.д.) означает интеллектуализацию экономики. В настоящее время эта проблема приобретает значение стратегической цели ряда ведущих стран. В частности, в Японии государственные программы экономического и научно-технического развития специально предусматривают движение к интеллектуализации работников, повышение их общего образовательного уровня. Это движение выявляет, что «наукоемкая технология и культура идут рука об руку». Поэтому в стране ставится задача перестройки школьного образования в сторону поощрения развития талантов, индивидуальных творческих возможностей личности, несмотря на то, что японский рабочий считается самым образованным в мире.

Следует подчеркнуть, что стремление к совершенствованию «человеческого материала» является традиционным для Японии. Именно высокие способности инженеров и рабочих во многом содействовали послевоенному техническому развитию страны, превращению ее в короткие сроки в экономического гиганта.

Развитие профессиональных качеств личности, повышение общекультурного уровня стимулируют как модернизацию производства, так и через совершенствование спроса развитие экономики в целом. Таким образом, в современных условиях мы можем говорить о тесной, опосредованной рынком зависимости между культурой населения страны и уровнем развития ее национального хозяйства (культура - спрос - производство).

ЭВОЛЮЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ ГОСУДАРСТВ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ ("СОЦИАЛИЗАЦИЯ КАПИТАЛИЗМА")

Таким образом, развитие отмеченных выше процессов - это:

- изменения в системе организации и управления производством;
- эволюция форм собственности и взаимоотношений между ними;
- рост равноправного участия наемных работников не только в управлении, но и в принятии экономических и социальных решений;
- соучастие наемных работников во владении имуществом и капиталом ведет к изменению социальной структуры общества, к ее трансформации через изменение сложившихся отношений собственности.

Причем в различных странах эти изменения имеют индивидуальный характер в зависимости от исторически сложившихся особенностей того или иного общества.

Вот почему капитализм сегодня далеко не универсален. В различных странах и регионах, в зависимости от географических, природно-климатических, социально-экономических и прочих особенностей исторического развития существуют различные модели рыночной экономики.

Но при всем многообразии вариантов одной из общих определяющих тенденций в развитии ведущих рыночных государств является социализация их экономик. Связано это с тем, что в послевоенный период частная собственность в ее корпоративной форме все более препятствовала развитию производительных сил и процветанию общества, отстраняя большую часть его от владения собственностью. И в результате с повышением жизненного уровня населения значительная часть его доходов оставалась невостребованной, не вовлеченной в хозяйственный оборот. Поэтому, как отмечалось выше, в последние десятилетия все большее развитие получают акционерные формы капитала. Более того, в 60-х годах в ряде развитых стран стали возникать так называемые «народные предприятия», принадлежащие исключительно работающему в них персоналу. В частности, в США развитию системы «народных предприятий» активно содействует Конгресс страны. Здесь принято более 25 федеральных законов, направленных на стимулирование так называемого «Плана создания акционерной собственности работников» (программы ЭСОП). В этих законах предусмотрены различные льготы: налоговые, правительственные займы и гарантии по займам, стимулы и льготы в торговой политике и при проведении федеральной политики денационализации.

Кроме того, примерно в половине из 50 штатов приняты законы, поощряющие работников частных компаний, готовых стать совладельцами акционерного капитала, и т.п.

Благодаря этим законам, принятым начиная с середины 70-х годов и стимулирующим программы ЭСОП, число компаний, в которых работникам принадлежит от 1 до 100% акционерного капитала, достигло примерно 10-12 тыс. В типичной компании с программой ЭСОП работникам принадлежит

20-30% ее акций. В 15-20% компаний работники владеют большинством и только в 3% - 100% акций.

В американских компаниях с программой ЭСОП насчитывается около 12 млн. работников, что составляет 10% всей рабочей силы США. Общая сумма акционерного капитала в «трастах» ЭСОП примерно 50-60 млрд. долларов.

Говоря о социализации рыночной экономики, не следует принимать, этот процесс за трансформацию капитализма в социализм с тоталитарной государственной собственностью. В данном случае социализация экономической системы означает расширение социальной базы собственности за счет ее демократизации, привлечения все более широких слоев населения к владению и управлению объектами национальной экономики. В современных условиях экономика большинства развитых стран является, по существу, «смешанной» или «социально-рыночной».

Выводы

1. Экономические системы, в основном отличаются друг от друга:

- способами решения основных экономических вопросов;
- социальным устройством;
- отношением к собственности, контролю и целям.

2. Если при традиционной экономической системе вопросы производства и распределения решаются, согласно установленным традициям, центральным руководством, то при рыночной экономике главным координатором выступают определяемые рынком цены.

3. Рыночная экономика весьма многообразна, что связано с исторической, географической, экономической и т.д. особенностями развития страны или региона. Однако всем ее многообразным проявлениям присущ ряд универсальных принципов.

4. За период своей эволюции она прошла ряд этапов, имеющих качественно новые особенности. Характерной чертой первого этапа (до кризиса пе-

репроизводства 1929-1932г г.) был стремительный рост количественных накоплений при неадекватно низком увеличении доходов. В период второго этапа (до конца 1940-х гг.) благодаря проведенным социально-экономическим мероприятиям этот дисбаланс был в значительной степени ликвидирован.

5. С конца 40-х - середины 50-х годов в развитии рыночной экономики произошел ряд новых явлений, которые означали глубокие качественные процессы в ее эволюции. Принципиально изменились роль человеческой личности в современных экономических отношениях и факторы, стимулирующие труд.

6. К числу новых качественных явлений в развитии современной рыночной экономики относится ее интеллектуализация.

7. Развитие современных процессов в рыночной экономике ведет к изменению социальной структуры общества, к ее трансформации через изменение сложившихся отношений собственности.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И ТЕРМИНЫ

Мировая экономика
Экономические системы
Социально-экономическая среда
Традиционная экономика
Кустарная мастерская
Патриархальная сельская община
Командная экономика
Рыночная экономика
Ценовая система (“price sistem”)
Основные принципы рыночной экономики
Открытые рынки
Верховенство закона

Стабильная валюта

Техническая революция

Кризис перепроизводства

“Новый курс” Ф. Рузвельта

Социальная политика

Личностный фактор

Частная собственность

Коллективная собственность

Государственная собственность

“Смешанная” собственность

Международная собственность

Ассоциативная собственность

Мотивация труда

Интеллектуализация экономики

Социализация капитализма

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

1. В чем сущность и основные принципы рыночной экономики?

2. Каковы основные этапы развития капиталистической экономики и их особенности?

3. Современные тенденции в развитии капиталистической экономики.

4. Эволюция роли человеческого фактора в современной рыночной экономике и методов, стимулирующих труд.

5. Каковы особенности основных направлений трансформации и, в частности, социализации современной рыночной экономики?

Тема 5.
РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ

С РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Одной из первых крупномасштабных реформ, с которой начинали переход к рыночной экономике многие постсоциалистические государства, была политика приватизации и разгосударствления. Ее основная цель - формирование и развитие частной собственности (социально-политической и экономической базы для развития новой рыночной системы), с одной стороны, и ослабление государственного сектора в экономике, его влияния на экономические процессы, с другой. Однако практика многовековой истории капитализма демонстрирует отсутствие прямой зависимости между величиной госсобственности и эффективностью функционирования национальной экономики. Впрочем, следует отметить, что до настоящего времени вопрос о степени участия государства в хозяйственной жизни остается одной из спорных проблем экономической науки.

К ИСТОРИИ ПРОБЛЕМЫ

Основоположник политэкономии А.Смит (1723–1790 гг.) в упомянутом ранее труде *«Исследование о природе и причинах богатства народов»* утверждал, что «свободная игра рыночных сил создает гармоничное устройство (строй)». Он доказывал, что главной движущей силой хозяйственного развития является стремление индивидуума к достижению своих эгоистических интересов, в результате чего обеспечивается в конечном счете увеличение благосостояния как самого индивидуума, так и общества в целом.

Отсюда понятно, почему в классической либеральной экономической теории государство играет лишь подчиненную роль. Его функции как «ночного сторожа» ограничивались: обеспечением правопорядка (гарантирующего, в частности, свободу сделок) и национальной обороны; строительством и поддержанием ряда общественно полезных сооружений, например, дорог; справедливым разрешением споров и т.д.

Таким образом, речь идет о тех функциях, которые индивидуум либо не в состоянии выполнить самостоятельно, либо не может реализовать экономически эффективно. Главное заключалось в том, что для всех субъектов хозяйственной деятельности должны были быть гарантированы основные экономические свободы:

- заниматься той или иной хозяйственной деятельностью;
- конкуренции;
- торговли.

Вместе с тем эгоизм, побуждающий индивидуума к действию, является лишь частью экономического механизма. Другой его частью, призванной удерживать жаждущего прибыли экономического субъекта от беспредельного удовлетворения этой жажды, служит конкуренция, которая приводит эгоистические интересы действующих в экономике субъектов к определенной гармонии, или к так называемому рыночному равновесию.

Итак, А.Смит представил хозяйственный механизм свободного рынка как саморегулирующуюся систему, обеспечивающую нормальное функционирование общества. В его экономической системе государство не считается необходимым; даже лучше, чтобы оно не вмешивалось в экономику, так как в противном случае происходит нарушение действия рыночных механизмов; предполагается, что равновесие между предложением и спросом на всех рынках устанавливается за счет саморегуляции.

Однако позиции А.Смита относительно самостоятельного выравнивания экономических пропорций довольно быстро стали подвергаться сомнению. В частности, Роберт Мальтус (1766 - 1834 гг.) указывал, что неконтролируемый рост народонаселения без специальных мер со стороны государства приведет к перенаселению и обнищанию, краху всей экономической системы. Далее, практика развития рыночной экономики показала, что институты частной собственности на средства производства включают в себя возможности неограниченного накопления капитала и концентрации производства. А это, в свою очередь, особенно в результате образования акционерных

обществ, вело к несопоставимому расширению финансовых возможностей предприятий.

Таким образом, одно из основных положений А. Смита об атомизированности рынка и относительной равномерности в распределении экономической мощи действующих на нем субъектов вошло в противоречие с жизнью. Становилось все более очевидным, что рынок не в состоянии самостоятельно, без участия государства решать весь комплекс проблем, необходимых для гармоничного развития общества.

ЭВОЛЮЦИЯ РОЛИ ГОСУДАРСТВА В СТРАНАХ С РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКОЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Одним из наиболее существенных показателей, характеризующих экономическую роль государства, является величина государственной собственности, составляющая основу государственного сектора экономики. Наибольшее распространение госсектор получил в экономике европейских стран, где основными сферами его деятельности были:

а) предпринимательство в качестве собственника средств производства;

б) изъятие в казну части национального дохода;

в) регулирование экономики в общенациональном масштабе.

В 80-х годах в ряде развитых и развивающихся стран пронеслась “волна приватизации”, знаменуя собой укрепление веры в частный сектор. Например, в Англии с 1979 по 1987 г. было приватизировано путем продажи акций свыше трети промышленных, транспортных и коммерческих фирм, входивших в состав госсектора с момента их национализации лейбористским правительством в первые послевоенные годы. В целом доля госсектора за указанный период снизилась с 10 до 6,5% ВНП, доля занятых - с 8 до 5,5%.

Миллионы граждан страны приобрели акции таких компаний, как “Бритиш Гэс”, “Бритиш Эйруэйз”, “Бритиш Телеком” и др. В пиковый пери-

од компании 32,6 млн. человек - 3/5 населения Великобритании - имели акции вновь приватизированных отраслей.

Однако вскоре, уже с начала 90-х годов, ситуация заметно меняется, и все большее внимание привлекает к себе госсектор. Более того, еще при М. Тэтчер его эффективность резко возросла и в дальнейшем общественность уже не поддерживала приватизационные меры, а при Мэйджоре прямо сопротивлялась таким попыткам, например, в отношении железных дорог.

Согласно опросам общественного мнения население было недовольно качеством получаемых услуг. Особенно это проявлялось в таких сферах, как образование и транспорт. Причем в наиболее болезненной форме реформы М. Тэтчер затронули практически незащищенную треть населения страны. В результате это привело к мысли о необходимости:

а) отказаться от политики экономии государственных расходов, проводившейся в 80-е годы, но это означало бы резкое повышение налогов;

б) удерживая современные расходы (по отношению к ВВП), стремиться к повышению качества государственных служб при помощи решительных реформ: развития в этом секторе элементов конкурентности и т.д.

Государственные расходы чуть ли не по всем статьям социального бюджета возросли, в то же время заметные проблемы возникли и с уже достигнутыми итогами по приватизации экономики. В частности, к середине 90-х годов из упомянутых выше 32,6 млн. акционеров осталось лишь 11 млн. человек. Подавляющая часть акций оказалась в распоряжении гигантских компаний.

Аналогичная ситуация имела место в ряде других стран Западной Европы (Италия, Франция, Бельгия, Нидерланды, Люксембург, Германия), где, несмотря на то, что госсектор в значительной степени был денационализирован, он продолжал занимать прочные позиции, обеспечивая условия для воспроизводства рыночной экономики. Причина такой “живучести” заключается в том, что он действует в малорентабельных сферах, невыгодных для частного предпринимательства. Как правило, это отрасли производственной

инфраструктуры: железнодорожный и авиационный транспорт, связь, трубопроводы, морские порты, энергетика, оборонная и атомная промышленность, а в ряде стран - и в отраслях машиностроения.

Так в чем же причина отмеченных перемен в отношении политики приватизации? По мере ее развития все более очевидным становилось понимание: качество нашей жизни прежде всего зависит от показателей в государственном секторе национального хозяйства, и дело не в отношениях собственности, а в организации производства, в управлении им.

Действительно, капитализм обеспечивает высокую эффективность производства различных товаров и услуг. Цель капиталиста - получение прибыли. Но автомобили, телевизоры, станки и т.д. сами по себе не гарантируют хорошую жизнь. Для отдельного индивида безразлично количество и качество произведенного хлопка или другой продукции. Объемные показатели носят для него абстрактный, “неосязаемый” характер. Вот почему первостепенное значение имеют такие факторы, как:

- качество и доступность услуг, предоставляемых школами, больницами, общественным транспортом и т.п.;
- состояние правопорядка;
- жилищное строительство;
- социальные выплаты и т.п.

В развитых странах большинство этих функций находится в сфере государственного управления. Далее, по мере развития науки и современных технологий, роста значимости социальной составляющей в общественном развитии все более очевидным становилось, что рынок не может придать необходимую значимость «человеческому фактору», «оценить или предугадать многие из будущих социальных издержек или преимуществ». А также, что, преследуя, прежде всего, интересы получения материальных выгод, рыночно-ценовой механизм распределяет ресурсы в значительной степени без учета их истощения и долгосрочных негативных последствий для окружающей среды.

В условиях роста влияния НИОКР, современных методов организации и управления экономическими процессами обращает на себя внимание тот факт, что свободный международный обмен наукоемкими изделиями и новейшими идеями сам по себе не ведет к быстрому распространению передовых технологий. Их адаптация требует сознательного накопления сложных знаний и опыта, что предполагает необходимость предупреждающей инициативы государства. Рассмотрение в целом роли государства в общественном развитии в историческом плане показывает, что, несмотря на все более широкое привлечение частного капитала в экономику, доля общественного сектора непрерывно возрастает.

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РОЛИ ГОСУДАРСТВА В ЭКОНОМИКЕ

Роль государства в экономике в наиболее общем виде, наряду с величиной государственной собственности, характеризуется и показателем доли государственных расходов в валовом внутреннем продукте или ростом его удельного веса в потреблении и перераспределении ВВП. Согласно имеющимся данным, несмотря на широкомасштабную политику приватизации во многих ведущих странах Запада, участие госсектора в их экономике неуклонно возрастает. Если в конце XIX века в развитых индустриальных странах доля государственных расходов в ВВП в среднем составляла 8, 3% (США – 4%, во Франции – 12,6%), то уже в 20-х годах XX столетия она возросла до 15, 4%. Особенно заметно роль государства в распределении ресурсов промышленно развитых стран увеличилась после Великой депрессии 1929-1933 годов. В 60-х годах указанный показатель вырос до 27, 9% и в начале 80-х гг. он составил уже 42%. Причем и в последующем ни в одной из стран он не опускался ниже 30%. Так, в 1998 г. доля государственных расходов в ВВП США равнялась 33,1%, Японии - 35,5, ФРГ - 47,4, Франции - 53,2,

Англии - 39,7%. К 1996 г. средний показатель по развитым странам достиг 45,9% ВВП.

Таблица 9

Доля государственных расходов в ВВП индустриальных стран

Страна	1960	1980	1990	1996
Австрия	35,7	48,1	48,6	51,7
Бельгия	30,3	58,6	54,8	5,3
Великобритания	32,2	43,0	39,9	41,9
Германия	32,4	47,9	45,1	49,0
Голландия	33,7	55,2	54,0	49,9
Испания	18,8	32,2	42,0	43,3
Италия	30,1	41,9	53,2	52,9
Канада	28,6	38,8	46,0	44,7
Норвегия	29,9	37,5	53,8	45,5
США	27,0	31,8	33,3	33,3
Франция	34,6	46,1	49,8	54,5
Швеция	31,0	60,1	58,1	64,7
Швейцария	17,2	32,8	33,5	37,6
Япония	17,5	32,0	31,7	36,2
В среднем	28,5	43,3	46,1	47,1
Австралия	21,2	31,6	34,7	36,6
Ирландия	28,0	48,9	41,2	37,6
Новая Зеландия	26,9	38,1	41,3	47,1
В среднем	25,4	39,5	39,1	40,4
В среднем по всем странам	27,9	42,6	44,8	45,9

Источник: A Surwey of the World Economy// The Economist, 1997, 20 September. (Некоторые расхождения данных, приведенных в табл. 9, 10 и неко-

торых других связаны с тем, что различные источники используют разные методики расчетов).

Таблица 10

Динамика доли государственных расходов в ВВП ведущих индустриальных стран (с 1880 по 1998 г., в %)

Страна	1880	1929	1960	1970	1980	1985	1990	1995	1998
США	8,0	10,0	27,8	32,2	31,4	32,5	32,8	33,2	33,1
Япония	11,0	19,0	18,3	19,3	32,0	31,6	31,3	36,7	35,5
Англия	10,0	24,0	32,6	39,3	43,0	44,0	39,9	43,2	39,7
Германия	10,0	31,0	32,0	37,6	47,9	47,0	45,1	49,5	47,4
Франция	15,0	19,0	34,6	38,9	46,1	52,1	49,8	53,9	53,2
Швеция	6,0	8,0	31,4	43,8	60,1	63,3	59,1	66,4	60,8

Источник: Шишков Ю. Экономическая роль государства в современном мире // Экономист, М. 1999, №1, 26.

Как следует из данных табл. 10, за 118 лет удельный вес государственных расходов в ВВП Японии увеличился в 3,2 раза, Франции - 3,6 раза, Англии и США - в 4 раза, Германии - 4,7 раза, а в Швеции - даже в 10 раз. В целом по 24 промышленно развитым странам - членам ОЭСР - данный показатель только с 1960 г. вырос в среднем в 1,5 раза.

В чем же истинные причины этого роста? Еще в относительно недавнем прошлом расходы на оборону были традиционно высоки, однако затем они в значительной степени потеряли свое приоритетное значение. Даже в самой могущественной военной державе - США - доля затрат на оборону в общих расходах бюджета снизилась с 89,5% в 1945 г. до 62,4% в 1955 г., 42,8% в 1965 г., 26,7% в 1985 г., 17,9% в 1995 г. и 3,4% в 2002г. В среднем же

по 17 индустриальным странам эта доля сократилась с 10,8% в 1985 г. до 5,3% в 1995 - 1996 гг. и 1,6% в 2002 г.

Нельзя назвать значительными также и ассигнования на содержание государственного аппарата и поддержание общественного порядка. Они достаточно стабильны и не превышают 7-8% от общих расходов бюджета. Таким образом, на оставшуюся часть государственных расходов промышленно развитых стран приходится от 80 до 87%. На какие же цели используются эти средства?

Социальная политика

При анализе эволюции структуры государственных расходов обращает на себя внимание ведущая роль неуклонно возрастающих ассигнований на социальное обеспечение и социальное (имущественное - в США) страхование. Их удельный вес увеличился, в частности, в США, с 20% в предвоенные годы до 40% общих государственных расходов. В других развитых странах он также неуклонно возрастал и к середине 90-х годов составлял в среднем около 35%.

Увеличение ассигнований на социальное обеспечение обусловлено рядом причин.

1. В индустриальную и постиндустриальную эпоху значительно повышается роль “человеческого капитала” как главной движущей силы экономического роста и накопления национального богатства. К концу XX века и природные ресурсы, и финансовые средства в этом отношении отступили на второй план, уступая главное место творческой, новаторской деятельности человека. В результате изучения роли различных факторов в общественном развитии ученые США пришли к выводу, что преимущества в конкурентной борьбе уже не определяются ни размерами страны, ни богатыми природными ресурсами или мощью финансового капитала. Теперь все решают уровень образования и объем накопленных обществом знаний.

На основе анализа национального богатства 192 стран эксперты Всемирного банка подсчитали, что на долю производственных фондов в середине 1990-х годов приходилось 16% национального богатства, природных ресурсов - 20%, “человеческого капитала” - 64%. В этих условиях происходит гуманизация общественных отношений, когда забота о человеке от его рождения до глубокой старости становится как условием процветания всего общества, так и важнейшей нормой морали.

2. Демографические факторы. С одной стороны, изменения в возрастной структуре населения: чем выше уровень жизни, тем больше ее средняя продолжительность, тем больше удельный вес пожилых и престарелых людей. Так, в государствах “большой семерки” доля населения в возрасте от 65 лет и старше увеличилась с 9,2% в 1960 г. до 15,9% в 2002 г. и согласно прогнозам к 2015 г. она возрастет до 19,4%, в том числе в Германии – 17,1 и 20,8%, США – 12,2 и 14,2%, Великобритании – 15,9 и 17,8%, Франции 16,2 и 18,5%, Италии – 18,7 и 22,3%, Японии – 18,2 и 26,0% и Канаде – 12,8 и 16,4%. Оба этих фактора ведут к тому, что большая часть национального дохода должна перераспределяться между работающей частью населения и теми, кто уже внес свой вклад в создание национального богатства.

3. Рыночная экономика создает почву для углубления неравенства в доходах между различными социальными слоями населения. Особенно велик этот разрыв в развивающихся странах, где началось активное становление рыночных отношений. Так, в Кении в 2000г. разрыв между доходами 20% семей, имеющих самый высокий уровень жизни, и 20% наименее обеспеченных семей составлял 18,3 раза, Мексике – 19,1, Колумбии – 22,3, Панаме – 25,1, Бразилии – 25,7 и в Лесото –44,3 раза. Это создает напряженность в обществе и нередко является причиной политической нестабильности и конфликтов. Вот почему государство вынуждено принимать меры для смягчения взрывоопасной ситуации. В индустриальных странах с развитой системой перераспределения доходов через бюджет такой разрыв значительно меньше: в США - 8,9 раза, Англии (1999 г.) – 7,2, Канаде (1998 г.) - 5,2, Бель-

гии (1996 г.) - 4,5, Швеции – 4, Финляндии – 3,8 и в Японии (1993 г.) - 3,4 раза.

Определенную роль в усилении социальной функции государства сыграли и политические причины. Возникшие на почве острых социально-экономических кризисов тоталитарные режимы в ряде государств представляли очевидную военную и политическую угрозу другим, и прежде всего развитым странам. В этих условиях западные лидеры были вынуждены, помимо военных мер, разрабатывать и долгосрочные социальные программы с целью избежать подобных процессов в своих странах. Именно тогда, в 40-х годах, родилась концепция "государства благоденствия", идея которой состояла в упрочении национальных отношений и социальной интеграции перед лицом угрозы тоталитаризма. В соответствии с этой концепцией фундаментальными предпосылками стабильной либеральной демократии являлись полная занятость, перераспределение доходов и, в более широком смысле, устранение классовых, этнических и религиозных преград.

Расходы на здравоохранение

Возрастанием роли "человеческого капитала" обусловлено и увеличение расходов государства на здравоохранение. В США заметные изменения произошли во второй половине 60-х годов, когда доля государственных ассигнований на эти цели повысилась с 1,5 до 6-7%, а теперь достигла почти 20%. В других индустриальных странах (за исключением Швейцарии) доля здравоохранения в государственных расходах заметно ниже, чем в США. Но это не значит, что там государство игнорирует проблемы здоровья населения. Дело в том, что в разных странах такие расходы распределяются между бюджетом и внебюджетными фондами неодинаково. Если на долю государства в Великобритании приходится 82,2% расходов, Франции - 76%, то в США она составляет 44,4%, Японии – 77,9%, а в Австрии – 69,3%. Это не мешает той же Австрии тратить на здравоохранение в расчете на душу населения 1866 международных долларов (т.е. долларов с учетом паритета их ре-

альной покупательной способности). В Японии данный показатель составляет 2627, в Великобритании – 1835 и в США – 4887 долл.[1] В 1994 г. подобные расходы на душу населения составляли в индустриальных странах в среднем 790 международных долларов, а в развивающихся странах не превышали 65 долларов.

РАСХОДЫ НА ОБРАЗОВАНИЕ

С ростом требований к качеству "человеческого капитала" неуклонно возрастают и расходы на образование. Во второй половине 60-х годов доля расходов на эти цели в федеральном бюджете США возросла с 1,52 до 4,5% и в дальнейшем колебалась в пределах 3 - 3,5%. В 1999 – 2001 гг. она составляла в среднем 5,6% от ВВП и 15,5% от общего объема государственных расходов. В других индустриальных странах она еще выше: в среднем по ОЭСР эта доля увеличилась с 4,4% от ВВП в 1960 г. до 5,5% (11,8% от общего объема государственных расходов) в 1999 – 2001 гг., причем более 1/5 всех расходов направляется на субсидирование высшего образования.

Во многих развивающихся странах, где с пониманием относятся к важной роли образования для преодоления отсталости, правительства выделяют на эти цели еще большую часть своих бюджетных ассигнований. Так, в 1999 - 2001 годах в Йемене она составила 32,8%, Таиланде – 31, Мексике - 22,6, Того – 23,2 и в Малайзии - 20%.

В развитых странах значительную часть таких расходов берут на себя местные органы власти. Поэтому совокупные государственные затраты на образование в странах ОЭСР в 1993-1994 гг. были в 1,8 раза больше приведенных выше данных, достигая 5,4% ВВП, что более чем вдвое превышает долю в валовом продукте их оборонных расходов.

РАСХОДЫ НА НАУКУ

[1] 2004. World Development Indicators ...,pp. 88-90.

В современной мировой экономике, наряду с образованием, главным фактором интенсивного экономического роста стала наука. В этой связи особое место в структуре государственных расходов занимает поддержка фундаментальных и прикладных научных исследований и конструкторских разработок. Индустриальные страны в 1996 – 2002 гг. расходовали на НИОКР в среднем около 2,6% своего ВВП, причем у ведущих держав эта доля значительно выше: в Израиле 5%, США - 2,8, Японии - 3,1, Швеции - 4,6%.

Вместе с тем следует подчеркнуть, что большую часть этих расходов (в среднем около 58%) осуществляют частные компании. Однако в тех странах, где возможности национального частного капитала ограничены, основную часть расходов на НИОКР берет на себя государство. Например, в Новой Зеландии - более 68%, Греции - свыше 73, Турции - 77, Исландии - 78, Мексике - 92%. Свидетельством особого отношения к сфере научных исследований и разработок является относительно высокий уровень оплаты труда занятых здесь ученых и специалистов. В Японии, например, он в 2,6 - 3 раза выше, чем в среднем.

В сфере развития НИОКР приоритетное внимание в развитых странах уделяется стимулированию новых технологий. В США, в частности, эти вопросы решаются через систему мер косвенного государственного регулирования. Система основана на создании в экономике постоянной материальной заинтересованности и возможностей для широкомасштабной реализации нововведений в технологию, организацию, управление, сбыт готовой продукции.

Четко соблюдается государственная ответственность за выполнение фундаментальных исследований, за состояние научной инфраструктуры, за поддержание общих экономических условий, стимулирующих предприимчивость, новаторство и страховку его риска.

В системе мер по стимулированию новых технологий, наряду с отмеченным выше увеличением государственных расходов на НИОКР, значительное внимание уделяется оптимизации структуры этих расходов: отрасле-

вое распределение и соотношение между фундаментальными и прикладными исследованиями, переориентация на гражданские программы за счет сокращения доли военно-космических проектов и т.д.

Однако увеличение расходов на НИОКР - это только первый шаг в общей стратегии рыночной экономики. Правительство обязано всячески содействовать распространению в стране технических знаний и новой техники, делая особый акцент на малые предприятия. В США только для поддержки 27 центров распространения технологий тратилось в 90-е годы ежегодно по 50 млн. долларов (в основном из бюджета местных органов). В Японии на аналогичные цели направляется 500 млн. долларов, содействие оказывается 185 центрам развития технологий. Поощрение государством малого бизнеса представляется одним из эффективных рычагов косвенного экономичного вмешательства в воспроизводство.

Регулирование межотраслевых пропорций

Главной функцией государственного сектора экономики и различных институтов управления является координация социально-экономических, политических и прочих процессов в стране с целью создания оптимального народнохозяйственного комплекса. В этой связи, преследуя, прежде всего, общенациональные интересы, помимо общей поддержки национальной конкурентоспособности в форме ассигнований на образование, НИОКР, транспортную и коммуникационную инфраструктуру, правительства разных стран оказывают различные виды содействия некоторым конкретным отраслям национальной экономики.

С одной стороны, это трудоемкие и материалоемкие отрасли, важные с точки зрения национальной экономической безопасности (сельское хозяйство, энергетика) или поддержания занятости (текстильная, металлургическая, судостроительная промышленность), а с другой - отрасли “локомотивы” технического прогресса (например, аэрокосмическая отрасль). Сельское хозяйство, например, в индустриальных странах давно утратило роль основы на-

циональной экономики. На его долю приходится в среднем не более 2% ВВП и 4% занятых. К тому же из-за высокой стоимости наемной рабочей силы, сельскохозяйственной техники и аренды земли продукция местных фермеров часто обходится дороже, чем импорт аналогичных аграрных продуктов из развивающихся стран. Тем не менее соображения продовольственной безопасности, а также угроза избыточной миграции сельского населения в города заставляет государство субсидировать аграрный сектор за счет налогоплательщиков. Величина таких субсидий весьма значительна: в США - 21% от стоимости сельскохозяйственной продукции, странах Евросоюза - в среднем 50%, Норвегии - 57%, Швейцарии - 82%.

В целом объем ассигнований на отдельные отрасли национальной промышленности стран ОЭСР постепенно повышается: с 1989 по 1993 г. он увеличился на 4% (в неизменных ценах). При этом в преимущественном положении оказалась аэрокосмическая промышленность. И тем не менее ассигнования на поддержку добывающей и обрабатывающей промышленности не превышают 1% общих бюджетных расходов индустриальных стран.

Обеспечение макроэкономической стабильности

Увеличение торговой открытости экономики индустриальных стран приносит им немало стратегических выгод, но создает при этом трудности для отдельных регионов, отраслей или крупных национальных корпораций. Такая же тенденция наблюдается и в других областях международных хозяйственных связей - в кредитно-финансовой, валютной сфере, в движении производительных капиталов. В частности, развитие международных валютных рынков в сочетании с переходом к электронной системе телекоммуникаций в реальном режиме времени и ослаблением валютных ограничений в большинстве стран мира создало условия для крупномасштабных переброс высоколиквидных ресурсов (так называемых горячих денег) практически в глобальных масштабах для спекулятивной игры на понижение или на повышение той или иной национальной валюты.

Такие спекулятивные атаки нередко приводят к девальвации (реже - к ревальвации) валют, что сопровождается не только скачками цен на внутреннем рынке пострадавшей страны, но и сказывается на международной конкурентоспособности ее товаров и услуг, а, следовательно, и на состоянии торгового баланса.

Либерализация трансграничного движения краткосрочных инвестиций повышает уязвимость национальных рынков ценных бумаг, что усиливает неустойчивость отдельных сегментов реального сектора экономики.

Такие же последствия может вызвать и свободная миграция долгосрочных инвестиционных ресурсов, как это имело место в России, которая понесла в последние годы крупные потери из-за утечки капитала за рубеж. В таких условиях возрастают требования к повышенной бдительности со стороны государства, его готовности быстро реагировать на ситуацию в целях поддержания макроэкономического равновесия. В качестве важнейшего инструмента для решения этой задачи выступает налоговое, валютное и кредитное государственное регулирование. Ситуация осложняется тем, что по мере открытия национальных экономик и возрастания роли экзогенных факторов в их функционировании традиционные инструменты макроэкономического регулирования - налоги, ставки рефинансирования коммерческих банков, интервенции на валютном рынке и т.п. - оказываются все менее эффективными. Так, увеличение размера налогов на товаропроизводителей может привести не столько к пополнению доходов бюджета, сколько к утечке капитала за границу, а повышение учетной ставки центрального банка в целях сдерживания инфляции может вызвать наплыв кредитных ресурсов из-за рубежа и еще более понизить цену кредита.

Расширение и углубление интернационализации мирового хозяйства в конечном итоге ведет к тому, что рамки национального государства становятся слишком узкими для регулирования ряда процессов в национальной экономике, т.к. течение этих процессов часто зависит от того, что в это время происходит в других странах, в том числе не самых близких. В этой связи

возникает необходимость осуществлять макроэкономическое регулирование с учетом политики других стран, координировать собственные действия с их мероприятиями, вырабатывать общие правила игры.

Таким образом, макроэкономическое регулирование приобретает коллективный межгосударственный характер, хотя имеет целью стабилизацию экономики конкретных стран в их национальных интересах. Промышленно развитые страны уже с начала 60-х годов сверяют курсы своей макроэкономической политики в рамках ОЭСР, которая служит форумом для выработки, координации и содействия в осуществлении государствами-членами политики, нацеленной на стимулирование экономического роста и поддержание финансовой стабильности в своих странах. Для этого здесь действуют более 100 различных специализированных комитетов и рабочих групп.

Более точное согласование курсов макроэкономической политики и координация практических шагов осуществляется в рамках “большой семерки” - неформального форума высших руководителей США, Японии, Канады, Германии, Франции, Англии и Италии. В ходе ежегодных конференций эти страны с 1974 г., наряду с прочими вопросами, рассматривают наиболее актуальные проблемы мировой экономики и вырабатывают общую линию поведения. Такая координация макроэкономической политики ведущих держав, учитывая их определяющую роль в мировой экономике, идет на пользу и им самим, и мировому сообществу в целом.

Таким образом, практика показала, что при всем совершенстве рыночного механизма как регулятора пропорций общественного производства в соответствии с постоянно меняющимися спросом и предложением в его компетенцию входит лишь сравнительно узкий сегмент общественных отношений, за пределами которого остается широкий диапазон тесно связанных с ним социальных, экономических, межнациональных, межгосударственных и других отношений. Рынок оказывает существенное влияние на эти сферы общественной жизни, но не способен их регулировать. Вот почему эту функцию необходимо выполнять государству.

Более того, сам рынок встречается с различными проблемами, и его приходится “лечить” и поддерживать в нормальном состоянии. Таким образом, в рыночной экономике присутствует определенное сочетание рыночного и государственного регулирования. Причем в ходе его эволюции совершенствуются, приспосабливаясь к новым условиям и друг к другу, обе его составляющие - как рыночная, так и государственная. Вместе с тем, анализ роли государства в общественном развитии в историческом плане показывает, что, несмотря на все более широкое привлечение частного капитала в экономику, доля общественного сектора непрерывно возрастает.

Несмотря на то, что в ряде стран госсектор в значительной степени денационализирован (Италия, Франция, Бельгия, Нидерланды, Люксембург, Германия и особенно Великобритания), он занимает везде прочные позиции, обеспечивая условия для воспроизводства рыночной экономики. Дело в том, что он действует в малорентабельных сферах, невыгодных для частного предпринимательства. Практика показала, что государственные предприятия, несмотря на меньшую эффективность, чем частные, незаменимы там, где значение производства определяется не только экономическими показателями, а пользой для всего общества, т.е. обеспечивают общественные условия для воспроизводства. Исходя из этого, масштабы госсектора на каждом данном историческом этапе зависят не только от степени их экономической эффективности и возможности их дефицитного финансирования, но и от возможности частного капитала отвечать за те сферы деятельности предприятий, которые контролируются государством.

Выводы

Взгляды основоположника политэкономии А. Смита на рыночную экономику как на саморегулирующуюся систему оказались несостоятельными. В частности, они не учитывали таких процессов в ее развитии, как рост населения страны, монополизация в сфере производства и распределения товаров и услуг.

Одним из основных показателей, характеризующих экономическую роль государства, является величина государственной собственности, составляющая основу государственного сектора экономики, значение которого определяется не только экономическими показателями, но пользой для всего общества.

Роль государства в экономике наряду с величиной государственной собственности характеризуется и показателем доли государственных расходов в ВВП, значение которого неуклонно возрастает.

Рост доли государственных расходов объясняется увеличением ассигнований на социальную политику, здравоохранение, науку, образование, регулирование межотраслевых пропорций и обеспечение макроэкономической стабильности.

Таким образом, при всем совершенстве рыночной экономики здесь присутствует определенное сочетание рыночного и государственного регулирования. Причем в ходе его эволюции совершенствуются, приспосабливаясь к новым условиям и друг к другу, обе его составляющие - как рыночная, так и государственная.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И ТЕРМИНЫ

Государственный сектор
экономики
Гуманизация общественных
отношений
Денационализация
Макроэкономическое
регулирование
Социальное обеспечение
Социальное страхование

Человеческий фактор

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

1. Какие тенденции (особенности) в развитии капиталистической экономики противоречили взглядам А. Смита на рыночную экономику как саморегулирующуюся систему и почему?

2. Каковы особенности эволюции роли государства в развитых странах с рыночной экономикой?

3. Уроки массовой приватизации в различных странах мира в 1980-х годах и их причины.

4. В чем основные причины роста доли государственных расходов в ведущих странах рыночной экономики?

Тема 6.
НАЦИОНАЛЬНЫЕ МОДЕЛИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Примечание [ВЗ]:

История становления рынка в каждой стране имеет свои особенности, поэтому не существует однозначного понятия рыночной экономики. Многообразие ее проявлений (моделей) связано с исторической, географической и т.д. особенностями развития страны или региона. Однако имеется целый ряд основополагающих и универсальных принципов, присущих рыночной экономике. К ним относятся:

- система ценообразования, основанная на конкуренции (спрос и предложение). Она охватывает не только цены на товары и услуги, но также такие ценовые показатели, как обменные курсы и процентные ставки;
- владение частной собственностью (за исключением некоторых областей, в которых сохраняется государственная собственность);
- свобода вступать в договорные отношения;
- открытые рынки;
- верховенство закона;

- стабильная валюта;
- наличие различных видов и форм предпринимательства.

Для создания предпосылок образования рыночной экономики необходимо взаимосвязанное и синхронное осуществление этих принципов.

АМЕРИКАНСКАЯ МОДЕЛЬ

Ее становление и развитие происходили в условиях, значительно отличавшихся от тех, что были в Европе. Во-первых, экономике США не предшествовали традиционные производства и социальные отношения, и в этой связи инерция прошлой жизни здесь, в отличие от Европы, не сдерживала развитие рыночных принципов. Во-вторых, многочисленные переселенцы из Европы "привезли с собой" на американский континент предпринимательскую активность, инициативу и опыт товарно-денежных отношений.

Отличительной особенностью экономики США является ее масштабность и совершенство отмеченных выше принципов рыночной экономики. Поэтому на примере американской модели особенно отчетливо видны черты и признаки, свойственные практически всем разновидностям рыночных систем, независимо от их "национальной принадлежности":

Роль собственности. В современных условиях основу (стержень) экономики США (как и большинства других развитых государств) составляет акционерная собственность. Причем значительная часть акций распространена здесь среди населения, в отличие от подавляющего большинства стран Западной Европы и Японии, где банки играют роль значительно большую, чем в США. Однако следует подчеркнуть, что акционерный капитал не является изначально присущим капитализму. До 30-х годов XIX века акционерные общества встречались довольно редко. Основной формой капиталистических предприятий были предприятия, принадлежавшие индивидуальным владельцам. Толчок развитию акционерной собственности дало начавшееся в США в 30-х годах XIX века железнодорожное строительство. Его особенностью было то, что оно, во-первых, представляло общеэкономиче-

ский интерес и, во-вторых, было не по силам отдельным капиталистам, как бы ни был велик их капитал. В этой связи и возникла необходимость к объединению усилий.

Наиболее быстро численность акционерных объединений возрастала в XX столетии и особенно после Второй мировой войны, когда развернулась широкая кампания по привлечению свободных средств граждан в экономику. В 1960-х годах президент Нью-йоркской фондовой биржи Кит Фанстон усиленно убеждал простых американцев покупать акции. Кампания проходила под лозунгом “Народный капитализм”. Аналогично и в других странах правительства и фондовые биржи всячески поощряли мелких вкладчиков переводить свои деньги, которые хранились ими в банках или дома, в ценные бумаги, рассчитывая таким образом иметь больше средств для капиталовложений в бизнес.

Активная пропаганда, комплекс необходимых финансовых, организационных и прочих мероприятий, а также развитие соответствующего экономического климата в странах дали свои положительные результаты. Если в 1914 г. в США было всего 300 акционерных предприятий, то в 1937 - уже 530 тыс., 1965 - более 1,4 млн., в середине 1980-х годов - более 3 млн. и в середине 1990-х - более 4 млн. Возрастала и численность акционеров. Если в 1962 г. в США акционерами являлось всего 9,2% населения, то к 1990 г. их доля увеличилась до 21,1%. Причем, в отличие от стран Европы, в США банки не контролируют фирмы. Они контролируются держателями акций. Главная роль здесь принадлежит сильному менеджеру при многочисленных слабых владельцах акций.

Эволюционировала и государственная собственность, которая постепенно формировалась как экономический гарант рыночного развития. В этом смысле государственная собственность выступает одновременно и почвой, и благоприятной внешней средой для “древа собственности”.

Практика показала, что устойчивое развитие рыночного хозяйства зависит от объективно и оптимально выверенного уровня присутствия государственной собственности в национальной экономике.

В свою очередь роль государственной собственности обусловливается социальными и иными обстоятельствами. Причем опыт истории вообще и США в частности показывает отсутствие прямой зависимости между размером государственной собственности и эффективностью экономики.

Предпринимательство: от простого к сложному. Любой вид предпринимательской деятельности основывается на той или иной форме собственности, которая, в свою очередь, предопределяет соответствующие организационные формы бизнеса.

В национальном хозяйстве США постепенно сложились следующие типы экономических единиц:

- предприятия, являющиеся индивидуальной собственностью;
- предприятия, находящиеся в собственности двух или более лиц, (партнерство);
- акционерные предприятия или компании (в США и ряде других стран их называют также “корпорации”).

Есть в стране также и государственные предприятия, хотя их меньше, чем в европейских странах, где государственная собственность шире распространяется на предпринимательский сектор.

Таблица 11

Распределение производителей в США в 1993 г. по форме собственности, размеру оборота и чистому доходу

Наименование показателей	Единица измерения	Абсолютные показатели	Доля в %
Всего производителей	1000	21281	100

Общий деловой оборот	млрд. долл. США	13198	100
Общий чистый доход	млрд. долл. США	721	100
Из них			
I-предприятия, находящиеся в индивидуальной собственности (без аграрных):			
- количество	1000	15848	74,6
- деловой оборот	млрд. долл. США	757	5,7
- чистый доход	млрд. долл. США	156	21,6
II - партнерства в собственности двух или более лиц:			
- количество	1000	1468	6,8
- деловой оборот	млрд. долл. США	627	4,7
- чистый доход	млрд. долл. США	67	9,3
III - корпорации:			
- количество	1000	3965	18,6
- деловой оборот	млрд. долл. США	11814	89,6
- чистый доход	млрд. долл. США	498	69,1

Как видно из табл. 11, в США по показателю численности абсолютно господствуют предприятия, находящиеся в индивидуальной собственности (76,4%), далее следуют корпорации (18,6%) и на третьем месте - партнерства (6,8%). Однако по показателям делового оборота и чистого дохода, бесспорно, доминируют корпорации, т.е. предприятия с акционерной формой собственности (90 и 70% соответственно).

Таким образом, экономически господствующей формой организации предпринимательской деятельности являются акционерные предприятия и акционерная собственность (это относится и к материальному производству, и к сфере услуг). Подобная ситуация (с небольшими нюансами) характерна для всех ведущих стран в Европе и Азии.

Современная рыночная экономика нуждается и в большом, и в малом бизнесе. Несмотря на ведущую роль крупнейших корпораций, малый бизнес берет на себя существенную социальную нагрузку, связанную, прежде всего, с обеспечением работой значительной части населения. Если трудоспособное население в США составляет примерно 120 млн. человек, а в стране насчитывается более 21 млн. разного вида фирм и компаний, то получается, что в среднем на одну фирму приходится шесть трудоспособных граждан. А с учетом немногих крупных гигантов, где занятость насчитывает не одну сотню тысяч человек, становится очевидным, что на оставшийся малый бизнес приходится менее шести человек на каждое предприятие.

ЕВРОПЕЙСКАЯ МОДЕЛЬ

В отличие от США, становление и развитие рыночной экономики в Европе - это весьма продолжительный исторический процесс. До 50-х годов XX века единой европейской рыночной модели просто не существовало. Каждая европейская страна адаптировала рыночные принципы к своим условиям. И только после Второй мировой войны, особенно в связи с образованием “Общего рынка” и в соответствии с принципами Европейского экономического сообщества, начала формироваться общая европейская рыночная модель. И теперь, когда в ЕС входят все ведущие страны Западной Европы, уже можно утверждать, что с завершением создания единой валютной системы оформляется и рыночная модель, характерная для большинства европейских стран.

Одной из отличительных особенностей этой модели становится создание единого рыночного пространства, (что отражает мировую тенденцию к

экономической интеграции в региональном масштабе) на территории, на которой сохраняются политически независимые государства. В отличие от США, где рыночная модель охватывает отдельные штаты, входящие в единое государство, для европейской модели характерно экономическое единение при политическом многообразии. И, тем не менее, хотя основные направления “рыночной моды” диктует общеевропейская модель рынка, сохраняются особенности “национальных мундиров” отдельных стран, их “покрой и цвет”, а французская система не копирует германскую, равно как итальянская английскую. Для европейской рыночной модели характерно то, что государство сохраняет за собой основную ответственность за обеспечение социальной стабильности, как в отдельных странах, так и в ЕС в целом. Этим, в частности, и объясняется отмеченная выше высокая доля государственной собственности и государственных расходов в ВВП европейских стран.

Что касается структуры собственности, то здесь, в отличие от США, в частности, намного меньше развит акционерный капитал. Например, в Германии лишь 6% семей в середине 1990-х годов владели акциями открыто продающих их компаний (в США - 20%). И, наверное, не случайно главный финансовый центр Германии Франкфурт-на-Майне котируется намного ниже крупнейших мировых биржевых центров, таких, как Нью-Йорк, Лондон и Токио. На биржах котировались акции всего 670 германских фирм, в то время как в Англии их насчитывалось порядка 2 тыс. Нежелание немцев вкладывать средства в акции объясняется, прежде всего, их явной неохотой рисковать. И хотя в Германии правительство принимает меры с целью поощрить обывателей вкладывать больше денег в акции, а не в государственные облигации и на банковские счета, они предпочитают государственные облигации и процентные вклады, которые дают постоянный, хотя и меньший, доход. Вот почему многие немецкие семьи, занимающиеся бизнесом, зависят от банков, которые играют доминирующую роль на рынке ценных бумаг. Фактически финансовые компании непосредственно владеют до 7,5% всех нахо-

дящихся в обращении акций. А с учетом доверенностей, выдаваемых их клиентами, банки, вероятно, контролировали свыше 50% германских ценных бумаг. Наиболее продвинутой в Европе в плане развития акционерного капитала является Англия, чему в значительной степени способствовала политика приватизации М. Тэтчер. Если в 1979 г. акциями в стране владело 9% взрослого населения, то к 1995 г. этот показатель вырос до 29%.

Азиатская модель

По уровню социально-экономического развития азиатский материк представляет собой пеструю картину. Здесь есть страны, как входящие в первую десятку развитых государств мира, так и лишь начинающие осваивать рыночные рычаги. Поэтому формирование единой азиатской рыночной модели - это задача будущего развития региона, хотя при этом можно с уверенностью утверждать, что своими корнями она вырастает из так называемого азиатского способа производства. Это означает, что в азиатских странах государство играет в хозяйственной жизни особую роль вследствие специфики климата, других природных факторов, а также национальных и культурных традиций. Может быть, поэтому именно на азиатском континенте ряд стран, среди которых по всем параметрам выделяется КНР, продолжает сохранять социалистическую ориентацию развития. Китайская модель рыночной экономики вполне вписывается в общие очертания азиатской модели, ибо в Китае экономическая деятельность государства относится к числу решающих факторов экономического роста и социальной стабильности (вслед за КНР примерно по этому же пути начал продвигаться Вьетнам).

Как известно, первой из азиатских стран в послевоенные годы на передовые позиции в мировой экономике вырвалась Япония. И хотя в этом немаловажную роль сыграл американский фактор, все же главными оказались собственные усилия нации. Характерно, что экономическая роль государства в народном хозяйстве Японии определяется не размерами принадлежащей ему собственности (которая относительно невелика), а использованием свое-

образного японского механизма “убеждения” предпринимателей следовать государственным интересам.

В отличие от Западной Европы и США, где растет число индивидуальных владельцев акций, в Японии происходит рост межкорпоративного владения акциями и заметное снижение доли акций в индивидуальном владении. В частности, Токийская фондовая биржа имеет один из самых низких показателей среди мировых бирж по участию в ней индивидуальных владельцев ценных бумаг. И это несмотря на то, что японцы обращают в сбережения большую часть своего дохода[1]. Однако свои деньги они хранят в банке. В 1993 г. личные активы граждан страны составляли почти 1,075 трлн. иен (12,8 трлн. долл.). 3/4 этой суммы осело на счетах в сберегательных банках - в основном на депозитных сертификатах и в страховых компаниях. На рынке ценных бумаг и в страховых фондах они держат менее 10% своих активов. Общая тенденция такова, что в последние десятилетия участие индивидуальных вкладчиков на рынке ценных бумаг в Японии заметно сокращается, равно как и в других промышленно развитых странах. В 1949 г. индивидуальным владельцам принадлежало 70% акций Токийской фондовой биржи, а к середине 90-х годов их доля опустилась до 24%. В целом по стране в указанный период доля акций в индивидуальном владении составляла всего 1,1% функционирующего капитала. Как следствие, здесь имеет место другое отношение рабочих и служащих к управлению, где решающая роль перешла к слою менеджеров, т.е. профессионалов.

Примечание [U4]:

Специфика японской модели организации производства является следствием особенностей системы управления фирмами и изменений в положении наемного труда. В частности, здесь можно выделить:

- систему пожизненного найма, которая имеет важное социальное значение, и

[1] Коэффициент личных сбережений в Японии в конце 90-х годов XX столетия составлял 13,4%, в то время как в США - 0,5%.

- систему отношений между управляющим персоналом и рабочими и служащими – так называемая “система связи и консультаций между ними”, или “система управления на основе сотрудничества”.

Согласно данным японского Института труда, эта система охватывает более 80% предприятий. Ее особенностью является то, что в различных фирмах при выработке и осуществлении решений по основным вопросам деятельности предприятия запрашивается и учитывается мнение персонала. Это могут быть вопросы организации труда, его оплаты и других социальных интересов персонала. То есть здесь имеет место система активного привлечения и участия персонала в управлении делами фирмы, происходит идентификация интересов рабочих и служащих с интересами фирмы.

Таким образом, формируется и развивается модель экономического самоуправления без соединения ее с индивидуальной акционерной собственностью. Очевидно, и не случайна в этих условиях меньшая притягательность профсоюзов: в Японии 3/4 рабочих и служащих не являются их членами. Специалисты называют японскую модель переходной структурой “посткапиталистической системы организации и управления экономикой” и при этом подчеркивают, что она “во многом творчески вобрала в себя элементы функционирования социалистической экономики”.

Таким образом, в условиях Японии чисто арифметический подсчет степени экономического влияния государства на национальное хозяйство не может дать реальной картины. В этой связи примечательна оценка сути государственного регулирования в Японии, данная одним из западных экспертов: “Японское государство не занимается бизнесом потому, что бюрократия может регулировать рынок более эффективно, чем присутствуя на нем”. Эту же мысль развивают и российские специалисты, отмечая, в частности, что в Японии “процесс принятия решений значительно облегчается высокой степенью “обустроенности” взаимодействия между бизнесом и бюрократией, существующей еще с довоенных времен”.

Приведенные выше характеристики достаточно наглядно отражают специфику восточного подхода к воздействию на экономические процессы, азиатский вариант реализации принципов рыночной мотивации. При активной поддержке государства японские компании смогли быстро “оседлать” передовые зарубежные ноу-хау и стать законодателями мировой моды по целому ряду высокотехнологичных товаров. “Японский мундир” рыночной модели отличается явно выраженной экспортной окраской: ориентация на внешний рынок вывела японские изделия на мировой уровень конкурентоспособности, а экспортная составляющая органически вписалась в азиатскую рыночную модель.

Японский вариант рыночного развития в определенной степени повторили новые индустриальные страны Восточной и Юго-Восточной Азии - Республика Корея, Тайвань, Сингапур. Многие его особенности легли в основу модернизации экономик Малайзии, Индонезии и других стран. Во многом общие цели, задачи и принципы развития создали объективную основу для формирования в этом регионе торгово-экономических союзов. Одним из ведущих из них является, в частности, Азиатско-Тихоокеанское экономическое сообщество (АТЭС), значение которого уже вышло за пределы региона и становится важнейшим фактором мирового развития.

Углубление процесса регионализации в развитии современного мирового хозяйства, в результате которого образовались такие интеграционные объединения, как ЕС, АТЭС, НАФТА и другие, каждое из которых имеет свою специфику, способствует формированию различных рыночных моделей уже на межнациональном уровне. Свидетельством тому, в частности, являются усиление конкуренции на мировом рынке и тенденция к определенной замкнутости интеграционных группировок различных стран. В этой связи обращают на себя внимание следующие перемены в мировом хозяйстве: если раньше мировой рынок “делился” между отдельными странами, то в конце XX - начале XXI века уже идет его раздел между их интеграционными союзами. При этом отдельным странам, оставшимся в стороне от этих новых

процессов, т.е. не вошедшим в региональные объединения, приходится испытывать на мировом рынке серьезные трудности. Таким образом, можно сказать, что характерной особенностью современной мировой рыночной экономики является постепенный переход от совокупности национальных к региональным ее моделям.

Выводы

Мировая рыночная экономика не является однородной. Она представляет собой совокупность различных моделей решения задач социально-экономического развития.

Американская модель рыночной экономики сформировалась в условиях, при которых, во-первых, исторически сложившиеся традиционные отношения не сдерживали развитие рыночных отношений и, во-вторых, европейские переселенцы “привезли” с собой опыт и стремление построить общество, основанное на принципах рыночной экономики.

В США банки не контролируют фирмы. Они контролируются держателями акций, и поэтому главная роль здесь принадлежит сильному менеджеру при многочисленных слабых владельцах акций.

Опыт экономического развития США показал, что устойчивое развитие рыночного хозяйства зависит от оптимального уровня государственной собственности в национальной экономике.

В США, как и в других ведущих индустриальных странах, экономически господствующей формой организации предпринимательской деятельности являются акционерные предприятия и акционерная собственность.

Общая европейская рыночная модель начала формироваться после Второй мировой войны, особенно в связи с образованием “Общего рынка”.

Одной из отличительных особенностей этой модели является создание единого рыночного пространства на территории, на которой сохраняются политически независимые государства.

В отличие от США, в Европе намного меньше развит акционерный капитал, что в значительной степени связано с историческими особенностями развития региона.

Азиатский континент представляет собой пеструю картину, и здесь еще не сформировалось единое рыночное пространство.

Особенностью азиатской рыночной модели является особая роль государства в хозяйственной жизни общества, которая определяется не размерами государственной собственности, а его традиционным “авторитетом” (влиянием) в обществе.

В отличие от США и Западной Европы, в Японии происходит рост межкорпоративного владения акциями и заметное снижение доли акций в индивидуальном владении. Здесь формируется и развивается модель экономического самоуправления без соединения ее с индивидуальной акционерной собственностью.

Общей тенденцией современного этапа развития мировой экономики является формирование различных рыночных моделей не на национальном, а на межнациональном уровне.

Основные понятия и термины

Акционерный капитал
“Народный капитализм”
Экономический гарант рыночного развития
Частная индивидуальная собственность

Коллективная (акционерная) собственность

Смешанная собственность

Единое рыночное пространство

Азиатский способ производства

Азиатская модель рыночной экономики

Китайская модель рыночной экономики

Межкорпоративное владение акциями

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

1. Общие принципы рыночной экономики и их особенности.

2. Каковы особенности формирования и развития американской модели рыночной экономики?

3. Исторические корни формирования и своеобразия европейской рыночной модели.

4. В чем выражается влияние “азиатского способа производства” на азиатскую модель рыночной экономики и ее особенности?

5. Причины и перспективы эволюции моделей рыночной экономики от национального к межнациональному (региональному) уровню.

Тема 6-1.
ЭКОНОМИКА ЯПОНИИ

Современная Япония с населением 127,3 млн. человек и вторым по величине в мире ВВП, составлявшем около 4 трлн. долл. США (2002 г.), не-

смотря на некоторый спад в темпах роста за последнее десятилетие продолжает оставаться одной из самых экономически мощных держав мира.

В конце 1980-х годов преобладало мнение о стремительном движении Японии к всемирному экономическому лидерству.

Согласно комментариям западных экономистов, преимущества японской интервенционистской политики могли привести к тому, что Япония затмит американский бизнес, если не будут приняты сильные контрмеры или взяты на вооружение японские методы.

Ситуация в настоящее время заметным образом изменилась:

- в течение последних лет *темпы роста валового национального продукта (ВНП) Японии отставали от аналогичного показателя в США и большинства Европейских стран:*

между 1990 и 1997 гг. он едва ли достигал 1% в год, 2002г. – 0, 4%.
(США - 2,1; Швеция - 1,7; Великобритания - 2,5%).

- *финансовая система Японии, являющаяся ядром индустриальной политики, находится в крайне стесненных обстоятельствах;*

- большинство банков нуждается в рефинансировании, а многие находятся на грани закрытия.

Самое важное заключается в том, что *постепенно исчезает самоуверенность японцев, которая выражается в нерешительном проведении политики и в недостатке доверия со стороны потребителя и инвестора.*

Японская система, всего десятилетие назад являвшая собой предмет восхищения, зависти и подражания, сегодня открыто подвергается сомнению и требует фундаментальных реформ.

КРАТКИЙ ОБЗОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ

Начальные этапы развития

Современное развитие Японии берет свое начало от появления так называемых черных судов американского коммодора Мэтью Перри в Токийском заливе в 1853 г.

Это вторжение в мир японской изоляции стало причиной стремительных перемен в социальной и экономической жизни страны, получивших новый импульс после восстановления **династии Мэйдзи*** **в 1868 г.**

Сохранившаяся в Японии феодальная система была отменена, и класс *воинов-самураев* был интегрирован в гражданское общество.

Самое важное заключалось в том, что **правительство инициировало государственную программу индустриализации и модернизации**, которая

- не только *преобразовала* экономическую базу Японии,
- но также и *наделила* японский капитализм теми отличительными чертами, которые характерны для него и сегодня.

Большую роль в становлении капиталистической промышленности в конце XIX в. сыграла практика создания государственных предприятий с последующей их передачей в частные руки, субсидирование предприятий и высокие защитные пошлины.

Подобная практика, базирующаяся на теснейших связях предпринимательских кругов с государственным аппаратом, способствовала усилению позиций государственной бюрократии в хозяйственной жизни страны.

Эта тенденция с особой силой проявилась в период жесткого военно-государственного контроля с начала 30-х годов.

В послевоенный период сохранению весомой роли государственной бюрократии в определенной степени содействовал американский оккупационный режим, опиравшийся при проведении кампании по роспуску "дзайбацу" и прочих мероприятий экономического характера на несколько обновленный государственный аппарат. Наибольшую власть приобрели министерства, непосредственно связанные с регулированием экономики, в первую очередь министерство финансов, внешней торговли и промышленности (МЕТИ), а также Банк Японии.

В результате одной из самых характерных черт сложившейся в послевоенной Японии экономической системы стал органически присущий ей механизм оперативного государственного вмешательства в деятельность частных предприятий, известный под названием "административного руководства".

Именно он обеспечивал слаженность и согласованность действий правительственного аппарата и частного бизнеса, быструю реакцию соответст-

* Официальное название периода правления императора Муцухито (с 1868 г.). Возглавляемое им правительство встало на путь проведения буржуазных социально-экономических преобразований.

вующих ведомств на нужды бизнеса, что даже послужило основанием для появления на Западе идеи о Японии "как едином акционерном обществе".

В основе "административного руководства" лежал авторитет исполнительных органов власти. Организационной формой, обеспечивавшей постоянное контактирование государственного аппарата с предпринимателями, служили многочисленные совещательные комитеты при различных министерствах и ведомствах, связанных с управлением экономикой. В рамках этих комитетов, состоящих в основном из представителей государственной бюрократии и крупного бизнеса, вырабатывались согласованные решения по вопросам экономической политики. Согласование этих решений опиралось, как правило, на определенные финансовые стимулы, но иногда носило характер традиционного подчинения.

Сильная роль государства в индустриальном развитии остается отличительной характеристикой японской модели.

Массированные государственные инвестиции обеспечили рост расходов на коммуникации, железные дороги, почтовые услуги и образование, способствуя тем самым созданию основ инфраструктуры.

Государство также выступило в роли непосредственного производителя во многих отраслях промышленности, включая производство стали, машиностроение и судостроение.

В финансовом секторе до настоящего времени доминирующие позиции занимает учрежденный в 1882 г. Банк Японии (Bank of Japan), находящийся в государственной собственности.

По мере роста поддерживаемых государством отраслей промышленности использовались ***меры государственного регулирования для стимулирования роста частного сектора***.

Государство содействовало и руководило его развитием, поощряя *приобретение иностранной техники и подражание западным индустриальным и военным технологиям*.

Представители самурайской аристократии, которые в лучшем случае были анахронизмом в Японии и составляли потенциально сдерживающий фактор прогресса, ***были поощрены и наделены финансами для управления промышленными предприятиями.***

Несмотря на то, что не весь промышленный класс имел самурайские корни, ***правительственное субсидирование ограниченного числа ведущих семейств, стало одной из важных особенностей японского экономического развития в течение столетия.***

Привилегированные семейные промышленные группы выросли в **дзайбацу** - ***тесно связанные, многоотраслевые промышленные и финансовые объединения***, которые преобладали в экономической деятельности.

Каждое объединение состояло из 20-30 фирм, которые обычно охватывали широкий диапазон экономической деятельности, - угольные шахты, сталелитейные заводы, верфи, банки, торговые компании, страхование и т.д.

Эта система привела к существенной концентрации экономической власти в относительно малом числе разнообразных групп.

Мицуи, самый крупный среди довоенных дзайбацу, обеспечивал работой приблизительно 1 млн. рабочих;

Мицубиси, второй по величине, имел более миллиона работников.

Тесные связи между лидерами промышленности и членами правительства и большая концентрация экономической власти **стали причиной** *корпоративизма* **японской политической системы** - союза:

- ***правительства,***
- ***финансовых кругов,***
- ***промышленности, и, что важно,***
- ***военных.***

Темпы экономического роста между 1885 и 1930 г. были достаточно высокими.

Ранний этап этого периода может быть назван *первым японским экономическим чудом*, в течение которого страна утвердилась как индустриальная держава.

Между 1887 и 1897 гг. реальный ВНП вырос на 60%.

В последующем, с 1905 по 1917 г., несмотря на некоторые трудности, которые имели место между 1898 и 1904 гг., ВНП удвоился.

Рост еще более подскочил с началом Первой мировой войны в 1914 г., которая резко подняла мировой спрос на товары тяжелой промышленности.

Оборонные и технические отрасли промышленности извлекли выгоду, и в результате экспортная волна захлестнула все сектора экономики.

В отличие от остальной части мировой экономики, Япония продолжала расти, несмотря на глобальную депрессию 1930-х годов.

Рост сопровождался волной военных закупок, необходимых для оккупации Манчжурии и Китая, и продолжался вплоть до начала более масштаб-

ной войны в 1939 г., когда военное бремя начало вытеснять индустриальные инвестиции.

Разрушение и экономический упадок, вызванные завершением Второй мировой войны, привели к полному краху японской экономики, и в результате ***производство в 1946 г. было значительно ниже уровня 1930 г.***

ПОСЛЕВОЕННОЕ ВОССТАНОВЛЕНИЕ

После войны американские оккупационные власти радикально реструктурировали японскую экономику. Дзайбацу и тесные отношения между промышленностью и государством были, по мнению американцев, по крайней мере частично ответственны за военную авантюру Японии в Китае и Тихом океане[1].

По этой причине оккупационные власти решили, что упразднение дзайбацу будет первостепенной мерой для предотвращения их монопольной власти в будущем.

Филиалы головных компаний были преобразованы в независимые субъекты**, и их долевой капитал распродан.**

Например, дзайбацу Мицуи **был раздроблен на 180 номинально независимых фирм, доли которых были проданы на открытом рынке.**

Однако, разрушение японской экономики в течение войны оставило мало средств в собственности частных лиц.

Большая часть спроса на доли в новых независимых предприятиях должна была исходить от других корпораций, часто в форме обмена на их собственные доли.

Фактически значительные доли акций большинства фирм были приобретены компаниями, которые прежде сами являлись членами того же самого дзайбацу.

Такие компании - сестры имели *историческую преданность, торговые связи и высокий уровень фирменной информации, что, естественно, породило их взаимный интерес друг к другу*.

Устранение дзайбацу сопровождалось **антимонопольным регулированием**, которое было смоделировано на опыте американской политики, но в действительности это слабо проводилось в жизнь.

Результатом стало то, что **дзайбацу были не устранены, а преобразованы в *кейрецу*** - *разнообразные индустриальные группы, подобные дзайба-*

[1] Более поздние исследования показали, что связь между традиционными дзайбацу и экспансионистской политикой 1930-х годов была весьма сомнительной. Наиболее вероятной причиной, скорее всего, были специфические интересы группы новых компаний в Манчжурии и Китае.

цу, но скрепленные ***долевым участием в управлении, вместо структуры с одним родителем.***

Возникновение "железного треугольника"

Конец 1940-х и 1950-е годы отмечены быстрым и продолжительным экономическим ростом, главным образом благодаря *переизбытку рабочей силы и капитала, освободившегося в конце войны.*

Япония использовала свое сравнительное преимущество в трудоемких товарах, и в 1955 г. производство вновь достигло уровня 1930-х годов.

К 1960 г. "пробелы", созданные войной, и их последствия были в значительной степени устранены.

Несмотря на то, что в течение 1950-х годов рост оставался высоким, Япония была далека от гармоничного общества.

Отношения между рабочими и управляющими обострились, и в этой связи забастовки, часто ожесточенные, стали обычным делом.

Правительство всеми силами бросилось на защиту угольной промышленности.

Этот период ясно показывает развитие современной модели экономической системы Японии.

Власть держалась на трех опорах:

- ***политических деятелях*** (преимущественно из Либеральной партии, которая обладала практически монопольными позициями в правительстве в течение послевоенного периода),
- ***лидерах промышленности*** (прежде всего главах кейрецу), а также на
- ***плановой и финансовой технократии***, главным образом в Министерстве международной торговли и промышленности (ММТП) и Министерстве финансов.

Это созвездие власти обычно называется **"железный треугольник"**.

В Японии, в противоположность большинству западноевропейских стран:

- *интересы рабочих отошли на задний план*
- *появились послушные профсоюзы, организованные самими компаниями, и*

- коллективные договора, содержащие определенные требования к работодателю, уступили место авторитарному принципу ***“пожизненного найма”.***

Достижения японской экономики

В течение большей части послевоенного периода экономика Японии считалась невероятно успешной.

Начиная с низких показателей в 1945 г. в течение последующих более чем 50 лет страна пережила быстрый и продолжительный экономический рост.

С течением времени рост замедлился, так как потенциал для расширенного роста посредством использования такого фактора производства, как неполная занятость трудовых ресурсов, "догоняющее развитие", стимулируемое импортом более продвинутой технологии из-за границы, исчерпали себя.

(От среднегодового показателя в **2,6%** в 1975 – 2002 годах рост ВНП замедлился до **1%** в 1990 – 2002гг.)

В целом, развитие японской экономики после восстановления в середине 50-х годов довоенного уровня производства можно условно подразделить на три периода:

1. 1952 - 1972 гг. - высокие темпы экономического роста: в среднем 9,8%;
2. 1980-е гг. - период умеренного развития: 3,8%;
3. с начала 1990-х гг. и по настоящее время - период экономической депрессии: около 1%.

Несмотря на это, Япония все еще остается:

- *второй в мире по уровню развития экономики, а также*
- *второй по величине ВНП на душу населения, который в 2002 г. был равен 31407 долларам США по текущим обменным курсам и 26940 долл. по ППС.*

Безработица остается низкой по международным стандартам, хотя она увеличилась до уровня, который нежелателен в японских условиях. В 1998 г. этот показатель достиг 3,7% - рекордная цифра, начиная с 1950-х годов.

В течение последних трех десятилетий Япония:

- *сохраняет активное сальдо платежного баланса, а по*
- *ежегодному обороту капитала она является крупнейшим в мире иностранным инвестором и быстро становится самым крупным кредитором.*

Распределение дохода в Японии очень равномерно по сравнению с наиболее развитыми рыночными экономиками, и близко к "социальным демократиям" северной Европы.

Средний доход самых богатых 20% домашних хозяйств только в 4,3 раза больше самых бедных 20%.

Япония также многого добилась в социальной сфер: традиционные показатели негативных социальных явлений (уровень преступности, удельный вес заключенных и т.д.) гораздо ниже, чем в других развитых рыночных экономиках.

Не существует единой причины, объясняющей успехи экономического роста Японии, из опыта которой извлечено множество различных политических уроков.

Достижения страны относят:

- *к системе трудового управления,*
- *к определяющей роли индустриальной политики,*
- *к системе адресного кредитования,*
- *уважительному отношению к общественному порядку,*
- *отсутствию больших расходов на оборону (которые наверняка стали причиной высоких темпов инвестиций).*

Тем не менее, *нынешнее замедление экономического роста привело к критическому пересмотру японской модели и скептической переоценке извлекаемых уроков, особенно в отношении финансового сектора.*

СОЦИАЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Японская экономика и ее функционирование должны рассматриваться более широко.

Жители Запада, особенно представители англосаксонской традиции, ценят рыночную систему за ее **обезличенную рациональность**.

В Японии дело обстоит по-другому. Взаимное проникновение общества и экономики несет глубокий смысл ***межличностной ответственности***.

В противоположность западной рыночной экономике, в основе поведения хозяйствующих агентов которой лежит индивидуализм, в Японии сильны устои своеобразного коллективизма, или философии групповых целей и устремлений.

Японское общество состоит из ***вертикальных и взаимных персональных обязательств***, что характерно для феодализма.

Отношения внутри фирмы носят ***иерархический характер и основаны на почтении и уважении.***

Это также отражает конфуцианскую теорию, которая проповедует личное уважение к авторитетам и взаимные обязательства между членами общества.

Поэтому ***в то время как бюрократы в США не пользуются доверием, в Японии они в большом уважении, поскольку представляют собой непосредственное воплощение власти***.

Как ни странно, подобное уважение распространяется и на политических деятелей, несмотря на почти непрерывные скандалы, связанные с коррупцией, которые появились в политической жизни Японии.

В Японии *высокая степень индивидуальной идентификации с разнообразием коллективных институтов, укрепляющих систему взаимных обязательств*.

- Семья имеет первостепенную важность. Дети, например, должны заботиться о своих родителях, и они делают это намного лучше, чем в Соединенных Штатах.
- В Японии больше половины пенсионеров живут со своим детьми, хотя со временем это положение имеет тенденцию к уменьшению.
- Школьные и университетские опекунства продолжительны.
- Рабочие основных фирм солидаризируются со своими нанимателями в большей степени, чем это наблюдается в Соединенных Штатах.

На вопрос о роде занятий японцы более склонны отвечать, *у кого они работают,* нежели говорить, *что они делают*.

Подобное близкое отождествление - результат обязательства по "пожизненному найму", которое предприниматели предоставляют некоторым рабочим.

В пределах фирм рабочие организованы в группы, или фракции, которые опять же характеризуются персональными обязательствами и взаимной помощью.

Промышленные группы “кейрецу”

В связи с тем, что, по мнению Соединенных Штатов, довоенные дзайбацу должны были нести часть ответственности за агрессивный национализм, который привел к Второй мировой войне, американские оккупационные власти настаивали на их роспуске.

И с целью предотвратить их дальнейшее возникновение, было утверждено **антимонопольное законодательство**, запрещающее холдинговые компании.

Позже были созданы группы кейрецу - специфические формы организации бизнеса в виде "объединений", охватывающих разные сферы экономики.

Их появление в значительной степени определяется отмеченной выше "групповой ориентацией", которая объясняет существование укоренившихся торговых и деловых обычаев.

Группы кейрецу были структурно меньше, чем дзайбацу, и поддерживались вместе разнообразными средствами, включая:

- *взаимное владение акциями,*
- *использование единого банка группы,*
- *наделение единой торговой компании группы обязанностями коммерческой и проектной координации,*
- *консультации между главными менеджерами в президентском совете*
- *создание общих филиалов*.

Группа, или *"Сообщество компаний"*, как Мицубиси любит называть себя, является наиболее крупной, охватывая 40 крупнейших корпораций Японии и сотни заграничных филиалов и совместных предприятий.

Основным принципом, согласно которому эти группы сращиваются, является **взаимное владение акционерным капиталом**, практика, которая стала распространенной сразу же после войны, во время разделения дзайбацу.

Дальнейшим стимулом для взаимного владения акциями в группе Кейрецу было растущее опасение 1960-х и 1970-х годов относительно враждебных поглощений[1] (возможно, иностранными компаниями), и взаимное владение акционерным капиталом представлялось эффективной защитой.

Хью Патрик, общепризнанный эксперт по японской экономике, оценивает, что взаимное владение составляет 22% всего оплаченного капитала компаний.

Такое *взаимное владение не только ведет к близким отношениям в пределах группы, но и создает взаимность интересов и повод воспринимать членов группы как поставщиков и клиентов одновременно***.**

В конечном счете, оно лишает менеджеров возможности объективного "рыночного корпоративного контроля"**.**

[1] Враждебное поглощение – ситуация, при которой посторонняя группа скупает акции корпорации в количестве, достаточном для приобретения контроля над ней, против воли совета директоров и других ее руководителей

Акции, находящиеся во владении группы, редко продаются, и в этой связи менеджеры находятся в значительной безопасности от внешних предложений по приобретению контрольного пакета акций.

Следовательно, пониженная цена акции и не реализованный потенциал фирмы не вызывают враждебные слияния компаний и разделение активов, которые происходят в более агрессивных капиталистических рынках.

Табл. 14 отражает структуру владения акциями в Соединенных Штатах и Японии, показывая, почему рынок для корпоративного управления является более активным в Соединенных Штатах.

Таблица 14

Владение акциями государственных компаний: сопоставление Японии и США по категориям (в %)

Категории	Компании США	Компании Японии
Учреждения-вкладчики	71.7	12,9
Финансовые учреждения с деловыми отношениями	1,9	35,6
Нефинансовые учреждения с деловыми отношениями	1,9	9,4
Материнские компании или компании из одной группы	1,9	30,7
Семьи владельцы акций	15,1	5,4
Основные инвесторы	5,7	2,5
Прочие	1,9	3,5

Взаимное владение акциями - не единственный инструмент, помогающий единству в кейрецу.

Слияние в пределах группы усилено **"президентским советом"**, состоящим из руководителей крупных фирм группы.

В среднем они собираются один раз в месяц, и хотя теоретически совет не является органом, определяющим стратегию развития, обсуждаются:

- *текущая экономическая ситуация,*
- *инвестиционная политика компаний,*
- *рыночная конъюнктура,*
- *расходы на НИОКР* и другие факторы, имеющие непосредственное влияние на эффективное развитие фирм.

На более низком уровне солидарность еще более усиливается посредством ***взаимного представления управленцев компании в правлениях дочерних компаний.***

Кроме того, *новые компании, создаваемые для работы в новых областях деловой деятельности, часто организуются как совместные предприятия между членами группы с собственным капиталом, предоставленным компаниями, участниками группы, и правлением, включающим управленцев от компаний-учредителей.*

Конгломераты кейрецу (те, которые действуют в широком диапазоне отраслей промышленности) часто группируются вокруг основной компании, которая играет роль лидера в управлении.

Прежде всего, они создавались вокруг так называемых главных банков и по отраслевому признаку с охватом многочисленных подрядных предприятий.

Система "главных банков", сформировавшаяся в послевоенной Японии, была призвана смягчать асимметрию информации о проектируемых финансовых сделках между кредиторами и заемщиками. Содержание и условия всех намечаемых финансовых сделок с участием крупных предприятий контролировались городскими банками. Именно подобные взаимоотношения, характеризуемые обычно как система косвенного финансирования, были установлены между местными банками, с одной стороны, и мелкими и средними предприятиями, с другой.

Косвенное финансирование - это специфическая кредитно-финансовая система, которая, оперируя изначально гарантированными депозитами, выдает огромные ссуды и несет риск при неплатеже по ссуде. Такая схема обеспечивает стабильность и образование определенной прибыли в ходе операций. Для здорового функционирования подобной системы необходимы многие условия и особенно механизм страхования депозитов. В случае банкротства страхователя, застрахованные депозиты, в конечном счете, обеспечиваются государством. Но изначально финансовое посредничество осуществлялось в такой форме, что почти все риски нес банк. В специфических условиях послевоенной Японии данная система финансирования оказывала стабилизирующее влияние на кредитно-финансовую систему и всю экономику в целом.

Другими словами, "группирование" выполняло функцию своеобразного внутреннего, негосударственного, регламентирования всех сфер предпринимательства для соблюдения чистоты деловых сделок в рамках правил игры рыночной экономики. Оно выступало как фактор стабильности рыночных отношений, обеспечивавший немалую экономию затрат на выполнение одной из основных функций государства - функции надзора за рынком (прежде всего по поддержанию судебной системы). Именно это позволяло направлять большую долю государственных расходов на стимулирование производства (как в передовых, так и в отсталых отраслях) и особенно на развитие сферы общественного капитала.

Поэтому практика "группирования" как специфическая форма организации бизнеса, наряду с важной ролью в экономике бюрократического аппа-

рата, обусловила исключительно жесткую регламентацию всей экономической жизни страны. Что в итоге привело к созданию закрытой экономической системы со сниженным уровнем риска. Все это, безусловно, придавало определенную стабильность рыночным отношениям, но одновременно и ограничивало свободу выбора, сдерживая развитие конкуренции.

Такая компания может быть интегрированной торговой компанией, или это может быть банк.

Торговые компании, которые специализируются на продажах и маркетинге, особенно за границей, являются в значительной степени свойственными Японии.

Кроме того, что сами торговые компании включены непосредственно в группу наиболее крупных коммерческих компаний в мире, каждая из групп, которые стоят во главе этих компаний, имеет несколько крупных корпораций, включенных в список крупнейших 500 компаний мира.

Сегодня законодательство и практика работы ограничивают роль банка в пределах группы.

Закон запрещает банкам группы кейрецу предоставлять займы исключительно в пределах группы и требует, чтобы заемщики, не входящие в группу, получали равный доступ к банку.

В то же самое время компании группы все более и более финансируются за пределами группы.

Оба этих изменения представляют собой благоразумную диверсификацию риска.

Однако роль банка в пределах группы продолжает оставаться важной, и это служит источником слабости, свойственной японской системе.

Банк группы, вероятно, будет более сориентирован на предоставление ссуд компаниям - членам группы и может в результате оказаться с бесприбыльным ссудным портфелем, отражающим форму "мягкого ограничения бюджета".

Кроме того, банки вряд ли вынудят членов группы провести ликвидацию активов, хотя это может оказаться рациональным для них.

С другой стороны, близость к группе предполагает возможность контроля над использованием ссуды и состоянием кредитоспособности.

Отличными от конгломерата кейрецу являются группы, которые вертикально объединены и ориентируются на производство единственного изделия.

Патрик идентифицирует 39 из этих вертикальных кейрецу, крупнейшее из которых - группа “Тойота” (Toyota), производящая автомобили и запасные части к ним, участвующая также в распределении товаров и финансовой сфере.

Несмотря на принятые под влиянием американцев законодательные меры с целью разбить эти группы, крепкие коммерческие связи снова появились в японской промышленности.

В отличие от холдинговых компаний, структура которых включает дочерние компании, как, например, в случае с дзайбацу, связи в пределах кейрецу являются более избирательными и гибкими.

Система кейрецу подразумевает более близкие отношения, чем те, что существуют между покупателем и поставщиком в большинстве стран.

Отношения являются долгосрочными и в значительной степени нерыночными.

Характерной особенностью "объединения" является то, что оно представляет собой группу хорошо знающих друг друга партнеров, в рамках которой на взаимной основе формируются ожидания поведения того или иного партнера. Это контрастирует с рыночным механизмом, который действует, невзирая на личность партнера и учитывает лишь цены. В "объединении" посредством тесного человеческого общения формируется взаимное доверие, и возникают отношения сотрудничества. При этом в результате применения разных санкций повышается денежная ответственность за "неджентльменское" поведение, что служит мощной силой, сдерживающей нарушение морали.

Взаимная надежность и доверие заменяют детальные контракты (таким образом, происходит экономия на услугах юристов-практиков), и устойчивая зависимость и обязательства являются ключевыми.

Эта форма отношений распространяется также на многих поставщиков и субподрядчиков, не являющихся членами группы, но чья коммерческая деятельность сильно от нее зависит. Таких фирм в Японии много.

Такая близость предполагает целый ряд положительных сторон: стабильность, координация, а также эффективность систем, таких, как JIT - своевременный учет комплектующих (Just-In-Time inventory control: система своевременной доставки комплектующих на производственную линию, что сокращает расходы на складирование).

Это способствует постоянной проверке качества, поскольку конечный пользователь близко связан с поставщиком.

С другой стороны, есть затраты системы, которые представляются сторонникам координации рынка как весьма важные.

Для нового поставщика очень трудно ворваться в этот замкнутый круг. И даже новшество, которое приводит к улучшению изделия или более низкой стоимости, может быть не введенным в производство сразу.

Близкие отношения обязательно предполагают высокую степень взаимозависимости, и потенциальная угроза провала одной фирмы в зависимости от эффекта неудач другой фирмы очень высока.

Система распределения кейрецу

Особенность структуры группы кейрецу в Японии - это **расширение ее операций в розничной торговле.**

Основные производители часто имеют в собственности **сеть магазинов, которые продают исключительно их собственные изделия.**

В некоторых отраслях промышленности группы являются почти полностью доминирующими. Например, в электронике “Матсушита” имеет 24 000 магазинов, “Тошиба” - 11 000, “Хитачи” - 9000, “Саньо” и “Шарп” по 5000 каждый, и “Сони” - 3 000.

Очевидно, что такая структура может быть расценена как **антиконкурентная**, и это делает изменение существующего баланса доли на рынке чрезвычайно трудным.

Новые фирмы и иностранный импорт находятся в особенно трудном положении из-за этих существенных барьеров для доступа на рынок.

Торговые компании

Уникальная и существенная особенность японской экономической системы - существование **"общих, интегрированных торговых компаний",** или **“саго шоша” (“sago shosha”).**

Торговые компании играли определяющую роль в росте и развитии экономики Японии, и они составляют огромную силу для нерыночной экономической координации.

- Прежде всего, торговые компании - глаза и уши кейрецу и японской индустриальной базы.

- Они наиболее компетентны в определении рыночного спроса и поисках масштабных возможностей для продаж, капиталовложений и сырья.

- Они также создают компании с целью формирования совместных предприятий для производства новых товаров.

Другими словами, они *осуществляют изучение рыночной конъюнктуры, обеспечивают “окно” в мир, высказываются о возможностях в будущем и обеспечивают координацию в пределах группы.*

Трудовые отношения

Общепризнанно что, по сравнению с большинством индустриальных стран производственные отношения в Японии характеризуются отсутствием конфликтов.

Это проявляется:

- *в низком проценте забастовок,*
- *в разделении работниками целей фирмы и*
- *в общих гармоничных и согласованных отношениях на рабочем месте.*

Как и многие из наших предвзятых мнений о японской жизни, эта картина верна только частично.

По-настоящему гармоничные отношения между предпринимателями и рабочими сложились лишь к 1960 г., и в дальнейшем забастовки происходили крайне редко, значительно меньше, чем в Великобритании или Соединенных Штатах, но на одном уровне с Германией, в то время как 15 послевоенных лет характеризовались наличием жесткости и даже насилия.

Хотя японская система определения заработной платы теоретически децентрализована, имеют место сильные элементы национальной координации.

Международная организация труда полагает, что государство - главный участник в отношениях между предпринимателями и рабочими, что обеспечивается посредством законодательства и проведения индустриальной политики.

Самая значительная форма национальной координации - шунто (shunto) - **ежегодная организация переговоров по уровню заработной платы**, результат которых непосредственно затрагивает приблизительно 25% японских рабочих.

Также эти переговоры устанавливают ориентиры для увеличения заработной платы на предприятиях малого и среднего бизнеса, где уровень объединения низок.

Японские отношения между предпринимателями и рабочими часто упоминаются как наличие **трех "сокровищ":**

- ***пожизненный найм***, известный как **сушин кайо** (sushin kayo), который защищает многих рабочих от угрозы быть уволенными;

- ***заработная плата по выслуге лет*** ненко (nenko), которая гарантирует, что компенсация увеличивается исходя из возраста служащего, а не от обязанностей;

- ***полная уверенность в профсоюзах компании*.**

ПОЛИТИКА ПОЖИЗНЕННОГО НАЙМА

Пожизненный наем означает на практике, что, *после того, как рабочий принимается на работу, фирма берет на себя обязательство обеспечивать его занятость, несмотря на спады в экономической деятельности*.

Взамен рабочий берет на себя обязанности работать продуктивно и проявлять лояльность и солидарность компании.

Пожизненный наем - важная особенность тех, кто подпадает под него, но касается только 30% всей рабочей силы.

В то время как существует много больших фирм и групп, фактически только 15% всех рабочих наняты организациями численностью свыше 1000 человек.

Вместе с тем только большие фирмы предлагают гарантируемый пожизненный наем, и они исключают из него:

- *служащих, работающих неполный рабочий день,*
- *растущую долю "рабочих по контракту."*

Для 40% японских рабочих, нанятых фирмами, имеющими менее 30 рабочих мест, нет никакой явной или неявной бессрочной гарантии.

Также имеется возможность отставки рабочих в связи с возрастом, что идет в разрез с первичным пожизненным наймом.

Это, обычно, происходит в возрасте 55 лет, но большинство рабочих должны продолжать работать в течение еще, по крайней мере, 10 лет.

Таким образом, даже самые привилегированные рабочие кадры должны найти новое занятие в течение этих лет перед пенсией**.**

Японский трудовой рынок гораздо меньше подвержен текучести кадров по сравнению с другими странами Организации по экономическому сотрудничеству и развитию (OECD

В Японии 63% рабочих оставались на прежнем месте работы в течение более чем 5 лет по сравнению с приблизительно 50% в среднем по OECD и 40% для Соединенных Штатов, которые являются страной с самой большей мобильностью трудовых ресурсов.

Исходя из данных, приведенных в табл. 17, в 1995 г. более чем 45% японских рабочих в возрасте 40 лет имели только одного работодателя.

Однако в японских фирмах меньшего размера, которые составляют вторичный сектор, наблюдается большая подвижность трудовых ресурсов с гибкой занятостью и заработной платой.

Таблица 17

Количество работающих различных возрастных групп, приходящихся на одного работодателя.

Годы	Возраст, лет			
	40	45	50	55
1980	37,6	30,9	20,2	6,3
1985	45,4	34,4	24,8	12,5
1990	42,9	42,5	29,1	16,2
1995	45,3	40,4	35,3	21,7

Уменьшение размеров фирм, распространенное в Соединенных Штатах, намного сложнее проходит в Японии, потому что значительная часть служащих больших фирм имеет пожизненный найм.

Но это - не единственное последствие пожизненного найма.

Пожизненные контракты - также препятствие в привлечении "правильных людей к правильной работе."

Они представляют барьер содействию развития способностей и могут душить корпоративное новшество и прогресс.

Мертвый груз накапливается на уровне среднего звена руководства, и в этой связи *вознаграждение производительности и инициативы младших сотрудников представляется делом крайне трудным*.

Эта проблема частично решается тем, что пожизненный контракт охватывает рабочих только до пятидесяти с небольшим лет, а не до шестидесяти пяти, - нормальный пенсионный возраст в Соединенных Штатах.

Рабочие, как ожидается, будут искать другую работу, если они не получили к этому возрасту повышения в компании.

Здесь появляется другая особенность японской системы - *близкие отношения между фирмой и ее поставщиками*.

Большие компании пробуют разместить своих старших сотрудников и среднее звено руководства в компаниях - поставщиках, которые часто не могут отказаться из страха потерять важные деловые отношения и иногда видят в этом выгодный способ углубления этих отношений.

Заработная плата по выслуге лет

В некоторых секторах японской экономики заработная плата более зависит от срока службы.

Менеджерская оплата труда меньше зависит от индивидуальной производительности и больше - от стажа работы служащего в фирме.

Как и гарантируемая занятость, возможности этой системы ограничены и применяются только к тем привилегированным рабочим, которые имеют пожизненное обязательство от фирмы.

Комбинация пожизненного найма и заработной платы по выслуге лет создает большим японским фирмам серьезные проблемы.

Так как естественная структура управления в большинстве организаций пирамидальна, верхние эшелоны японского управления имеют тенденцию к переполнению.

В высшем руководстве недостаточно производственных мест для тех, кто работает в компании продолжительное время.

Кроме того, требование о повышении заработной платы со стороны старших сотрудников ставит в неравное положение младших коллег, которые благодаря их образованию, энергии и компетентности могли бы логически зарабатывать больше и иметь быстрый карьерный рост.

В результате - переполненная и переплачиваемая структура управления**,** которая снижает прибыли в хорошие времена и опасна для существования компании во время спадов.

ПРОФСОЮЗЫ КОМПАНИИ

Третье из "сокровищ" Японии – создание профсоюзов компании.

Более 80% рабочих, объединенных в профсоюзы, являются членами тех профсоюзных организаций, которые созданы внутри самой компании.

В других странах более распространены профессиональные союзы, которые организованы по профессиональному, а не корпоративному принципу.

Действительное отличие японской практики заключается в том, что она использует консультации и информационные потоки между рабочими и управляющей верхушкой.

Это обычно принимает форму *встреч-консультаций*, проводимых ежемесячно, на которых поднимаются проблемы:

- *политики управления,*
- *планов производства,*
- *методов работы.*

Высокая роль консультаций означает, что как союзы, так и их рабочие работают в соответствии с целями компании и имеют тенденцию идентифицировать себя с ней.

Показатели уровня объединения в профсоюзы на больших предприятиях Японии остаются высокими, однако, в маленьких фирмах они низки.

Так, в 1993 г. члены профсоюза на предприятиях с числом занятых более чем 1000 рабочих в среднем составляли 58,2% по сравнению только с 1,8% на предприятиях с менее чем 100 служащими.

АКТИВНАЯ ПОЛИТИКА НА РЫНКЕ ТРУДА

Одно из последствий долгосрочного найма и низкого уровня безработицы - это то, что возможности активной политики на рынке труда (т.е. по переподготовке рабочих, обеспечению соответствия между количеством претендентов и вакансий и занятости в общественном секторе) в Японии, как показано в табл. 18, очень ограничены.

Япония, как и Соединенные Штаты, тратит только одну десятую процента своего ВВП на осуществление активной политики на рынке труда.

Расходы Германии на эти цели составляют более чем 1,3% ее ВВП, что все же ниже по сравнению со скандинавскими странами, особенно Швецией.

ФИНАНСОВАЯ СТРУКТУРА

Финансовая система Японии характеризуется четырьмя существенными особенностями.

Во-первых, *Центральный банк (Bank of Japan) ограничен в своей независимости и функционирует в значительной степени как средство государственной политики, а не в качестве независимого противовеса администрации.*

Во-вторых, *высоко сконцентрированная система коммерческих банков работает в тесной кооперации с правительством, и конкуренция между ними была исторически ограничена*.

В-третьих, *существует высокая степень разделения функций между различными формами финансовых посредников. Правительство обещало принять меры к прекращению регулирования финансового сектора, чтобы снизить эти барьеры, но пока достижения в данном направлении незначительны.*

В-четвертых, *несмотря на очень высокую норму сбережений домохозяйств, выбор инвестиционных инструментов для них весьма ограничен.*

Большинство сбережений домохозяйств и 20% всех сбережений в Японии накапливаются через систему сберегательных касс при почтовых отделениях, являющуюся универсальной по всей стране и основным средством для сбережений менее имущей части населения.

Сбережения, накопленные сберегательной системой при почтовых отделениях, проходят через Центральный банк Японии и направляются в городские банки.

В отличие от Бундесбанка в Германии или американской Федеральной резервной системы, Банк Японии не имеет претензий на независимость и действует совместно с правительством, что является важным инструментом макроэкономической политики.

Кроме того, в отличие от большинства других центральных банков, он играет также важную роль и в микроэкономической индустриальной политике, что позволяет системе направлять кредиты в приоритетные отрасли промышленности.

КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ

Большие коммерческие банки Японии известны как городские банки (city banks). Сити-банки играют ключевую роль в продвижении и финансировании проектов, одобренных Министерством международной торговли и промышленности (MITI).

Индустриальной политике Японии присуща важная процедура - **диалог между MITI и промышленностью**, где определяются сектора и проекты, которые будут рассматриваться как приоритетные.

MITI затем определяет, какие компании должны играть центральную роль, и гарантирует их финансирование.

В данном вопросе MITI консультируется с Министерством финансов и Банком Японии, обеспечивающим необходимую ликвидность банкам, которые будут ответственны за дальнейшее финансирование.

Сильнее всего эту систему критикуют за то, что *банкам в Японии разрешается действовать не в качестве рациональных и максимизирующих прибыль структур, а в качестве регулирующего бюрократического инструмента.*

Это подразумевает, в свою очередь, что они не могут быть беспристрастны в оценке жизнеспособности инвестиционных проектов, что является существенным для нормальной работы рынка капитала.

Если чиновники MITI допустят ошибку в оценке проекта, который следует поддерживать, они могут поставить под угрозу финансовую стабильность банков, и в результате последние рискуют остаться с портфелем невыплаченных ссуд.

Как видно из табл. 19, японские банки являлись одними из крупнейших в мире.

Восемь из десяти крупнейших банков в мире по активам – были японские.

Однако в последние годы их состояние было весьма плачевным:

- В 1998 г. пять из восьми самых больших японских банков фактически понесли убытки, и норма возвратов по активам остальных трех была достаточно низка.

- *В 2002 году из 20 крупнейших нефинансовых банков мира лишь два принадлежали Японии.*[1]

Отсутствие прибыльности и независимости в банковской системе стало причиной финансовой неустойчивости в Японии и лежит в основе более масштабного азиатского банковского кризиса.

Считается, что портфель невыполненных ссуд в японском банковском деле достигает 80 трлн. иен, 12% ВВП. Это вызывает сомнение в стабильности банковской системы и сокращает способность банка осуществлять выдачу ссуд по рискованным проектам, уменьшая внутренние инвестиции.

ИНДУСТРИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

Японская экономика олицетворяет высокий уровень "индустриальной политики" - *активное вмешательство государства в продвижение или изменение курса индустриального развития.*

Полезно, однако, делать различие между тем, что Хью Патрик назвал макроэкономической индустриальной политикой, и ее микроэкономической копией.

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНДУСТРИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

Эта категория охватывает *меры по увеличению темпов промышленного роста, имея при этом только ограниченное воздействие на промышленную структуру*.

Такая политика включает меры по:
- *стимулированию вкладов,*
- *обеспечению универсального и доступного образования,*
- *защиту промышленности от иностранной конкуренции,*
- *стимулирование экспорта.*

Все эти меры обеспечивают *сохранение пространства для деятельности всех отраслей промышленности, а не направлены на какой-либо специфический сектор или тип фирмы*.

В течение длительного времени они были неотъемлемой частью японской экономики и привели к формированию значительных вкладов, направ-

[1] Доклад о мировых инвестициях. 2004. – ООН, Женева – Нью-Йорк, 2004, - с. 6-8.

ляемых индустриальным группам, а не на сектор потребления или на инвестиции в такие социальные проекты, как, например, строительство жилья.

В целом *такая макроэкономическая индустриальная политика была успешна в ускорении темпа индустриального роста, хотя и за счет потребителя.*

МИКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНДУСТРИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

Отличительная особенность присутствия государства в экономике и, прежде всего, его индустриальной политики, состояла в том, что макроэкономическое регулирование органично сочеталось с достаточно эффективным механизмом государственного вмешательства на микроуровне. В основе этого механизма лежало исключительно жесткое бюрократическое регламентирование.

Действительно, видный экономист Ричард Купер определил индустриальную политику как действие, *"чья намеченная цель состоит в том, чтобы повлиять на структуру промышленного производства"*.

В этом смысле индустриальная политика разработана как замена функции распределения рынка и может быть оправдана существованием некоторой формы отказа от распределения самим рынком.

Имеется широкий диапазон доступных инструментов политики:

- *доступ к инвестиционным фондам,*
- *направленные субсидии,*
- *дифференцированно благоприятные налоговые преференции,*
- *тарифы или квотирование и другие.*

В этой сфере были достигнуты значительные успехи, но также есть и примеры, когда содействие определенной промышленности или товарам привело к провалу и потраченным впустую инвестициям.

Также важно иметь в виду, что микроэкономическая индустриальная политика имеет две стороны:

- ***содействие новым перспективным отраслям промышленности их дальнейшему развитию;***
- *и* другая, не менее важная, особенно для устаревших отраслей промышленности, теряющих рынки - ***модернизация отраслей, находящихся в состоянии упадка.***

ВЫБОР ПОБЕДИТЕЛЕЙ

Если микроэкономическая индустриальная политика призвана улучшить экономическое состояние, то должно быть экономическое оправдание того, почему бюрократы способны выиграть у рынка.

Индустриальная политика в Японии формируется Министерством международной торговли и промышленности (MITI), и налицо ряд предпосылок для ее корректирования.

Прежде всего, то, что японская экономика характеризуется существенными изъянами рынка, включая:

- *наличие большой экономии масштаба,*
- *сильные связи между отраслями промышленности,*
- *эффектами потребительских товаров,*
- *недостатками рынка капитала.*

Министерство также учитывает:

- что система кейрецу фактически *поощряет нездоровую конкуренцию,*
- и каждая из главных групп чувствует, что *должна иметь свое присутствие во всех видах производства*.

Эта поддержка расточительного дублирования инвестиционных ресурсов приводит к убеждению, что сдержанность в конкуренции может быть социально выгодна.

Следовательно, *государственное вмешательство с целью формирования структуры рынка может привести к более эффективному использованию капитала.*

Дополнительным обоснованием для проводимой индустриальной политики является тот факт, что *рынки, будучи "близорукими" и, предоставленными самим себе, не в состоянии определять долгосрочный оптимальный уровень риска.*

Ожидая перемены направлений деятельности, индустриальная политика может фактически ускорить развитие рынка.

MITI также взяло на себя определение долгосрочного прогноза относительно промышленной структуры, требуемой для подъема экономики Японии до уровня первоклассной экономической державы и дальнейшего поддержания этого уровня.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНДУСТРИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

Попытка оценить успехи японской индустриальной политики - весьма сложное занятие, так как очень трудно установить, в каком направлении страна следовала бы при ее отсутствии.

Япония демонстрировала внушительный рост экономики в послевоенный период, однако, по мнению западных ученых, те достижения, которые истолковывались, как успех, на самом деле оказывались **“мифами”.**

Самый большой из них - это миф индустриальной политики, которая часто является предметом поверхностных и вводящих в заблуждение обобщений

Они основываются на том, что макроэкономические элементы индустриальной политики, которые создали платформу для роста, не выбирая никакой специфической промышленности или инициативы, были успешны, в то время как микроэкономическая индустриальная политика имела гораздо более смешанный результат.

Кроме того, многие из самых внушительных достижений Японии были сделаны без помощи MITI, а в некоторых случаях - вопреки.

Состояние японской экономики в 1990-х годах и уязвимость банковской системы (вызванная в значительной степени системой микроэкономической индустриальной политики и направленного кредита) подвергли сомнению жизнеспособность самой системы.

Будущее японской системы

В новом тысячелетии японская система экономики теряет свое былое значение в связи с имеющим место спадом.

Особенности, которые только десятилетие назад рассматривались как преимущества системы:

- *способность прогнозировать долгосрочный рост,*
- *достижение согласия среди основных участников,*
- *отказ от краткосрочной прибыли для долгосрочной стратегии,*
- *ставка на японский традиционализм*

теперь становятся причинами ее слабости.

Однако необходимо установить:

- *произошел ли текущий застой в Японии по вине самой системы или*
- *он связан с определенной политикой государства, ограничивающей функционирование систем*ы.

Это жизненно важно, потому что ответ дает возможность понять:

- включает ли решение текущих проблем осуществление сложных и необратимых изменений системы, требующих отмены регулирования широкого круга промышленных и финансовых отраслей, или же

- недуг в значительной степени будет вылечен созданием налоговых стимулов.

Некоторое замедление роста должно было произойти, так как рост рабочей силы упал от одного до менее чем 0,5% ежегодно.

Однако другой важный источник роста - производительность труда в производстве продолжает расти примерно в том же самом темпе, как и в 1980-х годах, - приблизительно на 3% в год.

Таким образом, потенциальное производство продукции японской экономики растет более чем на 3% в год, в то время как фактическая продукция увеличилась лишь на 1,3%.

Это предполагает, что возможен положительный промежуток в производстве продукции, который позволит увеличить ВНП и удерживать его на том же уровне в течение нескольких лет, не будучи остановленным никакими существенными помехами, если обеспечить соответствующее повышение спроса через налоговую политику.

Согласно прогнозам правительства Японии, ВВП страны в 2004/05 финансовом году увеличится на 1,8% и в последующие годы будет расти: в 2005/06 и 2006/07 финансовых годах оно ожидает реального прироста ВВП на 2%.

Мощным импульсом к переосмыслению причин длительной депрессии японской экономики и поиску путей ее преодоления в значительной мере послужила именно растянувшаяся на десятилетия реализация административно-финансовой реформы, особенно в области оздоровления госфинансов и ослабления регламентаций. В связи с этим осенью 1998 г. при правительстве был создан Совет по вопросам экономической стратегии, призванный заниматься разработкой долгосрочной экономической политики. В одном из докладов, прозвучавшем на Совете уже в начале 1999 г., было констатировано, что истинная причина переживаемых экономических трудностей - "структурная усталость" социально-экономической системы. Она порождает следующие проблемы: сложившаяся к настоящему времени в Японии своеобразная "охранительная" экономическая система, вызывающая озабоченность нестабильностью в сфере занятости и пенсионного обеспечения и страх ожидания краха системы госфинансов, с одной стороны подавляет частную инициативу, а с другой - имеет следствием чрезмерно разбухший и неэффективный государственный сектор.

Японский менеджмент также столкнулся с серьезными проблемами. До сих пор существовавший в благоприятных условиях экономического роста определенный запас устойчивости позволял смело идти на немалый риск, игнорируя динамику таких показателей, как прибыль на активы и на собственный капитал. Однако после спекулятивного бума, окончившегося крахом на рубеже 80-90-х годов, сохранять подобную систему стало невозможно.

Причинами уменьшения кредита является рост потерь на фондовом рынке, связанных с этим крахом, а также разрушение системы косвенного

финансирования, вызванное попытками покончить с избыточным финансированием.

В этих условиях и сектор домашних хозяйств, и предприятия потеряли веру в будущее. Говоря языком макроэкономического анализа, произошло сильное падение темпов ожидаемого роста. В подобной ситуации вполне возможны кратковременные улучшения конъюнктуры с помощью антикризисной политики. Но при неблагоприятных демографических тенденциях для возврата японской экономики на траекторию устойчивого роста, в среднесрочной перспективе необходимы структурные реформы.

Основные задачи этих реформ состоят в следующем. В области госфинансов - их оздоровление путем последовательного сокращения государственных расходов, создание стабильной системы социального обеспечения и концентрация государственных инвестиций на стратегически важных целях.

В кредитно-финансовой сфере - быстрое урегулирование проблемы просроченных ссуд и формирование новых каналов мобилизации капиталов через кредитно-финансовую систему.

В производственной сфере - одновременно с урегулированием проблем перенакопления основного капитала и избыточной занятости содействие становлению перспективных отраслей и производств в соответствии с государственной стратегией развития.

Важное место в решении перечисленных задач отводится, в частности, дальнейшему ослаблению регламентаций, реформированию налоговой и законодательной систем и т.п. И здесь необходимым условием должна выступать способность правительства своевременно формулировать будущие направления и меры долгосрочной экономической политики при широком взаимодействии со всеми слоями общества.

Вопросы стратегии экономического развития активно обсуждаются не только в правительственных, но и в широких научных кругах. Основные выводы и рекомендации базируются на необходимости адаптации к экономическим изменениям, возникшим в период 80-90-х годов, таким как, глобализация мировой экономики, высокая информатизация, постиндустриализация развитых и индустриализация развивающихся стран, старение населения и т.д. Перед Японией, находящейся в завершающей стадии трансформации экономической системы, стоят следующие задачи:

- отмена регламентаций (за исключением относящихся к следующему пункту) и усиление доверия к свободному рыночному механизму;

- установление правил, подлежащих защите в общих интересах и контроля над их соблюдением (экология, безопасность, бухгалтерская отчетность, информационная открытость и т.д.);

- создание системы социальной поддержки (пенсионное обеспечение, медицинское страхование, страхование занятости и т.д.).

Последние два пункта составляют основу двух из трех функций, отводимых государственному сектору в преобразуемой экономической системе:

- принятие законодательных актов и надзор за их выполнением, включая функцию арбитража; численность персонала для решения этой задачи может быть достаточно большой;
- установление и управление системой социальной поддержки, включая пенсионное и медицинское страхование, а также страхование от безработицы, создание системы профессиональной переподготовки;

- предоставление общественных благ, охватывающее сферу социальных услуг и формирования человеческого капитала, роль которых в современных условиях приобретает особую важность.

Оптимальным является вариант, когда центр определяет основной курс развития и разрабатывает долгосрочную стратегию, администрирование же в областях, тесно связанных с жизнеобеспечением населения, вверяется местным властям.

При этом размеры национального минимума потребностей устанавливаются центром и связанные с этим расходы падают на государство, расходы же сверх минимума определяются и покрываются самостоятельно местными властями при полной их ответственности за эффективную реализацию этих расходов.

Таковы основные направления намечаемого реформирования экономической

системы в целом и государственного сектора в частности.

Нынешний исключительно сложный период развития японской экономики можно рассматривать как переходный, соответствующий второй, заключительной фазе длительного эволюционного преобразования послевоенной экономической системы: от централизованной военно-командной системы через экономическую систему догоняющего типа с высокой степенью государственного вмешательства и традиционного регламентирования к системе, опирающейся на частную инициативу и рыночный механизм и отводящей большую роль экономической политике, дополняющей этот механизм.

Ярким примером активной экономической политики правительства последних лет может служить провозглашенный в 2002 г. стратегический курс на построение государства, где преобладающая форма собственности - интеллектуальная, курс, уделяющий главное внимание проблемам формирования, защиты и использования интеллектуальной собственности (включая патенты, авторские права и т.п.) в предпринимательской среде. Это направление экономической политики особенно актуально в условиях глобализации.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

1. Что такое кейрецу? Чем они напоминают и в чем они отличаются от дзайбацу? Что объединяет компанию в группе кейрецу?

2. Насколько обширна система пожизненного найма? Как это помогает и каким образом вредит производительности труда?

3. Как организованы японские профсоюзы? Как это влияет на согласие среди работников?

4. Каковы отличительные особенности и преимущества системы "заработной платы по выслуге лет"?

5. Каким образом система целевого кредита отразилась на финансовом секторе?

6. Что составляет "макроэкономическую" индустриальную политику в Японии? Была ли она успешной?

7. Особенности и эффективность микроэкономической индустриальной политики.

8. Причины длительной депрессии японской экономики и основные задачи стратегии ее развития.

Тема 6-2.
ИНДИКАТИВНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ВО ФРАНЦИИ: СУЩНОСТЬ, ЭТАПЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Одним из ведущих условий, необходимых для устойчивого развития рыночной экономики, является доступность информации, так как для эффективного инвестирования нужны знания о широком диапазоне макроэкономических переменных, таких, как будущие цены и доступность ресурсов, темпы роста экономики, изменения цен на валюту, темпы инфляции и т.д. В иде-

альной рыночной среде фирмы должны либо сами оценивать таковые переменные, основываясь на собственном опыте, либо покупать информацию из какого-нибудь частного источника. Даже учитывая то, что предельная стоимость такой информации очень близка к нулю, в рыночных условиях будут иметь место ее недостаток и несовершенство. Индикативное планирование представляет собой попытку заполнить эти информационные пустоты.

Оно призвано сформулировать основную стратегию развития общества, в этой связи его основными задачами являются разработка и научное обоснование направлений, принципов, приоритетов и пропорций социально-экономического развития на перспективу, с указанием способов реализации поставленных целей.

Почти безграничная возможность получения информации и способность привлекать участников экономических отношений в диалог о потребностях и намерениях дают государству большие преимущества перед остальными субъектами в отношении сбора информации и прогнозирования перспективных направлений развития экономики.

Индикативные планы – это не законы, а "государственные программы, ориентирующие и мобилизующие отдельные звенья экономической структуры на их выполнение в общенациональных интересах".

Если эти рекомендации принимаются руководителями промышленных предприятий, инвестиционные решения, основанные на широчайшем наборе предположений, более точными, вероятность исполнения прогнозов будет намного выше. Цель индикативного планирования состоит в улучшении функционирования экономики путем создания условий для наиболее совершенного обеспечения экономической информацией. Независимо от видов предоставляемой информации, принимать ее к сведению или нет - дело добровольное. Основной смысл заключается в том, что план через коллективное воздействие может представлять экономически ценную информацию, которая является общественным благом, а значит, не может эффективно производиться и распространяться частниками в рыночной среде.

В обобщенном виде цель индикативного планирования можно сформулировать как разработка стратегии развития экономики страны и методов ее реализации для повышения жизненного уровня населения за счет высоких темпов экономического роста, сбалансированного развития экономики, рационального использования ресурсов.

Если бы существовали полноценные и эффективные «форвардные» рынки, потребностей в индикативном планировании было бы намного меньше, т.к. предприятия могли бы использовать вышеназванные рынки для того, чтобы застраховаться от рисков, связанных с их инвестиционными решениями. Пьер Массе, специальный уполномоченный по планированию с 1959 по 1965 гг., оправдывал французское индикативное планирование его способностью неофициально корректировать отсутствие «форвардных» рынков. Ры-

ночные прогнозы, воплощенные в индикативном плане, делают и покупателей, и продавцов уверенными в том, что совокупные уровни спроса на товары и на поставку материалов будут согласованными. Распознав существование профицита или дефицита на ранней стадии, инвестиционное поведение может быть своевременно изменено и, соответственно, смягчен рыночный дисбаланс. Таким образом, и бизнес, и потребители могут извлекать выгоду из осуществления коллективного и последовательного рыночного исследования, которое «бесплатно» распространяется всем участникам экономики.

Конечно же, такое представление о ценности индикативного планирования воспринимается не каждым. Сторонники теории эффективности рыночных механизмов упорно утверждают, что фирмы могут представить более точные прогнозы, затрагивающие их бизнес, чем государство, потому что они имеют финансовый интерес в получении прав на прогнозирование. Однако следует иметь в виду, что фирмы предоставляют надежные прогнозы, ориентированные, прежде всего на получение высокой прибыли, которая, в свою очередь, является хорошим стимулом для самих частных компаний, но не всегда для государства.

Эффективность индикативного планирования зависит в значительной степени от надежности оценок. Государство может действительно иметь лучшее представление об общеэкономической картине, чем индивидуальные участники, но оно в значительной степени зависит от информации, поставляемой именно фирмами, а последние могут быть заинтересованы во введении государства в заблуждение. Рассмотрим это на следующем примере. Предположим, что пользователи отдельных деталей электрического оборудования оказались заинтересованными в увеличении спроса на них. Это могло бы привести к излишней инвестиции в производство составляющих с последующим искусственным перенасыщением рынка товарами-компонентами и возможностью покупателей воспользоваться преимуществом низких цен. Такое стратегическое поведение может быть применено к широкому диапазону товаров и факторов производства, включая поставку квалифицированной рабочей силы. Преувеличенный спрос на компьютерных инженеров, например, мог бы стимулировать и государственные, и частные инвестиции на обучение, но в ущерб уже имеющим квалификацию рабочим и обществу в целом.

Даже будучи успешным в своей цели - урегулировании потенциального эндогенного неравенства, индикативное планирование может сталкиваться с серьезными проблемами из-за потрясений во внешней среде, в которой экономика функционирует. Теоретически возможно привести эндогенный спрос и предложение в более близкое равновесие разумным использованием индикативного планирования, но если экономика не полностью закрыта,

прогнозы и проекты не могут учитывать экзогенные переменные, на которые ни правительство, ни внутренние участники экономики не могут воздействовать и тем более управлять ими. Например, лучший из индикативных планов стал бы абсурдным сразу после скачков цен на нефть и энергоносители в 1970-х годах. Инвестиционные проекты, основанные на ценах 1971 г. оказались бы нежизнеспособными при данном увеличении цен на период до 1978 г.

Чем более открыта экономика внешнему миру, тем больше неопределенности относительно экзогенных переменных, тем более сложным и непредсказуемым становится осуществление индикативного планирования. Проблема состоит в том, что существует неисчислимое количество факторов во внешней окружающей среде, и, что интересно, учет дополнительной единицы экзофактора приводит к экспоненциальному увеличению числа возможных сценариев. Даже если будет всего три экзогенных переменных, каждая из которых смогла бы принимать два исхода (высокий и низкий), то в течение каждого года требовались бы восемь различных наборов оценок. Если их количество увеличить до десяти переменных, каждая из которых могла бы принимать любой из трех исходов в любом данном году, то общее количество сценариев, которое исследовано в пятилетнем периоде планирования, составит «всего лишь» 24 миллиона!

Сторонники индикативного планирования прагматично пропускают эти теоретические проблемы. По их словам, даже в пределах относительно открытых экономик, функционирующих в условиях неопределенности, есть свои преимущества в наличии, выражаясь словами специального уполномоченного Массе, «общего представления о будущем". Однако при составлении плана есть искушение представить будущее в максимально розовых тонах в надежде на то, что это стимулирует участников экономики работать на энтузиазме. Установка предполагаемого годового роста в 5%, например, могла бы привести к принудительному росту инвестиций, основанному на оптимизме и "жизнерадостности" предпринимателей. Использование планов, как исполнение собственных прогнозов, привлекательно для правительств, заинтересованных в резком и недолгом ускорении темпов роста.

Сэр Рой Харрод, пионер современной теории роста, предложил, что подходящей для правительства политикой будет предсказание роста на уровне гарантированного темпа, и это вело бы к уменьшению несоответствия между фактическими и гарантированными показателями. Хотя это положение имеет нормальное теоретическое подкрепление, оно предоставляет возможность использования плана как недисциплинированного кнута-хлыста: прогноз высокого темпа роста в целях стимуляции частных инвестиций. Такая практика могла бы быть успешной в краткосрочной перспективе, и то

будет длиться до тех пор, пока нет заметного расхождения между результатом и прогнозом.

Даже если индикативный план достаточно успешен в прогнозе ключевых макроэкономических переменных и уровней спроса в различных секторах, это не означает напрямую, что инвестиционное решение отдельной фирмы правомерно. Это имеет место только в том случае, когда между ключевыми учредительными фирмами промышленности существует определенный договор, по которому между ними разделены совокупные инвестиции. Правительство может допустить или активно поощрять подобное, учитывая опасность того, что индикативное планирование может противодействовать развитию конкуренции. Скажем, существуют четыре фирмы в промышленности, и спрос по прогнозу повысится на 20 процентов. Это провоцирует правительство поощрять каждую из фирм, увеличивать их инвестиции и выпуск в том же темпе, что и рост промышленности, и допускать некоторую форму ценовой установки. Это гарантирует, что инвестиция, необходимая для достижения цели плана, реализована. Однако опасность кроется в том, что конкуренция пропадает, так как спонсируемый государством картель санкционирован, и менее эффективные фирмы получают вознаграждение. Этот алгоритм поведения, возможно, более распространен во время рецессий, когда правительство вмешивается в экономику, чтобы равномерно распределять доли государственных субсидий и заказов среди конкурентов.

Несмотря на эти проблемы, во многих случаях применение индикативного планирования представляется более привлекательным. По крайней мере, процесс планирования требует систематического сопоставления и согласования большого количества данных, что является полезным как для государства, так и для бизнеса. Кроме того, подготовка плана способствует обмену информацией между ведущими субъектами экономики. Государственные органы планирования участвуют в диалоге с профсоюзами, деловыми ассоциациями и представителями разных отраслей экономики и т.д. Этот процесс, известный французам как «concertation», сам по себе является очень важной частью задачи. Как отмечено в Первом французском плане (1947-1952), вертикальная договоренность - это постоянный обмен идеями между органами государственной власти и обществом, который облегчает горизонтальный обмен между представителями деловых кругов и лидерами трудовых коллективов. Важный вопрос - кто должен быть включен в диалог. Если список участников ограничен, мы имеем дело с корпоративным государством, где роль в определении политики принадлежит институтам, санкционированным государством. В Японии, например, дебаты проводятся преимущественно между представителями деловых кругов, чиновниками и третьей стороной "железного треугольника", политическими деятелями, которые яв-

ляются скорее наблюдателями. Участие рабочих и различных общественных групп ограничено, хотя известны некоторые предприятия, управляемые мощными лоббистскими группировками. Первоначально во Франции был установлен разнообразный, но одинаково корпоративный состав участников переговоров. Первый план рассчитывал только на участие профсоюзов, государственных служб, федераций предпринимателей и фермерских хозяйств. Однако через какое-то время было проведено значительное расширение круга участников - женские группы, пожилые граждане, молодежь и защитники окружающей среды - получили места за «круглым столом». Основные участники не придавали серьезного значения новым членам, считая их влияние на принятие решений незначительным, и старались отвлекать их внимание от основных проблем - определения отношений между рабочим классом, капиталом и государством.

Оценка роли индикативного планирования – довольно сложная задача. Возможно, лучшим ее критерием может послужить всестороннее изучение опыта государств, которые применяют этот вид планирования на практике. В частности таких двух наиболее развитых стран как Франция и Япония. В 1960-х годах их опыт убедил Великобританию приступить к введению системы планирования, подобной французской, создав так называемый Государственный план. В данном случае, однако, был усвоен один очень важный урок: цели плана не могут быть установлены изолированно от макроэкономических показателей. В Англии была попытка запланировать норму роста экономики в 4 процента, но это было сорвано одним из частых кризисов платежного баланса, и в результате отказ от планирования стал неизбежным.

История индикативного планирования во Франции

Франция имела довольно долгую историю участия государства в экономике, в отличие от знаменитой англо-саксонской «laissez faire». Агрессивная всесторонняя правительственная политика проводилась Жан-Батистом Кольбертом, министром финансов при Людовике XIV. Кольбертизм стал именем нарицательным применительно к деятельности государства-интервента и представляет главный пример "меркантилизма", государственной манипуляции промышленностью и торговлей в целях укрепления своей власти. Подобное случилось в XIX столетии, когда Франция стала "индустриализироваться с опозданием" относительно быстрого старта Англии, и политика государства была направлена на поддержку промышленности.

Благодаря своей богатой истории постоянного вмешательства государства в экономику Франция была свободна от культурной или политической неоднородности. Когда после Второй мировой войны в стране началось вве-

дение системы планирования, французские процедуры резко контрастировали в философии и методе с высоко формализованной централизованной командной системой планирования, принятой в бывшем Советском Союзе в 1920-х и 1930-х годах. Во Франции никогда не утверждалось, что все средства производства должны быть национализированы или что вся власть должна концентрироваться исключительно в центре. Скорее, рынок рассматривался как основной инструмент координации в смешанной экономике, где частное производство всегда доминирует. Роль правительства сводилась к тому, чтобы снабжать информацией и наблюдать за диалогом различных участников экономики, выдавая не обязательные рекомендации и направления и создавать при необходимости условия и инфраструктуру для выполнения целей плана. Базовые принципы модели, которая содержит в себе и элементы индустриальной политики, были выражены в материалах первого плана развития. “В нашей экономике, состоящей из национализированных отраслей промышленности и обширного свободного рыночного сектора, План должен предусмотреть как руководства, так и директивы. Средства его выполнения, устанавливая дисциплину, должны в то же время продвигать и поощрять творческие инициативы во всех секторах и поддерживать в пределах производственных предприятий оправданную прибыль и разумный риск, которые обеспечивают необходимый стимул и санкции”.

И при этом аппарат планирования не подразумевал, что французская промышленность должна быть изолирована от мировой экономики, напротив подчеркивалась важность торговой и международной конкурентоспособности как условий успеха в рыночной экономике. Фактически в Первом плане основной упор был сделан на восстановление международной конкурентоспособности Франции в послевоенные годы.

Организация планирования

Одна из наиболее характерных особенностей планирования во Франции - постоянный наем нескольких человек для составления плана. Генеральный плановый комиссариат по оборудованию и производительности (CGP), ответственное за план агентство, нанимало в штат не более 50 профессионалов. Его отдача, однако, была всегда непропорциональна размеру, так как это агентство было в непосредственном подчинении премьер-министра. Его функция остается в значительной степени координационной, привлекающей персонал других министерств, прежде всего Министерства экономики и финансов (MEF), особенно отдела по прогнозам (DP) и Национального института статистики, для подготовки плана. Эти агентства ответственны за первичное сопоставление основных экономических данных прогноза.

Разработка заключительного плана состоит из трех раздельных стадий, и хотя характер и цели системы планирования изменялись со временем, самому планированию присущи некоторые неизменные черты.

1) Сбор информации. Первый шаг в любом процессе организации планирования начинается со сбора основных данных по экономике для последующего использования в прогнозе. Таким же важным представляется проведение исследований, как ретроспективы, так и завтрашнего дня, политических опций и вероятного направления изменений тех экзогенных факторов, которые являются важными в функционировании экономики. Элементы прогнозирования в этом процессе были охарактеризованы выражением "пролить луч света в будущее". Они поднимают такие вопросы, как: «Что было основным в развитии технологии и промышленности?», «Как они затронут занятость и промышленную структуру?», «Какие потенциальные события в международной жизни окажут заметное влияние на французскую экономику?».

Поскольку план "смягчился" и стал более социально ориентированным, в эту стадию было включено большое количество "футуризма". Например, в процессе подготовки Десятого плана (1989-1992) группа во главе с историком Ле Руа Ладюри была обвинена в участии в спекуляции на возможном будущем общества. Этот шаг также применяет моделирование для прогноза развития экономики на несколько периодов времени, в пределах краткосрочного - (один год) и долгосрочного (пять лет), чтобы выявить потенциальные трудности, с которыми может столкнуться экономика.

***2) Консертасьон* (*concertation*).** Основные функции французского планирования связаны с процессом, известным как консертасьон, что в переводе с английского языка означает "диалог", хотя консертасьон - это намного больше, чем диалог. Французы расценивают свою экономику как мир, в котором проблемы решаются через постоянный обмен идеями между правительством и обществом. Таким образом, управляемой экономике *(dirigee)* они предпочитают совместную экономику *(concertee),* где через обмен мнениями и дебаты участников достигается общая концепция будущего.

В течение этой стадии все партии вместе с государственными служащими в составе приблизительно 30 "комиссий по модернизации" участвуют в разработке плана. Некоторые из них вертикально структурированы и связаны с определенными производственными секторами экономики. В Шестом плане, например, их было девять: энергия, сельское хозяйство, продовольствие, транспорт, промышленность, коммуникации, торговля, туризм и ремесленничество. Другие комиссии были задействованы в решении таких национальных проблем, как финансы, занятость, социальные пособия, исследования, экономическая информация, региональное развитие и зарубежные филиалы.

Также существовали комиссии, которые занимались социальными проблемами.

В раннем планировании существенную значимость в процессе *консертасьон* имели только группы предпринимателей, профсоюзы и представители сельского хозяйства. Как было отмечено ранее, это придавало французскому планированию корпоративистские черты; единственными участниками были предприятия, признанные государством и получившие от него лицензии. Через какое-то время, однако, число участников расширилось. Процесс стал более содержательным, характер плана преобразился с вовлечением в него различных моделей французского роста, в дебатах которых качество жизни и равенство стали важными элементами.

3) **Согласованность.** После того как комиссии по модернизации завершили свои обсуждения, и была подготовлена развернутая структура плана, задачей ответственных за реализацию плана становится обеспечение его согласованности. Эта **согласованность** имеет два измерения: продолжительность (во времени) и взаимосвязь между секторами экономики.

Выполнение плановых показателей

Индикативное планирование не терпит принуждения или указаний, и всегда возникает вопрос о его эффективности, то есть - изменилось ли хоть что-нибудь за все время существования последовательных французских планов. Почему участники плана подчиняются ему и каков конкретный результат их подчинения?

Подчинение через участие. Один возможный ответ - вовлечение в разработку плана на стадии *консертасьон* различных представителей, которое позволяет привести участников к единому восприятию плана (т.е. целей и задач развития). Раньше привлекались только узкоспециализированные представители (рабочая сила, бизнес и сельское хозяйство), и обмен мнениями между этими группами был довольно интенсивен. Участники, хотя и не были связаны какими-либо договорами о строгом следовании нормам, все равно придерживались этих норм, так как подвергались сильному моральному давлению из-за полной и активной вовлеченности в институт планирования. Эти планы, составленные на узкокорпоративистской основе, могли бы называться Государственными планами.

В более поздних планах контингент избирателей, вовлеченных в *консертасьон,* был расширен, и хотя здесь действовало большее количество участников, информационный обмен был менее глубоким, возможно, из-за меньшей ответственности отдельного участника. Для некоторых идеалом

было достижение диалога, который являлся бы и обширным, и глубоко интенсивным. Эту мечту называли Национальным планом, потому что каждый гражданин мог бы принять участие в ее развитии. Это довольно утопичная и сомнительная концепция. Расширение числа участников не обязательно означает полное принятие фундаментальных предположений и целей плана - фактически, чем большее количество групп представлено в обсуждении, тем больше и вероятность конфликта и неудач на пути достижения консенсуса.

Подчинение авторитету экспертов. Еще одной характерной особенностью плана является то, что он представляет собой документ, содержащий всестороннее "исследование рынка", которое открывает перспективы на будущее. Электорат принимает план и следует его рекомендациям, потому что это в прямом смысле оптимальный прогноз на перспективу, осуществленный объединенными усилиями интеллектуального труда элиты. Именно потому, что план - хорошо продуманный специалистами документ, восприятие его пунктов и следование ему было бы рациональным для индивидуальных участников. Другие варианты были бы далеко не самыми оптимальными.

Подчинение через контракт. Два типа подчинения, описанных выше, - добровольные, и поэтому связывают людей невидимым либеральным способом, третья же категория подчинения целям плана включает *подписание контрактов*, которые определяют вид деятельности, в частности, условия следования отдельным инструментам или инфраструктурным усовершенствованиям. В теории такие контракты могли бы быть приняты любым из основных действующих лиц, будь то частное или государственное предприятие. В действительности, однако, это - государственный сектор: госпредприятия, агентства центрального правительства или региональных властей, которым и характерно документальное подкрепление обязательств. Частные фирмы могли бы быть призваны к контрактации и следованию конкретной стратегии на условиях предоставления правительством ссуд или льготного налогообложения. В 1980-х годах французы ввели плановые контракты как элемент обновления процесса индикативного планирования.

Эволюция характера и роли планирования

Первый план. Начиная с их введения в 1947 г., планы были составлены на пятилетней основе. Первый план был общеизвестен как План Монэ - в честь его главного составителя Жана Монэ, который сыграл жизненно важную, определяющую роль в развитии Европейского Союза. Этот план был в значительной степени ориентирован на восстановление и весьма отличался по характеру от своих «преемников». Цели концентрировались на реконструкции и модернизации промышленности после немецкой оккупации, в течение которой Германией было экспроприировано огромное количество ка-

питального оборудования. Этот план предопределял долгосрочный рост и развитие, нежели краткосрочную стабилизацию, и был ориентирован на инвестиции в основные сферы промышленности: добыча угля, производство электричества, стали, цемента, строительство железных дорог и развитие сельского хозяйства. Задача планирования была упрощена за счет национализации большинства фирм во всех этих отраслях промышленности, и во многих случаях возникали секторные монополии. Таким образом, планирование было призвано, по большому счету, обеспечивать последовательность инвестиционных планов национализированных фирм.

Период Первого плана совпал с притоком капитала по Плану Маршалла, главной американской послевоенной инициативы по реконструкции Европы. Центральный комиссариат по планированию был принципиальным связующим звеном между администрацией Плана Маршалла и французским правительством. Треть всех капитальных инвестиций, охваченных планом, исходила из помощи по плану Маршалла.

1952-1965: Гармонизирующие планы. Следующие три плана (уложились в 13-летний срок, потому что третий из них был прерван на втором году действия) попытались обеспечить другие отрасли промышленности регулярными инвестициями и модернизацией, которыми были уже обеспечены основные отрасли, благодаря Первому плану. Условия в те времена ужесточились, так как помощь по плану Маршалла была прекращена. Кроме того, упор органов планирования на долгосрочное обеспечение роста стал причиной частых конфликтов с Министерством экономики и финансов, которое настаивало на пересмотре политики в пользу краткосрочной стабилизации.

Таблица 20

Выполнение плановых показателей во Франции (в %)

Франция	План II 1954-1957гг.	План III, 1958-1961гг.	План IV, 1962-1965гг.
Национальный доход	103	98	100
Инвестиции	110	100	105
Частное потребление	106	97	101
Промышленное производство	115	105	Нд
Сельхозпроизводство	93	97	Нд
Сталь	99	102	86
Уголь	97	89	84
Нефть	93	101	127
Электроэнергия	104	101	93
Газ	95	Нд	92

Станки	75	91	88
Автомобили	147	91	93
Текстиль	117	88	95
Мясо	104	95	94
Молоко	100	104	94

Попытка разрешить этот конфликт привела к отделению комиссариата от Кабинета министров и передаче его в 1954 г. Министерству экономики и финансов. "Независимость" была восстановлена к 1962 г., но проблемы приведения краткосрочной политики в соответствие с целями средне - и долгосрочных планов по максимизации инвестиций и темпов роста оставались нерешенными. В плане долгосрочного развития основного сектора планирование было весьма успешным до 1960-х годов. Результаты основных отраслей промышленности (сталелитейная, газодобывающая, угольная и т.д.) были обычно в пределах 10 процентов от плановых (см. табл. 20). Однако показатели частного производства и сферы услуг были вообще далеки от запланированных, или перевыполняя, или недовыполняя план, в зависимости от сектора, что видно из примера автомобилестроения и изготовления станков. Несмотря на эти недостатки, совокупный рост национального дохода был близок к плановому, а инвестиции даже превышали норму, отражая, возможно, особое доверие планировщиков к промышленникам.

1965-1975: социальные интересы и возрастание сложности планирования. В конце 1960-х годов отчетливо проявились две новые особенности процесса планирования. Во-первых, социальным целям (включая региональную политику) была отведена гораздо более важная роль. Они присутствовали и в процессах планирования предыдущих периодов, но их значение возросло лишь в Пятом плане. Степень участия в комиссиях по модернизации резко увеличилась, и впервые начали рассматриваться вопросы о политике распределения доходов. Во-вторых, заметно усложнился и стал технически более детализированным сам процесс планирования. В Пятом плане (1965-1970 гг.) впервые были представлены сложные макроэкономические модели. Это стало поводом для возобновления попыток согласовать краткосрочную и долгосрочную экономическую политику. Тенденция к усложнению процесса даже усилилась в Шестом плане, осуществленном в 1971-1975 годах, но подготовка которого началась еще с 1966 г. В этом плане технические способы моделирования стали еще более амбициозными. В частности, модель физических и финансовых ресурсов, широко известная под названием FIFI, была в центре внимания. Ее главные цели состояли в том, чтобы показать проблему среднесрочного макроэкономического развития, изучить результаты применения различных комбинаций политик за какой-то промежуток времени и получить долгосрочное представление проблемы экономики Франции как

конкурентной, то есть широко открытой для мировой торговли и поэтому обусловленной международными изменениями в затратах. В этом смысле план изменился от нормативной модели планирования с четко обозначенными целями в сторону условий Холмса, где планировщики выполняют "скромное упражнение по прогнозированию". Однако идея относительно плана, как стремления показать единое согласованное видение будущего, сохранилась.

Конец 1970-х: ослабление роли планирования и развитие "laissez faire". 1970-е годы были бурным десятилетием для мировой экономики и, как отмечалось выше, даже эндогенно последовательные планы могут стать неадекватными из-за внезапных внешних воздействий. Резкие скачки цен на нефть, волнообразная глобальная инфляция, крах и реструктурирование системы международных платежей - все это произошло за первые четыре года 1970-х и было достаточным для того, чтобы свести на нет весь смысл Шестого плана.

Кроме того, французская политика сильно накренилась вправо с появлением консервативной администрации Жискара Д'Эстена. Его администрация, в отличие от предыдущих правительств, больше полагалась на рынок и была подготовлена к внедрению свободных рыночных механизмов. По этим идеологическим причинам важность планирования отступала. Формальные механизмы были в значительной степени неизменны, но план использовался только для прогнозов.

1980-е: социалистические реформы. В мае 1989 г. социалист Франсуа Миттеран выиграл на президентских выборах, а на последующих всеобщих выборах его партия получила 285 из 491 места в Национальном собрании, в то время как альянс социалистов и коммунистов занял еще 44 места. Это дало в руки левым мощный мандат и парламентское большинство для радикального поворота. Наиболее очевидное проявление их влияния - национализация большой части французской промышленности. Существенная часть производственной деятельности представлялась государственными предприятиями. Национализированные фирмы держали действительную монополию на поставки электричества, угля, газа, услуг общественного и воздушного транспорта, обеспечивая приблизительно 5% валового национального продукта. Кроме того, несколько индустриальных предприятий (включая Renault - автомобилестроение и SEITA - табачная компания) конкурировали с частными производителями.

Миттеран добавил 12 ведущих индустриальных фирм к государственному сектору, среди них семь самых крупных предприятий Франции (содержащих на службе более 800 000 работников). В дополнение большая часть частного финансового сектора была присоединена к давно уже национализи-

рованным банкам. В результате 25% промышленного производства, все главные предприятия коммунального обслуживания и почти весь финансовый сектор находились в руках государства. Это было шагом в противоположном направлении от тенденций, наблюдаемых в большинстве стран мира, и такая политика резко контрастировала с событиями, происходившими на другом берегу Ла-Манша, где Маргарет Тэтчер двумя годами ранее запустила программу денационализации всех госпредприятий, а также большой части общественных предприятий коммунального обслуживания.

Увеличение масштабов государственной собственности во Франции обеспечило возможность восстановить систему планирования и дать ей большие полномочия, нежели просто прогнозирование. В дальнейшем правительство создало Министерство плана и регионального планирования, взамен старого комиссариата, и созвало национальную комиссию с целью изучения возможностей по совершенствованию процедуры планирования. Эта комиссия рекомендовала два метода, которые были воплощены в законе о реформе планирования 1982 г. Первый - организационный, призванный сделать подход к процессу планирования более демократичным, увеличивая роль парламента и расширяя “консертасьон” под координацией новой Национальной комиссии планирования. Министерство планирования постепенно сокращалось, а подотчетная непосредственно премьер-министру старая система комиссариата была восстановлена. Дальнейшая особенность этой реформы, имевшая, возможно, самые продолжительные последствия, заключалась в передаче существенной власти от национального к региональному и провинциальному уровням.

Второй метод реформ – увеличение уровня формального обязательства к плану. Это означало внедрение контрактов по плану - между центральным и региональными правительствами, а также между центральным правительством и национализированными отраслями промышленности. Они обязывают стороны поступать конкретным образом в соответствии с предопределенными уровнями расходов для некоторых приоритетных проектов, определенных в государственном плане и вспомогательных региональных планах. Это - шаг в ответ на постоянный вопрос, кто и чему обязан в рамках плана? Конечно, частная промышленность не была вовлечена в эти контракты, и значение национализированных отраслей промышленности уменьшилось, поскольку на повестку дня стала реприватизация. Однако проблема определения обязательств правительства к плану была в значительной степени решена.

1990-е годы. Возвращение консервативного коалиционного правительства в 1986 г. еще раз полностью изменило стиль планирования. Идеологически новая администрация видела главную причину жизнеспособности эко-

номики в компетентности и амбициях индивидуальных предпринимателей, нежели в планирующей деятельности правительства. Расширение национализированного сектора было немедленно приостановлено и начата программа приватизации со специфическим акцентом на либерализацию финансового сектора. Индустриальные фирмы должны были быть распроданы в максимально быстром темпе, допускаемом относительно слабым фондовым рынком Франции. Консервативная администрация не восприняла целиком идею избавления от CGP, преобразовав его в «стратегический отдел». Планирование сделало паузу в течение 1986 и 1987 гг., но возродилось в Десятом плане в 1988 г., охватывавшем четырехлетний период с 1988 до 1992 г. и приуроченном к завершению стадии формирования внутреннего рынка ЕЭС в 1992 г. Государство полагалось на план как никогда ранее, и порядка 52 млрд. франков были выделены центральным правительством для завершения запланированных региональных проектов. Знаменательно и то, что процесс планирования теперь перекликается с европейскими целями. Составление Десятого плана “консертасьон” велось с участием частных и общественных лидеров других стран-членов Европейского Союза, а также представителей молодежи (в возрасте 18-25 лет) самой Франции.

После некоторой административной перестановки комиссариат планирования в очередной раз переходит в подчинение премьер-министра - социалиста Л. Жоспена, который должен был сотрудничать с консервативным президентом Жаком Шираком. Противоречивые настроения внутри правительства и растущая интеграция Европейского союза делают независимую экономическую политику все более трудной, требуя пересмотра роли планирования. Комиссариат планирования трудно обвинить в создании шаблона экономических действий, это агентство остается важным в организации и ведении дебатов и в достижении согласия. Специальный уполномоченный по планированию во Франции пересмотрел роль планирования в стране: правительство считает необходимым иметь долгосрочный прогноз экономического и социального развития, чтобы обеспечить лучшую скоординированность действий между институтами и экономическими субъектами.

Лайонел Жоспен, премьер-министр, напомнил, что CGP имеет специальную функцию в проведении правительственных решений. «Это, - писал он в письме специальному уполномоченному, - “стимулятор” стратегического и предварительного анализа, привилегированный орган для дебатов и межминистерского сотрудничества, а также оценки государственной политики».

Миссия CGP действует в пределах трех аспектов:

1. Развитие французской экономики в контексте глобализации и европейской интеграции.

2. Укрепление социального единства, включая сеть социальной безопасности и проблемы молодых и пожилых.

3. Модернизация институтов правительства, включая регулирование промышленности и окружающей среды.

Эффективность индикативного планирования и перспективы развития экономики Франции

В течение 30 лет после начала планирования в 1946-1947 г. французская экономика была одной из наиболее быстро развивавшихся в мире. Рост ВНП в среднем был высоким, а также весьма последовательным и устойчивым во времени. Есть соблазн приписать это "чудо" успехам планирования. Вместе с тем нет каких-либо заметных особенностей, отличающих это чудо роста от таковых в Германии, Италии или Нидерландах, где планирование имело более скромные позиции. Нет также никаких неопровержимых свидетельств эффективности индикативного планирования. В его начальном проявлении, в течение первых 20 лет, план содержал прогнозы на будущее. Он не просто прогнозировал то, что может произойти, а скорее представлял собой согласование взглядов на то, что должно произойти. Данное важное наблюдение влияет на выбор подходов, которые можно использовать при оценке успеха или неудачи индикативного планирования.

Пьер Массе излагает это следующим образом: план, в принципе, нормативен, проектирование же, на котором основывается план, отчасти нормативно и отчасти прогнозируемо. План и проектирование не идентичны, а непригодность проектирования не означает отказ от плана. Возникает вопрос: « До какой степени осуществленные планы амбициозны?» Эта двусмысленность не может разрешиться при сравнении проектирования с действительностью. Признание проектирования неприемлемым само по себе несущественно.

Наиболее важным аспектом планирования является нормативное стимулирование лидеров промышленности по принятию и исполнению целей плана. Такое общее видение и раздельное исследование рынка могли бы иметь благотворное воздействие на инвестиционное планирование и рост. По наблюдениям специалистов, знания о доходах и промышленном проектировании и уверенность в неизбежности развития прививались фирмам на внутри- и межотраслевых уровнях. Это, по всей вероятности, наиболее мощный эффект французского планирования.

Конечно, опасность такого подхода к планированию состоит в том, что любая неудача может ослабить доверие. Это стало очевидным в 1970-х годах, когда плановое проектирование цинично направлялось в русло политических интересов, и из-за этого доверие к плану как к объективному техни-

ческому действию было подорвано. Следовательно, планирование стало выполнять отрешенную функцию прогноза - до его "возрождения" с приходом к власти социалистической администрации в начале 1980-х. В новой форме планирования скрывалось больше неприятностей, потому что выполнение некоторых задач главными участниками гарантировалось подписанными контрактами. Таким образом, частное предприятие ясно видит обязательства правительства и государственных предприятий и может строить соответствующие планы.

Индикативное планирование применялось во Франции более 50 лет. Его жизнеспособность при различных правительствах и режимах приводит участников процесса планирования к мысли, что введение планирования приносит ощутимую пользу. Если бы осуществление плана было невыгодным, не было бы и желания включиться в процесс со стороны различных участников, число которых, напротив, росло.

В течение 1970-х планирование испытывало резкий спад. Интеграция Франции в ЕС и внешние удары, которые подрывали международную экономику многими внутренними последствиями - все это свидетельствовало об обветшалости системы планирования. Как могло быть эффективным планирование, когда жизненные переменные, такие, как цены на энергоносители, были вне контроля правительства Франции? Однако приход к власти социалистического правительства в 1981 г. возродил доверие к планированию, увеличив степень национализации промышленности (а значит и госконтроля над экономикой), а также восстановил устоявшийся механизм планирования. Последовавшее затем возвращение консерваторов, ослабление управленческого аппарата и начало процесса реприватизации приостановили эти преобразования.

В течение долгого времени использования индикативного планирования французская экономика процветала. Однако затем экономическая активность заметно снизилась по сравнению со средними показателями индустриальных государств - замедлился рост, увеличилась безработица, особенно среди молодых людей. В 1997 г. была избрана новая социалистическая администрация. Не умолкают дебаты о причинах макроэкономической отсталости - их видят или в излишнем планировании, или в его недостаточности. Сторонники планирования могут ссылаться на больший успех при более направленном процессе, имеющем меньшее количество участников и преследовавшем конкретные, а не расплывчатые цели. Они настаивают на возвращении к более жесткому планированию, которое, по их словам, принесет успех. Напротив, сторонники свободного рынка утверждают, что спад французской экономики - следствие жесткости французской политики и нежелания позволить рынку выбирать победителей. Причинами неудач они называют строгий

контроль, расширение госсектора, неликвидность рынка труда и искаженность индустриальной политики, а также попытки планирования. Рассмотренный выше анализ роли планирования в развитии экономики Франции в послевоенный период показывает, что имел место постепенный отход от традиционного дирижизма, то есть государственного контроля над экономикой, и резко сократилась степень вмешательства государства.

Табл. 21 отражает показатели французской экономики в сравнении с теми же показателями Германии и стран «большой семерки» с 1970 г. Эти цифры - свидетельство замедления *относительных* темпов роста, сопровождаемых повышающейся безработицей и ростом дефицита госбюджета, для которого увеличивающееся бремя социальных расходов становится большой ответственностью.

Франция вовлечена в процесс пересмотра своей экономической политики, где главную роль уже будут играть рынок и менее формальные институты, в отличие от имевшей место в недавнем прошлом ситуации, когда государство полностью доминировало в управлении экономикой. Аспектом этого процесса является быстрая приватизация с 1996 г. большинства госпредприятий, и не только производственного сектора (Renault, Thomson, Pechiney), но также и предприятий коммунального обслуживания (France Telecom), страховых агентств (Assurances Generale de France), банков (Credit Lyonais, Credit Foncier) и даже сектора обороны (Aerospatiale). Это сравнимо разве что с тэтчеризмом в Великобритании.

Таблица 21

Успехи французской экономики за 1971-1997, 2002 гг. (среднегодовые темпы роста, в %)

	1971-1980	1981-1990	1994	1995	1996	1997	2002 *
Реальный ВВП							
Франция	3,3	2,4	2,8	2,1	1,6	2,3	1,2
Германия	2,7	2,3	2,7	1,8	1,4	2,2	0,2
Большая семерка	3,3	2,9	2,8	2,2	2,8	2,9	1,4
Инфляция							
Франция	9,7	6,4	1,7	1,8	2,0	1,2	...
Германия	5,1	2,6	2,7	1,8	1,5	1,8	...
Большая семерка	8,7	4,8	2,2	2,3	2,2	2,0	...
Занятость							
Франция	0,5	0,3	-0,1	1,1	0,0	0,8	...
Германия	0,2	0,5	-0,7	-0,4	-1,3	-1,4	...

Большая семерка	1,3	1,2	1,0	0,8	0,7	1,3	...
Безработица							
Франция	4,2	9,3	12,3	11,6	12,4	12,5	8,9
Германия	2,7	7,3	9,6	9,4	10,4	11,5	8,6
Большая семерка	4,5	6,9	7,2	6,8	6,9	6,7	7,1
Баланс госбюджета							
Франция	-0,5	-2,3	-5,7	-4,9	-4,1	-3,0	...
Германия	-2,0	-2,0	-2,4	-3,3	-3,4	-2,7	...
Большая семерка	-2,1	-2,9	-3,5	-3,4	-2,8	11,4	...

* World Development Indicators ... - pp. 14, 50, 222.

Имеет место некоторый скептицизм относительно достаточного развития во Франции рыночных институтов и наличия общественных организаций, способствующих переходу в новую систему хозяйствования, в которой государственное управление представляется неприемлемым. Известный ученый Фрэнсис Фукуяма характеризует французское общество как "общество с низким уровнем доверия" и недостаточно способное к неформальному единству, которое так необходимо для функционирования современной экономики. Он писал: «Французский дирижизм, или активная вовлеченность государства в экономику, явился и причиной, и следствием слабости частного сектора и его неспособности создать свои конкурентоспособные крупномасштабные предприятия». То есть в отдаленном историческом прошлом централизованное французское государство преднамеренно подорвало независимость частного сектора через налоги и лишение привилегий ради политического контроля, следствием чего было ослабление предпринимательских и организационных навыков в бизнесе. Но позднее та же слабость предпринимательского духа стала поводом для повторного вмешательства государства, которое уже стремилось заново оживить осторожный и безразличный ко всему частный сектор. Этот шаг закрепил зависимость частного сектора от государства. Проблема осложнилась в XX столетии с приходом социалистов, которые хотели национализировать частные предприятия по идеологическим причинам, даже при их жизнеспособности, а также с приходом консерваторов, которые хотели реприватизировать все, даже нежизнеспособные предприятия, опять же по идеологическим причинам. Так, правительство уменьшает свое участие в экономике, но неясно, как скоро и насколько энергично частный сектор займет ведущее место после двухсотлетнего подчинения правительству и обеспечит государству достойные гарантии самоподдерживающего роста.

Основные понятия и термины

Индикативное планирование «Консертасьон»
Информационная вместимость Проектирование
Форвардные рынки Прогноз
Эндогенные и экзогенные показатели Дирижизм
Нормативное планирование

Вопросы для обсуждения

1. Каковы сущность и цели индикативного планирования?
2. Что влияет на эффективность индикативного планирования? Роль эндогенных, экзогенных факторов?
3. Причины, особенности и основные этапы развития индикативного планирования во Франции?
4. Какова эффективность индикативного планирования во Франции и каким образом можно стимулировать субъекты экономики страны к выполнению целей планов?
5. Каковы перспективы индикативного планирования во Франции?

Тема 6-3.

СОЦИАЛЬНАЯ ДЕМОКРАТИЯ В ШВЕЦИИ

ГЛАВНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ШВЕДСКОЙ МОДЕЛИ

В предыдущих темах обсуждались вопросы функционирования рыночной экономики и рассматривались некоторые присущие ей недостатки. В их числе проблемы неравномерного и несправедливого предоставления общественных благ и распределения доходов, получаемых в результате деятельности рыночной экономики. В чистой рыночной системе доход индивидуума зависит от его отношения к собственности на средства производства. Существовавшая модель экономического благосостояния могла быть признана неудовлетворительной с разнообразных точек зрения, мотивируя тем самым государственное вмешательство. Фактически одна из самых главных и масштабных функций государства в странах с современной рыночной экономикой заключается в регулировании распределения доходов. Это включает в себя использование трансфертных платежей, предоставление государством товаров, которые могли бы иначе быть предоставлены частным секто-

ром, и финансирование этих расходов из собранных налогов. Эти виды деятельности составляют то, что обычно упоминается как функции «государства всеобщего благосостояния».

Швеция рассматривается как наиболее типичный пример государства всеобщего благосостояния: каждому, кто готов работать, гарантирован высокий прожиточный минимум, и все население имеет право на широкий спектр социальных гарантий, предоставляемых государством. Они включают бесплатное образование на всех уровнях (со стипендиями для студентов выше уровня старших классов средней школы), безвозмездное здравоохранение и всестороннюю программу пенсионного обеспечения. Такая политика обеспечила значимые позиции государства во многих аспектах экономической жизни. Общие государственные расходы в Швеции равны приблизительно двум третям валового внутреннего продукта, налоги с заработной платы составляют более трети общего объема фонда заработной платы, а минимальная норма подоходного налога, выплачиваемая большинством «синих воротничков», превышает 40%.

Другой особенностью «шведской модели» является высокий уровень государственного участия на рынке труда, в которой можно выделить два аспекта. В макроэкономическом отношении государство активно использует кредитно-денежные и фискальные меры, регулирование обменных курсов с целью поддержания высокого уровня занятости. На микроэкономическом уровне государственные институты использовали комплексную систему помощи в поиске работы и программы переквалификации в целях поддержания низкого уровня фрикционной безработицы[1]. Данная политика обеспечивала до недавнего времени в Швеции более низкий уровень безработицы, чем в других развитых странах.

Поддерживая низкую безработицу и высокий уровень предоставления социальных льгот вместе с развитым социальным страхованием, Швеция из-

бежала резких контрастов между богатыми и бедными, которыми может характеризоваться чистый рыночный капитализм. Прогрессивным шагом шведской модели стало использование высоко эффективных методов переговоров между предпринимателями и профсоюзами о заработной плате и условиях труда. Заработная плата и условия труда в целом определяются на переговорах между представителями рабочих и предпринимателей на национальном уровне, которые проводятся под руководством правительства. Швеция - наиболее объединенная в профсоюзы страна в мире – 85% рабочих охвачены какой-либо формой профсоюзного соглашения. И централизованные переговоры между предпринимателями и профсоюзами об условиях и оплате труда являются главной особенностью определения способа распределения общественного продукта.

Одна из целей системы переговоров между предпринимателями и профсоюзами состояла в том, чтобы устранить социальные разногласия, путем достижения соглашений, предотвращая социально и экономически убыточные забастовки и трудовые споры. Другой целью было содействие «солидарности в заработной плате». Это подразумевает явную попытку сохранить доходы всех рабочих более сконцентрированными, чем в менее социально зрелых обществах. Данный аспект политики направлен на создание высокой степени социальной сплоченности среди населения и на последовательное устранение или, по крайней мере, минимизацию межклассовых конфликтов.

Несмотря на то, что распределение доходов, а также товаров активно осуществляется государством, средства производства почти полностью принадлежат частному сектору. Многие авторы описывают Швецию как государство «золотой середины» - социалистическое в области распределения, но капиталистическое (полагающееся на рынок и конкуренцию) в производстве. Из-за этого, а также очевидного устранения «провалов и недостатков рыночной экономики» и исправления сильных перекосов в механизме распределе-

[1] Фрикционная безработица – такой вид безработицы, который наблюдается, когда временно незанятый рабочий занимается поиском работы. Эта безработица сочетается с высоким уровнем

ния благосостояния, существующих в чистом капитализме, шведская модель, на первый взгляд, очень привлекательна. Однако критики указывают на высокий уровень налогов, требуемых для финансирования политики перераспределения, и последовательное размывание экономических стимулов и побуждений как недостаток, который, в конечном счете, создал помехи шведской экономической системе. Кроме того, хотя шведские фирмы являются капиталистическими в отношении собственности, влияние профсоюзов, строгие и сильные трудовые законы и другие формы государственного ограничения сдерживают эффективную работу менеджеров. Эти ограничения могут иметь неблагоприятные последствия в долгосрочном периоде, воздействуя на международную конкурентоспособность шведской экономики.

Характеристика шведского общества

Одна из наиболее примечательных особенностей Швеции - это то, что она является маленькой страной. Население однородно как в политическом, так и в этническом отношении. В этой стране не происходит серьезных конфликтов на расовой почве, а политические дебаты относительно ограничены в рамках идеологического спектра. Большинство шведов принимает основные и важнейшие идеи общества, такие, как приверженность к солидарности по заработной плате и социальной сплоченности.

В правительстве, начиная с 1930-х годов, в значительной степени сохраняется монополия социал-демократической партии. Кроме того, кто бы ни был у власти, политическая система оставалась высоко корпоративной. Решения принимаются коллективно, но только через институты, которые утверждены государством и имеют на то полномочия. Группы, не входящие в состав формально признанных правительством и поэтому ставшие частью процесса разработки и проведения политического курса, имеют незначительное влияние. В то время как уровень индивидуальной свободы относи-

спроса на рынке труда.

тельно высок, существует вероятность следования и даже подчинения индивидуумов основным целям общества.

Швеция является страной с высоким уровнем доходов. Хотя имевшие место в недавнем прошлом высокая инфляция, медленные темпы роста и обесценивание национальной валюты ослабили ее позиции в международном рейтинге, она остается в группе наиболее богатых стран в мире. В 1987 г. только Швейцария и Соединенные Штаты опережали Швецию по показателю паритета покупательской способности на душу населения. Позже Мировой Банк переместил ее приблизительно на 16-е место в мире. В текущих показателях в 1994 г. валовой внутренний продукт на душу населения составил приблизительно 17 000 долларов США, а реальная покупательная способность на душу населения была около 66% от американского уровня. В 2002 г. этот показатель вырос до 25970 долл.

Распределение доходов в Швеции весьма однородно по сравнению с большинством других стран. Отношение доли дохода наиболее богатой части населения к доле дохода наименее богатой составляет, как упоминалось выше, всего 4 к 1. Таким образом, о Швеции можно сказать, что она относительно в два раза «равноправнее», чем Соединенные Штаты. Это равенство обязано сильной роли государства, которое потратило 66% ВВП в 1995 г. Хотя государственные расходы значительно уменьшились (с 71% в 1993 г), они остаются намного больше среднего уровня в Европейском Союзе (ЕС), который составляет лишь 50%, и вдвое больше соответствующего показателя в США. Одни только трансфертные платежи социального обеспечения составляют 19% от ВВП против среднего уровня в 10% в промышленно развитых странах мира и лишь 7% в Соединенных Штатах. Общие доходы бюджета составляли приблизительно 60%, являясь причиной одной из длительных проблем шведского государства всеобщего благосостояния - хронических дефицитов государственного бюджета, которые требуют финансирования.

Вопреки распространенному мнению, сегодня Швеция - это не ряд социальных проблем: она занимает высокие позиции, как показывает статисти-

ка, по большинству показателей. В этой стране один из самых высоких показателей ожидаемой продолжительности жизни в мире (уступает первенство в мире лишь Японии) и один из самых низких уровней младенческой смертности. Количество заключенных меньше, чем в среднем по индустриально развитым странам мира; фактически показатель заключенных в тюрьму составляет лишь около 11% от аналогичного показателя в Соединенных Штатах. Уровень самоубийств приблизительно равен среднему по развитым странам. По общему показателю «человеческого развития»[1], который исчисляется в соответствии с методологией Программы развития Организации Объединенных Наций (ПРООН), Швеция занимает 10-е место в мире. По показателю разводов она находится приблизительно на том же уровне, что и Соединенные Штаты, хотя уровень рождаемости вне брака в Швеции выше. Потребление алкоголя низкое и (возможно не случайно) процент дорожно-транспортных происшествий составляет пятую часть от соответствующего показателя в США. Возможно, Швеция имеет самое старое население в мире – 18% населения составляют люди пожилого возраста (старше 65 лет), и их доля растет. Это является причиной одного из самых высоких показателей зависимости (т.е. отношение «числа работающих на одного пенсионера») среди промышленно развитых стран, и потребность в пенсионном обеспечении этого растущего числа пожилых людей накладывает дополнительную нагрузку на государственную финансовую систему.

Социальная демократия

Даже после проведения реформ в начале 1990-х годов Швеция остается наилучшим примером социальной демократии, которая определяется Генри Милнером[2] шестью основными принципами управления взаимодействием

[1] Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) Всемирного Банка рассчитывается как средневзвешенный показатель ожидаемой продолжительности жизни, грамотности, высшего образования и доходов на душу населения.

[2] Henry Millner. Sweden: Social Democracy in Practice (New York: Oxford University Press, 1989), 4-5.

государства и граждан. Эти принципы могут быть представлены следующим образом.

1. ***Справедливое распределение экономического благосостояния***. Результаты экономического процветания должны распределяться справедливо, но таким образом, чтобы не подорвать его. Другими словами, налоговые и трансфертные платежи должны осуществляться, но с соответствующей осторожностью, с тем, чтобы высокие ставки налогообложения или слишком щедрые трансфертные платежи не создавали существенных препятствий и не устраняли стимулы к эффективной экономической деятельности.

2. ***Работа для всех как первичное средство жизнеобеспечения*****.** Так как люди стремятся жить продуктивно, справедливое распределение должно осуществляться через прилично оплачиваемую занятость, а не просто через выплату социальных пособий или льгот.

3. ***Высокая степень общественной солидарности для объединения людей общей целью*****.** Индивидуумы - члены сообщества, связанные общими культурными и историческими ценностями. Они имеют взаимные права и обязанности в дополнение к праву всех людей на терпимое и сострадательное отношение к себе вне зависимости от пола, способностей и т.д.

4. ***Правила, которые устанавливаются демократическим процессом***. Правовое общество должно следовать правилам, без которых оно вырождается и превращается в джунгли, в которых существует лишь один закон - выживают сильнейшие и наиболее приспособленные. Из смысла демократии следует, что правила, которым нужно подчиняться как лидерам, так и их сторонникам, являются результатом решений, принятых самими людьми непосредственно через свободные выборы.

5. ***Участие работников в управлении предприятиями***. В современных обществах со сложными системами экономической координации демократия подразумевает активное децентрализованное принятие решений и участие работников в управлении предприятиями.

6. ***Все граждане должны иметь доступ к информации*****.** Демократическое участие требует открытого и информированного обсуждения, т.е. свободной и ответственной прессы, информированного и образованного гражданского населения, свободного общественного доступа к информации, основанной на достоверных данных, и наличия независимых комиссий по расследованию спорных вопросов, которые подотчетны только лишь обществу[1].

В то время как Швеция - возможно реальный наилучший пример социальной демократии в мире, ей не хватает некоторых определяющих характеристик в ключевых направлениях. В частности, стремление первого принципа к равенству оказалось в противоречии с экономической эффективностью, препятствуя функционированию трудового рынка, сокращая сбережения и приводя к высокому показателю прогулов и невыходов на работу. Это привело к повышению уровня безработицы и обесцениванию смысла солидарности. Хотя реальная власть и являлась демократической, по сути, она принадлежала маленькой группе лиц в пределах ограниченного числа институтов.

НАЛОГИ И ТРАНСФЕРТЫ

Краеугольным камнем общественной солидарности в Швеции является весьма многосторонняя система социального страхования и перераспределения, которая гарантирует, что рабочий не будет незаконно ущемлен в своих правах в связи с потерей работоспособности, травмой, болезнью или даже при пропусках рабочих дней по семейным обстоятельствам. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) называет это универсальной и развитой системой социальной защиты, которая, в комбинации с прогрессивным подоходным налогом, достигла больших успехов в деле сни-

[1] Можно добавить к этому последний принцип: уважительное отношение к окружающей среде. Благодаря созидательному децентрализованному планированию, социальная демократия идеально защищает и улучшает среду естественного обитания человека, которая жизненно важна для его существования.

жения бедности и выравнивания доходов. Швеция превосходит большинство других стран по относительному уровню доходов ключевых групп населения, таких, как семьи с детьми и пенсионеры[1]. 35% всего семейного дохода приходится на трансфертные платежи (в середине 1960-х годов лишь 15%). Табл. 22 показывает, что шведские рабочие теряют небольшую часть их чистого заработка (т.е. зарплаты за вычетом налогов) в большинстве непредвиденных обстоятельств; в целом ситуация намного лучше, чем в других представленных странах, которые также имеют репутацию государств всеобщего благосостояния.

Таблица 22

Сравнительные показатели международных программ социального страхования (процентное изменение в годовом располагаемом доходе среднего производственного рабочего (СПР) при смене занятости на социальное обеспечение, 1996 г.)

Пособие	Швеция 1997 г.*	Дания	Финляндия	Германия	Великобритания	Нидерланды	Канада
12-месячная безработица, гарантированное пособие	-29	-35	-38	-42	-79	-27	-44
Пособие по болезни, 1 неделя **	-0.8	0	0	0	-0.4	0	-1.5

[1] ОЭСР Экономический Обзор Швеции, 1999 г., стр. 16.

Производственная травма, полная потеря трудоспособности	0	+26	-8	+15	-57	-27	-10
Декретный отпуск, средняя продолжительность	-2	-3	-2	0	-3	0	-4
Пенсия по старости ***, Полный трудовой стаж	-36	-44	-33	-25	-47	-53	-45

** На основе общего коэффициента возмещения в 75% по социальному страхованию и увеличение коэффициента возмещения до 80% в случае пособия по безработице в четвертом квартале.*

*** Включая профессиональные пенсии.*

**** Максимальное (а не среднее) пособие по государственной программе, но без учета пособий по профессиональным (отраслевым) программам.*

Фонды социального страхования по безработице финансируются государством, но управляются могущественными и вездесущими профсоюзами. Членство добровольное и открыто для всех представителей рабочей силы, но пособия могут быть востребованы только спустя 12 месяцев членства с коэффициентом покрытия в 80% от общей суммы заработков. Пособия не вы-

плачиваются более молодым рабочим спустя 300 дней выплат, т.е. если рабочий является безработным в течение года, то последние 65 дней не выплачиваются. Следовательно, возмещение заработной платы при полной годовой безработице достигает всего 69%. Хотя рабочие старше 55 лет могут получать пособие в течение 450 дней. Шведские программы выплат по болезни, травме, материнству являются достаточно щедрыми даже по мировым стандартам.

Семьи, которые не обладают приемлемым уровнем жизни, имеют право на пособия по социальной помощи. Эта помощь осуществляется местными властями, но доступ к ней возможен лишь при прохождении получателями тщательной проверки на нуждаемость и требует продажи принадлежащих им капитальных активов. Пособия по обеспечению жильем также являются объектом проверки, и они зависят от количества детей, семейных доходов и уровня расходов на жилье. Еженедельно предоставляются наличные платежи на каждого ребенка в семье, а в семьях с более чем тремя детьми детские пособия более высокие на каждого ребенка, начиная с третьего. Пособия по семейным обязательствам являются компенсацией родителям за пребывание дома для заботы об их детях непосредственно после рождения. Коэффициент покрытия – 80% от заработков (как и при других случаях в системе социального страхования) в течение первых 12 месяцев. Дневная медицинская помощь детям оказывается по ценам ниже себестоимости и зависит от уровня доходов родителей. Трансфертные платежи облагаются налогом наравне с трудовыми доходами, когда они возмещают кратко- или долгосрочную потерю дохода, чтобы избежать использования налоговых послаблений для извлечения выгод. Таким образом, пособия по социальному страхованию, как правило, предоставляются с включенными в их состав налогами, исключение составляет лишь социальная помощь. Детские и жилищные пособия, следовательно, предоставляются за вычетом налогов.

Эта всесторонняя система не является дешевой, и Швеция долгое время была печально известна высоким уровнем индивидуального налогообло-

жения. Однако беспокойства по поводу возможного эффекта снижения стимулов из-за высоких налогов инициировали коренную реформу налоговой системы. Верхние ставки налогообложения на не заработанные доходы остаются высокими. Реформы сократили лишь фактическую налоговую ставку[1] с 63% в 1989 г. до 60% в настоящее время. Но это все еще почти в два раза больше американской ставки 35%. Из табл. 23 видно, что налог на капитал не столь значителен и относительно более благоприятный по сравнению с Соединенными Штатами. В Швеции имеется налог на богатство в 1,5 процента в год, которым, в принципе, облагается все личное состояние, превышающее 110 000 долларов. Вместе с тем, существует огромное количество всевозможных лазеек, и уклонение от налогов распространено повсеместно.

Таблица 23

Размеры налогообложения с доходов от капитала (налог с процентов на капитал, налог на прибыль, налог с дивидендов, налог на доходы с капитала и налог на богатство)

Страна	Наивысшая ставка налога на доход в виде процентов на капитал	Ставка налога на корпорации	Общая ставка налога с дивидендов	Налогообложение доходов с капитала	Налог на богатство	
					Ставка	Пороговая величина
Швеция	30	28	50	30	1,5	0,9
Австрия	25	34	50	0	0	

[1] Фактическая налоговая ставка определяется как взносы социального страхования со стороны работающих и плюс персональные подоходные налоги в процентах от валовых издержек на рабочую силу.

Бельгия	15	40	49	0	0	
Дания	59	34	60	0-40	0	
Финляндия	28	28	28	28	0,9	1,65
Франция	25	33	66	26	0,5-1.5	6,25
Германия	56	58	49	0	0	
Ирландия	48	32	55	40	0	
Нидерланды	60	35	74	0	0,7	0,77
Норвегия	28	28	28	28	0,7-1.1	0,13
Великобритания	40	31	48	0-40	0	
Соединенные Штаты	47	35	68	0-20	0	

Примечание: Налоговые ставки даны в процентном выражении, а пороговая величина в миллионах шведских крон.

Источник: ОЭСР; Международное бюро бюджетной документации. Европейский налоговый справочник за 1998 год.

КОРПОРАТИВИЗМ

Хотя идеальная социальная демократия предоставляет каждому возможность участия в процессе принятия решений, в действительности Швеция является высоко корпоративным государством, где власть, особенно в экономических вопросах, сосредоточена в руках правительства (которое было социал-демократическим в течение почти всего послевоенного периода), объединений предпринимателей и профсоюзов. Здесь наиболее объединенное профсоюзное движение с огромной долей рабочей силы. Однако данной концентрации власти профсоюзов противостоит схожая концентрация капитала. В стране базируется непропорционально огромное количество крупных компаний, и, как видно из табл. 24, имеется наиболее высокая концентрация компаний из 500 крупнейших европейских фирм, превосходя в этом любую другую экономическую державу в Европе.

Таблица 24

Крупные компании на миллион жителей,* 1998 г.

Страна	Количество компаний	Страна	Количество компаний
Швеция	3,6	Ирландия	1,7
Швейцария	3,5	Дания	1,3
Соединенное Королевство	2,7	Португалия	1,1
Бельгия/Люксембург	2,3	Франция	1,1
Нидерланды	2,1	Норвегия	0,9

Источник: Financial Times, 1999 г.

** Количество компаний из числа 500 крупнейших европейских компаний.*

Более того, из-за ограниченности внутреннего рынка компании должны быть конкурентоспособными и завоевать другие рынки помимо 7 млн. шведских потребителей. Эти ориентированные на экспорт отрасли являются жизненно важными для благосостояния Швеции, и они играют ключевую роль в переговорах по поводу повышения зарплаты. Покровительство государства некоторым деловым лидерам, контролирующим шведскую промышленность, служит причиной того, что ставки налогов на капитал относительно ниже по сравнению с налогами на трудовые доходы, - корпоративные налоги составляют 28% по сравнению с более 60% на заработанные доходы при индивидуальном подоходном налоге.

Корпоративная структура страны усиливается господством единственной холдинговой компании (т.е. владеющей контрольными пакетами акций других компаний) - АО «Инвестор» (Investor AB), которая является держателем пакетов акций многих крупных компаний. Фирмы, которые полностью контролируются АО «Инвестор» или в которых оно обладает наибольшей долей, составляют около 40% капитализации Стокгольмского фондового

рынка. Концентрация экономической власти усиливается благодаря тому факту, что 40% АО «Инвестор» принадлежит членам семьи Валленбергов (Wallenberg) или трастам, контролируемым ими. Экономическая власть в Швеции гораздо более централизована, чем в любой другой ведущей капиталистической стране, и это облегчает деятельность и управление триумвирата (тройки), состоящего из предпринимателей, профсоюзов и социал-демократической партии, который правил в течение десятилетий.

СИСТЕМА ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Базовая система

Одна из наиболее отличительных черт шведской экономики - система производственных отношений и переговоров между предпринимателями и профсоюзами. Она возникла в конце 1930-х годов во время переговоров, вызванных необходимостью унять сильные волнения в промышленности. В 1938 г. было подписано основное соглашение между Объединением предпринимателей Швеции (ОПШ - SAF) и Центральным объединением профсоюзов Швеции (ЦОПШ - LO). Оно обеспечивает механизм переговоров между предпринимателями и профсоюзами для определения размеров повышения заработной платы в промышленности и регламентирует акции забастовочного движения профсоюзов.

Как отмечалось выше, профсоюзное движение в Швеции - наиболее активное в мире: около 85% рабочих состоят членами того или иного профессионального союза[1]. Центральное объединение профсоюзов представляет интересы только «синих воротничков» и насчитывает порядка 2,2 млн. членов. «Белые воротнички», доля которых в рабочей силе в процентном отношении растет, представлены своими собственными конфедерациями, крупнейшая из которых - Объединение Профессиональных Ассоциаций Швеции - ОПАШ. ОПАШ выражает интересы приблизительно 42000 различных по ве-

[1] Доклад о человеческом развитии. Программы развития Организации Объединенных Наций. 1995, с. 201.

личине фирм, включая всех основных работодателей. Работники государственного сектора являются членами собственного агентства.

Посредством единой послевоенной системы вплоть до конца 1980-х годов переговоры между объединением предпринимателей и Центральным Объединением профсоюзов на национальном уровне устанавливали в Швеции рамки для изменений стоимости труда. Обе стороны были в этом заинтересованы. Работодатели считали, что соглашения способны обеспечить более низкий рост затрат на рабочую силу и меньшую вероятность забастовок и стачечной борьбы, чем в случае самостоятельных, отдельных переговоров. Профсоюзы поддерживали эту политику, так как она предоставляла возможность продвижения к их общей политической цели - солидарности по заработной плате. Переговоры, проводимые на национальном уровне, приводили к рамочному соглашению, которое определяло общее увеличение фонда заработной платы. Впоследствии оно дополнялось отраслевыми соглашениями, которые приводили общие договоренности в соответствие с нормами в различных секторах экономики.

Основным препятствием в системе урегулирования размеров заработной платы являлась необходимость поддерживать конкурентоспособность на международной арене. Швеция, страна с небольшой и относительно открытой экономикой, экспортирует приблизительно одну четвертую часть своего ВВП, и нельзя допустить инфляции издержек, связанной с ростом заработной платы, которая угрожает международной конкурентоспособности шведской экономики. Для этого следует обеспечить различие систем соглашений в открытом для конкуренции («незащищенном») секторе, состоящем из таких компаний, как «Вольво», «Сааб-Скания» и «Электролюкс», действующем и на мировых рынках, где эти цены находятся вне контроля, и во внутреннем («защищенном») секторе, определяющем эти цены самостоятельно. Темпы роста заработной платы в конкурентном секторе определялись, исходя из предположения, что темпы роста издержек на рабочую силу в единице продукции (т.е. рост заработной платы без любого ожидаемого прироста

производительности) не должны опережать темпы роста цен на шведский экспорт, которые определяются на мировых рынках.

Предположим, ожидается, подъем мировых цен на шведский экспорт на 4%, а прирост производительности в шведской промышленности снизит издержки на 2%, максимально возможное повышение заработной платы в единице продукции, совместимое с долговременной экспортной конкурентоспособностью, составит 6%. Это определяет установление размеров повышения заработной платы в защищенном секторе. Позднее темпы роста заработной платы в защищенном (т.е. не ориентированном на экспорт) секторе будут устанавливаться на уровне, сопоставимом с темпами в незащищенном секторе. Такие соглашения были по-настоящему общенациональными, и служащие государственного сектора и сектора предоставления некоммерческих услуг смогли иметь темпы роста заработной платы, основанные на темпах роста цен и приросте производительности в наиболее конкурентном секторе.

СОЛИДАРНОСТЬ ПО ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ

Подобные общенациональные соглашения дали возможность профсоюзному движению добиться одной из самых своих заветных целей - солидарности по заработной плате. Идея, которая заложена в их основу, заключается в том, что оплата за труд, требующий сопоставимых усилий и сопоставимых трудовых навыков, должна быть одинакова по всей промышленности. Другими словами, профсоюзы ратовали за равную оплату за равный труд, а также за то, чтобы заработная плата рабочего не зависела от прибыльности отрасли, в которой он занят. Это предложение противоречит логике рыночной экономики, согласно которой размер заработной платы связан с предельной стоимостью продукта. Критики предрекали, что приверженность солидарности по заработной плате приведет ко многим проблемам. Растущим фирмам будет тяжело привлечь дополнительную рабочую силу. Снизятся стимулы к труду, а рабочая сила будет неэффективно распределена между профессиями и отраслями. Тем не менее, профсоюзы достигли значительно-

го успеха в деле постепенного стирания различий в заработной плате между отраслями. В 1959 г. разрыв между средней заработной платой в наиболее и наименее оплачиваемой отраслях составлял 39%. К 1964 г. он упал до 26%, а к 1981 г. - составлял всего 12%. Аналогичное уменьшение разрыва наблюдалось в отношении различий в заработной плате между полами. Средняя заработная плата у женщин в Швеции составляет 90% от заработной платы у мужчин. Это значительно выше показателя «60 центов к доллару», наблюдаемого в Соединенных Штатах.

Долгосрочная тенденция усиления роли государства в шведской экономике и широкое предоставление социальных гарантий превратили государственный сектор в крупнейшего работодателя. Союз муниципальных работников является крупнейшим профсоюзом в Швеции, а в общей занятости доля рабочей силы, фактически занятой в конкурентном, незащищенном секторе, уменьшилась, в то время как доля занятых в государственном секторе и в секторе услуг увеличилась. Из-за того, что любое повышение в оплате труда работников государственного сектора должно финансироваться из налогов, система, в которой зарплата в государственном секторе непосредственно зависит от зарплаты в наиболее конкурентном секторе, заключала в себе серьезную проблему. Всякий раз, когда производительность или цены росли в ориентированном на экспорт (открытом) секторе, заработная плата рабочих данного сектора увеличивалась. Национальная система переговоров по заработной плате предполагала, что неизбежно последует повышение заработной платы в государственном секторе и в секторе услуг. Это означало внутреннюю инфляцию, а также повышение налогов, чтобы оплатить увеличившуюся заработную плату в государственном секторе. Эти два явления имели в конечном итоге пагубные последствия для конкурентоспособности на внешних рынках.

РАЗВАЛ СИСТЕМЫ НАЦИОНАЛЬНЫХ СОГЛАШЕНИЙ

Достойные похвалы с точки зрения установления справедливости попытки обеспечить равную оплату за равный труд означали уменьшение эффективности рынка труда. Заработная плата в рыночной системе, так же как и другие цены, является сигнальным устройством, указывающим на дефицит: увеличивающаяся заработная плата стимулирует изменения, которые ведут к устранению дефицита рабочей силы. Однако ввиду того, что шведские политики явно пытались ликвидировать различия в заработной плате, рынок труда оказался не в состоянии восполнить недостаток рабочей силы в определенных отраслях либо секторах экономики. Когда наблюдался высокий спрос на шведские товары на мировых рынках, работодатели в открытом секторе стали ощущать недостаток рабочей силы, и в то же время были не в силах повысить заработную плату с целью привлечения новых рабочих. Стимулирующая макроэкономическая политика (макроэкономическая экспансия) обеспечила высокий совокупный уровень занятости. Из-за национальных соглашений заработная плата в защищенном секторе была практически равна заработной плате в открытом секторе, и рабочие не были склонны к смене места работы.

Поначалу работодатели фирм, которые испытывали дефицит рабочей силы, пытались привлечь новых рабочих, формально находясь в рамках заработной платы, определенной национальным соглашением. Так как номинальные ставки заработной платы не могли быть подняты выше установленного уровня, в качестве стимула для удержания старых и привлечения новых работников были введены специальные привилегии и дополнительные льготы. Они включали премии, связанные с производительностью, меньшую продолжительность рабочего дня, более продолжительный отпуск, дополнительное вознаграждение за сменную работу. Такая практика повышения фактической заработной платы на единицу труда без изменения основной известна как дрейф заработной платы. Подсчитано, что в 1980-х годах около 50% увеличения фактической заработной платы приходилось на дрейф заработной платы. Он все еще существует, хотя его доля в общем повышении за-

работной платы уменьшилась: в 1998 г. его доля составляла менее 25% общего изменения заработной платы (см. табл.25).

Таблица 25

Совокупный рост заработной платы (в процентах)

	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.
Совокупный рост заработной платы (в %)	2,4	3,3	6,0	4,5	3,6
В том числе в результате: централизованных переговоров	1,5	2,1	4,4	3,8	2,8
дрейфа заработной платы	1,0	1,2	1,7	0,7	0,8

Источник: Статистика Швеции; Национальный институт экономических исследований.

Тем не менее, работодатели фирм, сталкивающихся с высоким спросом, все еще чувствовали себя скованно. Поэтому в 1983 г. Профсоюзная ассоциация работодателей машиностроительной отрасли - член объединения предпринимателей, решила отделиться и самостоятельно заключила ряд соглашений по заработной плате с профсоюзом рабочих металлургической промышленности, положив тем самым конец системе определения фактической национальной заработной платы. С 1983 г. не было заключено ни одного национального соглашения по поводу повышения заработной платы, хотя в некоторые годы объединение предпринимателей и Центральное объединение профсоюзов рекомендовали не связывающие нормы (т.е. которым не обязательно нужно следовать) своим рядовым членам. Значение Центрально-

го объединения профсоюзов снизилось, и сейчас его роль сводится скорее к координационной и контролирующей функции, чем к функции ведущей переговоры стороны.

Другие аспекты политики на рынке труда

Несмотря на то, что централизованные переговоры по поводу повышения заработной платы служили центральной осью политики на рынке труда, они не были единственным ее инструментом. Швеция также проводила активную политику на рынке труда, которая остается в силе, несмотря на прекращение централизованных переговоров о размере заработной платы и последовательное снижение солидарности по заработной плате. Эта политика включает перераспределительные дотации, программы профессионального обучения, подготовки и переподготовки, субсидии по занятости в частном секторе и, где необходимо, - программы занятости в государственном секторе.

Активная политика на рынке труда была необходимым дополнением к централизованным переговорам по заработной плате. На свободном рынке труда разница в оплате труда между отраслями и профессиями стимулирует высокую текучесть рабочей силы и таким образом разрешает проблему дефицита рабочей силы в определенной отрасли или секторе. Это обеспечивает постоянный перелив рабочей силы между профессиями и последовательное микроэкономическое равновесие, в то время как гибкость реальной заработной платы поддерживает полную занятость. Из-за того, что шведская система в течение многих лет активно препятствовала развитию разницы в заработной плате, правительство должно было прибегнуть к активной политике на рынке труда, чтобы решить эту проблему.

Первым средством вмешательства являются биржи труда, государственные учреждения, которые помогают подобрать безработным свободные рабочие места. В Европе активная политика на рынке труда играет более важную роль, чем в Соединенных Штатах, но в большинстве европейских

стран на одного штатного сотрудника биржи труда приходится огромное количество обращений. В Великобритании, например, это соотношение составляет 1:375 обращений на одного работника биржи труда; в Германии оно равно 1:370, а в Нидерландах – 1:160. Напротив, в Швеции этот показатель варьируется от 15 до 30 в зависимости от региона, и, как результат, личное внимание, уделяемое каждому, кто ищет работу, очень высокое. Закон требует от работодателей сообщать властям о любых вакансиях, и служащие биржи труда имеют доступ к существенной информации, касающейся наличия в стране рабочих мест. Следовательно, они могут активно сотрудничать с отделами кадров фирм и приглашать ищущих работу людей на вакантные рабочие места. В целях оптимизации трудоустройства безработных, общественные организации располагают финансовыми средствами для посещения территориально-отдаленного места работы, и при согласии ищущего работу занять эту вакансию покрывают транспортные издержки. Если ввиду недостаточной квалифицированности рабочего и несоответствия его существующей вакансии он не подходит, возможны его переквалификация или повышение квалификации за счет государства. Более того, с целью эффективного разрешения потенциально больших кризисов органы власти требуют заблаговременного уведомления от предприятий о закрытии или сокращении штатов работников. Это позволяет продумать стратегию решения проблемы, создать схему переквалификации работников задолго до того, как произойдет закрытие завода или сокращение штатов.

Пособия по безработице в Швеции весьма щедрые, и снижение объемов реально заработанных средств вследствие потери работы весьма незначительно. Однако пособие зависит от активного поиска работы и имеет свои строгие временные рамки. Если период получения пособия по безработице подойдет к концу, то в этом случае, как последнее средство, государство выступает в качестве работодателя и предоставляет работу на срок не менее 6 месяцев. Результатом комбинации такой политики явился низкий процент безработицы в Швеции: в среднем от 1 до 1,5% (в 2002 г. – 1,1%, в то же

время в Норвегии – 0,2, Нидерландах – 0,8, Франции – 3,0, Бельгии – 3,4% и Германии – 4,1).

Попытки социализации капитала

Политика солидарности по заработной плате имела своим прямым следствием снижение заработков в конкурентных, ориентированных на экспорт секторах промышленности. И хотя это и породило у менеджеров проблему с наймом квалифицированной рабочей силы, данная политика оказала положительный эффект на прибыль за счет снижения издержек на труд. Рабочие в таких секторах промышленности считали, что они должны получать часть той избыточной прибыли, что вызвана ограничением их заработной платы. В 1976 г. Конгресс ЦОПШ принял резолюцию, предложенную Рудольфом Мейднером, ведущим экономистом ЦОПШ, в соответствии с которой должны были быть созданы фонды рабочих, получающих зарплату. За этим амбициозным первоначальным планом стояла идея ежегодной передачи 20% от прибыли до уплаты налогов каждой фирмы со штатом рабочих более чем в 500 человек в специальный фонд данной отрасли промышленности, контролируемый профсоюзом. Средства этого фонда будут использованы профсоюзом на приобретение акций фирмы (по балансовой стоимости), совокупная стоимость которых и будет составлять взнос фирмы. Следовательно, акционерный капитал больших прибыльных предприятий шведской экономики, сосредоточенных в ориентированном на внешние рынки секторе, будет все в большей степени накапливаться у профсоюзов. В итоге они смогут контролировать весь промышленный капитал, а самые прибыльные фирмы будут быстрее переходить под контроль профсоюзов. Когда контрольный пакет акций перейдет к профсоюзам, они будут иметь возможность назначать руководство и получить стратегический контроль над предприятием. Если бы профсоюзы последовали плану Мейднера, то шведская система стала бы напоминать бывшую югославскую систему рабочего самоуправления, но с двумя важными различиями:

- владельцами капитала были бы рабочие, состоящие в профсоюзе, но не общество в целом;

- контроль над фирмой перешел бы к профсоюзам масштаба отрасли, но не к рабочим отдельного предприятия.

Шведский парламент не ратифицировал план Мейднера, несмотря на активное лоббирование со стороны профсоюзов. Этот план являлся выражением радикальной идеи и мог бы существенно изменить шведскую модель посредством ликвидации частного капитала. Он оказался слишком претенциозным, даже для правящих социал-демократов, и получил жесткий отпор со стороны промышленных кругов. В качестве компромисса парламент принял облегченную версию этого плана, которая устанавливала пять региональных фондов, финансируемых за счет налога с «избыточной прибыли» в 20%. На эти средства покупались акции, но не по балансовой стоимости, как предусматривалось первоначальным планом, а по значительно более высокой рыночной цене. Ограничение состояло в том, что один фонд имел право владеть не более чем 8% акционерного капитала любого отдельного предприятия, и все фонды в совокупности не могли владеть более 49% капитала отдельного предприятия, что исключало возможность контролирования бизнеса профсоюзами.

Развитие рынка труда

Одной из самых ошеломляющих тенденций в развитии рынка труда было повышение уровня безработицы. В 1980 г., в соответствии с данными по безработице Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), уровень безработицы, по большей части фрикционной, в Швеции составлял 2% против 5,8% в целом по странам-членам ОЭСР. К 1995 г. этот показатель в Швеции взлетел до уровня 9,2%, в то время как по странам-членам ОЭСР он вырос до 7,5%. Этот рост, ввиду взятых социал-демократами обязательств по ограничению безработицы с целью обеспечения всеобщего благосостояния, был тревожным. С другой стороны, уровень

безработицы в Швеции все еще ниже, чем в странах-партнерах по ЕС. Безработица по ЕС в 1995 г. составила 11,2%. Есть еще несколько показателей, подтверждающих очевидный успех Швеции по сравнению с большинством развитых стран в отношении ликвидации долгосрочной безработицы. У рабочих здесь намного больше шансов найти работу, чем в других странах, что является сильным доводом в пользу проведения активной политики на рынке труда. Табл. 26 отражает развитие рынка труда.

Таблица 26

Развитие рынка труда

	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.
Рабочая сила, тыс. человек	4 268	4 319	4 310	4 264	4 255
Уровень безработицы, (%)	8,0	7,7	8,1	8,0	6,5
Безработные и охваченные какой-либо государственной программой соцзащиты, (%)	14,2	13,2	14,3	14,8	13,8
Процент занятых по программам создания рабочих мест	5,2	4,4	4,5	4,3	3,9
Процент охваченных программами обучения и	0,9	1,2	1,7	2,4	3,4

переподготовки					
Безработные в течение более 1 года, (%)	1,8	1,9	2,1	2,3	1,9

Источник: Национальный институт экономических исследований, 1999 г.

Уровень безработицы упал с пика 1996 г., но, несмотря на это, 13,8% всего трудоспособного населения Швеции либо не имеет работы, либо задействовано в правительственных программах по увеличению занятости или образовательных программах, что выше уровня 1995 г. Больше людей теперь занято в образовательных программах и меньше - действительно безработные или состоят в программе по увеличению занятости. Теоретически это должно привести к формированию обученной и более продуктивной рабочей силы, хотя объективно судить об эффективности схем переквалификации довольно сложно ввиду малого количества фактических данных.

УРОКИ ШВЕДСКОЙ МОДЕЛИ

С начала установления системы централизованных переговоров о размере заработной платы и вплоть до начала 80-х годов Швеция отличалась завидной трудовой солидарностью, социальной стабильностью и экономическим ростом. Но с начала 80-х годов периодические экономические проблемы поставили под сомнение успех шведской модели в долгосрочном плане. Шведский опыт на рынке труда служит показательным примером клубка проблем, с которыми сталкивается общество в попытке поддержания роли денег в качестве инструмента эффективного размещения рабочей силы. Хотя стремление уравнять заработную плату достойно похвалы, рынок труда не сможет слаженно функционировать без дифференцированных заработных плат, поощряющих перелив рабочей силы между отраслями и секторами.

Конфликт между стремлением общества к равенству и потребностями экспортных отраслей явился причиной развала национальной системы переговоров по заработной плате.

Система переговоров, известная как шведская модель производственных отношений, выдержала испытание временем, и при наличии соответствующих условий еще долгие годы будет служить интересам обеих сторон в промышленности.

Каким бы ни было будущее национальных переговоров по заработной плате, существует согласие в том, что всеохватывающий характер шведского социального обеспечения наносит ущерб макроэкономической эффективности. Высокие ставки налогообложения, необходимые для финансирования социального обеспечения, вероятно, снижают стимулы, как к производительному труду рабочего, так и к сбережениям, замедляя тем самым темпы роста до половины средних темпов стран-членов ОЭСР в 1970-х годах. Это, пожалуй, самая важная проблема, стоящая перед государством всеобщего благосостояния. Милнер отметил ее еще в 1980-х годах: «Самый важный и трудный вопрос, поднимаемый критиками государства благосостояния, касается системы поощрений индивидуумов, являющейся результатом комбинации заработной платы, налогов, трансфертов и других источников дохода, и ее воздействия на функционирование всей экономики. Эти вопросы наиболее подробно изучены в работе известного шведского экономиста Ассара Линдбека. В последнем труде Линдбека мы находим, пожалуй, самое сложное изложение часто используемого аргумента о том, что где-то в 1970-х годах чрезмерное перераспределение шведской социальной политики начало фактически снижать совокупное количество социально полезной работы. Это происходило вследствие значительного увеличения выходных дней, установления более короткого рабочего года, невыходов на работу и деятельно-

сти в «неофициальной экономике» в форме бартера, работы «на себя» и других форм уклонения от налогов[1].

Факторы, снижающие стимулы высоких доходов и налогов, проявляются в различных формах. Доклад Ассоциация работодателей машиностроительной отрасли за 1986 г. показывает, что «голубые воротнички» в Швеции были на работе 1546 часов в год, меньше чем в Западной Германии (1654 часов) и Соединенных Штатах (1930 часов) частично из-за возросшего числа прогулов, невыходов на работу, больничных и отпусков. Высокие налоги загоняют экономическую деятельность в теневую экономику. В результате проведения исследования обнаружилось, что в Швеции не декларируются от 12 до 25% доходов[1].

Отчет ОЭСР по вопросу стимулов спустя десятилетие сделал следующее заключение: «Всеобщая и щедрая система социального обеспечения в комбинации с прогрессивным подоходным налогом достигла больших успехов в снижении бедности и выравнивании доходов. Швеция превосходит большинство других стран по показателям относительного уровня доходов таких важных целевых групп, как семьи с детьми и престарелые пенсионеры. Это перераспределение сопровождалось продолжающимся увеличением трансфертов, с 15 процентов всех доходов домохозяйств в середине 1960-х годов до 35 процентов в конце 1990-х годов. В результате более 2/3 трансфертов отражают перераспределение в течение жизненного цикла индивидуума и только 1/3 - межперсональное («чистое») перераспределение.

Высокие налоги и щедрые ставки покрытия доходов и компенсаций вкупе с фактически неопределенной продолжительностью выплат по безработице и по болезни способствовали этому эффекту. Подоходные налоги и взносы в фонды социального страхования в сочетании с пособиями по обеспечению жильем и пособиями по уходу за детьми значительно снижают от-

[1] Генри Милнер. Швеция: социальная демократия на практике. Нью-Йорк: Издательство Оксфордского Университета, 1989; Ассар Линдбек. «Экономическая политика Швеции» Беркелей: Издательство Университета Калифорнии, 1974.

дачу от более оплачиваемой работы или увеличения количества рабочих часов. Еще один результат повсеместно высокой ставки покрытия доходов в 85% в действительности влечет за собой значительные трудности в связи с нежеланием людей переходить из рядов безработных в число занятых. Около 40% безработных не видят или видят лишь незначительное возрастание размеров предполагаемых доходов после возвращения на работу» [1].

Основные понятия и термины

Активная политика на рынке
труда
Биржи труда
Возмещение заработной платы
Дрейф заработной платы
Защищенный сектор
Корпоративизм
Модель ЭФО
Незащищенный сектор
План Мейднера
Солидарность по заработной
плате
Социальная демократия
Фонды рабочих, получающих зарплату

Вопросы для обсуждения

1. Почему концепция солидарности по заработной плате является центральной для шведского общества?

[1] Эдвард Фейдж. Теневая экономика Швеции (Под редакцией Гуннара Элиасона). Стокгольм, 1986.

2. Почему попытка наложить ограничения на распределение заработной платы уменьшает эффективность рынка труда?

3. Почему политика активного рынка труда может свести на нет сигнальную роль заработной платы?

4. Чем Швеция как общество отличается от «идеальной» социальной демократии?

5. Можно ли назвать Швецию корпоративной? Почему?

6. В чем состояло давление со стороны незащищенного сектора, приведшее к нарушению национальных соглашений?

7. К какой форме социализма привело экстенсивное использование фондов заработной платы?

Тема 6-4.
ЭКОНОМИКА ОБЪЕДИНЕННОЙ ГЕРМАНИИ

ПРЕОБРАЗОВАНИЯ В ГЕРМАНИИ

Конец 1980-х годов ознаменовался кризисом советской плановой системы во всей Восточной Европе и переходом на рыночные отношения. Изначально было ясно, что социалистические страны столкнутся с большими трудностями при переходе на рыночную систему и интеграцию в мировую экономику. Но многие полагали, что Восточная Германия имеет большие шансы на плавный переход. Однако, спустя десятилетие после падения Берлинской стены, экономика Восточной Германии все еще находилась в плохом состоянии. Весной 1998 г. безработица в “Новых федеральных землях” (бывшей ГДР) составила 1 405 000 человек. Более 305 000 человек обеспечивались работой лишь благодаря программе занятости, финансируемой федеральным правительством (еще 350 000 человек ежедневно привлекались на работу в Западную Германию). В результате традиционных мер, безработица в Восточной Германии составляла 19%, что вдвое больше показателя в За-

[1] ОЭСР. Экономический обзор Швеции, 1999 - с. 16-18.

падной Германии (9,1%). Если еще скорректировать показатель с учетом мер по увеличению занятости, то он составлял 23%.

После падения стены ожидался процесс подъема экономики, и, действительно, в течение первых пяти лет после воссоединения страны наблюдались его некоторые признаки. В этот период производительность на востоке повышалась, а безработица фактически резко снизилась. Однако в 1995 г. эти тенденции начали замедляться, и к 1998 г. рабочая группа немецких экономических научно-исследовательских институтов сделала следующее заключение: «Процесс “подъема” в Восточной Германии быстро остановился (после 1995 г.). В 1996 г. рост новых федеральных государств, будучи ниже 2%-го уровня, все еще был незначительно выше, чем в Западной Германии. Но уже к 1997 г. он отставал от аналогичного показателя в Западной Германии (1,6%), и нельзя ожидать никаких фундаментальных изменений в настоящем или следующем году. Номинальный показатель добавленной стоимости на душу населения в Восточной Германии остается ниже 57% от уровня Западной Германии. Производительность достигла всего лишь 60% западногерманского уровня. Стоимость единицы рабочей силы в текущем году составляет менее 75% от средней оплаты в Западной Германии».

Несмотря на большие надежды, которые возлагались на экономику Восточной Германии в начале воссоединения, эти результаты поднимают целый ряд фундаментальных вопросов относительно процесса экономических преобразований.

ПОКАЗАТЕЛИ ВОСТОЧНОЙ ГЕРМАНИИ ДО ВОССОЕДИНЕНИЯ

В пределах СЭВ Германская Демократическая Республика (ГДР) обладала весьма преуспевающей экономикой. Уровень жизни был выше, чем в любом другом государстве с централизованным планированием, а производительность в промышленности и сельском хозяйстве, как полагали, была самой высокой во всем советском блоке. Показатели доходов на душу насе-

ления для административно-командных экономик вообще были весьма ненадежными, но, как показано в табл. 27, в 1989 г. ООН оценивал реальный доход на душу населения в ГДР по паритету покупательной способности (ППС) приблизительно в 8000 долларов США в год. Это было приблизительно на 25% выше, чем в Советском Союзе. Ориентировочно, он был сопоставим с показателями в Ирландии и Испании, выше, чем в Португалии или Греции, хотя значительно ниже, чем в Западной Германии (14730 долларов США). ГДР также превосходила другие страны советского блока и по другим показателям, в частности, социального благосостояния. По уровню образования, продолжительности жизни и детской смертности Восточная Германия достигала уровня многих западных индустриальных стран. Кроме того, распределение дохода было более равномерным, чем на Западе, что обычно рассматривается как положительная особенность экономической системы.

Эти достижения особенно внушительны в связи с более поздним восстановлением Восточной Германии после войны по отношению к Западу. Уже в 1948 г. План Маршалла привел к быстрому притоку средств в экономику Федеративной республики, оказывая благотворное воздействие на ее развитие, а в это же самое время на Востоке Советский Союз препятствовал восстановлению ГДР, вывозя оборудование как часть военной компенсации. Стабильное развитие вопреки препятствиям побуждало сторонников централизованного планирования видеть в опыте Восточной Германии положительные потенциалы социалистической модели, но вместе с тем было трудно не принимать во внимание и стабильно неблагоприятное сравнение материальных стандартов между Восточной и Западной Германией. Физическое разделение Берлина стеной (построенной для предотвращения миграции населения на Запад) и явное процветание ФРГ было постоянной проблемой. Кроме того, доступность информации с Запада была фактором продолжения недовольства на Востоке.

Политическое и экономическое объединение

После падения стены воссоединение Германии проходило в два этапа. 1 июля 1990 г. вступил в силу денежно-кредитный, экономический и социальный союз, а за ним 3 октября последовал и политический. Решающими особенностями экономического и социального союза были:

- принятие обменного курса 1:1 (восточногерманская марка (остмарка)/ дойчмарка) для зарплаты, цен, пенсий и т.д.;
- конвертация большей части денежно-кредитных активов по курсу 2:1, кроме частных сбережений, которые были конвертированы по курсу 1:1;
- создание общей законодательной базы, основанной на западногерманских законах;
- введение основных особенностей западногерманской социально ориентированной рыночной экономики, включая коллективное определение заработной платы, всеобщее социальное страхование и активное участие рабочих в управлении компаниями.

Таблица 27

ВНП на душу населения в некоторых бывших социалистических странах, 1987 г. (ППС в долл. США)

Страна	Валовой национальный продукт на душу населения по ППС (в долл. США)
ГДР	8000
Чехословакия	7750
Советский Союз	6000
Югославия	5000
Болгария	4750
Венгрия	4500
Польша	4000

ПРЕИМУЩЕСТВА ВОСТОЧНОЙ ГЕРМАНИИ

Надежды на плавный и быстрый переход были велики и основывались на двух факторах. Первый заключался в явной стабильности восточногерманской экономики, с более высокой производительностью и большей эффективностью, по сравнению с любым другим государством с административно-командным управлением. Второй фактор - надежда на то, что “объединение” с сильной развитой экономикой произойдет намного легче, чем “самостоятельное продвижение”, как, например, в России и других постсоциалистических странах. Журнал “The Economist” объявлял воссоединение как “самый большой выкуп в истории”. Но тот факт, что переход Восточной Германии был далеко не плавным вопреки этим преимуществам, дает представление об огромных трудностях.

ПРАВОВАЯ СТРУКТУРА И ПРАКТИКА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

С момента заключения договора об объединении экономик и унификации денежных систем Восточная Германия имела правовую структуру, регулирующую большинство аспектов бизнеса и торговли. В то время как в остальных постсоветских странах отсутствие обеспеченных правовой гаранти-

ей контрактов и устойчивых законов о банкротстве создавало огромные проблемы для развития бизнеса и сдерживало приток инвестиций, в Германии существовал универсальный коммерческий кодекс. Кроме того, преимуществом новых федеральных государств Германии была система регулирования, предназначенная для предотвращения обвала рынков из-за монополизации и ухудшения окружающей среды. Еще одним преимуществом явилось существование установившейся системы бухгалтерского учета; вероятно, восточногерманским предприятиям потребовалось бы много времени для того, чтобы перейти на другие стандарты бухгалтерского учета, но новая модель сопровождалась большим запасом квалифицированных рабочих, говорящих на том же языке, что делало ее очень доступной.

Финансы

Значительные преимущества были также в сфере финансов. В то время как другие страны с переходной экономикой должны были формировать современный банковский сектор с нуля, в Германии усовершенствованная банковская система Федеративной республики после объединения двух государств просто расширилась на Восток. Кроме того, приватизированные или новые компании на Востоке имели свободный доступ к финансовым учреждениям и сбережениям Запада.

Предпринимательство

При переходе от социалистической системы к рыночной структуре предпринимательство и навыки управления часто оказываются редким и дефицитным фактором. Это ограничение было менее сдерживающим в Восточной Германии, так как приток квалифицированного персонала с Запада мог заполнить любой недостаток. Этот процесс поддерживался методами, выбранными Агентством по приватизации.

Доступ к рынкам

Крах социализма привел к распаду советской международной торговой организации - Совета экономической взаимопомощи (СЭВ), и это повлекло потерю традиционных экспортных рынков, поскольку управляемая торговля между социалистическими странами разрушилась. В то время как другие переходные экономики должны были бороться за доступ к рынкам в развитых странах, фирмы в Восточной Германии имели непосредственный и беспрепятственный выход не только на западногерманский рынок 80 миллионов потребителей, но также и на большой рынок Европейского Союза (ЕС) с 350 миллионами самых богатых потребителей мира.

Инфраструктура

Не менее существенным преимуществом Восточной Германии была готовность федерального правительства вливать ресурсы в социальную и экономическую системы страны. Как и в других административно-командных экономиках, инфраструктура была в плохом состоянии. Дороги, к примеру, находились в ужасном состоянии, коммуникационные технологии были устаревшими; окружающей средой злоупотребляли, существовала проблема недостатка жилья. Однако положение в Восточной Германии облегчилось тем, что федеральное правительство было готово решать назревшие проблемы и обеспечить основание для постоянного роста. Кроме того, увеличение инвестиций в инфраструктуру оказало сильное и положительное воздействие на макроэкономические показатели, благодаря чему удалось частично компенсировать сокращение спроса, вызванное нарушением торговли.

Таблица 28

Переводы из Западной в Восточную Германию, 1992-1995 гг.

(млн. дойчмарок)

	1992	1993	1994	1995
Финансовые переводы государственному и местному правительству	121,9	138,5	132,4	163,5
Фонд единства Германии	36,1	36,4	35,8	-
Расходы центрального правительства, возникшие в результате объединения	74,4	90,7	85,7	114,5
Перераспределение полученного НДС между федеральными государствами	11,5	11,4	10,8	-
Новая система межгосударственной финансовой компенсации	-	-	-	49
Переводы в институты социального страхования	29,1	23,9	33,2	32
Переводы страховых выплат по безработице	24,6	15,1	19,3	18
Переводы выплат на пенсионное страхование	4,5	8,8	13,9	14
Всего финансовых переводов	151	162,4	165,6	195,5
Примечание:				
Заем попечительского агентства "Treuhandanstalt" (THA)	*29,6*	*38,1*	*37,1*	-

СИСТЕМА СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ

Согласно условиям денежно-кредитного и экономического союза, всесторонняя сеть социальной безопасности Западной Германии была распространена и на Восточную. Общей особенностью экономик всех постсоциалистических стран на первых этапах перехода был упадок производства в промышленных секторах. Опасение возможных социальных волнений в обществе заставляло правительства поддерживать занятость в существующих пред-

приятиях через субсидии и тем самым сдерживать индустриальную реструктуризацию. Восточная Германия смогла позволить себе существование высокого уровня безработицы и ранний выход на пенсию без реального опасения чрезвычайной бедности или социального волнения.

Готовность и способность западногерманского правительства финансировать социальные расходы, связанные с переходом, должны быть оценены по достоинству. Из табл. 28 видно, что в 1993 г. переводы в Восточную Германию составляли приблизительно 162 млн. дойчмарок, или 100 млрд. долларов США. Это общее количество не включает суммы денег, выплаченные ЕС из социального фонда, и при этом не допускаются субсидированные нормы процента для инвестиций в новых федеральных государствах. Общее количество ежегодных переводов постоянно увеличивалось, и к 1998 г. совокупная сумма переводов из Западной в Восточную Германию составила более 1 трлн. долларов США. По сравнению с этой общей суммой величина ссуд, предоставляемых многосторонними финансовыми агентствами другим странам, крайне незначительна, и ни одна другая переходная экономика не может ожидать такого уровня финансовой поддержки.

ЭМИССИЯ ДЕНЕГ

Определение обменного курса

Наиболее горячие споры при заключении союза Восточной и Западной Германии возникли при определении обменного курса - вопрос, решение которого затрагивало и экономические, и политические интересы. Было ясно, что дойчмарка ФРГ намного сильнее, чем остмарка Восточной Германии. Но насколько сильнее - это было трудно определить из-за управляемой конвертируемости остмарки. Одним критерием была цена дойчмарки на черном рынке - приблизительно 12 остмарок за 1 дойчмарку. Другим - курс, по которому производилась оценка восточногерманских товаров на мировых рынках. Курс, выраженный структурой цен экспорта ГДР в Западную Германию, составлял в среднем 4,4 остмарки за 1 дойчмарку. В этой связи было необхо-

димо осуществлять соответствующую политику для того, чтобы оценивать остмарку значительно ниже дойчмарки, возможно, 4 или 5 остмарок на дойчмарку. Тем не менее, в результате политического прессинга паритет поддерживался в значительной степени благодаря тому, что заработная плата была более низкой на Востоке, чем на Западе, даже будучи выраженной в их соответствующих валютах. Начало экономического воссоединения немедленно привело бы к переходу на западногерманские цены, которые стали бы общими для обеих стран. И если бы остмарка была оценена как какая-то составная часть дойчмарки, то жизненный уровень на Востоке резко снизился бы, что явилось бы неблагоприятным началом для политического союза.

В конечном итоге был принят компромисс, согласно которому все текущие платежи конвертировались по курсу 1:1, в то время как более высокий курс использовался для капитальных счетов (capital account). Например, если бы пенсионер получал прежде ежемесячную пенсию в размере 1000 остмарок, то он или она получали бы в будущем 1000 дойчмарок. То же самое было применено для заработной платы, стипендии и соглашений об арендной плате. Однако финансовые активы были конвертированы по более реальному курсу 2:1, за исключением ограниченного количества частных сбережений, которые позволялось в качестве уступки конвертировать по курсу 1:1. Абсолютное среднее соотношение для объединенного баланса финансовых учреждений было примерно 1,8:1.

Последствия паритета

В то время как государство в политических интересах придерживалось курса 1:1, экономические последствия его принятия были почти катастрофическими. Как видно из табл. 29, курс 1:1 сделал рабочую силу в Восточной Германии очень дорогой. Заработная плата в восточногерманской промышленности - приблизительно 47% уровня Западной Германии, в то время как реальная производительность составляла всего лишь около 31% западногерманского уровня. Следовательно затраты на единицу рабочей силы на Вос-

токе были примерно на 50% больше, чем в Западной Германии. Непосредственным следствием этого стало удорожание товаров, произведенных в Восточной Германии, и трудности сбыта не только в Западной Европе, но и дома.

До краха торговой системы социалистического блока экономика ГДР была в значительной степени экспортоориентированной: ее товары, более соответствующие современным требованиям, рассылались по всей Восточной Европе. Эти рынки исчезли с крахом плановой торговли, а высокая стоимость единицы восточногерманской рабочей силы сделала невозможным выход на рынки Запада. Тем временем западногерманские товары хлынули на Восток, а внутренний спрос на товары, произведенные в самой Восточной Германии, резко упал. Второй эффект компромисса по обменному курсу сказался на балансах предприятий и банков, финансовое положение которых было стабильным. Существенная часть их активов была конвертирована по курсу 2:1, в то время как большая часть долгов по курсу 1:1. Это означало, что долги, выраженные в дойчмарках, намного превышали активы. Выбор обменного курса 1:1 для текущих сделок стал одной из основных причин начала краха производства в Восточной Германии. Несомненно, более низкий курс восточногерманской марки мог бы поддержать конкурентоспособность части производства Восточной Германии, по крайней мере, на короткий период. В основном проблема возникла из-за неудачи при оценке разницы производительности между Востоком и Западом во время объединения. По прогнозам приблизительно 70% восточных немецких компаний должны иметь потери в результате обменного курса, равного 1:1, и что 30% фактически встанут перед угрозой банкротства. В действительности же в таком положении оказалось приблизительно 90% предприятий всей Восточной Германии.

Таблица 29

Производительность труда и заработная плата: статистика Восточной Германии (в % по отношению к показателям Западной Германии)

Годы	Валовый доход от заработной платы на одного занятого	Производительность труда	Стоимость единицы рабочей силы
1991	46,7	31,0	150,6
1992	60,7	43,5	139,4
1993	67,9	53,1	128,0
1994	70,5	56,0	126,0
1995	72,5	57,8	125,6
1996	73,6	59,4	123,9
1997	74,3	60,4	123,1
1998	74,8	61,0	122,7
1999	74,7	61,2	122,2

РОЛЬ ПОПЕЧИТЕЛЬСКОГО АГЕНТСТВА «TREUHANDANSTALT»

Структура промышленности в бывшей ГДР

Как и в других странах с административно-командными экономиками, работники органов системы планирования и управления ГДР делали упор на экономию от масштаба, и в результате восточногерманские предприятия, как и в бывшем СССР, были очень крупными. Примерно две трети рабочей силы были заняты в компаниях со штатом в 1000 и более человек, что намного больше аналогичного показателя западных индустриальных экономик. Кроме того, более 50% работали в фирмах, в штатах которых насчитывалось более 2500 человек. При этом восточногерманские фирмы были объединены в группы, известные как комбинаты, которые управляли их действиями. Непосредственно перед воссоединением промышленность Восточной Германии

была разделена между 221 комбинатом, на которые в целом приходился почти весь выпуск продукции. Со временем последние стали походить на разнообразные холдинговые компании. Они имели значительную монопольную власть, и хотя подчинялись некоторому контролю планирования, имели тенденцию устанавливать высокие цены и уделять неадекватное внимание эффективности и качеству.

В июне 1990 г. непосредственно перед заключением экономического и социального союза индустриальные активы Восточной Германии были переданы в руки Treuhandanstalt - “попечительского агентства” (ПА). Задачи ПА состояли в надзоре за ликвидацией приблизительно 8500 государственных предприятий, широкой сети розничной торговли, а также обширных сельскохозяйственных и лесных владений. Несмотря на то, что ПА было основано в Берлине, его штат укомплектовывался преимущественно западными немцами и имел 15 региональных офисов в Восточной Германии, уполномоченных распоряжаться предприятиями, имеющими менее чем 1500 рабочих.

На ПА возлагались задачи: уменьшить коммерческую деятельность государства, реструктуризировать принадлежащие ему индустриальные предприятия и передать их в частный сектор. Главной проблемой для ПА было то, как быстро оно должно распорядиться своим массивным портфелем активов и насколько должна проводиться реорганизация перед продажей. Одна из возможных моделей состояла в том, чтобы предпринять всестороннюю реструктуризацию всей экономики до приватизации и рационализировать предприятия, чтобы они соответствовали той структуре при проведении их в общественную собственность. Однако ПА полагало, что такая политика вне его полномочий, возможностей и компетенции. Второй, более скромный подход - продолжать держать фирмы в собственности ПА достаточно долго, чтобы достичь существенной реструктуризации методом “от фирмы к фирме”. Это потребовало бы больших временных затрат на организацию управления, привлечения значительных инвестиций, и ПА должно было бы при-

нять обвинения западных фирм в несправедливой конкуренции восточно-германских предприятий, работающих на государственной субсидии.

Изучение различных моделей решения этой проблемы привело ПА к необходимости придерживаться стратегии быстрой приватизации. Оно приняло лозунг, который лучше всего переводится как “быстрая приватизация, решительная реструктуризация и осторожное закрытие”, но отдавало приоритет срочной распродаже. Это в значительной степени объяснялось тем, что оно больше было уверено в силе рынка, чем в собственном опыте по реструктуризации предприятий. Хотя расходы на поддержание предприятия во время его пребывания в портфеле ПА расценивались как неизбежность, инвестиции в фирмы сохранялись на минимальном уровне.

Эта политика, сокращая существенные инвестиции в новые заводы или оборудование, имела особое значение, поскольку показывала на истощение существующего запаса капитала в Восточной Германии. По подсчетам Федерального управления статистики, в 1991 г. около 55% постоянных активов в производстве, унаследованных от ГДР (и 75% заводов и оборудования), больше не были пригодными. Из-за плохого состояния активов, а также потому, что большая часть оборудования использовалась для производства товаров для Восточной Европы, на которые не было спроса на Западе, активы фирм, которые приватизировались, стоили намного меньше первоначальных ожиданий. Каждая фирма в ПА должна была сделать стратегический выбор на будущее, сократить свои операции и приготовиться к реструктуризации. Однако политика ПА в отношении управления была пассивной, и оно осуществляло только ограниченные инвестиции, в которых оставалось нейтральным инвестором.

Стратегия приватизации

Агентство решило, что лучшим способом восстановления большинства компаний является назначение нового, ориентированного на бизнес владельца, способного принести навыки управления, технологию, рынки и новый

продукт. Это исключило ваучерную (поручительную) приватизацию, которая хотя и приводит к изменению собственности, однако не ведет к изменениям в управлении или притоку капитала. Внедрение системы первоначальных общественных предложений (Initial public offerings - IPO), использованных как основное движущее средство в Великобритании, также не было возможным: они не обеспечивают вливания наличных денег в фирму (доходы идут правительству), а управление по-прежнему остается неизменным. Перед внедрением IPO потенциальному покупателю необходимо время, чтобы соответственно оценить фирму, а это замедляет процесс. Кроме того, продажа всего или даже существенной части восточногерманского основного капитала могла бы вызвать сильное давление на рынках капитала Германии. Если исключить ваучерные аукционы и IPO, то остаются две потенциальные стратегии: 1) продажа на аукционе за наличные деньги конкурирующим претендентам или 2) договорные продажи определенным покупателям - это те методы, которые были фактически выбраны. Как правило, покупателями выступали компании или инвестиционные группы за рубежами Восточной Германии, хотя в некоторых случаях продажа управленцам была возможна, если предоставлялись соответствующие гарантии относительно финансов и технологической способности.

Доверие договорным продажам дало ПА высокую степень свободы действий, что вызвало значительную критику. Политические интересы играли большую роль в размещении активов, но так как экономическое благосостояние целых регионов часто зависело от судьбы отдельных предприятий, политическое лоббирование было неизбежно и до некоторой степени желательно. Большее беспокойство вызывали обвинения западногерманских конкурентов во влиянии на размещение активов и служащих и партнеров ПАв получении прибыли через коррупцию.

Несмотря на высокую степень свободы, предоставленной агентству, приватизация больших восточногерманских предприятий оказалась трудной. Во многих случаях устаревшие основные фонды, капитальные активы, бед-

ная производственная база и низкая производительность труда требовали немедленного закрытия фирмы. Вскоре после воссоединения альтернативой восточногерманской продукции стала продукция из Западной Германии, но лучшего качества и с более низкой стоимостью, и, следовательно, спрос на восточногерманские товары стремительно упал. В некоторых случаях ПА резко форсировало события и срочно закрывало фирмы, включая Trabant, ведущего производителя автомобилей. Анализ реальных затрат производства показал, что стоимость каждой машины с двухтактным двигателем с пониженной мощностью составляла 11000 долларов США, хотя продать ее в лучшем случае можно было за 7000 долларов - даже после значительной доработки в соответствии с требованиями по экологии. Поэтому завод Трабант в Цвикау был закрыт.

В табл.30 приведена статистика по отчетам ПА. К сентябрю 1993 г. оно обработало приблизительно 13241 фирму и приватизировало полностью или частично приблизительно 12000 из них. В отношении доходов программа приватизации не дала ожидаемых результатов: в 1993 г. около 44,7 млрд. дойчмарок поступило через продажу активов, что составило примерно четвертую часть ежегодных переводов в Восточную Германию. Идея о союзе как о выгодном способе выкупа, выдвинутая журналом “The Economist”, была опровергнута. Кроме того, неутешительно малое количество закупок произвели иностранные покупатели, что составило только 5,3 млрд. дойчмарок.

Из табл. 30 также видно, что происходило быстрое сокращение занятости в промышленности Восточной Германии. В начале процесса приватизации 2937000 служащих работали в компаниях, управляемых Treuhandanstalt. К сентябрю 1993 г. эта группа компаний нанимала только 1177000 человек (40% от первоначального уровня). Более чем 1,75 млн. рабочих потеряли свои рабочие места из-за закрытия и реструктуризации предприятий, организованной ПА. ПА пыталось получить от нового управления обязательства относительно инвестиций в предприятия и уровня занятости, которой нужно будет достигнуть. Из табл. 30 можно видеть, что заняты были 1493000 чело-

век, но эти данные намного превышают реальный уровень занятости в 1993 г., который составлял 1122000 человек. ПА имело небольшую власть, чтобы заставить покупателя дать обещание об использовании труда или вливании капитала.

Таблица 30

Изменение статуса компаний Treuhandanstalt, 1991-1993 гг.

	Январь 1991		Декабрь 1991		Декабрь 1992		Сентябрь 1993	
	Аб-сол.	%	Абсол.	%	Абсол.	%	Абсол.	%
Полный портфель компаний ТНА	8489	100	10970	100	12599	100	13241	100
Рос-пуск/ликвидация	120	1,4	1014	9,2	2534	20,1	3374	25,5
Полно-стью/частично приватизиро-ваны	574	6,8	2996	27,3	5456	43,4	5998	45,3
Примечание: приватизиро-вано дейст-вующих пред-приятий			1895		5258		6823	
Полностью реприватизи-	107	1,3	527	4,8	1188	9,4	1511	11,4

рованы								
Полностью муниципализированы	40	0,5	145	1,3	253	2	259	2
Прочие			160	1,5	593	4,7	854	6,4
Ожидающие приватизации (чистые владения)	7648	90	6128	55,9	2575	20,4	1254	9,4
Выручка от продаж в млрд. дойчмарок					40,1		44,7	
От иностранцев							5,3	
Инвестиционные обязательства в млрд. дойчмарок	44,5		114,2		169,5		182,4	
От иностранцев					17		19,9	
Передача рабочей силы в 1000 ед.	255		930		1401		1493	
От иностранцев					121		145	
Работники в								

1000 ед.:								
- в компаниях ПА	2937		1372		408		213	
- в бывших ПА компаниях			285		1047		964	
Всего работников	2937		1657		1455		1177	

Проблемы ПА обострились и в связи со спадом, который охватил Западную Европу. Резервные мощности Запада, нежелание управления перемещаться на Восток и оппозиция со стороны западногерманских союзов против “экспорта” рабочих снижали интерес к восточногерманской промышленности, и стратегия ПА по привлечению западных покупателей с целью модернизации восточногерманской промышленности не получила дальнейшего развития. В то время как ПА решало проблемы со срочным размещением своих активов, потенциальные покупатели становились все более избирательными. Поскольку интерес был ограничен, они понимали, что, выжидая, могут улучшить условия закупки. ПА, в стремлении закончить свою задачу и под воздействием критики по поводу возрастающей безработицы, считало себя обязанным разместить свои активы на условиях, благоприятных для покупателей.

ВЛИЯНИЕ ВОССОЕДИНЕНИЯ НА СОЦИАЛЬНОЕ СОГЛАСИЕ В ГЕРМАНИИ

Большие надежды, которые возлагались на падение Берлинской стены, не оправдались. В середине 1990-х годов и западные, и восточные немцы были разочарованы результатами. Жители Западной Германии (Wessis) проявляли недовольство в связи с увеличением налогов и процентных ставок, требуемых для того, чтобы поддерживать восточногерманскую экономику на плаву. В то время как жители восточных земель (Ossis) оплакивали крах местной экономики, сокращение льгот (в число которых также входили забота о детях и оплачиваемый отпуск) и наплыв в Восточную Германию западногерманских должностных лиц и “челноков” - деловых людей.

Процесс гонки до уровня Западной Германии был остановлен на период более пяти лет. Производительность в 1995 г. на Востоке повысилась приблизительно до 60% уровня на Западе - внушительное достижение, но происшедшее главным образом благодаря краху предприятий с самой низкой производительностью. Исключение их рабочих из общего количества привело к весьма быстрому повышению среднего показателя, но за счет массовой безработицы. Дальнейшее повышение производительности до западного уровня будет намного труднее, так как для этого теперь необходимо повышение эффективности рабочих мест. Если производительность западногерманских рабочих увеличивается ежегодно на 2% (весьма скромно по историческим стандартам), то в Восточной Германии она должна расти более чем на 7% в год, чтобы достичь западного уровня к 2010 г. Одной из труднодостижимых задач в государствах с переходной экономикой было стремление к достижению западного уровня жизни за кратчайшие сроки. Однако, как свидетельствует опыт, в большинстве случаев оно остается не реализованным, в то время как социальное и политическое давление увеличивается.

Перемены после падения стены необратимо изменили восточногерманскую экономическую систему, но вместе с тем и увеличили возможность уничтожения западногерманской системы в связи с напряжением, вызванным объединением. Западная Германия расценивается ее гражданами как страна с социально ориентированной рыночной экономикой. Большая часть

капитала принадлежит частному сектору, и координация, прежде всего, полагается на рыночные принципы.

УРОКИ НЕМЕЦКОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ

Несмотря на то, что Германия представляла собой особый случай, можно сделать некоторые выводы из изучения ее опыта, которые, возможно, могут быть полезными и для проведения политики реформ в других переходных экономиках.

Определение курса национальной валюты

Некоторые из проблем Восточной Германии были вызваны ревальвацией валюты, исходящей из политических соображений, форсировавших паритет между дойчмаркой и остмаркой. Другие экономики имеют больше свободы и должны тщательно балансировать низким курсом валюты в целях поддержки экспорто- и импортозамещающих отраслей промышленности против преимуществ высокого курса валюты, позволяющего контролировать инфляцию.

Приватизация

Одним из необходимых условий любой схемы приватизации должно быть соблюдение справедливости. Восточные немцы видели, как большая часть их основного капитала отдается или продается западным немцам, на первый взгляд по очень низким ценам. За счет этого они получили доступ к федеральной сети социальной безопасности, но это не уменьшало чувства лишения собственности. Несколько большее вовлечение граждан в долю капитала приватизированных предприятий могло бы усилить социальную солидарность.

Рыночная реструктуризация против плановой

В Германии вся надежда возлагалась на рынок как источник перемен, и ни агентство по приватизации, ни правительство не имели четкого представления о структуре национальной промышленности после либерализации. Кроме того, внутренняя реструктуризация фирм была выполнена на самом ограниченном уровне, необходимом только для облегчения продаж. В хаосе экономических и политических перемен рынки не могут функционировать оптимально, и более активная правительственная роль в макро - и микроструктуризации могла бы облегчить процесс.

Временные рамки

Немецкое объединение представляло собой что-то вроде “Большого взрыва”, так как почти все дискреционные инструменты экономической политики были уничтожены. Обменный курс определялся ценностью дойчмарки. Тарифные или квотные барьеры и средства управления капиталом были неосуществимы; импорт хлынул с Запада, и цены достигли уровня мирового рынка. Это могло бы быть желательным в долгосрочном периоде, но правительство Восточной Германии не располагало достаточным временем. Только обширные финансовые резервы западногерманского государства предотвратили социальный кризис.

Основные понятия и термины

Воссоединение
Процесс “заимствования”
Комбинаты
Попечительское агентство
Социально ориентированная рыночная экономика
Валютный, экономический и социальный союз

Вопросы для обсуждения

1. Каковы внутренние и внешние факторы развития экономики Восточной Германии до воссоединения?

2. В чем особенности и преимущества переходного процесса в Восточной Германии?

3. Структура промышленности в ГДР и ее особенности.

4. Каковы особенности и в чем эффективность стратегии приватизации, принятой попечительским агентством ПА?

5. Влияние воссоединения на социальное согласие в Германии.

6. Основные уроки воссоединения Германии.

Тема 7.
ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Одной из характерных особенностей эволюции мирового хозяйства является всемерное развитие взаимоотношений между различными национальными экономиками. Следует отметить, что международные (межплеменные) экономические отношения имеют очень давнюю историю. К самым древним относятся торговля и военные столкновения, обусловленные, прежде всего, экономическими причинами, т.е. желанием обменять или захватить силой материальные ценности партнера или противника из другого племени. Причем первоначально эти отношения носили силовой характер.

По мере совершенствования средств транспорта расширялись и масштабы торгово-военных операций. Уже в III-II тысячелетиях до н.э. складывались системы сухопутных и морских транспортных артерий, которые связывали между собой самые отдаленные культуры и цивилизации и тем самым содействовали освоению новых территорий, торговому, культурному и этническому взаимодействию, и в конечном итоге - появлению мирового рынка. Однако последний носил первоначально внутриконтинентальный ха-

рактер по причине крайне ограниченных размеров развития товарного производства. Дело в том, что в силу господства натурального хозяйства в товарный обмен поступала незначительная часть продукции сельского хозяйства и мелких ремесленных промыслов. Что касается межконтинентального обмена, то он носил крайне ограниченный характер и представлял, прежде всего, торговлю предметами роскоши. К таковым, в частности, относился Великий Шелковый путь между Китаем и странами Средиземноморья. В I веке н.э., в эпоху расцвета могущества Римской империи, было модным носить одежду из нежного прозрачного шелка из Китая. Однако далеко не всем такая роскошь была доступной: лучшие сорта китайского шелка стоили 300 динариев, (древнеримская серебряная монета), что составляло зарплату римского солдата за целый год. В свою очередь китайцы проявляли растущий интерес к таким по тем временам не менее дорогостоящим товарам, как стекло, драгоценные камни, парфюмерия, парусина, кораллы и жемчуг, которые привозились из Рима и Египта[1]. Высокая цена товаров объяснялась, в частности, тем, что этот древний торговый путь был труден и опасен. Более того, очень часто товары проходили через руки многих продавцов на своем пути к конечному потребителю. Вот почему и межконтинентальная торговля носила крайне ограниченный характер и практически не оказывала заметного влияния на экономику стран-партнеров. Однако в дальнейшем, по мере развития производительных сил и товарно-денежных отношений, имел место процесс углубления интернационализации мирового хозяйства, появления ее новых форм и направлений. Силовые методы достижения экономических выгод все более отходили на второй план, уступая главную роль торговле и финансовым связям.

СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

[1] Wang Tao/ Exploration Into China. New Jersey, 1995.

Интернационализация мирового хозяйства, в широком смысле, это процесс углубления взаимозависимости и взаимодополнения национальных экономик различных стран, основанный на всемерном развитии международного разделения труда. В своей эволюции она прошла целый ряд этапов, самым тесным образом связанных с этапами формирования мирового хозяйства.

1 этап. В период развития капитализма свободной конкуренции (до конца XIX в.) характерным было образование всемирного рынка, развитие международных экономических отношений преимущественно в форме международной торговли.

Уже к середине XIX в. в процессе острой конкуренции между индустриальными державами сложилась достаточно разнообразная система международного разделения труда. К этому времени Англия уже потеряла роль промышленного лидера, и практически все страны, добившиеся успехов в области индустриализации экономики, встали на путь специализации своей продукции как применительно к нуждам стран-соседей, так и исходя из возможностей сбыта на колониальной периферии. Например, такие крупные колониальные державы, как Франция, Голландия специализировались на переработке сырья, привозимого из их колоний, не только для собственных рынков, но и с учетом потребностей «обделенных» соседей, в первую очередь Германии. Таким образом, в процессе формирования мирового хозяйства наиболее тесные торговые связи возникали, прежде всего:

- между сырьевыми колониями и индустриальными метрополиями;
- между странами-соседями.

В первом случае имело место «общее разделение труда производителей и потребителей сырья", во втором - «разделение труда частного типа», основанное на внутриотраслевой потоварной (предметной) специализации и имеющее целью извлечь преимущества от более низких издержек производ-

ства по сравнению со странами-соседями и территориальной близости их рынков.

2 этап. В конце XIX - начале XX века, когда капитализм свободной конкуренции перерос в монополистический капитализм, сложилось всемирное хозяйство, имеющее в качестве своего неотъемлемого компонента мировой рынок. Однако «всемирное хозяйство» это значительно более широкое понятие, чем мировой рынок. Наряду с торговыми отношениями в этот период развиваются непосредственно производственные связи между странами, вывоз капитала, многообразные финансовые связи и т.д. Причиной тому послужил значительный рост производительных сил, которые заметно переросли ограниченные рамки национальных границ. Главной формой проявления всемирной тенденции к интернационализации хозяйственной жизни становится вывоз капитала из центров на периферию в зависимые и колониальные территории. При этом вывоз капитала в предпринимательской форме все чаще сопровождается образованием заграничного производства монополий, строительством новых заводов, открытием рудников и т.д.

Таким образом, на этой стадии развития рыночной экономики интернационализация обмена дополняется интернационализацией капитала на основе его энергичного вывоза из «перезревших» индустриальных центров.

3 этап. В первые послевоенные десятилетия под влиянием НТР имел место резкий скачок в развитии производительных сил. Под его воздействием произошли существенные изменения во внутреннем механизме и организационной структуре мировой капиталистической экономики. Для того чтобы выдержать конкуренцию в этих условиях, было необходимо значительно увеличить масштабы производства, осуществить его модернизацию с использованием современных технологий и т.д.

Новые требования становились непосильными для компаний даже ведущих государств мира. В свою очередь крупносерийное, массовое производство требовало значительно более емких рынков, зачастую выходящих за рамки национальных границ. В этих условиях еще более возросла актуаль-

ность международной кооперации и специализации производства. Все заметнее становился переход от предметной международной специализации к подетальной, появлялись и развивались внутри- и межотраслевые производственно-технологические комплексы.

Эти тенденции углубления разделения труда и специализации между странами являются отражением нового, не менее масштабного и важного процесса - международного обобществления производства, значение которого выходит за рамки экономических событий, означая начало новой эры в сфере развития мировой политики.

В этой связи заметные преобразования произошли и в сфере международной торговли, самым значительным и устойчивым из которых является относительное падение роли обычной коммерческой торговли по сравнению с товарооборотом, обслуживающим устойчивые технологические (производственные) связи в рамках внутрифирменного обмена, либо на основе долгосрочных кооперационных и подрядных отношений.

Все это вместе взятое и есть проявление интернационализации хозяйственной жизни, т.е. обмена капитала, производства, технологии, процесса научных исследований и т.д. Таким образом, интернационализация хозяйственной жизни - это определенный этап в развитии мировой экономики, включающий в себя два взаимосвязанных процесса:

- углубление и развитие международного разделения труда;
- образование межнационального международного производства.

Итак, интернационализация производства является следствием углубления международной специализации и разделения труда. Именно международная специализация производства порождает все основные формы и направления интернационализации производительных сил:

- передвижение товаров и услуг через национальные границы;
- международная миграция капитала и рабочей силы;
- интеграционные процессы в различных регионах мира.

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ИЗМЕНЕНИЯ В МЕЖДУНАРОДНОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Международная специализация производства не является чем-то постоянным. Она зависит от целого ряда факторов, роль которых базируется на сравнительных преимуществах той или иной страны, того или иного мирового производителя в издержках производства определенного вида или видов продукции и меняется во времени. В их числе к наиболее актуальным относятся:

1. ***Снижение роли таких традиционных факторов международной специализации, как природные ресурсы, географическое положение, производственный опыт и сложившийся в прошлом производственный потенциал страны***. Это не означает прекращения действия традиционных факторов, но появляются новые, дополнительные, как следствие научно-технического прогресса. Например, в индустриальных странах наметились два таких важных и далеко идущих процесса, как:

с одной стороны, снижение энергоемкости и материалоемкости национальных хозяйств путем их структурной перестройки и постепенного перехода на новую технику и технологию, сокращающую относительную, а зачастую и абсолютную потребность в энергии и сырье;

с другой стороны, рост их самообеспеченности за счет освоения собственных природных ресурсов и развития отраслей, производящих различные искусственные заменители натурального сырья.

2. ***Оптимизация (т.е. создание наиболее рациональных, эффективных) народнохозяйственных структур и соответствующая оптимизация масштабов рынка сбыта для национальной продукции***. Оптимизация производственного потенциала той или иной страны неразрывно связана с углублением процесса специализации не только в национальных пределах, но и в рамках системы всемирного разделения труда. Это, в свою очередь, предполагает расширяющийся выход специализированных национальных

производств на всемирный рынок и отказ от развития тех национальных производств, в которых данная страна не может обеспечить высокий уровень экономической эффективности.

3. ***Превращение норм оптимальных размеров предприятий из чисто национальных, как правило, в мировые***. Основным условием экономической эффективности промышленного предприятия стало его соответствие по мощности, технической оснащенности и серийности мировым критериям оптимальности. Однако национальные потребности и национальный рынок, особенно в небольших и средних по размерам странах, становятся все более узкими для сбыта продукции специализированных производств. Это ставит судьбу ведущих отраслей промышленности таких стран в прямую зависимость от перспектив расширения внешних рынков.

Поэтому многие промышленные отрасли в крупных странах с самого начала ориентируются на внешние рынки, например, авиационная промышленность, производство ЭВМ и пр. Причем зачастую обслуживание зарубежных потребителей занимает ведущее место в деятельности предприятий. В частности, в отраслях машиностроения большинства малых и средних индустриальных стран Запада на экспорт идет 75-90% продукции. Все это говорит о том, что экспортоориентированность становится важнейшим критерием и стимулом промышленного прогресса не только относительно небольших, но и самых крупных индустриально развитых стран.

4. ***Быстрое расширение номенклатуры потребляемой продукции, что является характерной особенностью современного промышленного прогресса.***

Вместе с тем НТП все более последовательно ограничивает возможности отдельных стран в создании полных или чрезмерно многоотраслевых национальных промышленных комплексов, так как номенклатура промышленной продукции настолько велика, что ни одна страна не может обеспечить у себя экономически эффективное массовое производство всей производимой в мире продукции.

5. ***Все более широкое развитие, наряду с межотраслевым, внутриотраслевого международного разделения труда и, соответственно, внутриотраслевой специализации производства***. В современных условиях тенденции развития международной торговли таковы, что в перспективе все большее значение приобретает обмен промышленными изделиями, сходными по назначению, но отличающимися специфическими технико-экономическими характеристиками (станков на станки, научных приборов на научные приборы и т.д.). Данный процесс находит выражение, например, в ускоренном росте внешнеэкономических связей между индустриальными странами, имеющими во многом сходные промышленные структуры (до 80% и более). Перспективой такой тенденции является дальнейшее ограничение универсальности народнохозяйственных структур отдельных стран.

6. ***Эволюция внутриотраслевого разделения труда от специализации по конечной продукции к специализации по деталям, узлам и комплектующим изделиям.*** В современном машиностроении, например, только 15-25% всех деталей машин являются оригинальными, а остальные 75-85% - это взаимозаменяемые детали или даже детали с одинаковыми техническими характеристиками для многих типов машин и оборудования. Несомненно, эта универсализация производства ведет к дальнейшему развитию внутринациональной и международной промышленной кооперации. Уже в конце 80-х годов внутринациональные и международные кооперационные поставки достигали 50-60% стоимости продукции многих ведущих отраслей промышленности индустриальных стран. Более 30% товарооборота между ними приходилось на взаимные поставки в порядке кооперации.

7. ***Резко возросшее значение национальных научно-технических потенциалов в формировании экономического профиля отдельных стран, в определении их места и роли в системе всемирного разделения труда***. Причина тому - значительное увеличение затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР). В современном мире расходы на НИОКР, как минимум, удваиваются каждые 5-6

лет, и у ведущих стран Запада превышают 2-3% их национального дохода. В этих условиях даже самые развитые страны не в состоянии единолично осилить весь объем необходимых фундаментальных и прикладных исследований и т.д.

8. ***Постепенное движение национальных хозяйств к большей открытости, уменьшение препятствий для международного перемещения основных факторов производства: товара, рабочей силы, капитала, научно-технических знаний. В частности, путем снижения тарифов, таможенных ограничений и т.д.***

Интернационализация хозяйственной жизни и НТП все настойчивее выдвигают на первый план экономические (в противовес внеэкономическим) факторы всемирного разделения труда и международной специализации производства.

ВЛИЯНИЕ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

С развитием процесса интернационализации мировой экономики все более сокращается фактор расстояний в межгосударственных отношениях, снижается значимость государственных границ как барьеров, ограничивающих взаимодействие между странами. Причем следует подчеркнуть, что резкое сближение взаимодействующих стран произошло не только благодаря совершенствованию средств транспорта. Не менее веской причиной стал стремительный рост таких видов межнациональных взаимодействий, которые связаны с движением не товаров (торговлей), а информации в виде:

- денежных средств;
- технической документации;
- обменов культурными ценностями;
- распространения политических новаций.

И как следствие этих процессов - огромный рост хозяйственной взаимозависимости, вовлеченности стран в мирохозяйственные связи, что ведет к синхронизации их развития, сближению их друг с другом.

В свою очередь в хозяйственной жизни это выражается:

- в стандартизации (технологических процессов, типоразмеров изделий, форм организации производства и даже потребительского спроса на товарных рынках и т.д.);
- выравнивании характера (уровней) хозяйственного развития;
- усилении экономической взаимозависимости.

Выводы

Интернационализация мирового хозяйства в широком смысле - это процесс углубления взаимозависимости и взаимодополнения национальных экономик различных стран, основанный на всемерном развитии международного разделения труда.

В период развития капитализма свободной конкуренции (до конца XIX в.) характерным было образование всемирного рынка, развитие международных экономических отношений, преимущественно в форме международной торговли (между сырьевыми колониями и индустриальными метрополиями, а также странами-соседями).

В конце XIX-начале XX века, когда капитализм свободной конкуренции перерос в монополистический капитализм, сложилось всемирное хозяйство. На этой стадии развития рыночной экономики интернационализация обмена дополняется интернационализацией капитала. Наряду с торговыми отношениями развиваются непосредственно производственные связи между странами, а также вывоз капитала, многообразные финансовые связи и т.д.

В первые послевоенные десятилетия под влиянием НТР имел место резкий скачок в развитии производительных сил, и чтобы выдержать конкуренцию, было необходимо значительно увеличить масштабы производства, осуществить его модернизацию с использованием современных технологий

и т.д. В свою очередь крупносерийное, массовое производство требовало значительно более емких рынков, зачастую выходящих за рамки национальных границ.

В этих условиях еще более возросла актуальность международной кооперации и специализации производства. Все заметнее становился переход от предметной международной специализации к подетальной. Данные тенденции углубления разделения труда и специализации между странами явились отражением нового, не менее масштабного и важного процесса - международного обобществления производства.

Международная специализация производства порождает все основные формы и направления интернационализации производительных сил:

- передвижение товаров и услуг через национальные границы;
- международная миграция капитала и рабочей силы;
- интеграционные процессы в различных регионах мира.

В свою очередь международная специализация производства в каждый данный момент базируется на сравнительных преимуществах той или иной страны, которые зависят от целого ряда факторов.

С развитием процесса интернационализации мировой экономики имеет место огромный рост хозяйственной взаимозависимости, вовлеченности стран в мирохозяйственные связи, что ведет к синхронизации их развития, к сближению их друг с другом.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И ТЕРМИНЫ

Интернационализация
Мировой рынок
Мировое хозяйство
Интернационализация обмена
Интернационализация капитала
Внутри- и межотраслевые

производственно-
технологические комплексы
Международное обобществление
производства

Вопросы для обсуждения

1. В чем сущность и каковы причины интернационализации мирового хозяйства?

2. Основные этапы интернационализации мировой экономики и их особенности.

3. Каковы основные причины международного обобществления производства и его влияние на политико-экономические процессы в современном мире?

4. Основные факторы, определяющие изменения в международной специализации национальных экономик в современном мировом хозяйстве.

5. Каковы основные формы воздействия интернационализации на развитие мирового хозяйства?

Тема 8.
МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОРПОРАЦИИ

СУЩНОСТЬ И ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОРПОРАЦИЙ

Высокая степень обобществления производства и интернационализация хозяйственной жизни явились экономической основой возникновения и развития международных корпораций. По своим формам они делятся на две

группы: транснациональные компании (ТНК) и многонациональные корпорации (МНК).

Транснациональные компании национальны по капиталу и контролю, но международные по своей деятельности.

В отличие от ТНК, хозяевами **многонациональных компаний** являются владельцы капиталов не одного, а двух или нескольких государств. Важнейшая их особенность - международное рассредоточение акционерного капитала и многонациональный состав ядра компании или концерна.

Транснациональные компании существовали уже в XIX веке, но действительно широкие масштабы их деятельность приобрела лишь к с середине 20-х годов XX столетия, и особенно в послевоенный период в связи с углублением процесса интернационализации капитала. Несколько позже, в 80-е годы, по мере разрастания масштабов международных операций в деятельности ТНК произошли значительные изменения, которые привели к серьезной трансформации основополагающих принципов функционирования этих компаний. Прежде всего, это преодоление их одно-национальной принадлежности, связанное со стремительным развитием совместного предпринимательства путем объединения разнонациональных капиталов. Заметные перемены происходят и в системе управления деятельностью компаний. Если для классической ТНК характерен высокий уровень централизации принятия решений, то условия современной НТР требуют новых, более гибких форм организации, включая и широкое использование межфирменных связей.

Понимание сущности нового вида капитала тесно связано с процессом интернационализации, т.е. созданием в рамках своих организационных структур внутренних рынков в ответ на несовершенства внешних рыночных отношений в сфере труда, капитала, передачи неосязаемых активов. Фирмы, заменяя рыночные сделки контрактными отношениями между филиалами, устраняют тем самым воздействие внешних факторов и формируют внутренний рынок, превосходящий по эффективности традиционный внешний рынок.

В результате отмеченных тенденций при сохранении старого определения - «ТНК» заметно изменилось их содержание. В этой связи, наверное, более правомерно, учитывая перемены в характере собственности, называть их межнациональными корпорациями (МНК). Тем более, что такое название принято сейчас и в зарубежной экономической литературе.

В 2002 г. в мире насчитывалось около 63,8 тыс. МНК, в том числе 49 тыс. - в развитых странах, 13,9 тыс. - в развивающихся и 0,85 тыс. - в странах Центральной и Восточной Европы (см. табл.31.).

Таблица 31

Количество корпораций-учредителей и зарубежных филиалов по регионам и странам

Регион/страна	Год	Корпорации-учредители, расположенные в стране	Зарубежные филиалы, расположенные в стране
Развитые страны		49048	105830
Западная Европа		39715	77415

Европейский Союз		34291	65460
Другие страны Западной Европы		5424	11955
Северная Америка		4674	19437
Канада	1999	1439	3725
США	2000	3235	15712
Прочие развитые страны		4659	6847
в т.ч. Япония	2002	13936	3359
Развивающиеся страны		3760	517611
Африка		1202	7049
страны Латинской Америки и бассейна Карибского моря		2022	45383
Азия		10685	464631
Южная, Восточная и Юго-Восточная Азия, в т.ч.		9934	445272
Китай	2002	350	363885
Гонгконг	2001	948	9132
Индия	1995	187	1416
Республика Корея	2002	7460	12909
Западная Азия		751	11672
Центральная Азия		-	7687
Армения	1999	..	1604
Азербайджан	2002	..	12
Грузия	1998	..	190
Казахстан	1999	..	1865
Киргизстан	1998	..	4004
Узбекистан	2002	..	12
Тихий океан (Фиджи, Папуа-Новая Гвинея, Соломоновы о-ва и др.)		27	548

Центральная и Восточная Европа, в т. ч.		850	242678
Чехия	1999	660	71385
Венгрия	2000	..	26645
Польша	2001	58	14469
Румыния	2002	20	89911
Россия	1994	..	7793
Мир в целом		63834	866119

Источник: World Investment Report, 2003. UN. New York and Geneva, 2003.

В 2002 г. из 100 крупнейших МНК развитых стран мира 26 имели штаб-квартиры в Соединенных Штатах Америки, 14 - Франции, 12 – Германии, 9 - Великобритании, по 5 – Японии и Швейцарии, 4 - Канаде, по 2 - Нидерландах, Испании, Финляндии и по 1 - в Швеции, Италии, Бельгии, Ирландии, Гонконге, Республике Корея, Сингапуре и Австралии. Остальные - совместные: Нидерланды с Великобританией – 3 и Германия с США - 1. Как видно, ведущие позиции, причем со значительным отрывом, занимали США, Япония и страны Евросоюза. Причем на США, Японию, Великобританию, Францию и Германию приходилось 3/4 всех филиалов.

Согласно данным табл. 32, в 2002 г основную долю из 100 корпораций составляли компании, действовавшие в сфере автомобилестроения, электроники и производстве электронного оборудования, фармацевтических товаров, добыче, переработке и распределении нефтепродуктов и т.д.

Таблица 32

Распределение по отраслям 100 крупнейших корпораций развитых стран мира

Отрасль	1990 г.	2002г.
Электронное оборудование и компьютеры	14	10
Автомобили и детали	13	11
Добыча, переработка и распределение нефте-продуктов	13	8
Производство продуктов питания и напитков	9	5
Химические товары	12	3
Фармацевтические товары	6	9
Прочие производства	2	5
Телекоммуникации	2	7
Торговля оптовая	7	2
Розничная торговля	-	5
Коммунальные услуги	-	7
Металлы и металлопродукты	6	3
Средства массовой информации	2	4
Строительство и пр-во строительных мат - лов	4	2
Машины и оборудование	3	5
Прочее	7	9
Всего	100	100

Источник: World Investment Report 2000. Table III.6;2004 Annex table A.1.4.

РОЛЬ МНК В РАЗВИТИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Влияние МНК на мировую экономику проявляется, прежде всего, благодаря сравнительным преимуществам, получаемым через глобальную сеть производства и распределения. Их использование обеспечивается посредст-

вом вертикальной и горизонтальной интеграции с зарубежными филиалами. Благодаря вертикальной интеграции большинство МНК имеет возможность получить гарантированное обеспечение сырьевыми материалами и промежуточными товарами через эффективную внутрифирменную торговлю и преодолевать проблемы, которые встречаются на зарубежных рынках. Они также могут лучше обеспечить сеть распределения и услуг.

Посредством горизонтальной интеграции через зарубежные филиалы МНК могут лучше защищать и использовать свою монопольную власть, приспосабливать свою продукцию к местным условиям и вкусам и обеспечивать ее высокое качество.

Сравнительные преимущества МНК заключаются в том, что они обеспечивают:

- экономию за счет больших объемов производства вследствие снижения удельных затрат на единицу продукции;

- возможность производить компоненты продукции, для которых требуется только неквалифицированный труд, в странах с низкой заработной платой и вывозить их в другое место для последующей сборки;

- более глубокое разделение труда и специализацию производства благодаря большим его масштабам;

- большие возможности пользоваться услугами международного рынка капиталов, в частности, для финансирования крупных проектов;

- концентрацию проектов по реализации исследований и развитию в одной или нескольких странах, наиболее подходящих для этого с точки зрения технического и кадрового обеспечения;

- сбор и передачу информации о принимающих странах в материнские компании, ставя их тем самым в более выгодные условия, чем прочие национальные компании, с точки зрения правильной оценки рыночных условий;

- большие, чем у маленьких компаний, возможности оперативного реагирования на изменения внешней среды (рынка, политической ситуации и т.д.).

Далее, благодаря большой диверсификации производства они обладают меньшей степенью риска и в большинстве случаев получают более высокие доходы, чем мелкие фирмы.

И, наконец, посредством искусственного завышения цен на товары, поставляемые в филиалы в странах с высокими налогами, и, напротив, занижения цен на товары, вывозимые из филиалов в таких странах, МНК могут сокращать потери на налогах. Это так называемое внутрифирменное ценообразование может возникать во внутрифирменной торговле, в отличие от торговли между независимыми фирмами.

Крупная корпорация инвестирует в зарубежные страны в том случае, если прибыль от дополнительных инвестиций в промышленность там выше. Так как корпорация обычно имеет сравнительные преимущества внутри страны и хорошо знает свою промышленность, она не рассматривает возможность получения больших доходов от новых вложений в местные отрасли производства, пока не решен вопрос с инвестициями за рубеж. В разнице между ожидаемыми различиями прибыли внутри страны и за рубежом в конкретном производстве и заключается главная причина, влияющая на решение крупных корпораций инвестировать за рубеж. Это, в частности, объясняет инвестиции Тойоты в производство автомобилей в США и инвестиции IBM в производство компьютеров в Японии. Разумеется, это также объясняет причины инвестиций нескольких МНК Японии, производящих электронику, в США как попытку вторжения в компьютерный рынок последнего. Все вышеизложенное означает, что МНК являются олигопольными продавцами значительной части различной продукции, зачастую благодаря технологическому разрыву, моделям производственного цикла и производству в условиях сильной экономии на масштабах. Примеры продукции, реализуемой МНК, включают автомобили, нефтепродукты, электронику, оборудование для офисов, металлы, продукцию химической промышленности и продовольствие.

Именно комбинация всех указанных факторов обеспечивает МНК их конкурентные преимущества по отношению к полностью национальным компаниям, объясняет разрастание и большую важность МНК. То есть, посредством вертикальной и горизонтальной интеграции с зарубежными филиалами, обеспечения экономии на масштабах производства, а также благодаря тому, что они обладают более предпочтительными возможностями, чем полностью национальные компании, контролировать среду, в которой они работают, МНК становятся наиболее значительной формой частных международных экономических организаций современности.

На МНК приходится около 2/3 мировой торговли товарами и услугами, а межфирменная торговля (между материнской компанией и ее зарубежными филиалами, а также между самими филиалами) составляет около половины мировой торговли. Некоторые МНК, в частности, такие, как Exxon и General Motors, - это гиганты с годовым объемом продаж в десятки миллиардов долларов, превосходящим общий национальный доход некоторых небольших государств. Кроме того, большая часть прямых зарубежных инвестиций осуществляется МНК, что в значительной степени связано с расширением сети дочерних компаний. Благодаря прямым капиталовложениям материнская компания обычно обеспечивает свои зарубежные филиалы опытом управления, технологиями, запасными частями и организацией маркетинга в обмен на определенную часть производства (продукции) и прибыли филиалов.

Более того, большинство прямых инвестиций в мире (90%) ныне также осуществляется этими корпорациями. Вот почему сегодня уже невозможно оценить экономический потенциал той или иной страны Запада без учета масштабов ее “второй экономики”, размещенной в других государствах. Уже к началу 80-х годов стоимость продукции зарубежных филиалов американских корпораций достигла 41,4% по отношению к ВВП США.

Если же говорить о материальном производстве, то роль “второй экономики” еще выше: например, продукция зарубежных филиалов американ-

ских компаний во второй половине 80-х годов составляла порядка 80-90% материального производства в самих США. И не случайно, что для них постепенно стирается различие между внутренним и внешним рынком.

Интересно отметить, что основная географическая направленность внешних операций МНК - взаимопроникновение капиталов в национальные хозяйства высокоразвитых стран Запада.

Наиболее важная сфера деятельности корпораций - прямое извлечение прибыли из своих филиалов и предприятий, оперирующих на внутренних рынках принимающих стран. Американские МНК, например, около 65% продукции зарубежных филиалов реализовали на местных рынках, в т.ч. в развитых рыночных странах - 75% и в развивающихся государствах - 43%.

Вторая по значению область их деятельности - расширение экспорта из стран базирования и из принимающих стран. В начале 80-х годов на эти корпорации приходилось 65-70% мирового экспорта стран с рыночной экономикой. Во второй половине 90-х годов в среднем 45% общего объема продаж МНК составлял экспорт. Причем международная торговля сырьем почти полностью находилась под их контролем. На них приходилось 90% мировой торговли пшеницей, кофе, кукурузой, лесоматериалами, табаком, джутом и железной рудой, 85% медью и бокситами, 80% чаем и оловом, 75% бананами, натуральным каучуком и сырой нефтью.

При этом важнейшую и неуклонно растущую роль играет внутрикорпоративный обмен между материнскими компаниями и их зарубежными филиалами. Большая часть всех платежей, связанных с трансфертом новейших технологий, производится МНК (80% в США и Великобритании, до 90% - в Германии).

Заметной тенденцией стало образование многочисленных транснациональных комплексов, в которых специализированные и кооперирующиеся между собой предприятия различных стран объединяются для производства той или иной продукции. В этот процесс постепенно втягиваются и развивающиеся страны, в особенности “новые индустриальные страны” (НИС),

все активнее выступающие в качестве поставщиков специализированных изделий, узлов и компонентов для промышленности развитых государств. В конце 80-х годов, например, на зарубежные филиалы крупных западных корпораций приходилось 97% экспорта электронной и электротехнической промышленности Сингапура, 82% - Тайваня, 75% - Южной Кореи, 48% - Гонконга, более 75% экспорта продукции машиностроения Бразилии.

Характерной особенностью мировой экономики стало растущее соперничество между различными корпорациями, сопровождающееся вместе с тем усилением тесных производственных и коммерческих связей между ними.

Несомненно, МНК служат, прежде всего, интересам тех физических и юридических лиц, на капиталы которых они созданы. И в этой связи следует подчеркнуть, что их деятельность далеко не всегда соответствует общенациональным интересам, как страны-базирования, так и принимающей страны.

ПРОБЛЕМЫ, СОЗДАВАЕМЫЕ МНОГОНАЦИОНАЛЬНЫМИ КОРПОРАЦИЯМИ В СТРАНЕ ПРОИСХОЖДЕНИЯ

В то время как МНК благодаря эффективной организации производства и распределения на мировом уровне могут увеличить мировое производство и поднять уровень жизни, они также создают серьезные проблемы и в стране происхождения, и в принимающих странах. Наиболее дискуссионной из называемых пагубными воздействий МНК на страны происхождения является сокращение рабочих мест в результате прямых зарубежных инвестиций. Это, может произойти на производствах, где используется неквалифицированный и полуквалифицированный труд, где страна происхождения находится в относительно невыгодном положении. Именно это и является причиной того, что члены профсоюза в США и других основных принимающих странах выступают против прямых зарубежных инвестиций, осуществляемых МНК. Тем не менее, некоторые административно-технические виды работ также осуществляются в стране происхождения преимущественно бла-

годаря прямым зарубежным инвестициям. Но число потерянных рабочих мест иногда превышает количество вновь созданных. Хотя без прямых зарубежных инвестиций страна происхождения, так или иначе, потеряет эти рабочие места в пользу зарубежного конкурента и не сможет создать их у себя дома. Ситуация, в которой это может реально иметь место, зависит от вида прямых зарубежных инвестиций и условий, в которых они осуществляются.

Родственная проблема - экспорт передовых технологий для сочетания с другими более доступными внешними факторами с целью увеличения корпоративной прибыли. Утверждается, что это может подорвать технологическое преимущество страны происхождения в будущем. Против такого пагубного воздействия направлена тенденция МНК концентрировать свои программы по исследованиям и развитию (R&D) в странах происхождения и таким образом обеспечивать их технологическое лидерство. И тем не менее, то обстоятельство, что МНК подрывают технологическое превосходство страны происхождения, - горячо дебатируемый вопрос, однозначный ответ на который вряд ли возможен.

Кроме того, через внутрифирменное ценообразование и другие подобные злоупотребления, а также посредством перемещения своей деятельности в страны с низкими налогами МНК сокращают налоговые поступления и разрушают налоговую базу страны происхождения. Этот вывод проистекает из общемирового опыта налогообложения. Страна происхождения в первую очередь облагает налогом прибыль филиалов. Во избежание двойного налогообложения зарубежных филиалов страна происхождения затем обычно облагает налогом только возвращаемые прибыли (если ее уровень налогообложения выше, чем в принимающей стране) и только на величину разницы в размерах налогов.

Рассмотрим пример, который поможет внести ясность в этот вопрос. Предположим, что совокупный налог на прибыль составляет 50% в стране происхождения и 40% в принимающей стране, а доналоговая защищенная от риска прибыль - 20% за рубежом и 16% - дома. В этом случае МНК будет

осуществлять инвестиции за рубежом. Когда 20% будут заработаны за рубежом, принимающая страна получит 8% в виде налогов, и МНК сохранит у себя 12%. После перевода этих 12% прибыли на родину, страна происхождения наложит налог в размере 10% (разница между уровнями местного и зарубежного корпоративного налогов на прибыль). Таким образом, страна происхождения получит лишь 1,2%, и только тогда, когда прибыль будет переведена. Реинвестирование прибыли за рубеж в филиалы МНК, таким образом, равносильно беспроцентной ссуде из страны происхождения. Если уровни корпоративного налога на прибыль в стране происхождения и принимающей стране равны, страна происхождения не получит никаких налогов, даже если МНК переведут свои прибыли. Если МНК, прежде всего, осуществит инвестиции в стране происхождения и получит прибыль в размере 16%, то страна происхождения получит налоги в размере 8% (при ставке налога - 50%). Таким образом, МНК сокращает налоговые поступления и разрушает налоговую базу страны происхождения.

Наконец, благодаря доступу к международному рынку капиталов МНК могут обойти местную денежную политику и затруднить контроль государства над экономикой. Это пагубное воздействие МНК на экономику принимающих стран решающим образом проявляется в отношении США, т.к. они являются страной происхождения для более чем половины крупнейших международных корпораций. В целом страны происхождения налагают определенные ограничения на деятельность МНК как для обеспечения платежного баланса, так и в интересах вопросов занятости.

ОТНОШЕНИЕ К ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МНК В ПРИНИМАЮЩИХ СТРАНАХ

Принимающие страны имеют к МНК больше претензий. В частности, считается, что:

- деятельность международных корпораций сдерживает их развитие, что зачастую не соответствует истине;

- МНК перекачивают фонды на научные исследования и развитие в страны базирования. Это действительно так, и составляет серьезную проблему, прежде всего, для развивающихся стран;

- МНК могут поглощать местные накопления и предпринимательские кадры, отрывая их тем самым от нужд собственной страны;

- МНК могут извлекать из принимающей страны большую часть прибыли, получаемой в результате инвестирования, - посредством налоговых и тарифных льгот или уклонения от налогов;

- в развивающихся странах прямые зарубежные инвестиции, осуществляемые МНК в производство (добычу) минеральных и сырьевых ресурсов, часто ведут к росту иностранной эксплуатации посредством низких цен, выплачиваемых принимающей стране, использования капиталоемкой техники, мало пригодной для условий развивающихся стран с огромной армией лишней рабочей силы, недостаточной подготовки местных кадров, чрезмерного потребления природных ресурсов и созданию крайне дуалистичной “анклавной” экономики.

Большинство из этих претензий вполне обоснованы, особенно в развивающихся странах, и поэтому многие принимающие государства осуществляют регулирование иностранных инвестиций с целью ограничения их негативного эффекта и увеличения возможных выгод. Например, Канада ввела высокие налоги на те филиалы иностранных компаний, где возможны иностранные инвестиции, и установила правила, регулирующие их деятельность. Некоторые развивающиеся страны разрешают создание только совместных предприятий (СП), а также устанавливают правила для них в сферах производства, финансов, реализации и т.д. Все это, естественно, ограничивает возможные потоки прямых инвестиций. Даже в США, где располагаются штаб-квартиры примерно 1/3 крупнейших МНК, в конце 80-х годов были приняты жесткие меры по контролю иностранных инвестиций.

Как бы то ни было, до тех пор, пока интересы страны-базирования и принимающей страны в целом противоречат друг другу, фактически невоз-

можно обеспечить универсальность международных законов. И поэтому достижение заметного сокращения многих злоупотреблений и проблем, создаваемых МНК как в своей, так и принимающей странах, представляется маловероятным.

Выводы

Высокая степень обобществления производства и интернационализация хозяйственной жизни явились экономической основой возникновения и развития международных корпораций.

Характерной особенностью современного развития МНК является образование внутреннего рынка посредством формирования контрактных отношений с их филиалами.

Среди 100 крупнейших корпораций развитых стран мира ведущие позиции занимают компании США и далее - Японии и стран Евросоюза.

Основную долю составляют компании, действовавшие в сфере электроники и производстве электронного оборудования.

Ведущая роль МНК в развитии мировой экономики определяется прежде всего сравнительными преимуществами, получаемыми благодаря глобальной сети производства и распределения.

На МНК приходится значительная часть мирового производства и международной торговли, а также большинство прямых инвестиций.

В связи с ростом роли МНК в мировой экономике обостряется соперничество между ними, сопровождающееся вместе с тем усилением их тесных производственных и коммерческих связей.

Отношение к деятельности МНК в странах базирования и принимающих странах неоднозначно. Здесь, признавая их положительную роль в развитии национальных экономик, в то же время обращают внимание на ряд негативных факторов. Вот почему как в развитых, так и развивающихся странах деятельность этих корпораций контролируется со стороны государства для обеспечения общенациональных интересов.

Основные понятия и термины

Корпорация

Транснациональные компании

Многонациональные корпорации

Вертикальная интеграция

Горизонтальная интеграция

Внутрифирменное ценообразование

Олигополия

Трансферты

Принимающая страна

Страна базирования

Дуалистичная экономика

Анклавная экономика

Трансакция

Вопросы для обсуждения

1. В чем сущность, основные причины возникновения и эволюция форм международных корпораций (МНК).

2. Какова роль МНК в развитии мировой экономики.

3. Влияние МНК на социально-экономические процессы в странах происхождения.

4. Отношение к деятельности МНК в принимающих странах.

Тема 9.
МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ КАПИТАЛА

СУЩНОСТЬ И ФОРМЫ ВЫВОЗА КАПИТАЛА

Международное движение капиталов - это помещение и функционирование капитала за рубежом, прежде всего с целью получения прибыли. Причем под термином «капитал» подразумевается не только сам капитал как фактор производства, но частично труд, земля и предпринимательские способности, так как при осуществлении капиталовложений за рубежом их трудно разграничить.

Капиталы, которые вывозятся, ввозятся и функционируют за рубежом, различаются по:

- видам - в денежной и товарной форме;
- источникам происхождения - в форме государственного и частного капиталов;
- характеру использования - в ссудной и предпринимательской форме;
- срокам - в краткосрочной (обычно до года) и долгосрочной формах;
- целям - прямые и портфельные инвестиции.

Государственный капитал представляет собой средства из госбюджета, движение которых осуществляется по решению либо непосредственно правительств, либо межправительственных организаций. По формам - это государственные займы, ссуды, гранты (дары), помощь, международное движение которых определяется межправительственными соглашениями. Сюда же относятся кредиты и иные средства международных организаций (например, кредиты МВФ). Но в любом случае это деньги налогоплательщиков.

Частный капитал - это средства из негосударственных источников, помещаемые за рубеж или принимаемые из-за рубежа частными лицами (юридическими или физическими). Сюда относятся инвестиции, торговые кредиты, межбанковское кредитование. Они не связаны напрямую с госбюджетом, но правительство наблюдает за их перемещением и может в пределах своих полномочий их контролировать и регулировать.

Капитал в ссудной форме (ссудный капитал) приносит владельцу доход преимущественно в виде процента по вкладам, займам и кредитам.

Капитал в предпринимательской форме (предпринимательский капитал) приносит доход преимущественно в виде прибыли и может быть представлен портфельными и прямыми инвестициями.

Портфельные инвестиции - вложение капитала в акции, облигации и другие ценные бумаги, выпущенные корпорациями или государством.

Прямые инвестиции - вложение капитала в создание новых капитальных благ, предполагает образование нового капитала или чистые прибавления капитала к уже существующим капитальным благам. В соответствии с определением МВФ, к прямым зарубежным инвестициям относятся те, которые предполагают владение контрольным пакетом акций зарубежного предприятия. При этом величина контрольного пакета акций может варьироваться от 5 до 50% акционерного капитала.

Через вывоз прямых инвестиций инвесторы:

- учреждают за рубежом новую фирму (самостоятельно или с местным партнером);
- покупают существенную долю в уже существующей за рубежом фирме;
- полностью покупают (поглощают) эту фирму.

Такие фирмы обычно называют **зарубежными филиалами (foreign affiliates)** родительских компаний. В свою очередь эти филиалы подразделяются на **отделения (branch), дочерние (subsidiary) и ассоциированные (associated) компании.**

Отделение - хотя и регистрируется за рубежом, однако не является самостоятельной компанией с собственным балансом и полностью (на 100%) принадлежит родительской фирме и не является юридическим лицом.

Дочерняя компания - регистрируется за рубежом как самостоятельная компания (т.е. является юридическим лицом) с собственным балансом, но контроль над ней осуществляет родительская компания в силу того, что она обладает основной частью акций (паев) дочерней компании или всем ее капиталом.

Ассоциированная компания, иногда называемая смешанной (mixed company), находится не под контролем, а под влиянием родительской фирмы. Связано это с тем, что последней принадлежит существенная (но не основная) часть акций (паев).

К разновидности ассоциированных компаний можно отнести и большинство совместных компаний (joint ventures), создаваемых на паях двумя или несколькими фирмами, например, разрешенные с 1989 г. в рамках ЕС “европейские объединения по экономическим интересам” типа транснациональных трестов для совместного выполнения заказов мелкими и средними западноевропейскими компаниями, в каждой из которых занято не более 50 человек.

ОСНОВНЫЕ ПРИЧИНЫ ВЫВОЗА КАПИТАЛА

На начальных этапах развития капитализма вывоз капитала играл подчиненную роль по отношению к вывозу товаров и осуществлялся в незначительных размерах. Главной причиной вывоза капитала изначально была его «избыточность». Причем под избыточным капиталом понималось изобилие такого капитала, для которого понижение нормы прибыли не уравновешивается ее массой, или изобилие таких капиталов, которые сами по себе не способны для самостоятельных действий. В этой связи отмечались две стороны избыточного капитала, стимулировавшие его вывоз: действие закона тенденции нормы прибыли к понижению; установившееся господство многих

крупнейших монополий в важнейших сферах хозяйства, затруднившее межотраслевой перелив капитала внутри страны.

В начале XX века накопление свободных капиталов в ведущих капиталистических странах достигло гигантских размеров. Дело в том, что конкуренция заставляет предпринимателя постоянно расширять свой капитал для того, чтобы его сохранить. В свою очередь расширять свой капитал он может лишь посредством его прогрессирующего накопления. В дальнейшем подобное «прогрессирующее накопление» при конкуренции в условиях НТР привело к тому, что новое производство может быть рентабельным лишь при условии, что часть продукции будет реализована на внешнем рынке. Вот почему у крупного предпринимательского капитала ныне, как правило, не остается альтернативы вывозу капитала за границу, который превращается в непременный элемент процесса расширенного воспроизводства и диктуется современными размерами накопления.

Сам же вывоз избыточного капитала стал возможным благодаря его относительному характеру и интернационализации мировой экономики.

Другие причины вывоза капитала

Если первоначально капитал вывозился обычно лишь тогда, когда внутри страны непосредственно возникала угроза перенакопления, чреватая снижением нормы прибыли, то впоследствии экспорт капитала осуществлялся при его относительной нехватке для внутреннего инвестирования. Так почему же компании выходят за рубеж, не исчерпав возможностей внутреннего инвестирования? Более того, они нередко прибегают к импорту капитала, чтобы удовлетворить инвестиционный спрос в своей стране. Дело в том, что:

1. Резко возросли потребности компаний в расширении общих масштабов накопления (производства). Причина тому - логика процесса воспроизводства, которая требует непрерывного роста оптимальных размеров компаний: они должны расти, чтобы не стать жертвой конкуренции. Если в начале XX века капиталистические фирмы, как правило, были в состоянии

удовлетворять свои потребности в увеличении масштабов производства и захвате новых рынков преимущественно в пределах своих национальных территорий, то ныне в связи с ростом оптимальных размеров предприятий национальные рамки для большинства из них оказались как никогда узкими. У крупных компаний зачастую не остается альтернативы инвестированию капитала за границей. Вывоз капитала, диктуемый современными размерами накопления, все чаще превращается в составной элемент процесса воспроизводства.

2. Возросший уровень отраслевой монополизации в национальной экономике крайне затрудняет межотраслевой перелив капиталов. В погоне за увеличением массы прибыли монополии начинают экспортировать капитал с целью захватить новые рынки, вытеснить соперников, либо застраховать себя от возможной потенциальной конкуренции задолго до приближения к тем критическим пределам, за которыми наступает перепроизводство. Объясняется это тем, что та или иная отрасль внутри страны монополизирована уже настолько, что более или менее надежно закрыта для капиталовложений соперников. Резервируя эту отрасль для последующих инвестиций на перспективу, международные компании стремятся расширить сферы приложения капиталов за счет захвата новых рынков и вытеснения конкурентов за рубежом.

3. Форсированными темпами развивается интернационализация производства. Если в конце XIX века необходимость вывоза капитала проистекала исключительно из-за его перенакопления, то теперь важной экономической причиной заграничного инвестирования стало углубление процесса интернационализации производства. В условиях НТР внутрифирменное разделение труда в рамках отдельных транс- и многонациональных концернов переплетается с общим международным разделением труда, усиливая взаимозависимость национальных хозяйств, которая порождается уже не только торговыми, а гораздо более устойчивыми производственными и технологическими

связями фирм разных стран, развитием процессов международной специализации и кооперирования.

4. Движение капитала в рамках отдельной ТНК или финансовой группы может происходить и в торгово-спекулятивных целях ради уклонения от уплаты налогов, создания условий для извлечения и присвоения прибыли в форме курсовой разницы и т.д.

НОВЫЕ КАЧЕСТВЕННЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ В ПРОЦЕССАХ НАКОПЛЕНИЯ И ВЫВОЗА КАПИТАЛА

В современных условиях отодвинулись границы, за которыми дополнительные капиталовложения в ту или иную отрасль чреваты перепроизводством, т.к. подавляющая их часть идет теперь не на расширение основного капитала, а на его модернизацию, связанную с обновлением выпускаемой продукции. За международной миграцией капитала, наряду с его перенакоплением, теперь все чаще скрываются процессы обобществления производства, перерастающего национальные границы. На вывоз капитала уже не оказывают определяющего влияния ни изменение национальной нормы прибыли, ни разница в нормах прибыли. Кроме того, компании используют вывоз капитала в свои дочерние предприятия для регулирования стабильного или даже несколько увеличивающегося объема производства в национальных масштабах.

Одним из новых явлений в вывозе капитала, возникновение которого относится к рубежу 60-70-х годов, является его экспорт из развивающихся стран. Можно назвать две группы таких стран:

- страны, где национальные рынки стали «узкими» для местных предпринимателей;
- страны-члены ОПЕК, чья экономика оказалась не в состоянии освоить полученные от экспорта нефти громадные средства.

ЭВОЛЮЦИЯ ФОРМ И МЕТОДОВ ВЫВОЗА КАПИТАЛА В ИНОСТРАННЫЕ ГОСУДАРСТВА

Изменения в развитии прямых частных инвестиций все чаще выражаются в переходе:

- от организации собственных заграничных компаний к созданию совместных обществ в странах-импортерах капитала;

- от простой скупки акций иностранных фирм к учреждению новых дочерних предприятий за рубежом;

- от владения акциями иностранных фирм к заключению с ними долгосрочных контрактов.

Возрастающее значение приобретает и такая форма внедрения МНК в хозяйственную структуру иностранных государств, как распространение акций головной фирмы среди акционеров ее заграничных филиалов.

С конца XX столетия получил развитие рост абсолютных и относительных показателей межграничных слияний и приобретений.

Сущность этих методов.

Переход от безраздельного владения акциями заграничных филиалов к допущению в них местных частных капиталовладельцев стран проникновения (совместные фирмы), а иногда и государства (смешанные фирмы) определяется: развитием НТР (преимущественно в развитых странах); политикой национальных правительств в отношении иностранного капитала (главным образом в развивающихся странах).

Дело в том, что требования науки и производства, особенно в науко- и капиталоемких отраслях, нередко перерастают возможности отдельных, даже самых крупных монополий. Поэтому иностранный инвестор в развитых странах рассчитывает, что местное участие:

- облегчит ему внедрение современных технологических процессов;

- откроет доступ к производственным мощностям партнера, к кадрам высокой квалификации, к хорошо налаженной сбытовой сети и уже имеющейся клиентуре, к получению кредитов;

- обеспечит специальной информацией;

- позволит пользоваться привилегиями, представляемыми местным правительством «своим» предпринимателям, и т.д.

Что касается развивающихся стран, то здесь многие иностранные компании принимают в партнеры национальные фирмы исключительно с целью избежать проблем с внутренними нормами, регулирующими их деятельность, т.к. эти партнеры не имеют ничего такого, что может быть необходимо для иностранных компаний: ни технических знаний, ни опыта в сбыте и управлении. Не представляет интереса и их капитал. Кроме того, многие правительства молодых государств вообще запрещают учреждение на их территории дочерних обществ, находящихся под единоличным контролем МНК.

МНК идут на совместное владение капиталом на территории развивающихся стран еще и в надежде таким способом защитить свою собственность от национализации или экспроприации.

Изменилось и отношение национальных правительств в развитых странах к прямым иностранным инвестициям, и в этой связи введение ограничений на тот или иной период стало реальностью. Учреждение заграничных филиалов с совместным акционерным капиталом - один из путей обойти эти ограничения и избежать дискриминации собственности международных компаний. Согласно прогнозам специалистов, число компаний «коллективного» владения будет расти.

Изменение традиционных способов внедрения транс- и многонациональных концернов в экономику иностранных государств проявляется и в возрастающем значении сделок, которые своей целью имеют не простую скупку акций иностранного партнера, а учреждение новых фирм за рубежом. Инвестируемый за границей капитал в течение долгого времени направлялся в значительной мере не на создание новых производственных мощностей, а на скупку местных компаний. Причем если в развитых странах скупка национальных компаний, находившихся под местным контролем, продолжает

пока оставаться главной формой приобретения заграничных филиалов международными компаниями, то в развивающихся государствах такие филиалы возникают теперь преимущественно посредством учреждения новых фирм. Объясняется это более жесткой линией правительств молодых государств в отношении скупки национальных компаний иностранцами, а также тем, что многие из этих государств переживают пока период становления и формирования обрабатывающей промышленности, а потому скупать там зачастую практически нечего. К тому же создаваемые промышленные предприятия представляют собой нередко лишь отдельные звенья единых технологических комплексов, контролируемых иностранным капиталом.

Среди методов проникновения международных монополий в иностранные государства, прежде всего развивающиеся, растущее значение приобретают и совместные общества, которые базируются уже не на владении собственностью, а на контрактных связях, при которых иностранные партнеры не создают своих предприятий. Иностранная монополия, участвующая в таком обществе, располагает правом на часть его продукции, иногда по ценам ниже мировых, в обмен на кредиты, оборудование и разного рода услуги. После погашения задолженности иностранный партнер может сохранить за собой право получать в течение договорного периода свою долю продукции уже по мировым ценам.

По прогнозам западных экономистов, будущие взаимоотношения в области международного бизнеса в большей мере будут основываться на контрактах, чем на владении. Причина тому - возможное относительное сокращение прямых заграничных инвестиций в связи с тем, что иностранная собственность встречает растущее сопротивление в странах-импортерах капитала (в первую очередь развивающихся), а в перспективе вообще может быть запрещена. Кроме того, переходя от владения собственностью к контрактным отношениям, транс - и многонациональные концерны получают возможность распоряжаться множеством юридически самостоятельных фирм за

рубежом не через участие в их акционерном капитале и персональные связи, а привязывая эти фирмы технологически и организационно.

Принципиально важной особенностью значительного роста масштабов прямых иностранных инвестиций является то, что он был обеспечен в основном за счет обмена капиталами между развитыми странами. Доля развивающихся стран в мировом объеме вновь привлеченных инвестиций снизилась с 37,2 % в 1997 г. до 23,2 % в 2002 г. и 30,7% - в 2003 г. Соответственно доля развитых государств возросла с 58,2 до 72,2 и 65,5% - в 2003 г.%. Основными причинами тому послужили следующие обстоятельства:

- мировой финансовый кризис 1997 - 1998 гг., от которого в наибольшей степени пострадали развивающиеся страны и страны с переходной экономикой;

- в развитых странах потрясения на международных финансовых рынках меньше отразились на состоянии реального сектора;

- экономика США, начиная с 1992 г., находилась в стадии высоких темпов развития, что стимулировало приток капитала;

- в странах Евросоюза экономический подъем начался в 1997 г.

Усилению межстранового движения капитала в Западной Европе способствовали новые шаги интеграции в рамках ЕС, в том числе введение с начала 1999 г. единой валюты евро и вступление новых членов.

Однако наиболее важными, фундаментальными причинами поворота инвестиционных потоков в сторону развитых стран являются глубинные структурные сдвиги в их экономике. А усиление миграции капитала между ними - это форма приспособления компаний к этим структурным изменениям. Свидетельством тому является то, что основная доля иностранных инвестиций в развитой части мира была связана не с созданием новых производственных мощностей, а с перегруппировкой сил уже действующих компаний через механизмы слияний и приобретений. Объем трансграничных слияний и приобретений в развитых странах только за три года - с 1997 по 2000 - вырос с 232,1 млрд. до 1056,1 млрд. долларов США. За тот же период доля

слияний и приобретений в общемировом потоке ПИИ выросла с 32,4 до 44,4%, в том числе в развитых странах - с 62 до более 100%.

Основной причиной, побуждающей компании к слияниям и приобретениям, является их реакция на новые требования конкурентной среды, связанные, во-первых, с ростом наукоемкости производства, бурным распространением информационных технологий в сфере услуг и проникновением их в традиционные отрасли обрабатывающей промышленности, во-вторых, с происходящим в результате либерализации международной торговли расширением доступного рыночного пространства и превращением конкуренции на товарных рынках в подлинно глобальную. В указанных условиях слияния и приобретения весьма перспективны для компаний, так как такие операции позволяют им провести стратегическую переориентацию своей деятельности без потери производственных мощностей, избавляясь от непрофильных видов деятельности и укрепляя свои конкурентные преимущества путем приобретения зарубежных компаний в сферах основного бизнеса. Они обеспечивают:

- существенную экономию на масштабах производства и издержках НИОКР;

- дают возможность ускорить разработку новых технологий путем объединения НИОКР нескольких компаний;

- являются каналом выхода на новые рынки, в том числе региональных интеграционных объединений;

- позволяют осваивать дополнительные сегменты на уже захваченных рынках благодаря более интенсивному использованию основной сферы специализации фирмы;

- с макроэкономической точки зрения слияния и приобретения облегчают адаптацию национальных экономик к новой обстановке, созданной «информационной революцией» и глобализацией.

В итоге для ведущих западных фирм слияния и приобретения и в более широком плане прямые инвестиции в экономику других развитых государств

являются средством реализации и упрочения конкурентных преимуществ, связанных с передовыми технологиями.

Выводы

Международное движение капиталов - это помещение и функционирование капитала за рубежом прежде всего с целью получения прибыли.

Первоначально главной причиной вывоза капитала была его избыточность. В современных условиях его экспорт осуществляется и при относительной нехватке для внутреннего инвестирования. Причиной тому послужили следующие факторы:

- резкий рост потребностей компании в расширении общих масштабов производства;
- усиление отраслевой монополизации в национальной экономике;
- форсированное развитие интернационализации производства;
- вывоз капитала в торгово-спекулятивных целях ради уклонения от уплаты налогов, создания условий для получения прибыли в форме курсовой разницы и т.д.

По мере эволюции мировой экономики меняются причины, а также появляются новые качественные характеристики в процессах накопления и вывоза капитала. В частности, в развитии прямых частных инвестиций все большее значение приобретают тенденции к созданию совместных обществ в странах-импортерах капитала, заключению с иностранными фирмами долгосрочных контрактов, к учреждению новых дочерних предприятий за рубежом и др.

Возрастает доля развитых стран в мировом объеме вновь привлеченных инвестиций, что в первую очередь связано с глубинными структурными сдвигами в их экономике. Причем основная доля иностранных инвестиций направляется не на создание новых производственных мощностей, а на слияния и приобретения уже существующих компаний.

Основные понятия и термины

Капитал Дочерняя компания

Вывоз капитала Отделение

Государственный капитал Ассоциированные (смешанные) компании

Частный капитал Совместные компании

Прямые инвестиции Избыточный капитал

Портфельные инвестиции Норма прибыли

Ссудный капитал Контрактные отношения

Зарубежные филиалы Слияния и приобретения

Вопросы для обсуждения

1. Объясните сущность и основные формы миграции капиталов.

2. Объясните сущность, особенности и тенденции развития прямых и портфельных инвестиций.

3. Как и почему изменяются основные причины вывоза капитала?

4. Охарактеризуйте особенности и причины современных тенденций в процессах накопления и вывоза капитала.

Тема 10.
МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

Вся история человечества в той или иной мере связана с периодическими территориальными перемещениями людей в поисках более благоприятных условий для жизни. Однако лишь с появлением рыночной экономики и превращением работника в наемную рабочую силу, углублением процессов ее интернационализации возникла и получила широкое развитие международная миграция трудовых ресурсов. Особо крупных размеров она достигла после Второй мировой войны в связи с ростом масштабов производства, уг-

лублением международного разделения труда. В настоящее время международная миграция населения приобрела огромные размеры. По оценкам ООН, за пределами стран происхождения в начале 2004 г. проживало 175 млн. человек.

ПРИЧИНЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ МИГРАЦИИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ И ИЗМЕНЕНИЙ ЕЕ СОЦИАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ

Причины, побуждающие людей мигрировать из одной страны в другую зависят от множества экономических, религиозных, расовых, социальных, политических и прочих факторов. Причем их сочетание и приоритеты отличаются как по различным странам и регионам, так и во времени. Вместе с тем следует подчеркнуть, что для современной миграции все более характерным становится растущее единообразие ее мотивов. Для основной массы мигрантов главной движущей силой остается стремление к более высокому уровню жизни.

Согласно разработанной МОТ классификации видов современной международной миграции, существует пять основных ее типов:

- **переселенцы**, т.е. лица, переезжающие на постоянное место жительства;

- **работающие по контракту**, в котором четко оговорен срок пребывания в принимающей стране. В основном это сезонные рабочие, приезжающие на уборку урожая, а также неквалифицированные или малоквалифицированные, занятые, например, в сфере туризма в странах, переживающих бум в этой сфере;

- **профессионалы**, обладающие высоким уровнем подготовки и наличием опыта практической работы. К этой же группе относят представителей профессорско-преподавательского состава и студентов;

- **нелегальные иммигранты**, в число которых, наряду с теми, кто находится в стране без официального на то разрешения, входят иностранцы с

просроченной или туристической визой, занимающиеся, тем не менее, трудовой деятельностью;

- беженцы - лица, вынужденные эмигрировать из своих стран из-за какой-либо угрозы.

Следует отметить, что как причины миграции, так и ее социальная структура носят исторически подвижный характер, так как зависят от многих внутренних и внешних факторов. До конца 60-х годов XIX века, например, преобладала международная миграция промышленных рабочих, так называемая "старая миграция", вызванная промышленной революцией в ведущих капиталистических странах мира.

В последней трети XIX и первой половине XX столетия в миграционные потоки включилась и заняла ведущую роль масса разорившегося крестьянства - "новая миграция". Этот этап был инициирован кризисом в аграрном секторе и изменением экономических отношений в этой сфере производства, с одной стороны, и расширением масштабов промышленности и соответственно спроса на рабочую силу, с другой.

После Второй мировой войны наиболее заметным явлением в международной трудовой миграции стало вовлечение в ее ряды огромной армии представителей интеллигенции - "утечка мозгов". Связано это с тем, что среди современных факторов трудовой миграции ведущая роль принадлежит научно-техническому прогрессу (НТП), развитие которого во многом определяет потребность в иностранной рабочей силе развитых государств. Дело в том, что формирование новых, связанных с НТП отраслей производства привело в высокоразвитых странах к росту в 50-60-х годах спроса на квалифицированных работников. Причем в тот период потребность в таких специалистах покрывалась в основном за счет местного населения, прежде всего потому, что таковых производств было еще немного, а во многих других сферах сохранялся ручной труд.

Впоследствии при увеличении спроса на квалифицированных рабочих со стороны новых отраслей производства происходит перемещение сюда

классных специалистов, а на высвободившиеся рабочие места, связанные с большими затратами физического труда и оплачиваемые сравнительно невысоко, привлекались рабочие из менее развитых стран (ступенчатость в развитии экономики).

На новейшем этапе НТР такой механизм изменился. Бурно развивавшаяся в ведущих странах Запада автоматизация производства имела своим результатом значительное сокращение потребности в неквалифицированной рабочей силе. Вместе с тем НТП вызывает высокий спрос на высококвалифицированные кадры: инженерно-технических работников, специалистов, научных сотрудников. Однако имеющаяся система профессионального обучения не может полностью удовлетворить спрос и он нередко покрывается за счет импорта кадров из других стран. В этой связи меняется спрос на качественные характеристики иммигрантов. Так, например, доля квалифицированных турецких рабочих в общем количестве выехавших в ФРГ в 1970 г составила 27%, а в 1976 г. - уже 73%.

Таким образом, если спрос на дополнительные "руки" в развитых странах падает, то это вовсе не означает, что снижается импорт "умов". В международные миграционные потоки сотнями тысяч вливаются ученые, инженеры, экономисты, учителя, врачи и другие специалисты с высшими научными степенями, дипломами и званиями. Только в 1993 г. в США въехало 23,5 тыс. ученых и инженеров.

Появление в рядах мигрантов невиданного ранее типа рабочей силы означало включение в ее мобилизацию и даже в движущие силы самого переселения ряда новых моментов. В частности, наряду с традиционными (заработная плата, условия жизни, политические, расовые, национальные и прочие) это были такие причины, как отсутствие условий для научных исследований, резкие различия в статусе и вознаграждении ученых, изобретателей, конструкторов и т.д.

Благоприятные условия для притяжения “интеллектуальной” международной миграции способствовали значительному росту иммиграции высоко-

классных специалистов в развитые страны Запада, в том числе и из развивающихся стран. Подсчитано, что развивающиеся страны еще в 70-е годы обеспечивали в США ежегодный рост числа терапевтов и хирургов на 25-50%, ученых - на 20%, инженеров - на 25-50%. К началу 80-х годов в Великобритании работало около 600 ученых, 6,4 тыс. врачей и свыше 45 тыс. лиц с университетским образованием из арабских стран (преимущественно из Египта). В середине 80-х годов в Соединенных Штатах и Западной Европе работало иранских врачей больше, чем в самом Иране.

В результате такой массовой иммиграции квалифицированных кадров (не только из развивающихся, но и развитых стран) уже в конце 70 - начале 80-х годов удельный вес иностранцев среди инженеров в США достигал 10%, врачей - 24%. Весьма интересным представляется то, что 23% членов Национальной академии наук, 33% лауреатов Нобелевской премии - иммигранты в США. Возрастает иммиграция в США крупных специалистов и из развитых западных государств. За период с 1983 по 1988 г. сюда мигрировало более 200 крупных специалистов в области истории, философии, политических наук и физики из Великобритании. Причина - низкая заработная плата (в 3 раза меньше, чем в США), сокращение рабочих мест на родине и менее благоприятные условия для занятия наукой. Не случайно в середине 90-х годов каждый шестой профессор в Университете Нью-Йорка был бывшим жителем этой европейской страны. Значительная доля "интеллектуалов" среди иммигрантов в США - из России и других стран СНГ.

В последнее время процесс миграции высокопрофессиональных кадров характеризуется появлением ряда качественно новых черт. На смену “утечке умов” пришла их циркуляция, которая выразилась в диверсификации направлений миграции. Наряду с традиционным перемещением в индустриальные страны, все большее число высококлассных специалистов из промышленно развитых государств едут на временную работу в развивающиеся государства.

Принципиально новым явлением стало движение профессионалов не только “к капиталу”, но и “одновременно с капиталом или вслед за ним”. Прежде всего это связано с деятельностью ТНК, имеющих сеть филиалов по всему миру.

Характерной особенностью современной миграции профессиональной рабочей силы является то, что ей присущ принципиально новый организационный уровень, выразившийся в возникновении своеобразной международной корпорации ”охотников за головами”. Эта организационная форма тесно связана с такой качественной характеристикой, как “интеграция системы высшего образования”. Она предполагает продолжение обучения студентов из различных регионов мира в ведущих учебных центрах индустриальных стран.

ОСНОВНЫЕ ЦЕНТРЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТРУДОВЫХ МИГРАЦИЙ

В послевоенный период возросло значение одного из крупнейших традиционных центров миграции трудовых ресурсов - Западной Европы. Уже к середине 70-х годов объем международных миграций на западноевропейский рынок рабочей силы достиг максимума. В 1973-1974 гг., по оценке Международной организации труда (МОТ), здесь было занято 12 млн. иностранных рабочих, а численность иностранного населения (т.е. включая членов семьи) - более 20 млн. человек. В 1990 г. их количество сократилось примерно до 17 млн. человек.

Некоторое сокращение масштабов миграционных потоков в Европу с конца 70-х годов произошло в связи с изменением в странах региона иммиграционной политики и экономическим кризисом 1974-1975 гг. Тем не менее, этот регион продолжает относиться к числу ведущих центров притяжения зарубежных граждан. Несмотря на попытки ограничить потоки иммиграции на территорию ЕС, главным образом в ФРГ, Италию, Францию и

Англию ежегодно только официально прибывают около 2 млн. иностранцев, что значительно больше, чем в США (700 - 800 тыс. человек).

Заметные перемены произошли и в этнической структуре иммигрантов. Доля лиц, приезжавших в регион из неевропейских стран, в первую очередь из Азии и Африки, в общем потоке иммигрантов возросла с 26% в 1976 г. до 63% в 1991 г. Согласно данным на начало 2004 г., численность иностранцев, проживающих только в странах ЕС, достигла 17-21 млн. человек, в том числе граждан Турции и бывшей Югославии - 4 млн., стран Африканского континента - 2,9 млн., Америки - 1 млн., Азии - 1,9 млн. и стран Центральной и Восточной Европы - 1,1 млн. человек. Эти тенденции имеют следствием заметное сокращение доли коренного населения континента. Если 50 лет назад оно составляло 22% от общей численности обитателей нашей планеты, в настоящее время – 12%, то через 50 лет уменьшится еще почти вдвое - до 6,5%. Негативное воздействие на демографических процессы в Европе оказывают так же превышение смертности над рождаемостью, высокие темпы старения населения. Согласно последним данным, к 2050 г. возраст половины ее жителей превысит 50 лет, а каждый десятый достигнет возраста 80 лет. Численность пенсионеров увеличится почти до 60 млн. человек.

В этой связи Генеральный секретарь ООН Кофи Анан заявил на сессии Европарламента, что решением демографической проблемы для Европы могут стать иммигранты из развивающихся стран. Это, в свою очередь, приведет к дальнейшему сокращению доли коренных европейцев. Уже в настоящее время каждый 8-й ребенок на Британских островах – неевропейского происхождения. Причем, 25% новорожденных имеют чернокожих родителей. По прогнозам демографов, в 2020г. Бирмингем и Лестер станут первыми английскими городами с преобладанием темнокожих. Кстати, уже сегодня для отдельных районов Лондона и Парижа такая картина стала реальностью.

Согласно данным исследователя из США Патрика Бьюкенена, к 2050 г. произойдет значительное сокращение численности немцев – на 23 млн. чел.,

итальянцев – на 16 млн. и русских – на 30 млн. Всего к этому времени Европа потеряет столько жителей, сколько сегодня населяют Германию, Польшу и Скандинавские страны вместе взятых. За этот же период население Азии, Африки и Латинской Америки увеличится на 3-4 млрд. чел.

В последние десятилетия наиболее мощный миграционный поток направлялся в США. В 70-е годы число только легальных мигрантов в эту страну достигло 4,5 млн. человек, что составило 20% прироста ее населения за этот период, или примерно на 1/3 больше, чем в 60-е годы. В 80-е годы на иммигрантов приходилось уже более 1/3 (39%) прироста населения страны, или около 8 млн. человек, в том числе 6 млн. легальных и 2 млн. нелегальных иммигрантов, при общем росте численности населения страны примерно на 22 млн. человек. В середине 90-х годов в США проживало более 11 млн. иммигрантов (по некоторым данным, всего с нелегалами - 21 млн. человек).

Значительно изменилась география иммиграции. Если в 60-е годы основным источником новой рабочей силы были Канада и Западная Европа (79%), то в последующие годы доминировали Латинская Америка и Азия. В 90-е годы из этих регионов приехало уже 88% иммигрантов (в 1951 г. - 12%). В 1995 г. из более чем 720 тыс. человек, въехавших в США, 267,9 тыс. (более 37,2%) составили выходцы из стран Азии, в том числе: Филиппины - 50 тыс. человек, Вьетнам - 41,7 тыс., Китай - 35,5 тыс., Индия - 34,7 тыс. и т.д. Из стран Европы - 128 тыс. человек (17,8%), Северной Америки - 102,9 тыс. (14,3%), Карибского бассейна - 96,8 тыс. (13,4%), Мексики - 89,9 тыс. (12,5%), Центральной Америки - 77,4 тыс. человек (10,8%)[1] Согласно имеющимся данным к 2020 г. этнические меньшинства могут составить в США 91 млн. чел. - 34% всего населения (17% в 1980 г.) и около 40% рабочей силы[2].

[1] Супян В.Б. Российская эмиграция в США. Социально-статистический портрет // США. Экономика. Политика. Идеология. М. 1998, N3. - С.117.

[2] Цапенко И. Социально-политические последствия международной миграции населения// МЭ и МО, 1999, N3. - С.53.

В 80-х - 90-х годах возросла иммиграция в США из бывших республик СССР: если до конца 80-х годов доля мигрантов в США из этого региона составляла всего 1,3%, то в 1995 г. - уже 7,5%.

Наряду с традиционными центрами международных трудовых миграций (Западная Европа, Северная Америка), в последние 2-3 десятилетия возросла притягательность новых регионов. С начала 70-х годов в связи с резким увеличением притока нефтедолларов и ростом экономической активности возрос поток рабочих-иммигрантов в нефтедобывающие страны Западной Азии - Бахрейн, Оман, Катар, Саудовскую Аравию и Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ). Причем если первоначально это были преимущественно рабочие из арабских государств - Египта, Иордании, Йемена, Сирии, то в конце 70-х годов - из Южной и Юго-Восточной Азии. В 80-х годах основным источником рабочей силы этих стран стали Филиппины (45% всех мигрантов из неарабских стран), а также Индия, Пакистан, Республика Корея, Таиланд и Бангладеш. Несколько позже - Индонезия и Китай.

Согласно имеющимся данным, к 1990 г. представители неарабских государств составляли уже 35% рабочей силы в странах региона[1], причем, как видно из табл. 33, доля иностранцев имела тенденцию к росту.

Таблица 33

Удельный вес иммигрантов в общей численности рабочих в нефтедобывающих странах Западной Азии (в %)

Страны	Начало 1980-х годов	1990 г.
Катар	84	92
ОАЭ	90	89
Кувейт	78	86
Оман	34	70

Саудовская Аравия	40	60
Бахрейн	40	51

Война в Персидском заливе резко сократила поток мигрантов в страны региона, который не был восстановлен в довоенных масштабах и после ее окончания. При этом в основном это были люди неарабского происхождения, обладавшие более высокими профессиональными качествами.

Следующим важным центром миграции рабочей силы являются государства АТР, в последние 2-3 десятилетия также переживающие высокие темпы роста экономики. Причем, в отличие от одностороннего движения рабочей силы в Западной Азии, миграционные потоки здесь носят более сложный характер. С конца 80-х годов Япония, Южная Корея, Тайвань, Сингапур и Гонконг стали импортерами неквалифицированной рабочей силы из стран Юго-Восточной Азии. В свою очередь началось перемещение высококвалифицированных специалистов из Японии и новых индустриальных стран в менее развитые государства Азии, где все активнее стали внедряться фирмы высокоразвитых государств Восточной Азии, заинтересованные в дешевой рабочей силе.

Притягательным регионом для иностранной рабочей силы является юг Африканского континента. Здесь главными нанимателями трудящихся со всех стран Африки, а также индостанского субконтинента выступают британо-американские ТНК золотодобывающей, алмазной и урановой промышленности (250 тыс. официальных и примерно 250 тыс. нелегальных иммигрантов). Растет интерес потенциальных иммигрантов к странам Южной Америки. Только за 60-70-е годы XX века туда приехало не менее 8 млн. иностранных рабочих.

НЕЛЕГАЛЬНАЯ ИММИГРАЦИЯ

По мере ужесточения иммиграционной политики в ряде стран и регионов - США, Западной Европе и др. - возрастают размеры так называемой не-

легальной иммиграции. В Западной Европе нелегальные переходы границ в поисках найма приняли массовый характер в кризисных 70-х годах. В 1976 г. на территории ЕЭС было обнаружено 600 тыс. нелегалов, а в 1979 г. лишь в Италии их было 500 тыс. человек. В 1982 г. в странах ЕЭС насчитывалось 2 млн. нелегалов, в том числе во Франции - 300-500 тыс., в ФРГ - 200-500 тыс. И это несмотря на огромные штрафы на нелегальный въезд в страну: в Великобритании – 400 долл., ФРГ – 500 – 1000 марок, Франции – 10 – 200 тыс. франков, Бельгии – 500 тыс. франков и т. д.

В начале нынешнего столетия нелегальная иммиграция возросла еще более. Только в странах Западной Европы в настоящее время незаконно проживают около 3 млн. человек.

Особый размах нелегальных переселенческих движений имеет место в Северной Америке. Ежегодный приток нелегальных искателей найма в США в середине 80-х годов исчислялся в 800 тыс. человек (от 400 тыс. до 1200 тыс. по сезонам). Общая численность незаконно въехавших в США в 1995 г. ориентировочно определялась в 4-8 млн. человек, что примерно составляло 3-6% рабочей силы в стране. По некоторым данным, в США насчитывалось 13 млн. нелегалов. И хотя штраф за каждого нанятого рабочего-иммигранта, въехавшего без разрешения, был поднят с 500 до 10000 долларов, предприниматели считали выгодным нанимать их по следующим причинам:

- низкая заработная плата;
- работа выполняется в обход налоговых служб;
- в случае "внезапной" облавы и массовой депортации нанятых "нарушителей границ" у предпринимателей остается невыплаченная им заработная плата.

Весьма высоки размеры подпольной трудовой иммиграции и в Южной Америке, Юго-Восточной Азии, в некоторых регионах Африки.

Попытки остановить поток нелегалов не дают заметных результатов. Вот почему в 1986 г. в США одобрили иммиграционную реформу и Контрольный акт 1986 г., который обеспечивает:

- амнистию и возможность получить легальное гражданство тем, кто докажет, что живет в стране с 1 января 1982 г.;

- штраф на работодателей за каждого нанятого ими нелегала.

В соответствии с этими мерами к 1995 г. около 2,5 млн. нелегалов получили легальный статус. Но это только от 1/3 до 2/3 общего числа таких рабочих в США.

Аналогично и в некоторых других странах, в частности, в Испании, осознавая, что выявить и выслать из страны всех незаконно въехавших и осевших в ней людей невозможно, правительство страны пошло по пути урегулирования юридического статуса этой категории лиц. В течение 2000 г. власти страны изучили более 250 тыс. заявлений нелегальных иммигрантов о легализации их пребывания в стране. И в результате около 140 тыс. человек получили разрешение на проживание.

ВЛИЯНИЕ ИММИГРАЦИИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ НА ПРИНИМАЮЩИЕ СТРАНЫ

Потоки иностранной рабочей силы оказывают в целом весьма благоприятное воздействие на экономику принимающих стран:

- повышается конкурентоспособность производимых страной товаров вследствие уменьшения издержек производства, связанных с более низкой ценой иностранной рабочей силы;

- значительную сумму составляет стоимость создаваемой продукции или услуг, оказываемых квалифицированными кадрами из развивающихся стран в стране пребывания;

- иностранные рабочие, предъявляя дополнительный спрос на товары и услуги, стимулируют рост производства и дополнительную занятость в стране пребывания;

- при импорте квалифицированной рабочей силы принимающая страна экономит на затратах на образование и профессиональную подготовку;

- экономия за счет расходов на социальные услуги, так как рабочие-иммигранты не обеспечиваются пенсиями и не учитываются при реализации разного рода социальных программ;

- дополнительная выручка за счет взимания с иностранцев более высоких налогов, причем в случае кризисов и безработицы они могут быть уволены первыми;

- иммигранты улучшают демографическую картину развитых стран, страдающих старением.

Во Франции, Германии, Швеции 10% всех новорожденных появляются в семьях переселенцев, в Швейцарии - 24%, Люксембурге - 38%.

Для промышленно развитых государств приток рабочей силы из развивающихся стран обеспечивает некоторые отрасли работниками, без которых невозможен нормальный производственный процесс. Причина тому - ограниченность собственных трудовых ресурсов, а также нежелание последних работать в некоторых отраслях производства. Сюда относятся относительно низкооплачиваемые, трудоемкие, "грязные", непрестижные и некоторые другие сферы деятельности. Например, во Франции иммигранты составляли 25% всех занятых в строительстве, 1/3 - в автомобильной промышленности, причем 69% из них трудились с использованием ручного труда. В Бельгии они составляли половину всех шахтеров, в Швейцарии - 40% строительных рабочих. В конце 80-х годов почти 85% экономически активных иммигрантов в ФРГ были заняты на тяжелых монотонных, а зачастую и опасных работах. Особенно это относится к нелегальным иммигрантам, для которых непрестижный, преимущественно ручной труд является, как правило, основным вариантом.

Вместе с тем, наряду с экономическими, иммиграция иностранной рабочей силы имеет ряд культурных, социальных и т.д. последствий для принимающей страны. В частности, рост числа иммигрантов ведет:

- к активизации их участия в политической жизни принимающей страны;

- к усилению их территориальной концентрации в ряде городских районов, что зачастую имеет следствием создание очагов социальной напряженности, ухудшение криминогенной и эпидемиологической обстановки;

- к формированию этнических анклавов с так называемой этнической экономикой, в которых воспроизводятся язык, культура, обычаи и поведенческие стереотипы, характерные для социокультурной среды стран прежнего проживания мигрантов. В США, например, есть автозаводы, где на сборочных линиях говорят только по-арабски. Существует множество “испаноязычных” предприятий;

- к абсолютному и относительному увеличению доли малообразованных и низкоквалифицированных лиц, трудно адаптирующихся в принимающем обществе. Усиление их активности в общественной жизни страны пребывания ведет к обострению настроений ксенофобии и расизма, усилению социальной дестабилизации в местах их сосредоточения. Особенно эти процессы получили развитие в 90-х годах в связи с кризисными явлениями в экономике. И в результате в европейских странах набирают силу различные правые политические партии и экстремистские группы. Яркий пример тому - успех лидера ультраправых Ле Пена в первом туре президентских выборов во Франции, состоявшихся в апреле 2002г.

ВЛИЯНИЕ ЭМИГРАЦИИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ НА СТРАНЫ-ДОНОРЫ

Экспорт рабочей силы рассматривается как источник поступления иностранной валюты в страну. По данным МВФ, средняя норма прибыли при экспорте рабочей силы значительно выше аналогичного показателя при экспорте товаров (20%) и услуг (50%). Так, бывшая Югославия в 80-е годы имела поступления от экспорта товаров и услуг ежегодно около 10 млрд. долларов, фактическая прибыль от этого экспорта составляла около 2,5 млрд. долларов. От экспорта же рабочей силы только в виде переводов страна получала 3,5 млрд., а по возвращении работников домой из-за рубежа - еще

столько же. В итоге фактические поступления достигали 7 млрд. долларов. Сегодня для республик бывшей Югославии экспорт рабочей силы фактически является единственным источником валюты.

Весьма значительна роль эмиграции трудовых ресурсов для развивающихся стран. Например, переводы из-за рубежа в Пакистан от работающих там пакистанских рабочих больше поступлений от экспорта товаров и услуг в 5 раз.

В целом поступления от экспорта рабочей силы в развивающиеся страны в 90-е годы возрастали наиболее высокими темпами - до 10% в год. Многие из них стали специализироваться на трудовых услугах, экспорт которых, как видно из табл. 34, стал важнейшим источником валютных доходов. Так, для АРЕ эксплуатация Суэцкого канала в конце 80-х годов давала прибыль 970 млн. долларов США в год, туризм - 600 млн., в то время как переводы эмигрантов - более 3 млрд. долларов. В Йемене переводы эмигрантов в отдельные годы в 30 раз превышали поступления от экспорта товаров и услуг.

Таблица 34

Поступления от рабочих-эмигрантов в страну проживания[1]

Страна	Общий объем (млн.долл.)			В% к экспорту товаров и услуг		
	1990 г.	1995 г.	1999 г.	1990 г.	1995 г.	1999 г.
Индия	2352	6130	11002	10,3	16,1	21,2
Египет	4284	3226	2235	43,3	24,3	22
Йемен	1498	1081	1223	100,6	50,0	46,0
Китай	124	350	384	0,2	0,2	0,2

[1] UNCTAD Handbook of Statistics. UN. New York and Geneva 2001, table 5.5. – P. 266.

Бангладеш						
Индонезия	779	1202	1797	37,7	27,1	28,8
Самоа						
Иордания	166	651	1109	0,6	1,2	2,0
Сальвадор	43	39	45	96,2	60,9	56,2
	499	1244	1664	19,9	35,8	47,1
	358	1061	1374	36,7	52,0	43,8

В начале 90-х годов около 40 стран мира имели в своих поступлениях из-за рубежа не менее 100 млн. долларов США от эмигрантов, а 10 стран - более 1 млрд. По данным МВФ, частные переводы, включаемые в доходную часть платежных балансов, на 90% состоят из поступлений от эмигрантов.

Помимо валютных поступлений, экспорт рабочей силы обеспечивает уменьшение давления избыточных трудовых ресурсов и, соответственно, социального напряжения в стране, бесплатное для страны-экспортера обучение рабочей силы новым профессиям, знакомство с передовой организацией труда и т.п. Весьма благотворное влияние оказывает также знакомство с современной западной цивилизацией, отличным от традиционного в странах их происхождения образом жизни.

К числу негативных явлений для стран-экспортеров рабочей силы можно отнести "утечку умов", отток квалифицированных, инициативных кадров.

Заметные перемены происходят в социально-экономической роли реэмигрантов после возвращения их на родину. Большинство рабочих до отъезда за границу занимались традиционным для своих стран сельскохозяйственным трудом, и только небольшая часть работала на вспомогательных работах в промышленности. По возвращении основная масса реэмигрантов стремится получить работу в непроизводственной сфере или открыть свое дело. Дело в том, что низкий уровень образования и плохое знание языка

страны пребывания обусловливают соответствующий характер и статус работ после возвращения. Значительная часть вынуждена возвратиться к сельскохозяйственному труду. Только некоторым удается заняться мелким бизнесом. И в результате - рост разочарования и стремления вновь эмигрировать.

Желание найти занятие, прежде всего, в непроизводственной сфере имеет следствием то, что очень незначительная доля заработанных за границей денег расходуется на приобретение оборудования и других средств производства, то есть используется непроизводительно. Данные по странам эмиграции Южной Европы показывают, что менее 10% доходов используется реэмигрантами производительно. Более того, переводы заработанных за рубежом средств, увеличивая платежеспособный спрос, не подкрепленный товарной массой, ведут к инфляции и ухудшению положения семей, не связанных с эмиграцией. Однако пребывание за границей оказывает и позитивное влияние. Несмотря на то, что реэмигрантам фактически мало что удается изменить дома после возвращения из-за границы, повышается уровень их потребностей, меняются отношение к жизни, к труду, взгляды и привычки.

Выводы

Причины, побуждающие людей мигрировать из одной страны в другую, и социальная структура миграции зависят от множества экономических, социальных, политических и т.п. факторов. Причем их сочетание и приоритеты отличаются как в различных странах и регионах, так и во времени.

Среди факторов современной трудовой миграции ведущая роль принадлежит научно-техническому прогрессу, развитие которого во многом определяет потребность в иностранной рабочей силе прежде всего развитых государств. В частности, резко возрос спрос на высококвалифицированные кадры, в том числе и на работников интеллектуального труда.

Меняются во времени не только причины и социальная структура, но и география международных трудовых миграций. Если в послевоенные годы

основным центром миграции была Западная Европа, то в последние три десятилетия, наряду с традиционной притягательностью США, возросла значимость региона ЮВА, нефтеэкспортирующих стран Западной Азии, Латинской Америки.

Наряду с легальной, значительных размеров достигла и иммиграция нелегальной рабочей силы, эксплуатация труда которой весьма выгодна предпринимателям.

Иностранная рабочая сила оказывает в целом благоприятное воздействие на экономику принимающих стран: повышается конкурентоспособность производимых товаров, стимулируются рост производства и дополнительная занятость, осуществляется экономия на затратах на образование и профессиональную подготовку, в некоторых развитых странах улучшается демографическая картина и т.д.

Весьма благотворное влияние оказывает эмиграция рабочей силы и на страны-доноры. Прежде всего, это один из ведущих источников поступления иностранной валюты в страну. Кроме того, это способствует уменьшению давления избыточных трудовых ресурсов и, соответственно, социального напряжения в стране.

Выезжая за рубеж, национальные кадры обучаются новым профессиям, знакомятся с передовой организацией труда, с современной западной цивилизацией, отличной от традиционной.

Основные понятия и термины

Миграция

Эмиграция

Иммиграция

Относительное перенаселение

Утечка умов

Этническая структура миграции

Нелегальная иммиграция

Реэмигранты

Вопросы для обсуждения

1. В чем причины международной миграции рабочей силы?

2. Каковы основные тенденции изменения масштабов и географии международной миграции рабочей силы?

3. Причины и особенности эволюции социальной структуры международной миграции рабочей силы.

4. Влияние миграции рабочей силы на принимающие страны и страны-доноры.

Тема 11.
МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

СУЩНОСТЬ И ПРИЧИНЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Одна из отличительных особенностей развития современной мировой экономики - ее глобализация, в основе которой - широкая либерализация не только торговых, но и других аспектов внешнеэкономических связей как развитых, так и развивающихся стран, все большая открытость и нарастающая взаимосвязанность их национальных экономик. Эти процессы являются следствием двух основополагающих обстоятельств: все более широко рас-

пространяющейся практики открытия национальных рынков, ориентации национальных экономик на внешние связи, с одной стороны, и технологических инноваций, которые быстро размывают транспортные и коммуникационные препятствия на пути развития и углубления международного хозяйственного общения, с другой.

Современный мир становится все более интегрированным, и в этих условиях ставки выигрыша от вхождения в мировое хозяйство многократно возрастают. С середины 80-х годов мировая экономика вступила в период чрезвычайно высоких темпов роста международной торговли и международных финансовых операций. В период с 1980 по 2002 г. мировой товарооборот вырос в 3,1 раза, а его доля в глобальном ВВП - с 22,3 до 23,5%. Особенно заметные процессы произошли в динамике и географии прямых зарубежных инвестиций (ПЗИ). За указанный период общемировой оборот ПЗИ вырос в 12 раз, значительно опережая темпы развития международной торговли. Отмеченные тенденции свидетельствуют об ускорении открытия национальных экономик, а, следовательно, и углублении процессов интернационализации, роста их взаимозависимости.

Характерными проявлениями всеобщего процесса интернационализации производительных сил и ее высшей формы - глобализации мирового хозяйства, являются развитие интеграционных тенденций и возникновение интеграционных объединений во многих регионах мира. Экономическая интеграция - это высшая форма интернационализации хозяйственной жизни, достигаемая в процессе соединения различных национальных экономик в единый хозяйственный комплекс, отличающийся своей специфической институциональной структурой и функционирующий на базе согласованной политики как на межгосударственной, так и на наднациональной основе.

Сущностью международной экономической интеграции является процесс хозяйственного и политического объединения стран на основе развития глубоких устойчивых взаимосвязей и разделения труда между национальными хозяйствами, взаимодействия их воспроизводительных структур на раз-

личных уровнях и в различных формах. На *микроуровне* - это взаимодействие капитала отдельных хозяйственных субъектов (предприятий, фирм) соседних стран путем формирования системы экономических соглашений между ними, создания филиалов за границей. На *межгосударственном уровне* интеграция происходит на основе формирования экономических объединений государств и согласования национальных политик.

Наиболее важными общими экономическими характеристиками интеграции выступают:

- межгосударственное регулирование экономических процессов;

- постепенное формирование вместо более или менее независимых друг от друга национальных народнохозяйственных комплексов некоего регионального интернационального комплекса с общими пропорциями и общей структурой воспроизводства;

- расширение пространственных возможностей межгосударственного передвижения товаров, рабочей силы и финансовых ресурсов в пределах региона и устранение многообразных административных и экономических барьеров, препятствующих такому передвижению;

- сближение внутренних экономических условий в государствах-участниках интеграционных объединений и выравнивание уровней экономического развития[1].

Основное ядро интеграционных объединений составляет, как правило, тот или иной географический регион и страны-соседи в нем. В мире насчитывается около 60 региональных организаций и более 65 тыс. МНК.

[1] Соотношение высшего и низшего показателей производства ВВП на душу населения в странах ЕС за почти 40 лет менялось следующим образом: 1960 г.: 3.1: 1 (Швеция и Португалия); 1970 г.: 2.4:1 (те же страны); 1980 г.: 2,1:1 (ФРГ и Португалия); 1990 г.: 2:1 (ФРГ и Греция); 1997 г.: 1,75:1 (Дания и Греция).

УРОВНИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

В зависимости от глубины взаимопроникновения и взаимозависимости различных национальных экономик существуют различные уровни их интеграции.

Соглашение о льготной торговле (Preferential trade arrangement) обеспечивает более низкие барьеры в торговле между странами-членами соглашения в отличие от стран-нечленов. Это самая простая (примитивная) форма экономической интеграции. Например, система преференций Британского содружества, принятая в 1932 г. Объединенным Королевством с членами и некоторыми бывшими членами Британской империи.

Зона свободной торговли (Free trade area) - форма экономической интеграции, при которой отменяются все барьеры в торговле между странами-членами, но каждая страна устанавливает собственные барьеры (ограничения) в торговле со странами-нечленами. Например, Ассоциация европейской свободной торговли (EFTA), созданная в 1960 г., Объединенным Королевством, Австрией, Данией, Норвегией, Португалией, Швецией и Швейцарией (с Финляндией, присоединившейся в 1961 г., в качестве ассоциированного члена), Североамериканское соглашение о свободной торговле (NAFTA), созданное США, Канадой и Мексикой.

Таможенный союз (Customs Union) предусматривает отказ от тарифов или других ограничений между странами-членами (как и в зоне свободной торговли) и, кроме того, согласованность торговой политики (установление общей тарифной ставки) в отношении других стран мира. Например, Европейский союз (EU), или Европейский общий рынок, созданный в 1957 г. Германией, Францией, Италией, Бельгией, Нидерландами и Люксембургом.

Общий рынок (A common market) - это более широкая форма интеграции по сравнению с таможенным союзом, так как дополнительно предусматривает свободное передвижение труда и капитала между странами-членами. Европейский Союз достиг статуса общего рынка в 1992 г.

Экономический союз (An economic union) - еще более глубокая форма интеграции, предусматривающая согласование или даже унификацию валютной (monetary) и финансовой (fiscal) политики стран-членов. Например, Бенилюкс - экономический союз Бельгии, Нидерландов и Люксембурга, созданный после Второй мировой войны.

Зоны, свободные от налогов (Duty-free zones), или свободные экономические зоны (Free economic zones), - это территории, создаваемые для привлечения иностранных инвестиций путем предоставления сырья и промежуточных изделий без налогообложения.

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЕ И СЕВЕРНОЙ АМЕРИКЕ

Этапы эволюции региональной экономической политики в Западной Европе

Планы политического и экономического объединения Европы имеют давнюю историю. Однако первые реальные шаги по их реализации были сделаны вскоре после окончания Второй мировой войны. Раздираемая конфликтующими на протяжении многих лет идеологиями национализма, фашизма и коммунизма, Европа нуждалась, прежде всего, в обеспечении политического согласия. Несмотря на то, что потенциальные экономические выгоды от объединения Европы были адекватно оценены с самого начала, первоначально они были менее важны, чем перспективы политических выгод.

Следующим толчком к объединению послужило создание вскоре после войны (1947 г.) финансируемого американцами Плана Маршалла, а также специального института (органа) по управлению этим планом - Организации европейского экономического сотрудничества (ОЕЭС), 1948 г.

Однако первым реальным предшественником современного Европейского Союза (ЕС) было появление в 1951 г. Европейского объединения угля

и стали, ЕОУС (European Coal and Steel Community) - международной государственной организации, объединяющей каменноугольную, железорудную и металлургическую промышленности Франции, ФРГ, Италии, Бельгии, Нидерландов и Люксембурга. Первоначально идея создания ЕОУС состояла в том, чтобы не допустить восстановления военной мощи Германии, создать “общий рынок” угля и стали, устраняя тем самым основные компоненты военной машины из-под национального контроля той или иной страны и помещая их под контроль “верховных властей”, независимых от национальных правительств. 25 марта 1957 г. эти страны ("шестерка") подписали Римский договор (вступил в силу в 1958 г.) о создании Европейского экономического сообщества (ЕЭС), который носил неофициальное название "Общий рынок", и Европейского сообщества по атомной энергии (Евроатом). Позже его членами стали Великобритания, Дания, Ирландия (с 1973 г.), Греция (1981 г.), Испания, Португалия (1986 г.).

Создание ЕЭС имело для Европы принципиально важное значение. Успех, продемонстрированный ЕОУС, показал, что увеличение размеров национального рынка может обеспечить значительные экономические выгоды благодаря, во-первых, росту конкуренции (с последующим воздействием на эффективность и динамизм) и, во-вторых, обеспечению более высокого уровня специализации. Более того, в 1950-х годах сильно была развита вера в высокую эффективность экономии на масштабах производства. Национальные фирмы могли быть неконкурентоспособными в глобальном масштабе из-за ограниченного размера внутреннего рынка, но, объединившись, смогли организовать такие размеры производства, которые позволили им успешно конкурировать на международной арене.

Первоначально ЕЭС начало свою деятельность преимущественно как экономическая организация, и ее основными целями были:

- устранение всех ограничений в торговле между странами-членами;
- установление общих таможенных тарифов в торговле с третьими странами;

- ликвидация ограничений для свободного передвижения людей, капиталов и услуг;

- проведение общей политики в области транспорта и сельского хозяйства;

- создание валютного союза;

- сближение законодательств стран-участниц;

- разработка принципов согласованной экономической политики.

Выбор этих направлений деятельности в качестве первоочередных задач сообщества не случаен. Мировой опыт показывает, что никакой группе государств не удавалось сразу сформировать единое пространство по свободному обмену всеми факторами производства. Перевести взаимоотношения в этих сферах в стадию свободного обмена могут лишь государства, уже создавшие единое торговое (частично) и таможенное пространство и отличающиеся большой степенью взаимного политического доверия. Лишь достигнув достаточно высокой стадии взаимного экономического сотрудничества и политического доверия, государства позволяют себе открыть границы для взаимного перемещения капиталов, рабочей силы и обмена услугами, в том числе информационно-технического характера.

Наконец, полноценное интеграционное сотрудничество предполагает, что вступающие в него государства договариваются не только о взаимной отмене пошлин и других ограничений на обмен факторами производства или об организации взаимных платежей, но и о проведении совместной торговой, а далее и общей экономической политики по отношению к третьим странам, а также и об унификации экономической политики.

В целях реализации отмеченных выше установок, требующих проведения "унифицированной", согласованной общей экономической политики, возникла необходимость создания институциональных международно-государственных институтов с исполнительно-координационными функциями. Таким образом, интеграционный процесс с самого начала поддерживался согласованной политикой его участников.

В процессе реализации принятых ЕЭС целей:

- было обеспечено ускорение промышленной интеграции;

- принимались попытки к ускорению аграрной интеграции в форме установления коллективного протекционизма через деятельность сельскохозяйственного фонда и установление компенсационных сборов;

- создана европейская валютная система (ЕВС).

Все эти меры вели к углублению экономической интеграции и расширению зон влияния ЕЭС. Наряду со странами-членами (12), соглашения об ассоциации с сообществом заключили Австрия, Швейцария, Исландия, Финляндия, Норвегия, Швеция, Турция. Была создана система "особых отношений" ЕЭС с более чем 60 развивающимися странами Африки, Карибского бассейна и Тихого океана (странами АКТ).

Расширение и углубление экономического сотрудничества между ведущими странами Западной Европы привели к необходимости дальнейшего развития и совершенствования межгосударственных отношений в регионе. Причем возросла актуальность совершенствования и политических связей между ними, что было весьма трудным делом, поскольку предполагало ограничение внутреннего суверенитета стран-членов Европейского экономического сообщества. В результате многолетних усилий по согласованию позиций в декабре 1991 г. в Маастрихте (Голландия) был созван Европейский совет, состоявший из глав государств Сообщества. Результатом этой встречи явилось подписание Договора о создании Европейского Союза (7 февраля 1992 г.), в который вошли 15 стран с общим населением 372 млн. человек.

Маастрихтские соглашения означали качественно новый этап в развитии западноевропейской интеграции, так как впервые ставились следующие задачи:

- сближение стран на микроуровне;

- ликвидация множества налоговых, таможенных, иных барьеров и т.д.

Маастрихтские соглашения предоставляли ЕС следующие функции:

- создание и управление единой валютой;

- координация, контроль и (где это будет уместно) усиление единой экономической политики, в особенности касающейся бюджетных вопросов;

- основание и защита единого рынка, основанного на принципе свободной конкуренции;

- поддержание равенства и (где это будет возможно) перераспределение средств между богатыми и бедными регионами;

- поддержание законности и правопорядка;

- признание и развитие фундаментальных прав отдельных граждан;

- управление единой внешней политикой, охватывающей всю область иностранных дел.

26 марта 1994 г. Западная Европа сделала существенный шаг к экономической и политической интеграции: семь государств Европы (Германия, Франция, Бельгия, Люксембург, Нидерланды, Испания и Португалия) подписали Шенгенское соглашение[1], в соответствии с которым в пределах этих стран создается так называемое "пространство без границ". Это означало, в частности, что виза в любую из этих стран действительна и в остальных, авиа - и прочие рейсы между городами этих стран рассматриваются как внутренние линии и т.д. Таким образом, реалии Западной Европы таковы, что сегодня это - конфедеративное сообщество государств, имеющее и единый парламент, и единое правительство, и, неформально, единое гражданство, наряду с национальным гражданством, единую экономическую и социальную политику, координирующую внешнеполитическую деятельность всех своих участников. При этом особенностью западноевропейской интеграции является то, что она осуществляется в условиях ведущей роли государств, правительств, создающих влиятельные международно-государственные институты с исполнительно-координационными функциями. Таким образом, катализатором развития интеграционных процессов в Европе явилась согласованная политика его участников.

[1] По состоянию на 2002 год его членами были уже 15 государств: все страны ЕС за исключением Великобритании и Ирландии, а так же Норвегия и Исландия.

Особенности интеграционного процесса в Северной Америке

История и характер процесса взаимодействия государств в Северной Америке имеют ряд особенностей, отличающих его от процессов интеграции в Западной Европе. Как отмечалось выше, созданию ЕС предшествовала активная целенаправленная деятельность государств - членов Союза. Изначально были созданы различные наднациональные институты, на которые и возлагалась задача по определению и реализации политики углубления взаимодействия государств региона. То есть, процесс интеграции формировался "сверху" на государственно-корпоративной основе.

В Северной Америке наиболее тесные связи исторически сложились между Соединенными Штатами Америки и Канадой. В 1989-1991 гг. на США приходилось 77-79% канадского экспорта. Прежде всего, это имело место благодаря американским корпорациям и их многочисленным филиалам в Канаде. Здесь не было необходимости в создании мощных бюрократических структур, призванных регулировать процессы экономического взаимодействия между странами.

Вместе с тем высокие темпы роста экономики альянса требовали расширения масштабов их международных операций. В этой связи возрастали объемы их взаимодействия с соседней Мексикой. С 1987 по 1992 г. американский экспорт в Мексику рос в среднем на 23% в год, и она стала одним из крупнейших рынков для американской продукции.

Высокий уровень взаимопроникновения двух стран, соединивший практически обе экономики в единый комплекс, расширение и углубление их кооперации с Мексикой привели в конечном итоге к необходимости интеграции трех национальных экономик. И в результате в 1992 г. был заключен договор о создании Североамериканской зоны свободной торговли (НАФТА, вступил в силу 1 января 1994 г.), членом которой, наряду с США и Канадой, стала и Мексика. Это соглашение положило начало формированию крупнейшего в мире рынка с населением 373 млн. человек и суммарным объемом

ВВП в 6,8 трлн. долларов. Его основой послужило Соглашение о свободной торговле между США и Канадой (CFTA), заключенное 1 января 1989 г.

Основные положения этого документа включают:

- поэтапное устранение таможенных пошлин и нетарифных ограничений в торговле между странами-членами;

- защиту североамерианского рынка от экспансии азиатских и европейских компаний, пытающихся избежать американских пошлин путем реэкспорта своих товаров в США через Мексику;

- снятие запрета на капиталовложения и конкуренцию американских и канадских компаний в банковском и страховом деле в Мексике;

- либерализацию инвестиционного режима, включая предоставление финансовых услуг;

- обеспечение высокого уровня защиты интеллектуальной собственности;

- разработку совместной программы борьбы с загрязнением окружающей среды.

НАФТА представляет крупнейшую региональную зону свободной торговли с населением 420 млн. человек и совокупным ВНП в 11,7 трлн. долларов (2002 г.). Объединение дало дополнительный импульс взаимной торговле стран-членов. Особое значение оно имело для США: уже в первые шесть месяцев 1994 г. рост экспорта их товаров и инвестиций в Канаду и Мексику принес дополнительно 100 тыс. рабочих мест, а темп роста этого экспорта за тот же период вдвое превысил аналогичный темп роста во все остальные страны мира. Благодаря ослаблению взаимного таможенного режима возрос и импорт США из этих двух стран. Что касается ТНК США, то в 1995 г. на Мексику приходилось более 60% внутрифирменной торговли промышленных филиалов в регионе. С 1989 по 1995 г. доля внутрифирменной торговли зарубежных филиалов Соединенных Штатов в общем объеме торговли Мек-

сики с США выросла с 24 до 29%[1]. В свою очередь более 70% экспорта Мексики приходилось на Соединенные Штаты, в том числе около 55% экспорта нефти.

Определенные выгоды уже в начальный период действия НАФТА получила и Канада, которая рассматривает соглашение, прежде всего, как инструмент для широкого экономического проникновения в Мексику, а в дальнейшем - и в остальные страны Латинской Америки. Кроме того, как считают канадские предприниматели, без НАФТА Канада больше не сможет повысить прибыль от ноу-хау и наукоемких производств, не сможет рассчитывать на рентабельность производства и расширение рынка.

Особые надежды на вступление в НАФТА возлагали в Мексике. Прежде всего, немаловажную роль сыграли соображения, связанные с повышением национального престижа. Мексика - полуиндустриальное развивающееся государство - вступила в союз с двумя членами “большой семерки”, один из которых - супердержава и главный финансово-индустриальный центр современного мира. Такая ассоциация рассматривалась руководством страны как рост ее международного авторитета. Основная же цель Мексики при вступлении в НАФТА - получение свободного доступа к достижениям научно-технического прогресса для коренной модернизации экономики и преференциальные условия в торгово-экономических связях с партнерами по блоку, а в дальнейшем - и с его потенциальными участниками из стран Латинской Америки.

Особенностью процессов интеграции в Западном полушарии на современном этапе, происходящих как в континентальном масштабе под эгидой США в рамках доктрины “панамериканской солидарности”, так и в регионе Латинской Америки и Карибского бассейна (ЛАКБ), является идея создания Панамериканской зоны свободной торговли (ПАЗСТ) протяженностью от Аляски до Огненной Земли, выдвинутой Соединенными Штатами и поддер-

[1] World Investment Report/ 1998: Trends and Determinations. UN, New York and Geneva, 1998 - p. 258.

жанной крупнейшей страной континента - Федеративной Республикой Бразилией[1].

Интерес к Латинской Америке связан, в частности, с тем, что страны этого региона демонстрируют высокие темпы экономического роста и, по прогнозам, сохранят их в ближайшие годы. Свидетельство тому - значительно возросшие потоки прямых иностранных инвестиций. В 2000 г. страны Латинской Америки и Карибского бассейна получили рекордный объем притока ПЗИ 97,5 млрд. долларов, что на 10,2% меньше, чем в 1999 г., но почти в 3,8 раза больше, чем в 1995 г. В целом в 2000 г. объем ПЗИ в этот регион составил 38,6% общего притока инвестиций в развивающиеся страны (в 2003 г. –28,9%) и темп их роста составил 2/3 общего роста объема инвестиций во все развивающиеся страны[2].

Основным компонентом латиноамериканской стратегии США является Североамериканский договор о свободной торговле (САДСТ, или НАФТА). По замыслу американской администрации, на базе НАФТА должно быть создано самое сильное интеграционное объединение в мире, обеспечивающее Америке экономическое и политическое лидерство в Новом свете при помощи альянса трех ведущих североамериканских стран (США, Мексика, Канада) с последующим индивидуальным присоединением остальных стран континента. Активное участие в обсуждении идеи континентального общего рынка, выдвинутой США, принимает Бразилия. Однако она предлагает свой вариант создания ПАЗСТ - путем объединения уже действующих под ее эгидой субрегиональных экономических блоков. Ядром этой зоны должен стать МЕРКОСУР (“Меркадо Комун дель Сур”) - южноамериканский общий рынок в составе Бразилии, Аргентины, Парагвая и Уругвая - субрегиональный блок, объединяющий почти 200 млн. человек. Юридически он был оформлен

[1] В конце ноября 2003 г. министры по делам торговли стран Северной и Южной Америки, кроме Кубы, на переговорах в Майами поддержали Соглашение о создании Единой зоны свободной торговли (Free Trade Agreement of The Americas). FTAA, которая включает страны с общим населением в 800 млн. человек и валовой продукцией стоимостью в 14 трлн. долларов США, должна начать функционировать в 2005 г.

[2] World Investment Report … 1998. - P. 243; 2001. - P. 291-292.

в марте 1991 г., когда страны-участницы подписали “Асунсьонский договор о региональной экономической интеграции”, призванный обеспечить свободное движение товаров, услуг и рабочей силы, установить общие импортные пошлины, обеспечить координацию макроэкономической, сельскохозяйственной, налоговой и социальной политики, а также гарантировать рост товарооборота между партнерами.

В этом же направлении, то есть с целью формирования суперрегионального объединения под эгидой Бразилии, действует провозглашенная ею “Амазонская инициатива”, предлагающая создание еще одной группировки - Общего рынка Севера - МЕРКАНОРТЕ (“Меркадо Комун дель Норте”), включающей Бразилию, Венесуэлу, Колумбию, Боливию, Эквадор, Перу, Гайану и Суринам.

Бразильское руководство неоднократно заявляло, что целью его усилий является сближение МЕРКОСУР с Андской группой (Боливия, Венесуэла, Колумбия, Перу и Эквадор) и МЕРКАНОРТЕ с последующим слиянием этого мощного торгово-экономического блока с Центральноамериканским общим рынком (ЦАОР) и Карибским сообществом (КАРИКОМ) для создания континентального общего рынка, центром и движущей силой которого должна стать Бразилия, что идет вразрез планам Вашингтона.

Из перечисленных выше экономических группировок наиболее влиятельной является МЕРКОСУР - субрегиональный блок, охватывающий территорию в 12 млн. кв. км., что составляет более 3/4 территории Южной Америки. На его долю приходится три четверти населения ЛАКБ, а ВВП приближается к 1 трлн. долларов и достигает 50% от ВВП всех государств региона.

К странам-учредителям (Бразилия, Аргентина, Парагвай и Уругвай) присоединились в качестве ассоциированных членов Чили (октябрь 1996 г.) и Боливия (декабрь 1996 г.), на которые пока еще не полностью распространяются тарифные нормы во внутрирегиональной торговле.

Согласно “Асунсьонскому договору о региональной экономической интеграции” от 26 марта 1991 г., провозгласившему создание МЕРКОСУР (вступил в силу с 1 января 1995 г.), административными органами объединения являются Совет общего рынка, Группа общего рынка, Комиссия по торговле, Совместная парламентская комиссия, Социально-экономический форум и Административный секретариат.

Решения принимаются только на основе консенсуса. Что касается создания какой-либо наднациональной структуры по типу ЕС, то эта идея не получила поддержки участников.

“Асунсьонский договор” гарантирует передвижение активов, услуг, капитала и, что особенно важно, отмену таможенных пошлин для его участников и учреждение общего таможенного сбора для других стран.

Стратегическая цель МЕРКОСУР - конституирование объединения в институт, способный гарантировать экономический рост на основе масштабной внутрирегиональной торговли и эффективного использования инвестиций, повышения международной конкурентоспособности экономик субрегиона. С момента создания блока значительные успехи были достигнуты в сфере международной торговли, экономической кооперации и взаимных инвестиций.

Интеграционный процесс распространяется и на гуманитарную сферу. Заключены четырехсторонние соглашения о взаимном признании аттестатов, дипломов и других документов о среднем и высшем образовании. В июле 1998 г. группой экспертов - членов объединения был подготовлен проект образца единого паспорта для граждан стран-участниц, обеспечивающий их правовой статус и гарантирующий беспрепятственный выезд за рубеж.

За последние годы МЕРКОСУР перешел на более высокий интеграционный уровень и трансформировался из торговой зоны в таможенный союз. Более того, его участниками предпринимаются меры для превращения этого экономического сообщества в политический блок. Единодушное одобрение со стороны стран ЛАКБ встретила также инициатива лидеров сообщества о

создании “зоны мира” на территории МЕРКОСУР, Чили и Боливии. Успехи МЕРКОСУР в торгово-экономической сфере в сочетании с деятельностью по упрочению мира и развитию демократии привели к дальнейшему росту его авторитета и расширению сотрудничества со стороны Латинской Америки. В частности, была подписана серия договоров (до 2000 г.) о свободной торговле между МЕРКОСУР и рядом латиноамериканских государств - Мексикой, Колумбией, Перу, Эквадором и Венесуэлой.

Выводы

Характерным следствием всеобщего процесса интернационализации производительных сил и ее высшей формы - глобализации мирового хозяйства служит развитие интеграционных тенденций и возникновение интеграционных объединений во многих регионах мира.

Сущностью международной экономической интеграции является *процесс хозяйственного и политического объединения стран на основе развития глубоких устойчивых взаимосвязей и разделения труда между национальными хозяйствами, взаимодействия их воспроизводительных структур на различных уровнях и в различных формах*.

Основное ядро интеграционных объединений составляет, как правило, тот или иной географический регион и страны-соседи в нем. В мире насчитывается около 60 региональных организаций и более 65 тыс. МНК.

Первым реальным предшественником современного Европейского Союза (ЕС) было Европейское объединение угля и стали, ЕОУС (создано в 1951 г. - международная государственная организация, объединяющая каменноугольную, железорудную и металлургическую промышленности Франции, ФРГ, Италии, Бельгии, Нидерландов и Люксембурга. 25 марта 1957 г. эти страны ("шестерка") подписали Римский договор (вступил в силу в 1958 г.) о создании Европейского экономического сообщества (ЕЭС) и Европейского сообщества по атомной энергии (Евроатом). Позже его членами

стали Великобритания, Дания, Ирландия (с 1973 г), Греция (1981 г), Испания, Португалия (1986 г).

Создание ЕЭС имело для Европы принципиально важное значение. Успех, продемонстрированный ЕОУС, показал, что увеличение размеров национального рынка может обеспечить значительные экономические выгоды благодаря, во-первых, росту конкуренции (с последующим воздействием на эффективность и динамизм) и, во-вторых, более высокому уровню специализации.

В целях реализации согласованной общей экономической политики возникла необходимость создания международно-государственных институтов с исполнительно-координационными функциями. Таким образом, интеграционный процесс с самого начала поддерживался согласованной политикой его участников.

Расширение и углубление экономического сотрудничества между ведущими странами Западной Европы привели к необходимости дальнейшего развития и совершенствования межгосударственных отношений в регионе. 7 февраля 1992 г. в Маастрихте был подписан Договор о создании ЕС, в который вошли 15 стран с общим населением 372 млн. человек.

Маастрихтские соглашения означали качественно новый этап в развитии западноевропейской интеграции, так как впервые ставились задачи, имеющие целью сближение стран на микроуровне, ликвидацию множества налоговых, таможенных и иных барьеров и т.д.

Ядром североамериканской интеграции являются США и Канада. В отличие от Западной Европы, где интеграционное развитие базируется на *государственно-корпоративной основе* путем создания наднациональных институтов, в Северной Америке этот процесс осуществляется *на частно-корпоративной основе*. Основа такой специфики в регионе Северной Америки - высокий уровень взаимопереплетения и взаимопроникновения капиталов двух стран, соединивший две национальные экономики в единый комплекс.

Однако существующая экономическая интеграция США с Канадой в конце 80-х - начале 90-х годов уже не отвечала потребностям партнеров, и прежде всего США. В 1992 г. был заключен договор о Североамериканской зоне свободной торговли (НАФТА), вступивший в силу 1 января 1994 г., в соответствии с которым членом этой зоны, наряду с США и Канадой, стала Мексика.

В настоящее время американские экономисты изучают вопрос о создании "самодостаточного панамериканского торгового блока" протяженностью от Аляски до Огненной Земли.

Интеграционные процессы получают все большее развитие и в Южной Америке. В 1991 г. был заключен торговый пакт "МЕРКОСУР" между Аргентиной, Бразилией, Уругваем и Парагваем, вступивший в силу с 1 января 1995 г. Этот пакт должен привести к созданию нового крупного регионального торгово-экономического блока, объединяющего государства с общим населением более чем в 200 млн. человек и суммарным ВВП в 550 млрд. долларов. За последние годы МЕРКОСУР перешел на более высокий интеграционный уровень и трансформировался из торговой зоны в таможенный союз.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И ТЕРМИНЫ

Взаимосвязанность национальных экономик
Интеграционные тенденции
Интеграционные объединения
Взаимодействие воспроизводственных структур
Соглашение о льготной торговле
Зона свободной торговли
Таможенный союз
Общий рынок
Экономический союз
Свободные экономические зоны

Европейское объединение угля и стали

Римский договор

Европейское экономическое сообщество

Международно-государственные институты с исполнительно-координационными функциями

Маастрихтское соглашение

Шенгенское соглашение

НАФТА

ЛАКБ

ПАЗСТ

”Панамериканская солидарность”

МЕРКОСУР

Амазонская инициатива

МЕРКАНОРТЕ

ЦАОР

КАРИКОМ

Асунсьонский договор

Вопросы для обсуждения

1. Каковы сущность и причины международной экономической интеграции?

2. Опишите уровни экономической интеграции и их особенность.

3. Назовите особенности региональной экономической интеграции в Западной Европе.

4. В чем особенности интеграционного процесса в Северной Америке и перспективы его развития?

Тема 12.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Термин “глобализация” в последние годы стал одним из наиболее популярных в самых разных областях общественных наук. Широко дискутируются вопросы о сущности этого процесса, его причинах и влиянии на мировое развитие. Особое внимание глобализация стала привлекать к себе где-то на грани 60-х – 70-х годов XX века, когда процессы интернационализации общественной жизни постепенно стали охватывать все мировое сообщество, достигая планетарных масштабов. Причем следует подчеркнуть, что это не просто территориальное распространение интернационализации: глобальные масштабы взаимосвязей и взаимозависимостей различных стран (их национальных хозяйств, политик, культур, правовых систем и т.п.) придают этим взаимосвязям новые свойства, новую силу, как благотворную, так и разрушительную. Они воплощают в себе качественные изменения, суть которых в переходе интернационализации общественных отношений на более высокую ступень развития, в основе которой - планетарный подход к экономическим, политическим, социальным и культурным страновым проблемам.

Именно в этом планетарном подходе, очевидно, и состоит принципиальное отличие глобализации от интернационализации. Как мы уже знаем, в мире интернационализации доминируют отношения между государствами, которые, будучи центральными фигурами, выполняют функции механизма взаимной адаптации международных режимов и внутренних порядков, стремясь сбалансировать автономность внутренней политики с потребностями международной экономической либерализации.

Основной задачей мира **интернационализации** является претворение в жизнь «поверхностной интеграции» в форме снижения барьеров на пути движения товаров, капиталов, информации и людей. В то же время типичный феномен мира **глобализации** – общемировые системы, для которых характерна прежде всего надтерриториальность. Они стремятся взаимодействовать с внутренними системами напрямую, минуя государственные струк-

туры. К тому же запрограммированы на устранение или ослабление местных регуляционных предписаний и образование единого для всех свода международных правил, охватывающих весьма обширную зону, - от политических и экономических институтов до промышленных стандартов. В этих условиях государству приходится мириться с переходом изрядной доли его регуляционных полномочий к негосударственным организациям и фирмам. Актуальность такой трансформации полномочий особенно возросла с конца XX столетия, когда стремительно стало расти количество проблем, представляющих общепланетарное значение. К ним относят: разрушение окружающей среды, истощение природных ресурсов, углубление абсолютной нищеты, демографический взрыв, производство и потребление наркотиков, терроризм и пр.

ОСНОВНЫЕ ПРИЗНАКИ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Д-р Ратленд Питер, профессор Университета Уэсли, Коннектикут, США, выделяет следующие основные признаки глобализации:

1. ***Революция в информационных технологиях***, которые сокращают время и расстояние и создают возможности для гармонизации культурных ценностей.

2. ***Экономическая революция***. В условиях глобализации новая политика, необходимая для обеспечения экономического роста, включает следующие элементы:

- плавающие обменные курсы;
- снижение торговых барьеров;
- «зеленая революция» в сельском хозяйстве;
- дешевая энергия (отчасти благодаря ядерной энергетике);
- ускоренное развитие сектора услуг как основной сферы занятости и производства общественных благ;
- поощрение транснациональных корпораций, способных организовать производства в тех странах, где производственные издержки минимальны;

- ослабление регулирующей роли правительства в национальной экономике;

- неопределенность относительных преимуществ в результате экономии на масштабах операций за рубежом.

3. ***Триумф либеральной демократии***. Глобальная эра подразумевает победу либерально-демократических ценностей в различных сферах жизни: экономике, политике, культуре и т.д. Однако, отмечает Ратленд, существует и широко признается разрыв между формой и содержанием: формальное водворение демократических институтов (“демократический фасад”) вовсе не обязательно влечет за собой появление режимов, действительно соответствующих запросам общества. Для строительства демократических и рыночных институтов нужно время. Мировой опыт общественного развития показывает, что попытки подтолкнуть перемены извне, обставляя предоставление займов разного толка дополнительными условиями или же пользуясь иными инструментами давления, могут даже привести к результату обратному желаемому.

4.***“Локализация”: политика национализма***. Характерной особенностью глобализации является процесс адаптации новых технологий и идей к местным условиям (“локализация”). Вместе с тем на политическом уровне глобализацию чаще сопровождает как раз оживление, а не затухание националистических тенденций. Каждой нации приходится искать свои формы сочетания национализма, регионализма и экономического глобализма.

5. ***Горизонтальные связи***. Глобализация не сводится к унифицированной культуре и не исходит из единого источника. Некоторые страны привносят в глобальную культуру собственный вклад, а другие воспринимают попкультуру “горизонтально” (мексиканские мыльные оперы во многих странах мира), а не вертикально - из Америки. Однако все еще сохраняется большой разрыв между странами, которые выступают преимущественно генераторами глобальной культуры, и странами ее потребителями. Параллельно с глобализацией развивается регионализация. Растет значение региональных торгово-

экономических и политических группировок (ЕС, НАФТА, МЕРКОСУР, АСЕАН и т.д.). Правда, не везде они являются достаточно эффективными. В частности, это касается постсоветских государств, региональные организации которых (СНГ, ГУУАМ) исключительно слабы. Отсюда возникает более широкий вопрос о неразвитости средств глобального управления. Существует глобальная экономика, но нет глобального правительства. Транснациональные политические институты отстают в своем развитии от революции в коммуникациях и хозяйственной деятельности. Глобальная взаимозависимость означает, что экономические и политические проблемы, возникнув в глухих уголках нашей планеты, могут спровоцировать недуги экономики и страшные потрясения на "других берегах".

6. ***Поляризация.*** Одним из следствий глобализации выступают раскол и неравенство между странами, находящимися на переднем крае глобализации, и теми, которые по существу отстают и оказываются исключенными из глобальной системы. В свою очередь увеличивающееся неравенство между государствами связано с ростом неравенства внутри отдельных стран, где меньшинство населения получает доступ к новой информационной технологии, а большая часть - оказывается за бортом.

ПРИЧИНЫ И ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Экономическая глобализация не является чем-то абсолютно новым, неожиданно появившимся в мировой экономике на рубеже 80–х – 90-х годов XX столетия. Она – результат длительной эволюции национальных экономик, расширения степени их взаимодействия с мировым хозяйством и изменения форм этого взаимодействия, изменения соотношения между воздействием на экономику внутренних и внешних факторов. В XX столетии по мере развития масштабов капиталистической экономики в мировом хозяйстве неоднократно возникали события, значение которых носило международный характер. К таковым можно отнести Великую депрессию конца 20-х – начала

30-х годов XX века, охватившую большинство стран мира. Следующим крупным событием планетарного масштаба был крах Бреттон–Вудской валютной системы, когда в августе 1971 г. США отказались от обязательной продажи своего золота центральным банкам других стран–членов Международного валютного фонда. В результате это привело к краху золото-долларового стандарта, и все валюты мира оказались в состоянии более или менее свободного плавания.

Следующим глобальным явлением, оказавшим принципиальное воздействие на развитие мировой экономики, был энергосырьевой кризис 1973-1974 гг. Резкое повышение государствами ОПЕК цен на нефть имело следствием энергетический голод в странах-нефтеимпортерах и избыточный приток финансовых ресурсов в страны - нефтеэкспортеры, что, в свою очередь, спровоцировало взлет инфляции в большинстве стран мира и привело к длительному всемирному спаду производства и международной торговли.

Осенью 1982 г. грянул новый шок глобальных масштабов, когда под влиянием сложных хитросплетений экономической политики стран-нефтеэкспортеров, стремившихся “рециклировать” свои избыточные нефтедоллары, с одной стороны, и кредитной политики крупных западных частных банков, ссужавших эти хлынувшие к ним доллары большинству развивающихся стран, - с другой, начался кризис, охвативший почти полсотни стран Запада. Экономика последних погрузилась в долговой кризис, который через международную торговлю бумерангом ударил по всем странам мира, в том числе и по развитым.

Тем временем с начала 60-х годов получил развитие новый тип международных финансовых операций – в так называемых евровалютах, т.е. иностранных валютах по отношению к стране пребывания банка, осуществляющего эти операции.

Многочисленные преимущества последних, в том числе неподконтрольность национальным валютным органам, обеспечили их беспрецедентный рост. Масштабы международного рынка евровалют возросли с 20 млрд.

долл. в 1964 г. до 6 трлн. долл. к началу 90-х годов, т.е. в 300 раз. К концу же 90-х годов мировое сообщество получило финансовый рынок, операции которого идут беспрерывно (в скользящем порядке) 24 часа в сутки. Благодаря этому из рук в руки ежедневно переходят гигантские ликвидные ресурсы – от 1,3 до 1,5 трлн. долл.

Играя на повышение или понижение курса той или иной валюты, спекулянты зарабатывают огромные барыши. А поднятые такими играми волны сотрясают национальные экономики многих стран, как, в частности, это имело место в 1997-1998 гг.

РОЛЬ ЭНЕРГОСЫРЬЕВОГО КРИЗИСА

После энергосырьевого кризиса 70-х - 80-х годов минувшего XX столетия произошли глубокие качественные преобразования в развитии мировой экономики, включая ее структуру, характер производительных сил, перемены в системе международных экономических отношений, а следовательно, и международного разделения труда. Почти 10–кратное повышение цен на нефть только за 70-е годы привело к целому ряду многоплановых последствий.

1. Заметно выросли объемы международной торговли. Связано это было с тем, что возросли доходы стран–нефтеэкспортеров, которые они могли использовать для увеличения закупок товаров, дефицитных на внутренних рынках. В свою очередь страны–нефтеимпортеры были вынуждены всемерно расширять экспорт для оплаты возросшей стоимости нефти и нефтепродуктов.

2. Рост цен на нефть привел в развитых странах к эскалации издержек производства в ряде отраслей промышленности, и, как следствие, к падению нормы прибыли. В этой связи возникла необходимость структурной перестройки экономики, в ходе которой неконкурентоспособные отрасли экономики (включая экологически «грязные» и трудоемкие производства) начали выноситься за рубеж, прежде всего в развивающиеся страны. Это дало до-

полнительный импульс расширению международного разделения труда и росту мировой торговли, т.к. выносимые предприятия нуждались в организации экспорта своей продукции и импорта оборудования и вспомогательных изделий.

3. Возникшая заинтересованность западных корпораций в бесперебойном росте экспорта и импорта своих зарубежных предприятий и, следовательно, расширении мировой торговли заставила ускорить пересмотр как на национальном, так и на международном уровне устаревших методов ее регулирования. В итоге мировая торговля стала гораздо более либерализованной, чем прежде.

4. Для развивающихся стран прием выносимых предприятий, вовлечение в международное производство означали не только ускоренный переход от инструментального к индустриальному способу производства, но и возможность участия в новом международном разделении труда уже в качестве поставщика готовых промышленных изделий.

5. Мировой энергосырьевой кризис оказал огромное воздействие на международное перемещение капитала. В новых условиях вывоз капитала стимулировался возрастающей разницей норм прибыли в развитых и развивающихся странах, нарастающей социально-экономической и технологической совместимостью расширяющейся группы развивающихся стран, а также ростом опережающими темпами емкости их национальных рынков по сравнению с западными.

Отличительной чертой современной мировой экономики стал международный финансовый капитал, ежегодный прирост потоков которого в 90-е года XX века составил порядка 24%, тогда как среднегодовой прирост мирового ВВП – лишь около 2%. Это означает, что движение международного финансового капитала практически не связано с реальным сектором экономики. Объясняется это тем, что в современной мировой экономике наиболее подвижными являются торговля (фактически спекуляция) иностранной валютой и иностранные депозиты в коммерческих банках. В силу своей крат-

косрочности (около 80% такого капитала оборачивается за срок меньше недели) он не может быть использован в производительном секторе, что и определяет крайнюю противоречивость его воздействия на экономику. Обеспечивая краткосрочные нужды экономики, он в то же время в силу своего спекулятивного характера может углубить размах конъюнктурных колебаний или в определенных условиях, как показывает опыт стран Юго-Восточной и Восточной Азии и России, даже стать непосредственной причиной финансового кризиса. Обладая огромными масштабами оборота, почти в 100 раз превышающими оборот мировой торговли и кумулятивных (накопленных) прямых инвестиций, этот капитал, вернее, последствия его миграции могут быть весьма разрушительными, прежде всего для развивающихся стран и молодых государств с переходной экономикой.

Новые тенденции в международном разделении труда

Чрезвычайно важными для понимания причин и особенностей процесса глобализации представляются новые тенденции в международном разделении труда. Доминировавшее на протяжении нескольких веков межотраслевое разделение труда, т.е. обмен товаров, произведенных разными отраслями народного хозяйства под влиянием структурной перестройки производства и потребления, происходившей после Второй мировой войны, во все большей степени стало дополняться и замещаться внутриотраслевым.

Внутриотраслевое разделение труда, в свою очередь, основывается не на взаимодополняемости экономик, а на естественных (основанных на сравнительных преимуществах производителей) и благоприобретенных или специфических преимуществах, связанных главным образом с технологическим строем производства и его прогрессом. Фактически это означает своеобразное отрицание прежнего разделения труда, как оно понималось раньше, и, следовательно, наступление его нового этапа.

Обострение конкуренции в ходе ее интернационализации, с одной стороны, компьютеризация и создание информационных сетей - с другой, при-

вели к изменениям в организации производства. С конца XIX века крупные компании пытались установить контроль над всеми видами деятельности, обеспечивающими расширенное воспроизводство. Отсюда возникновение многоотраслевого концерна, являющегося основным видом организации.

В настоящее время развивается в определенном смысле обратный процесс: все возможные виды деятельности выносятся за пределы организации и передаются подрядчикам или субподрядчикам, специализированным фирмам в сфере услуг и т.п. Это позволяет компании сократить затраты собственного капитала на выпуск единицы готовой продукции, использовать ноу-хау и квалифицированных специалистов других организаций и пр. В результате в головной компании сосредоточиваются движения финансовых ресурсов, научные исследования, выпуск конечного продукта, доведение его до потребителя.

Структурные изменения в экономике развитых стран. Роль электроники

Характерной особенностью и основой процессов, происходивших в мировом хозяйстве и социальной структуре в 80 – 90-х годах XX века, были структурные преобразования в экономике развитых стран. Причем определяющую роль играло появление и бурное развитие электроники. Массовое применение микропроцессоров и компьютеров оказало огромное воздействие на экономику:

- резко повысилась эффективность производства за счет сокращения потерь времени, экономии энергии и материалов, ускорения операций и пр. При этом определяющую роль в процессе экономического роста стали играть интенсивные факторы;

- началось поступательное сокращение энергоемкости и материалоемкости, отчасти из-за растущего применения синтетических и композиционных материалов, более прочных и простых в обработке, а отчасти вследствие «облегчения» отраслевой структуры экономики. В результате затраты сырья и энергии на единицу продукции, а следовательно, и капиталоемкость ВВП, неуклонно сокращаются;

- разработка и внедрение средств программного обеспечения, сбора, передачи и обработки информации, проведения финансовых расчетов и пр. привели к непрерывному абсолютному и относительному расширению нематериальной сферы, преимущественно услуг, за счет материального производства;

- внутри самой сферы материального производства наблюдается снижение удельного веса сельского хозяйства и добывающей промышленности как в ВВП, так и в занятости;

- создание информационных систем на всех уровнях организации экономики, непосредственные контакты производителей и потребителей в реальном времени позволили, с одной стороны, снизить издержки производства и обращения, а с другой - сократить амплитуду конъюнктурных и циклических колебаний. Создание информационных систем стало также одной из важнейших предпосылок интернационализации производства, создания международных производственных сетей;

- компьютеризация производства позволила пространственно разъединить отдельные технологические процессы – трудоемкие, ресурсоемкие, энергоемкие и пр. – и размещать их по всей планете в соответствии с ценой факторов производства, рыночными условиями и налоговой политикой, что дало возможность ускорить реакцию на запросы рынка и сократить издержки. В то же время наблюдается одновременное частичное их замещение наиболее технологически сложными и наукоемкими отраслями. Таким образом, в экономике развитых государств увеличивается доля валового продукта и

занятости в сфере услуг и обращения (“сервисизация экономики”), а также в наиболее технологически сложных и наукоемких отраслях;

- наконец, применение микропроцессоров и компьютеров в производстве кардинальным образом изменило характер использования рабочей силы. Их установка освободила работника от непосредственного участия в производственном процессе и фактически освободила его от зависимости от машины, превратив в контролера и наладчика производства. В известной степени это означает завершение трудосберегающей стадии развития производства, т.к. отныне применение непосредственного живого труда определяется уже не техническими факторами, а лишь экономическими условиями.

ОБЪЕКТИВНЫЕ И СУБЪЕКТИВНЫЕ ФАКТОРЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Переход к глобализации нельзя рассматривать как объективный процесс, происходящий в мировом хозяйстве независимо от воли тех или иных лиц, организаций и государств. Глобализация не является следствием только саморазвития и взаимодействия национальных экономик. В действительности ее становление определялось взаимодействием объективных и субъективных факторов.

Во-первых, развитию процессов глобализации способствовали *многократно возросшие масштабы перемещения населения и потоков информации*.

Во-вторых, процессу глобализации в конце 1980-х – начале 1990-х годов способствовали *политические изменения на планете*. С распадом социалистического лагеря, а затем и Советского Союза, Югославии и Чехословакии, отходом от социалистической ориентации нескольких десятков стран, началом экономических реформ в Китае, в том числе «открытием» его экономики, отпали жесткие ограничения на свободное перемещение капиталов и товаров по идеологическим и политическим соображениям.

Более того, вследствие изменений в социально-экономическом строе многих стран в мировом хозяйстве образовалось формально однотипное социально-экономическое пространство (за исключением Китая и нескольких других стран), формально управляемое одними и теми же закономерностями развития, что создает возможности для однонаправленного развития.

Втягивание постсоциалистических стран в это однотипное пространство происходило не столько по экономическим причинам, так как экономика этих стран в течение довольно длительного времени управлялась планово-централизованно и рыночные импульсы на нее мало воздействовали, сколько по политико-идеологическим: силы, пришедшие здесь к власти, стремились как можно быстрее изменить социально-экономический строй.

Немаловажную роль играло и внешнее давление, организованное как посредством навязывания “абсолютно правильных” теоретических взглядов сторонников либерализма и глобализации, так и через международные финансовые организации. Согласно мнению известного американского экономиста М. Кастельса, механизм, с помощью которого предполагалось инициировать процесс глобализации в большинстве стран мира, был прост – политическое давление, или прямые действия правительства, или через деятельность МВФ, Всемирного банка, Всемирной торговой организации.

В-третьих, глобализация – следствие деятельности крупных корпораций развитых стран. С восстановлением рынка покупателя, происшедшим после кризиса 1958 г., с изменением паритета всех цен после топливно-энергетического кризиса, сравнительно быстрым развитием промышленности развивающихся стран и пр. эти корпорации нуждались в повышении собственной конкурентоспособности и расширении рынков сбыта. Сделать это было можно лишь путем снижения доли социальной составляющей в издержках производства путем переноса предприятий за рубеж, в страны с дешевыми факторами производства и превращения производства в интернациональное.

Но само это превращение во внешнем плане требовало ослабления (в идеале устранения) многочисленных национальных ограничений на перемещение товаров и капиталов. Во внутреннем плане необходимо было преодолеть оппозицию профсоюзов, считавших вынос предприятий противоречащим интересам рабочих.

По-видимому, определяющую роль играли и внешнеполитические причины: с распадом Советского Союза и социалистического лагеря мир на какое-то время неожиданно превратился из биполярного в однополюсный, в котором ведущую роль стали играть Соединенные Штаты. В то же время экономический потенциал США постепенно сокращался как по отношению к Европейскому Союзу, так и к быстрорастущим азиатским гигантам: Китаю и Индии. Поддерживая и стимулируя асимметричную глобализацию, США с помощью своих крупнейших корпораций и контролируемых ими международных экономических организаций стремились сохранить доминирующие позиции в мировой экономике. Для достижения этих целей создавалась международная правовая база: в рамках Всемирной торговой организации за развитыми странами фактически закреплялись поставки технологии и наукоемких услуг (закрепление национального статуса за интеллектуальной собственностью). Неолиберальная теория обеспечивала соответствующее пропагандистское оформление, облеченное в наукообразные формы. Оказывалось и давление на прочие страны как непосредственно, так и через международные экономические организации.

Наконец, глобализации способствовало и *изменение позиций правящих кругов развивающихся стран*. Во-первых, затухание стратегии импортозамещения не оставляло иной альтернативы, кроме как расширение участия в международном разделении труда. Получило развитие всемерное стимулирование экспорта, что потребовало и соответствующего расширения импорта.

Во-вторых, в обстановке технологической и организационно-экономической отсталости расширение участия в международном разделе-

нии труда достижимо лишь за счет привлечения иностранного капитала и ноу-хау. Поэтому ограничение на привлечение и деятельность иностранного капитала сменилось созданием благоприятного инвестиционного климата.

В-третьих, в обстановке расширяющихся международных экономических контактов эти страны вынуждены были провести определенную унификацию законодательства, прежде всего регулирующего внешнеэкономические связи, а также налогового.

Таким образом, на рубеже 80-х годов XX столетия в мировой экономике начался переход от высшей фазы международного разделения труда к глобализации.

Чрезвычайно важным представляется признание невозможности изучения развития общества в рамках какой-либо одной страны и появление теории, которая рассматривает этот процесс как взаимосвязанный во всем мире. Кроме того, все больше внимания стал привлекать к себе переход от зависимости развивающихся стран к взаимозависимости.

Вместе с тем переход от международного разделения труда к глобализации является процессом необычайно широким и многоплановым, с разной скоростью и интенсивностью охватывающим отдельные страны, сферы и отрасли экономики, то есть переход начался, но он еще далек от своего завершения.

Подорожание энергоносителей и сырья привело к падению нормы прибыли в производственном секторе развитых стран, а традиционный обмен готовых изделий на сырье перестал обеспечивать и прежнюю массу прибыли. Поэтому начались отмеченный выше массовый вынос предприятий, утрачивавших конкурентоспособность в развитых странах, и организация международного, интернационализированного производства. Этот вынос первоначально происходил на базе усиливающегося перемещения прямых иностранных инвестиций, затем к нему добавилось привлечение капиталов и кредитов с мирового и местного рынков, реинвестиции и пр. Становление международного производства повышало норму и массу прибыли (корпора-

ций), но резко увеличивало риски, связанные с операциями за рубежом. В этой связи либерализация и стала одним из важнейших методов минимизации рисков, т.к. ослабление контроля государства над экономикой, снижение пошлин, устранение квот и пр. позволяло свободно перемещать капиталы, товары и технологию между страной базирования и страной пребывания, а придание иностранному инвестору национального статуса способствовало стабильности складывающейся системы. Так стали возникать основы нового МРТ, а к концу 1990-х годов его система уже в значительной степени сложилась.

Новая система международного разделения труда предусматривает обмен технологий, наукоемких изделий и капитало- и наукоемких услуг, производимых развитыми странами, на продукцию добывающей и обрабатывающей промышленности (в дополнение к сырью и продовольствию из тропиков, поставляемых развивающимися странами). Поскольку за последние десятилетия в развитых странах наблюдалась волна интенсивных слияний, то в ряде стран этот обмен происходит почти на монопольной основе, т.е. он сопряжен с потерями для развивающихся стран. Важное место в новом МРТ отводится агропромышленному комплексу в развитых странах. Поскольку этот вид деятельности имеет огромную социальную и политическую значимость для всех групп стран, то обмен подобной продукцией всячески поддерживается и навязывается развитыми странами, а экспорт ее может даже субсидироваться. Именно такое разделение труда понимается крупными корпорациями как глобализация. Эти корпорации, преимущественно наукоемких отраслей, пытаются ускорить темпы глобализации таким образом, чтобы они обгоняли темпы развития экономики и темпы расширения и углубления международного разделения труда, независимо от экономического и социального положения тех или иных групп стран, либерализация же должна воспрепятствовать ограничению темпов или сфер деятельности иностранных фирм. Партикулярные интересы самой мощной группы корпораций развитых стран, не совпадающие с позициями огромного числа фирм,

обслуживающих внутреннее потребление, выдаются за интересы всех членов мирового сообщества. Именно этим объясняется столь неоднозначное отношение различных стран и групп населения к глобализации в ее современных формах.

Новое разделение труда фактически закрепляется международными соглашениями. Так, в ходе «Уругвайского раунда» переговоров был принят многосторонний режим для потоков товаров и капиталов, предусматривающий свободу их перемещения, тогда как положение о защите прав интеллектуальной собственности фактически устанавливает для нее национальный режим. Но технология и науко- и капиталоемкие услуги, производимые и поставляемые развитыми странами на мировой рынок, как раз и подпадают под эту национальную категорию. Другими словами, крупные корпорации могут свободно оперировать на рынках развивающихся стран или стран с переходной экономикой, тогда как последние, даже если бы они технологически могли оперировать на мировых рынках технологий и услуг, не в состоянии этого делать из-за сохранения национального режима.

РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Важную роль в развертывании глобализации современного типа играют международные экономические организации. Их руководство, состоящее преимущественно из представителей развитых стран, навязывает их волю и интересы развивающимся и постсоциалистическим странам. Формально международные экономические организации не должны вмешиваться в вопросы их внутренней политики. Они обязаны лишь добиваться погашения задолженности странами-заемщиками, но поскольку условием этого являются конвертируемость национальной валюты, бездефицитность торгового баланса, профицит государственного бюджета и пр., то они настаивают на уменьшении государственных расходов и большей открытости экономики. Но

именно в открытости экономики и снижении роли государства заинтересованы ТНК, так как тем самым устраняются все препятствия на пути становления нового разделения труда.

Вместе с тем опыт показывает, что все эти международные организации, прежде всего МВФ и МБРР, созданные по Бреттон-Вудским соглашением в другую эпоху и с совершенно с другими функциями[1], сегодня не в состоянии решать новые проблемы в сфере мировых финансов. И неслучайно усиливается критическое отношение к их деятельности, возрастает актуальность перестройки этих организаций.

В публикациях, а иногда и в экономической литературе, особенно развивающихся и постсоциалистических стран, содержатся обвинения в адрес международных экономических организаций в том, что их деятельность не соответствует интересам этих групп государств, и предлагаются рекомендации по ее корректировке. В частности, острой критике в последние годы подвергается одна из основных рекомендаций МВФ и МБРР по регулированию финансовых потоков из развитых в развивающиеся страны, предотвращению кризисов в развивающихся странах, особенно когда финансы начинают выходить из-под их контроля, а их движение становится стихийным, – обеспечение “финансовой стабилизации и структурной адаптации”. Причем следует подчеркнуть, что речь идет не о структуризации их экономики с целью адаптации к новым условиям, но об адаптации их финансовых систем к международной для успешного функционирования ТНК и ТНБ. Неспособность решать современные мировые проблемы в сфере финансов все более признается и самими международными организациями. В январе 2000 г. президент Всемирного банка Джеймс Вульфенсон выступил с новой концепцией подхода к развивающимся и переходным странам, согласно которой он фактически отказался от принятых ранее установок на “финансовую стабилизацию и структурную адаптацию” и сделал акцент на необходимости ком-

[1] Фиксация валютных курсов с целью избежания резких перекосов, которые могли бы нанести ущерб ведущим государствам (Англии, Франции и др.).

плексного подхода, при котором надо учитывать человеческий фактор, социальные моменты.

Но дело в том, что именно эта политика способствует переносу процесса глобализации из центра на периферию мирового хозяйства. Поэтому предлагаемая корректировка в случае ее осуществления противоречила бы интересам ТНК и ТНБ и, следовательно, препятствовала бы глобализации в ее нынешних формах.

Выводы

Особое внимание глобализация стала привлекать к себе где-то на грани 60-х – 70–х годов, когда процессы интернационализации общественной жизни постепенно стали охватывать все мировое сообщество, достигая планетарных масштабов.

Глобальные масштабы взаимосвязей и взаимозависимостей различных стран воплощают в себе новые качественные изменения в их развитии, в основе которых - планетарный подход к экономическим, политическим, социальным и культурным страновым проблемам. Именно в этом планетарном подходе и состоит принципиальное отличие глобализации от интернационализации.

Основной задачей мира **интернационализации** является претворение в жизнь «поверхностной интеграции» в форме снижения барьеров на пути движения товаров, капиталов, информации и людей. В то же время типичный феномен мира **глобализации** – общемировые системы, для которых характерна прежде всего надтерриториальность.

Актуальность такой трансформации полномочий особенно возросла с конца минувшего XX столетия, когда стремительно стало расти число проблем, представляющих общепланетарное значение: разрушение окружающей среды, истощение природных ресурсов, углубление абсолютной нищеты, демографический взрыв, производство и потребление наркотиков, терроризм и пр.

К основным признакам глобализации относятся: *Революция в информационных технологиях; экономическая революция; триумф либеральной демократии**;** "локализация"; горизонтальные связи**;** поляризация.*

Экономическая глобализация – результат длительной эволюции национальных экономик, расширения степени их взаимодействия с мировым хозяйством и изменения форм этого взаимодействия, изменения соотношения между воздействием на экономику внутренних и внешних факторов.

Особенно заметное влияние на этот процесс оказал энергосырьевой кризис 70-х - 80-х годов XX столетия, в результате которого произошли глубокие качественные преобразования в развитии мировой экономики, включая и перемены в международном разделении труда.

Доминировавшее на протяжении нескольких веков межотраслевое разделение труда во все большей степени стало дополняться и замещаться внутриотраслевым, которое основывается не на взаимодополняемости экономик, а на естественных (основанных на сравнительных преимуществах производителей) и благоприобретенных или специфических преимуществах, связанных главным образом с технологическим строем производства и его прогрессом.

Характерной особенностью и основой процессов, происходивших в мировом хозяйстве и социальной структуре в 80–90-х годах XX века, были структурные преобразования в экономике развитых стран. Причем определяющую роль на современном этапе становления новых производительных сил играло появление и бурное развитие электроники.

Переход к глобализации не является следствием только саморазвития и взаимодействия национальных экономик. В действительности ее становление определялось взаимодействием объективных и субъективных факторов.

Важную роль в развертывании глобализации современного типа играют международные экономические организации. Вместе с тем опыт показывает, что все они (МВФ и МБРР и др.), созданные по Бреттон-Вудским со-

глашениям в другую эпоху и с совершенно с другими функциями, сегодня не в состоянии решать новые проблемы в сфере мировых финансов.

Основные понятия и термины

Глобализация

Планетарный подход

Надтерриториальность

Структурная перестройка экономики

Естественные и благоприобретенные преимущества

Структурные преобразования в экономике развитых государств

Ассиметричная глобализация

Партикулярные интересы

Международные экономические организации

Вопросы для обсуждения

1. Сущность процесса глобализации и его отличия от интернационализации.
2. В чем основные причины глобализации мирового хозяйства?
3. Каково влияние глобализации на национальную самобытность и роль национального государства?
4. Основные признаки глобализации.
5. Какова роль международных финансовых организаций в процессе глобализации?
6. Каковы позитивные и негативные особенности влияния глобализации на условия мирового развития?

РАЗДЕЛ II.
РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ

Тема 13.
ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

Развивающиеся страны занимают значительные позиции в мире как по территории, так и по населению (см. табл. 35), включают в себя все азиатские страны, кроме Японии, Республики Корея, Израиля, Африки без ЮАР, а также страны Латинской Америки. В целом они занимают около 62% территории Земли и их население составляет примерно 80% обитателей нашей планеты. При этом на их долю приходится (2001 г.) всего 21% общемирового объема ВВП и 27,5% экспорта промышленных товаров и транспортного оборудования.

Характерными признаками экономической системы развивающихся стран являются:

- переходный характер внутренних социально-экономических структур (многоукладность);
- слаборазвитость и отсталость;
- зависимое положение в системе мирового хозяйства.

Наличие многочисленных форм производства (многоукладность) от патриархально-общинной и мелкотоварной до монополистической и кооперативной, ограниченность связей между ними оказывают глубокое влияние на социальное, экономическое и политическое развитие общества.

Многоукладность в значительной степени является отражением слаборазвитости, которая, в свою очередь, выражается, прежде всего, в неопределенности социально-экономических структур, отсутствии единого системообразующего способа производства, наличии многочисленных промежуточных переходных институтов.

Отсталость развивающихся государств характеризуется относительно низким уровнем развития производительных сил, промышленности, сельского хозяйства, производственной и социальной инфраструктуры по сравнению с индустриальными странами, а также региональными диспропорциями.

Таблица 35

Население, площадь, плотность населения, доходы (общий и на душу населения), 2001 г.

	Население			Площадь, км^2	Плотность населения, чел./км^2	ВВП	
	Всего, млн. чел. (2001г.)	среднегодовой темп прироста, в%				Всего млн. долл. США.	На душу населения долл. США
		1980-1990 гг.	1990-2001 гг.				
Мир в целом	6148061	1,7	1,4	136026238	45	31079820	5058
Развитые страны с рыночной экономикой	866680	0,6	0,6	31725414	27	23746827	27400
В т.ч. Канада	31025	1,2	1,0	9870610	3	694425	22385
США	288025	1,0	1,1	9629091	30	10065270	34946
Развитые страны Ев-	391020	0,3	0,4	3713985	105	831817	21273

ропы						5	
В т.ч. страны ЕС	378223	0,3	0,3	3242646	117	7889860	20860
Япония	127271	0,6	0,3	377829	337	4141431	32540
Развивающиеся страны и территории в т.ч.:	4944824	2,1	1,7	85027291	58	6526752	1324
- Америка	528094	2,0	1,6	22754693	23	1994579	3798
- Африка	813795	2,9	2,5	30250107	27	551735	687
- Азия	133444	0,6	0,4	399974	334	4249756	31847
- Океания	23167	1,4	1,2	8011754	3	419151	18093
Страны Центральной и Восточной Европы	336558	0,6	-0,2	19273533	18	806241	2396
Наименее развитые страны	638826	2,5	2,5	20719673	31	184156	288

Источник: UNCTAD. Handbook of Statistics, 2003 UN New York, 2003, Table 2.1.

На степень зависимости страны от внешних экономических, социальных и политических сил влияют такие факторы, как ее размеры, обеспечен-

ность ресурсами и политическое прошлое. Для большинства развивающихся стран подобная зависимость весьма значительна и в отдельных случаях охватывает все стороны жизни.

Положение почти всех из них во многом зависит от состояния торговли с индустриальными центрами мирового хозяйства, импорта зачастую неподходящих технологий. Эти обстоятельства оказывают сильнейшее влияние на характер роста зависимых стран. Как видно из табл. 36, основная часть экспорта и импорта приходится на индустриальные страны. Следует также обратить внимание на значительный рост доли и самих освободившихся государств. Однако здесь ведущие позиции занимает лишь небольшая группа стран Восточной и Юго-Восточной Азии.

Таблица 36

Региональная структура внешней торговли развивающихся стран

	Экспорт			Импорт		
	1980 г.	1990 г.	2002г.	1980 г.	1990 г.	2002г.
Мир в целом	100	100	100	100	100	100
Развитые страны в т.ч.:	62, 6	70,8	63,5	68,1	72,0	66,3
Европа	64,1	64,9	63,8	64,7	63,7	56,6
США	17,7	15,9	17,0	18,2	19,9	27,6
Канада	5,3	5,14	6,2	4,4	4,7	5,2
Япония	10,3	12,0	10,2	10,0	9,0	7,7

Развивающиеся страны	29,4	24,1	31,7	23,9	22,6	28,9
в т.ч.:						
- Латинская Америка	18,7	17,1	16,9	25,4	16,1	18,2
- Африка	20,0	12,6	6,6	19,2	12,7	7,0
- Азия	60,9	70,0	72,3	54,7	70,6	74,6
- в т. ч. НИС ЮВА	21,0	45,3	40,2	32,7	46,5	41,6
- Китай	4,9	10,5	21,0	7,4	9,3	20,9
Страны Центральной и Восточной Европы	8,0	5,0	4,9	8,0	5,4	4,8

Источник: UNCTAD. Handbook of Statistics. 2003 New York and Geneva, 2003, Table 1.1A

Помимо чисто экономической сферы (международное перемещение товаров и технологий), зависимость возникает и в результате переноса общественных институтов (прежде всего систем образования и управления), ценностных ориентиров, потребительских привычек и т.д. Более того, способность страны самостоятельно выбирать путь экономического и социального развития также во многом определяется силой воздействия на нее внешних факторов.

ИСТОРИЧЕСКИЙ ОБЗОР

Одним из главных факторов, определяющих своеобразие и проблемы развития и интеграции освободившихся государств в мировое экономическое сообщество, являются особенности их истории. Большинство из них в относительно недавнем прошлом были колониями Англии, Бельгии, Голландии, Франции, Германии, Португалии и Испании. На протяжении длительного периода их развитие было подчинено интересам метрополии зачастую в ущерб собственным потребностям.

Прежде всего, это коснулось исторически сложившейся структуры экономики, формирование которой было направлено на удовлетворение потребностей колонизаторов. Пренебрегая интересами коренного населения, приоритетное внимание они уделяли развитию тех производств, которые соответствовали их собственным экономическим потребностям. Так, одной из существенных причин колонизации Туркестана во второй половине XIX века была возросшая потребность в хлопке для развивавшейся текстильной промышленности России. Рост масштабов производства в этой отрасли экономики империи требовал все большего количества сырья, которое почти целиком привозилось из-за границы, вызывая значительное уменьшение запасов золота в стране. Кроме того, импорт хлопка усиливал зависимость от стран, его производивших. В этой связи в России отдавали себе отчет в том, что в случае сокращения по тем или иным причинам поставок хлопка из-за рубежа эта зависимость может привести к «хлопковому голоду» и вследствие этого - к кризису в текстильной промышленности и в экономике в целом. Поэтому естественным было стремление метрополии развивать собственное хлопководство для удовлетворения спроса национальной индустрии. За период с 1870 по 1913 г. площади посевов хлопчатника в Туркестане возросли в 40 раз за счет сокращения производства многих других традиционных видов продукции, что вело к формированию однобокой структуры экономики.

В значительной степени аналогичным образом, т.е. под определяющим влиянием метрополии, развивались в колониальных и зависимых странах образование, социальная система, культура и т.д. Таким образом, они постепенно теряли свою национальную самобытность, все более расширяя степень зависимости от колонизаторов.

Деформация исторически сложившихся тенденций общественного развития, оторванность от мирового рынка в качестве самостоятельных субъектов международных экономических отношений способствовали продолжению их зависимости от ведущих центров мирового хозяйства и после краха колониальной системы. В этой связи главной и первостепенной задачей этих

государств после обретения национальной независимости является не только и не столько ускорение экономического роста, сколько формирование, консолидация и развитие их экономической и социальной структур, отвечающих прежде всего собственным национальным интересам.

КЛАССИФИКАЦИЯ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

Существует несколько систем классификации развивающихся стран. Причем, как будет показано ниже, отсутствие единого критерия ведет к разнообразию показателей, касающихся как общего количества, так и отдельных подгрупп этой группы государств. Согласно одной из них, разработанной ООН, они подразделяются на три группы:

1-я включает 44 самых бедных страны, отнесенных ООН к наименее развитым;

2-я - 88 стран - не экспортеров нефти - собственно развивающиеся страны;

3-я - 14 стран - членов ОПЕК, добывающих и экспортирующих нефть.

Итого - 146 стран.

Следующая попытка классификации была осуществлена Программой развития ООН (ПРООН) - United Nations Development Program (UNDP). Здесь основное внимание сфокусировано на показателях «человеческого развития», значение которых шире, чем просто доходы, и включает, наряду с реальным доходом на душу населения, такие неэкономические переменные, как ожидаемая продолжительность жизни и достижения в области образования.

Затем составляется Индекс человеческого развития (ИЧР), в соответствии с которым 174 страны подразделяются на три подгруппы:

- «высокая» - 64 страны, включая несколько НРС (наименее развитые страны);
- «средняя» - 65 стран;
- «низкая» - 45 стран.

Система классификации, предложенная Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), подразделяет развивающиеся страны (всего 158) на четыре подгруппы:

- 61 страна с низким уровнем дохода на душу населения (менее 650 долл. США, включая 29 наименее развитых стран);
- 73 страны со средним уровнем дохода;
- 11 новых индустриальных стран (НИС);
- 13 стран - членов ОПЕК.

Другая система классификации, созданная Международным банком реконструкции и развития (МБРР), известным как Мировой банк, подразделяет 133 страны (развитых и развивающихся), население каждой из которых превышает 1 млн. чел., - по критерию уровня душевого дохода на четыре категории:

- с низким уровнем дохода (ВНП на душу населения менее 785 долл. США в 1997 г.);
- средним уровнем дохода (786-3125 долл. США);
- выше среднего (3126-9655 долл.);
- с высоким уровнем дохода (более 9656 долл.).

Первые три группы охватывают 107 преимущественно развивающихся стран. Оставшиеся 26 стран в свою очередь подразделяются на две группы: 24 являются типичными представителями первого мира и две другие (Кувейт и Объединенные Арабские Эмираты) отнесены ООН к развивающимся.

И, наконец, система классификации развивающихся стран по методике UNCTAD (Комиссия ООН по торговле и развитию) осуществляется посредством разделения развивающихся стран на несколько уровней (категорий). Прежде всего, на основные страны-нефтеэкспортеры (20) и прочие страны и территории, которые, в свою очередь, разделяются на две категории: основных экспортеров промышленных товаров (12) и остальные страны (154), которые распределены по основным географическим регионам.

Кроме того, развивающиеся страны классифицируются также по уровню стоимости ВВП на душу населения (в 1995 г.) на три группы: с высоким (более 4000 долл.) - 48, средними (от 800 до 4000 долл.) - 73 и низкими (менее 800 долл.) - 65 стран доходами.

Согласно классификации по методике UNCTAD развивающиеся страны дополнительно подразделяются еще на три группы:

- страны, не имеющие выхода к морю, - 30;
- наименее развитые страны - 49;
- бедные страны с высокой задолженностью - 41.

ОБЩИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

Несмотря на значительные различия между развивающимися странами, большинство из них сталкивается с рядом схожих задач, решение которых представляет особую актуальность. Это:

- ослабление гнета нищеты, неравенства и безработицы;
- обеспечение минимального уровня образования, медицинского обслуживания, жилищных условий и продовольствия;
- расширение доступа к социальным и экономическим возможностям для всех членов общества;
- укрепление национальной государственности и экономической безопасности и др.

Наличие общих задач в этом огромном и разнообразном массиве развивающихся государств в значительной степени вызвано общностью тех проблем, которые стоят перед ними на современном этапе истории:

- это, прежде всего, массовые масштабы и хронический характер абсолютного обнищания;
- высокий и непрерывно возрастающий уровень безработицы и неполной занятости;
- растущее неравенство в распределении доходов;

- низкий уровень производительности труда, прежде всего в аграрном секторе экономики, и его стагнация;

- расширяющаяся пропасть между уровнем жизни и экономическими возможностями городского и сельского населения;

- угрожающие масштабы разрушения окружающей среды;

- устаревшие, не соответствующие современным требованиям системы образования и здравоохранения;

- огромные размеры внешней задолженности;

- сильная и все возрастающая зависимость от иностранных технологий, институтов и ценностных систем, которые далеко не всегда соответствуют условиям развивающихся стран;

- значительная зависимость от сельскохозяйственного производства и экспорта сырья и сырых (промежуточных) материалов;

- подчиненное положение, зависимость и уязвимость в системе международных отношений;

- господство несовершенных рынков и ограниченность информации.

Основными параметрами, характеризующими низкий уровень жизни населения стран третьего мира, являются:

- низкий уровень доходов (нищета);

- недостаточное питание;

- плохие жилищные условия;

- высокая заболеваемость;

- низкий уровень образования или его отсутствие;

- высокая детская смертность;

- низкие показатели продолжительности жизни и занятости;

- общее чувство апатии и безнадежности.

ДОХОД НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ

Одним из основных обобщенных показателей, который часто используется для сравнения уровней жизни в различных странах, является валовой

национальный продукт (ВНП). Он также чаще всего применяется и в качестве универсального измерителя экономической активности. В 2002 г. объем мирового производства составил более 31,7 трлн. долл. США. Из них 24,8 трлн. (78,2%) было произведено в развитых странах и около 6,8 трлн. (25%) - в развивающихся. Таким образом, почти 80% мирового производства было создано в развитых странах с населением около 15% от общемирового, в то время как на 4/5 населения планеты пришлось чуть более 1/5 мирового производства.

Средний доход на душу населения в развивающихся странах, как видно из табл. 37, в 20 раз меньше, чем в богатых странах. Между отдельными развитыми и развивающимися государствами этот разрыв многократно превышает указанный средний показатель. Так, в 2002 г. один из наивысших в мире показателей ВВП на душу населения - в Норвегии (38730 долл. США) был в 387 раз больше, чем в Эфиопии, и в 277 раз – чем в Сьерра-Леоне.

Однако соотношения между валовым продуктом на душу населения в развитых и развивающихся странах иногда преувеличиваются за счет использования официальных обменных курсов при конвертации национальных валют в доллары США. Это соотношение не учитывает относительную покупательную способность различных валют.

Для разрешения этой проблемы исследователи постарались для пересчета сопоставить соотношения различных ВНП и ВВП посредством использования паритета покупательной способности (ППС) вместо обменного курса. ППС использует общую сетку международных цен для всех произведенных товаров и услуг. Выражаясь более точно, ППС определяется как количество единиц зарубежных валют, необходимых для приобретения такого количества товаров и услуг на местном рынке, которое можно было бы приобрести на 1 долл. в США.

Очевидно, если местные цены в развивающихся странах ниже, то соотношение между ВНП на душу населения по ППС будет больше, чем рассчитанное по фактору обменного курса. Таким образом, разрыв в доходах

между богатыми и бедными странами оказывается много меньшим при использовании ППС.

Таблица 37

Доходы на душу населения, рассчитанные по ППС в международных долларах и по обменному курсу национальных валют (2002 г).

Страны	Доход на душу населения	
	по обменному курсу национальных валют	по ППС
Мир в целом	5120	7820
Развитые страны	26490	28480
США	35400	36110
Страны ЕС	20320	25700
Люксембург	39470	-
Германия	22740	26980
Франция	22240	27040
Швеция	25970	25820
Норвегия	38730	36690
Япония	34010	27380
Развивающиеся страны	1355,4	4612,2
Индия	470	2650
Малайзия	3540	8500
Пакистан	420	1960
Мексика	5920	8800
Бурунди	100	630
Эфиопия	100	780
Сьерра-Леоне	140	500
Страны с переходной		

экономикой	2265,2	7657,1
Грузия	650	2270
Армения	790	3230
Казахстан	1520	5630
Россия	1165	8080
Узбекистан	310	1640
Киргизстан	290	1560

Источник: World Development Indicators, 2004.World Bank,2004. Table 1.1.

Например, в Китае в 1999 г. ВНП на душу населения, рассчитанный по обменному курсу валют, составлял всего 2,4% по отношению к аналогичному показателю в США, в то время как это соотношение, рассчитанное по ППС, было равно 11,1%. Рассчитанный по ППС разрыв между максимальным (Люксембург) и минимальным (Сьерра-Леоне) доходами составил 94:1, а с учетом официального обменного курса - 330:1. То же соотношение между США и Сьерра-Леоне выглядит следующим образом: 73:1 и 245:1 соответственно.

ТЕМПЫ РОСТА ДОХОДОВ

Помимо низкого уровня доходов на душу населения, для развивающихся стран характерен также более медленный, чем в развитых странах, рост национального производства. И в результате непрерывно возрастает разрыв между доходами бедных и богатых стран. Например, если сравнить уровень доходов 20% наиболее богатых с доходами 20% беднейших граждан, то окажется, что в 1960 г. соотношение между ними равнялось 30:1, в 1991 г. - 61:1.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНОГО ДОХОДА

Наряду с возрастающим разрывом по уровням доходов на душу населения в богатых и бедных странах, для развивающихся государств весьма

характерна растущая пропасть между собственными богатыми и бедными. Причем чем ниже уровень развития страны, тем больше этот разрыв. В этой связи даже при наличии сопоставимых ВНП на душу населения в развивающихся странах доля доходов, приходящаяся на 40% их беднейших граждан, намного меньше, чем в развитых. Так, в Мексике в начале 90-х годов разрыв в уровнях доходов между 20% семей, имеющих самые высокие доходы, и 20% наименее обеспеченных составлял 13,5 раза, в Зимбабве - 15,6, Кении - 18,3, Бразилии - 25,7, а в Парагвае - в 30 раз (в США - 9,4 раза, Англии - 5,6, Канаде - 5,2, Бельгии - 3,6 раза). Из этого следует, что экономическое развитие не может измеряться только уровнем и темпами роста общих доходов или доходов на душу населения. Необходимо учитывать, как эти доходы распределяются между населением страны, т.е. кто получает выгоды от развития.

Проблемы недоедания и здоровья

Наряду с низкими доходами для населения развивающихся государств актуальными продолжают оставаться вопросы питания и болезней.

В наименее развитых странах ожидаемая продолжительность жизни в 2002г. составляла 50,6 лет по сравнению с 64,6 годами в развивающихся странах в целом и 77,4 годами - в развитых государствах.

По-прежнему высок коэффициент младенческой (до года) смертности: 99 - в наименее развитых и 61 - в развивающихся странах, в то время как в развитых - 9. В середине 70-х годов более 1 млрд. человек, или почти половина населения развивающегося мира (кроме Китая), жили в условиях недоедания, то есть не получали необходимого количества калорий. Более 1/3 из них составляли дети моложе 2 лет. В последующем ситуация продолжала обостряться, в частности, в странах Африки южнее Сахары, где имели место значительное падение в потреблении продуктов питания и голод. В 1998 г. ежедневная норма потребления на душу населения в развивающихся странах составляла 2663 калорий, в т.ч. в наименее развитых - 2099, что соответст-

венно на 28,1 и 62,6% меньше, чем в промышленно развитых государствах (3412 кал.).

В Азии и Африке около 60% населения редко получает минимум необходимых калорий для поддержания нормального здоровья. При этом ученые полагают, что этот дефицит калорий составляет менее 2% мирового производства зерновых. Отсюда видно, что голод не есть неизбежный результат дисбаланса между населением Земли и производством продуктов питания. Более подходящим объяснением может быть дисбаланс в распределении доходов в мире. Таким образом, голод и слабое здоровье в развивающихся странах - это больше результат бедности, чем масштабов (современных и потенциальных) производства продуктов питания.

Острой проблемой для большинства развивающихся стран продолжает оставаться недостаток медицинских учреждений и обслуживающего их персонала. В 1995 г. количество врачей на 100000 человек составляло в среднем в развивающихся странах 76, в т.ч. в наименее развитых - 14, в то время как в промышленно развитых - 287. Медсестер - соответственно 85, 26 и 780. При этом следует иметь в виду, что врачи в развивающихся государствах в основном сосредоточены в городах, где проживает только 37% их населения (23% в наименее развитых странах). Например, в Индии 80% докторов практикуют в городах, где живет только 27% населения.

ХАРАКТЕР ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СТРУКТУР

Большинство развивающихся стран является преимущественно аграрными, и основная часть их населения (63%) проживает в сельской местности, в отличие от развитых стран, где на долю селян приходится менее 26%. Аналогично более 60% трудовых ресурсов заняты в сельском хозяйстве, по отношению к индустриальным странам - 7%.

В отраслевой структуре производства картина выглядит несколько иначе. В развивающихся государствах на продукцию сельского хозяйства приходится около 11% их ВВП (2002 г.), в то время как в развитых - 2%.

Следует также подчеркнуть, что для большинства населения стран Азии, Африки и Латинской Америки сельскохозяйственное производство - не только род занятий, но и образ жизни. Вот почему зачастую они с трудом переходят в современные индустриальные отрасли производства, требующие иной дисциплины труда и культуры общения. В этом, в частности, заключается одна из основных проблем модернизации традиционных обществ развивающихся стран, связанная с необходимостью трансформации исторически сложившегося общественного менталитета.

Как видно из табл. 38, за последние два-три десятилетия произошли существенные перемены в структуре занятости развивающихся стран. В частности, заметно возросла доля услуг. Однако если в развитых государствах увеличение сферы обслуживания в структуре занятости обычно является показателем высокой степени экономического развития, то в развивающихся странах - это чаще всего симптом «нищеты и застоя». Дело в том, что значительная часть рабочей силы этого сектора их экономики приходится на долю розничной торговли, где занята огромная армия людей, представляющих в основном мелкую торговлю. Столь же большое число занятых имеет место и в малопроизводительной сфере личных услуг (носильщики, рикши, водители такси, прислуга высших слоев общества, а также обслуживающий персонал на крупных, в том числе и европеизированных предприятиях, включая и правительственные учреждения).

Таблица 38

Производственная структура развитых и развивающихся стран (в%).

Регионы и страны	Доля в занятости, в%			Доля в ВВП, в%		
	сельское хозяйство	промышленность	услуги	сельское хозяйство	промышленность	услуги

Развитые страны						
1980	8,5	27,1	32,7	4	38 (18)[2]	59
1990	-	-	-	3	33 (16)	64
2002	-	-	-	2	27 (4)	71
В т.ч. (2002 г.) :						
США	2	22	75	2	23	75
Германия	3	33	64	1	30	69
Великобритания	2	25	73	1	26	73
Япония	6	30	64	1	31	68
Развивающ. стра-						
ны	60,5	12,6	16	17	42 (20)	41
1980	-	-	-	16	36 (18)	48
1990	60	17	23	11	33	55
2002						
Латинская Амери-						
ка	35,7	19,1	26,2	10	39 (26)	51
1980	9	-	-	9	36 (14)	55
1990	7	-	-	7	30 (20)	63
2002						
В т.ч. (2002):						
Аргентина	2	23	76	11	32	57
Бразилия	21	21	58	6	21	73
Перу	32	17	54	8	28	64
Африка						
1980	74,4	5,7	10,5	19	41 (9)	39
1990	-	-	-	24	32 (13)	44
2002	-	-	-	21	33 (14)	47
В т.ч. (2002)						
Алжир	-	-	-	10	53	37

Египет	30	21	49	17	33	50
Азия						
1980	-	-	-	21	44 (19)	35
1990	28	34	46	19	37 (22)	44
2002	22	40	48	17	40 (28)	44
В т.ч. (2002)						
Турция	33	24	43	13	27	60
Бангладеш	67	10	23	23	26	51
Индия	-	-	-	23	27	51
Ю/Корея	11	27	62	4	41	55

1. Производственная деятельность: добывающая (горная) промышленность и разработка карьеров (добыча камня из каменоломен), обрабатывающая промышленность, строительство, производство электроэнергии, газа и воды.

2. Обрабатывающая промышленность.

При наличии огромной армии человеческих ресурсов одной из острых проблем производительных сил развивающихся государств являются безработица и неполная занятость. Однако следует подчеркнуть, что в условиях развивающихся обществ, в особенности Азии и Африки, европейские понятия безработицы и неполной занятости вряд ли применимы. Перед обоснованием этой позиции целесообразно установить различие между двумя понятиями - недоиспользованная рабочая сила - «готовая к выполнению работы» и «резерв рабочей силы». Первое из них означает количество рабочих, которые ищут и не находят работу по найму или на своем предприятии; второе - это резервный потенциал рабочей силы, на который могут рассчитывать плановики, стремящиеся добиться ее более полного использования.

Известный шведский экономист Гуннар Мюрдаль, который уделил значительное внимание этому вопросу в своем фундаментальном труде «Современные проблемы «третьего мира», подчеркивал, что если на Западе оба

этих понятия обычно сводятся к численности безработных и полубезработных, то в условиях Востока (Южной Азии) условия заметным образом отличаются. Здесь готовая к предложению рабочая сила составляет очень незначительную долю всех неиспользованных трудовых ресурсов.

Массовое недоиспользование рабочей силы либо в виде полного или сезонного отсутствия работы, либо в виде работы лишь в течение части месяца, недели или дня, либо путем применения почти бесполезного труда, т.е. с очень низкой производительностью, является одним из очевидных фактов экономической жизни региона. Однако автор подчеркивает, что лишь небольшую долю этой бездействующей рабочей силы можно привести в действие простым увеличением платежеспособного спроса на нее. Причина в том, что вся масса рабочей силы втиснута в такие климатические, социальные, культурные и институциональные условия, которые способствуют закреплению нынешнего низкого уровня использования труда, и сопротивляется безотлагательному и быстрому приспосабливанию к новым незнакомым условиям жизни и работы. Таким образом, представление о том, что отсутствие занятости или очень непроизводительный труд непременно сопровождаются активными поисками работы (т.е. утверждение о высокой эластичности предложения рабочей силы) очень далеко от действительности.

Одной из характерных особенностей развивающихся стран продолжает оставаться в целом низкий уровень производительности труда. По данным экспертов ООН и других международных организаций, к началу 1990-х годов они отставали от индустриально развитых государств по этому показателю: в промышленности - в 6-10 раз, в сельском хозяйстве - в 20-25 раз. Причем этот разрыв сохраняется почти без изменений с начала 1960-х годов. В условиях высоких темпов прироста населения, возрастающего разрыва между богатыми и бедными странами интенсификация производительных сил освободившихся государств стала ведущей задачей их развития.

Однако производительность труда определяется не только наличием соответствующих факторов производства. Его техническое и инженерное

обеспечение должно быть дополнено рядом других условий, в числе которых - компетентность аппарата управления, гибкость его работы, мотивация труда работников и т.д. В этой связи для увеличения масштабов производства внутренние накопления и внешние источники финансирования должны быть мобилизованы для осуществления новых инвестиций как в материальные средства производства, так и создание необходимых ресурсов рабочей силы посредством вложения средств в развитие образования и профессиональной подготовки кадров.

В свою очередь повышение эффективности этих инвестиций требует проведения соответствующих организационных мероприятий. В их числе можно выделить такие, как: реформа землевладения, налоговой и банковской систем, создание независимой, честной и эффективной административной структуры; реорганизация программ образования и подготовки кадров с целью максимальной адаптации их к современным нуждам развивающегося общества.

Немаловажное значение имеют и другие, неэкономические методы подъема производительности труда. В частности, когда речь идет о стимулировании трудовых ресурсов, то здесь важны не только их численность и квалификация, но и общий уровень культуры, отношение к труду и стремление к самосовершенствованию.

Более того, в условиях развивающегося общества зачастую именно качество административного управления, его ориентация и мотивы определяют способность государственного сектора корректировать сложившуюся структуру производства и ускорить сроки преобразований. Таким образом, без соответствующей мотивации труда работников развивающегося общества невозможно достигнуть активного включения их в процессы модернизации производства и повышения производительности труда.

Основная причина концентрации в развивающихся странах трудовых ресурсов и производства в сельском хозяйстве и других отраслях, производящих сырьевые товары, заключается, прежде всего, в том, что при низком

уровне доходов первичные потребности человека сводятся преимущественно к еде, одежде и жилью.

Что касается низкой производительности в аграрном хозяйстве, то основная причина здесь кроется не только в избыточном количестве людей и относительно пригодных для использования земель. Для этой отрасли экономики слаборазвитых государств характерны также примитивная технология, слабая организация и весьма ограниченные материальные и капитальные (финансовые) затраты.

Технологическая отсталость в значительной степени обусловлена тем, что аграрный сектор представлен преимущественно некоммерческими крестьянскими хозяйствами. Соглашения о землепользовании, в соответствии с которыми крестьяне обычно арендуют небольшие участки земли, исключают их заинтересованность в расширении производства и повышении его производительности.

Даже там, где земля в изобилии, использование примитивной техники, естественной человеческой силы и животных ограничивают размеры землевладения типичной семьи 5-8 гектарами земли. Фактически же во многих развивающихся странах среднее владение составляет 1-3 га.

Обычно эта земля может обеспечить 10-15 человек на гектар (горожан и прочих нефермерских потребителей продовольствия). В этой связи вполне понятно, что усилия по повышению эффективности сельского хозяйства, увеличению производства основных видов сельхозпродукции в настоящее время и в будущем остаются приоритетной целью развития отсталых государств.

Отмеченные выше причины низкой эффективности аграрного сектора экономики развивающихся стран являются важными, но не определяющими. Немаловажное значение имеют также отсталость и низкие темпы развития других отраслей их экономики (промышленность, социальная и производственная инфраструктура и др.). В этой связи здесь крайне ограничены возможности расширения внутреннего рынка на сельхозпродукцию. Более того,

повышение производительности в сельском хозяйстве ведет к необходимости производственного и социального обеспечения огромной армии высвобождающихся из сферы аграрного производства трудовых ресурсов. В противном случае это может привести к возникновению новых социально-экономических и политических проблем.

Таким образом, модернизация сельского хозяйства, как и других традиционных отраслей экономики отсталых стран, требует параллельного решения всего комплекса проблем развивающегося общества.

Зависимость от экспорта

Экономика развивающихся стран конца минувшего столетия была преимущественно ориентирована на производство продукции сельского и лесного хозяйства и различных сырьевых материалов. Вот почему эти товары и формировали в основном структуру и объемы их экспорта в другие страны мира: около 60% в 1980 г. Правда в конце 1990-х годов ситуация заметным образом изменилась (28,4% в 1999 г.) благодаря значительному снижению доли топлива (с 59,7 до 14,3%) и росту доли промышленный продукции (с 19,5 до 69%, в т.ч. в развивающихся странах - не экспортерах нефти с 21,3 до 5,8% и 39 до 77,1% соответственно).

Между тем большинство развивающихся государств испытывает особую потребность в получении иностранной валюты в дополнение к местным сбережениям для финансирования первоочередных проектов развития и выплаты внешних долгов, размеры которых абсолютно и относительно возрастают. В 1980 г. долг составлял 0,4 трлн. долл. (18% их ВНП) и в 1999 г. - уже 1,8 трлн. долл. (30% ВНП). В условиях, когда в целом ряде, особенно наименее развитых стран объемы частных зарубежных инвестиций и официальной помощи развитию сокращаются, экспорт сырьевых товаров служит основным источником иностранной валюты.

Однако значительная часть средств, получаемых от экспорта товаров и услуг, выплачивается на обслуживание внешнего долга: в 1980 г. - 12%, 1998

г. -11%, 2002г. 17,8% в т.ч. в Бразилии – 68,9%, Эквадоре – 28,7%, Турции – 46,8%, Колумбии – 40,2% и т.д.

Фактически в конце минувшего столетия эти страны демонстрировали негативное международное движение капиталов. То есть, из этих стран исходит больше иностранной валюты, чем они ее получают. Вот почему при всей важности экспортных операций в большинстве развивающихся стран, за исключением экспортеров нефти, рост экспорта отстает от аналогичного показателя в развитых странах.

И в результате, даже в самые благоприятные годы, развивающиеся страны теряли свои позиции в мировой торговле по отношению к развитым странам. С 1950 по 2000 г. их доля в общем товарообороте сократилась с 33 до примерно 26%, в то время как развитые государства увеличили свое участие в мировой торговле (в основном благодаря взаимному товарообороту) с 60 до 65,6%. Однако при этом стабильно возрастала доля взаимного экспорта между самими развивающимися странами: с 20% в 1970 г. до 26,5% в 1980 и 37,4% в 1999 г. Таким образом, менее развитые страны, сокращая свою долю в общемировой торговле, постепенно попадают в большую зависимость друг от друга.

ПОЛЕЗНЫЕ ИСКОПАЕМЫЕ

Главной особенностью развивающихся стран в системе мирового хозяйства является наличие богатейших природных и человеческих ресурсов. В них сосредоточено 2/3 совокупных промышленных запасов восьми видов минерального сырья (бокситы, кобальт, медь, нефть, олово, никель, природный газ, фосфаты), более 1/3 железной руды, молибдена и урана, около 1/4 промышленных запасов вольфрама, марганца, свинца, хрома, цинка.

Однако ресурсы полезных ископаемых распределены здесь крайне неравномерно. Только на 45 стран приходится абсолютно преобладающая часть разведанных в них полезных ископаемых. В то же время около 70% этих государств вообще не располагают сколько-нибудь существенными за-

пасами минерального и энергетического сырья. Более того, в конце XX столетия наметилось заметное сокращение спроса на сырьевые товары, и в этой связи налицо уменьшение роли развивающихся стран на мировых рынках сырьевых и топливных ресурсов. С 1980 по 1999 г. доля экспортируемых ими минерального топлива, смазочных масел и прочих родственных материалов сократилась с 72,9 до 59,4%, сырьевых материалов, включая топливо, - с 53,7 до 42,3% и т.д. И неслучайно во второй половине 90-х годов имело место стабильное снижение цен почти на все сырьевые товары (табл. 39).

Таблица 39

Мировые цены на основные сырьевые товары
в % к предыдущему году (1996-2002 гг.)

Товарные группы	1996	1997	1998	1999	2000	2002
Все сырьевые товары	- 4,2	0,0	-13,0	-14,2	1,9	-2,0
Пищевые продукты и тропические напитки	2,1	2,8	-14,3	-18,3	1,6	-2,0
в т.ч. кофе	-15,2	33,3	-17,3	-20,9	-13,2	0,0
какао	-19,1	54,7	-28,5	-23,2	-16,2	63,3
пшеница	16,2	-22,6	-19,9	-10,9	3,5	16,2
рис	5,0	-10,7	1,3	-18,6	-18,1	11,0
Масличные семена и растительные масла	-4,2	-0,9	7,1	-23,3	-22,8	-6,7
Сельскохозяйственные сырьевые товары	-9,9	-10,3	-10,8	-10,3	-1,0	-6,7
хлопок	-14,8	-8,9	-8,3	-22,9	3,5	-3,3
табак	15,6	15,6	-5,5	-7,0	-3,4	-8,5

Минеральные продукты, руды и металлы	-12,1	0,0	-16,0	-1,8	12,0	-1,8

За исключением сырой нефти.

Источник: Доклад о торговле и развитии за 2001,2003гг. Нью-Йорк и Женева, 2001,2003.

Выводы

Развивающиеся страны - это огромный массив современного мира, на который приходится около 3/5 территории и 4/5 населения планеты. Их характерными признаками являются переходный характер внутренних социально-экономических структур (многоукладность), крайне слабое развитие производительных сил и зависимое положение в системе мирового хозяйства.

Все это проявляется в низком уровне жизни основной части населения, что находит отражение в значительном отставании от развитых государств по доходам на душу населения, обеспеченности медицинскими услугами, высокой детской смертности и т.д.

В значительной степени слаборазвитость и современные проблемы развития и интеграции в мировое хозяйство получивших независимость государств определяются особенностями их истории.

В различных источниках существует несколько систем классификации развивающихся стран. Причем отсутствие единого критерия привело к разнообразию показателей, касающихся как общего количества, так и отдельных подгрупп этой группы государств.

Несмотря на значительные различия между развивающимися странами, большинство из них сталкивается с рядом общих задач, что, в свою очередь, вызвано общностью тех актуальных проблем, которые стоят перед ними после провозглашения независимости.

Большинство развивающихся стран является преимущественно аграрными, и основная масса их населения (около 63%) проживает в сельской местности, здесь же занята и большая часть трудовых ресурсов (60%). Правда,

на продукцию сельского хозяйства приходится только 13% их ВВП (в развитых странах - 2%).

Одна из характерных особенностей развивающихся стран - крайне низкий уровень производительности труда. Однако для решения этой проблемы, помимо использования современной техники, совершенствования технологии и методов управления, необходимо обеспечить соответствующую мотивацию труда занятых работников.

Слабое развитие экономики развивающихся стран, и прежде всего ее индустриального сектора, определяет сильную зависимость от экспорта, в структуре которого ведущее место занимают сырьевые материалы аграрного хозяйства и добывающей промышленности.

Несмотря на сосредоточенность в развивающихся странах подавляющей части мировых запасов минерального сырья, около 70% этих государств вообще не располагают существенными запасами полезных ископаемых.

Опыт освободившихся государств показывает, что эффективность решения актуальных проблем развития зависит не только от правильного выбора экономической политики. Экономическое и социальное развитие часто невозможно без адекватных изменений общественных, политических и экономических институтов.

Основные понятия и термины

Многоукладность
Слаборазвитость
Отсталость
Зависимое положение
Классификация
развивающихся стран
Индекс человеческого развития
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении

Наименее развитые страны

Абсолютное обнищание

Несовершенные рынки

Паритет покупательной способности

Неполная занятость

Вопросы для обсуждения

1. Каковы характерные признаки развивающихся стран и их особенности?

2. Исторические корни особенностей развития и интеграции развивающихся стран в современное мировое хозяйство.

3. Общие задачи и проблемы развития освободившихся государств.

4. Характеристика и основные причины низкого уровня жизни в развивающихся странах.

5.В чем особенности производственных структур развивающихся стран?

6. Роль экспорта в развитии освободившихся государств.

Тема 14.
РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ И МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО: ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ ИНТЕГРАЦИИ

Актуальной задачей для развивающихся государств является рост их интеграции в систему международных экономических отношений путем расширения торгово-экономических и прочих связей, прежде всего, с передовыми индустриальными центрами мира. История этих отношений насчитывает не одну сотню лет. Благодаря развитию морского судоходства страны

Европы открыли для себя Азию, Африку, Америку и другие континенты, которые сыграли огромную роль в их историческом развитии. Однако увеличение этого влияния, углубление взаимозависимости развитого и развивающегося миров происходили постепенно в соответствии с особенностями и тенденциями эволюции мировой экономики.

ЭТАПЫ ЭВОЛЮЦИИ РОЛИ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН В МЕЖДУНАРОДНОМ РАЗДЕЛЕНИИ ТРУДА

В период колониализма и на начальных этапах независимости развивающиеся страны представляли интерес, прежде всего, как источники сырья, рынки сбыта и сферы особо прибыльного приложения капитала. В их экспорте преобладал ограниченный перечень сырьевых товаров, не отличался особым разнообразием и импорт. В основном это были потребительские товары, удовлетворявшие, прежде всего, элементарные потребности. Отдельные предприятия экспортного промышленного производства не играли существенной роли.

Во второй половине 50-х - начале 60-х годов XX века произошел переход к новой системе участия развивающихся стран в мирохозяйственных отношениях, продолжавшийся до начала 80-х годов. Причина тому – освобождение от пут зависимой и колониальной истории многих развивающихся стран, а также новый этап НТР, высокие темпы и масштабность экономического развития в ведущих центрах мирового хозяйства. Характерные особенности этого этапа заключаются в следующем:

Во-первых, после относительного сокращения вывоза сырья и продовольствия наметились диверсификация экспорта и частичный возврат к сырьевой специализации; успехи нефтеэкспортеров породили надежды на то, что возросший спрос на сырье обеспечит его производителям стабильные доходы. Более того, росла убежденность в том, что созданные самими молодыми государствами международные организации экспортеров сырья типа ОПЕК и других являются для этого надежной гарантией.

Во-вторых, началась индустриализация за счет развития импортозамещающей промышленности, переноса сюда трудоемких «грязных» производств из центров мирового хозяйства, что в ряде случаев привело к возникновению экспортного промышленного производства, опирающегося на такие преимущества, как дешевая рабочая сила и т.д. В результате на мировой рынок стали выходить новые поколения НИС.

В-третьих, массовый легальный и нелегальный экспорт преимущественно малоквалифицированной рабочей силы в трудонедостаточные зоны высокоразвитых капиталистических и нефтедобывающих стран облегчал до определенной степени решение таких проблем, как занятость, дефицит платежного баланса и т.д. в ряде стран «третьего мира».

В-четвертых, существенное влияние на ситуацию оказал постепенно возраставший приток внешних ресурсов, вначале в форме государственной помощи и льготных кредитов, а с 70-х годов - в форме займов. Приток средств извне позволял финансировать значительную часть накопления и субсидировать возросшее потребление во многих развивающихся странах.

Однако в 80-е годы наметился явный кризис этой, как казалось, надежной ситуации. Резкое снижение (до 15% в 1980-1986 гг.) темпов роста было отражением изменений фундаментального характера, коснувшихся мировой экономики в целом. Стало очевидным, что сырьевая специализация является неверной опорой. Экономика ведущих капиталистических государств продемонстрировала высокую гибкость, которая потребовалась от нее в связи с нефтяным и подобными кризисами. Были приняты энергичные меры с целью ускоренного перехода к энерго- и ресурсо--сберегающему типу экономического развития в целом, что имело негативные последствия для стратегии экономического развития, основанного на экспорте сырья.

В результате опыт стран «третьего мира» показал, что сырьевая специализация может эффективно выполнять моторные экономические функции лишь временно и частично, и то преимущественно в малых и богатых ресурсами странах; перенос производств из центров объективно ограничен эконо-

мическими и социальными причинами, а промышленный экспорт из развивающихся стран затруднен не столько тарифными и иными препятствиями, сколько тем, что значительная часть товаров либо стала наталкиваться на сужающийся спрос в связи со снижением металлоемкости производства в развитых странах, роботизацией текстильной и других отраслей легкой промышленности, либо не отвечает рыночным стандартам Запада (по качеству, условиям и гарантированным срокам поставки, себестоимости). Резко ухудшилась долговая ситуация. Это привело во многих развивающихся странах к снижению нормы накопления, осложнениям в техническом перевооружении промышленности, к ограничению возможностей государства субсидировать потребление беднейших слоев населения, к ухудшению общего тонуса экономической жизни. Отток финансовых ресурсов из развивающихся стран превысил их приток. Огромные долги (больше 1 трлн. 300 млн. долл.) превратились в мощный тормоз развивающихся стран.

Главный урок, вытекающий из перелома конъюнктуры в 80-х годах, для экспортеров сырья и готовых промышленных изделий заключается в осознании того, что в мировом хозяйстве исчезают ниши, позволяющие надежно и долговременно извлекать преимущества из участия в МРТ, в частности, связанные с дешевыми рабочей силой и сырьем и избавляющие от необходимости постоянной перестройки своей экономики. Иными словами, велением времени для многих, а в перспективе большинства стран «третьего мира» становятся: подключение хотя бы отдельных секторов хозяйства к общемировому процессу, создание эффективных по мировым стандартам производств и поиск подвижных форм участия в МРТ. Такой путь предполагает не просто вытеснение конкурентов с уже существующих мировых рынков, а участие в формировании не только товарных, но и рынков услуг.

СОВРЕМЕННЫЙ УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ НТР И ТРАНСФОРМАЦИЯ ТРАДИЦИОННЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН В МРТ

Как отмечалось выше, главной опорой и преимуществами развивающихся стран в МРТ долгое время были обильное, относительно не дорогое природное сырье и дешевая рабочая сила. Оба эти фактора позволяли им поддерживать более или менее приемлемые масштабы экспорта. Однако связанное с этой специализацией отставание развивающихся стран в освоении новых технологий и ослабление их конкурентных позиций поставило большинство из них перед фактом относительного вытеснения с мирового рынка в 70-е годы. Дело в том, что широкое использование электроники привело к кардинальным переменам в производстве и потреблении индустриально развитых государств в пользу высокотехнологичных товаров и услуг, что в свою очередь способствовало относительному сужению их спроса прежде всего на ресурсоемкую продукцию развивающихся стран:

а) через падение доли этой продукции в совокупном потреблении индустриально развитых государств;

б) вследствие уменьшения затрат энергии и материалов на единицу конечной продукции, обеспечиваемого растущим использованием информационных технологий;

в) быстрый рост производства новых конструкционных материалов и т.д.

Опережающее распространение на Западе электронных технологий в силу их трудосберегающего эффекта, обеспечивая резкое повышение производительности труда, уменьшает, а нередко и сводит на нет прежнюю значимость низкой заработной платы. Например, доля зарплаты в цене сверхбольших интегральных схем уменьшилась с 30 до 5,4%, то есть почти в 6 раз.

Традиционные сравнительные преимущества развивающихся стран в МРТ основательно теряют свое значение также в связи с модификацией критериев конкурентоспособности, находящихся в сложной причинно-следственной связи с распространением информационных технологий. Все большее значение приобретают такие составляющие, как точность, надежность и другие качественные характеристики продукции, нередко оттесняя

на второй план роль цены. Например, электронная индустрия. Даже в деятельности американских ТНК, проявивших наибольшую активность по перемещению на периферию трудоинтенсивных операций еще в 70-х годах, когда этот процесс отличался особым размахом, наметилась тенденция к относительному свертыванию производства полупроводников в развивающихся странах за счет его опережающего роста на территории самих США.

В случае с интегральными схемами, например, доля стоимости, добавленной за пределами США в 1974 -1978 гг., уменьшилась почти на 1/3 (с 57 до 39%). Аналогично в Японии, которая, захватив лидирующие позиции в освоении микропроцессорных автоматических систем, значительно меньше американцев опиралась на перемещение трудоинтенсивных операций в развивающиеся страны. Та же картина имела место и в производстве текстильных товаров, игравших ведущую роль в развитии промышленного экспорта развивающихся стран. Вполне вероятно, что и здесь по мере углубления процесса электронизации этой отрасли производства может произойти столь значительный рост производительности труда, который во многом сведет на нет конкурентные преимущества, обусловленные относительно дешевой рабочей силой развивающихся стран.

Существенное влияние на перестройку промышленного разделения труда вообще и между развитыми и развивающимися странами в частности оказывает сопутствующая использованию информационных технологий тенденция к интеграции сопряженных между собой производств и операций в отличие от наблюдавшихся ранее их обособления и специализации. С заменой многочисленных механических компонентов электронными, нередко представляющими целостные системы, в той или иной мере переводятся в автоматический режим работы производственные операции (например, сборка), на которых прежде использовалась низкооплачиваемая рабочая сила. Причем затрагивается не только низко и малоквалифицированная рабочая сила, но и специалисты ряда традиционных профессий.

Использование электронных технологий на Западе при многосменной работе и на вредных для здоровья операциях также ограничивает перемещение этих производств в развивающиеся страны.

Другое препятствие на пути такого разделения труда создается тенденцией к существенному сокращению материальных запасов в ряде отраслей промышленности за счет синхронизации всех смежных производств, а также торговых, транспортных и других обслуживающих их операций, ибо синхронизация требует более или менее компактного размещения производств, к тому же вблизи потребляющих центров.

Таким образом, вполне реально дальнейшее углубление технологического разрыва между центром и периферией. Однако это проблемы стратегического порядка. Процесс освоения индустрией Запада автоматизированных технологических комплексов еще далек от завершения. Свидетельство тому - все еще высокие затраты на живой труд, например, в США на предметы длительного пользования - 40% издержек производства; краткосрочного - 27-32%; промежуточного - 15-19%.

В настоящее время становится все более очевидным, что барьеры на пути новых технологий недооценивались, в то время как непосредственный эффект от их освоения в определенных секторах переоценивался. Обратное перемещение на Север промышленных мощностей пока в значительных масштабах не наблюдалось. И тем не менее современные тенденции в развитии мирового хозяйства вынуждают развивающиеся страны включиться в новую структуру мировой экономики.

ФАКТОРЫ, ЗАТРУДНЯЮЩИЕ ВКЛЮЧЕНИЕ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН В МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА

Включение развивающихся стран в новый этап МРТ не может осуществиться волевым методом. Оно предполагает соответствующее развитие их экономики, основанное на использовании современных достижений НТР. Однако этот процесс (использование достижений НТР) здесь только начина-

ется. Более того, глубокая социально-экономическая и научно-техническая отсталость большинства из них серьезно осложняет использование научно-технических новшеств.

Их освоение, в частности, сдерживается:

- слабым развитием инфраструктуры, промышленности и сферы услуг;

- низким уровнем информационной обеспеченности;

-несовместимостью требований новейших технологий с традиционными стереотипами поведения и мышления.

Дело в том, что на нынешнем этапе НТР предъявляются новые, гораздо более жесткие требования к производству, трудновыполнимые при низком уровне производительных сил. Это касается прежде всего качественных характеристик трудовых ресурсов (дисциплина, квалификация, отношение к труду), организации и управления производством, его научно-технического обеспечения.

Далее, освоение новейших технологий сопряжено с резким увеличением ассигнований на развитие вспомогательных производств, включая всякого рода услуги (от которых зависит эффективность использования современной техники), а также производственной, рыночной, финансовой и информационной инфраструктуры (транспорт, складское хозяйство, информационные системы на базе ЭВМ, современные виды связи и т.п.). На пути электронизации хозяйства не устранены барьеры, обусловленные узостью внутреннего рынка развивающихся стран. Большой проблемой является недоступность чрезвычайно высокого уровня расходов на НИОКР, которых требует развитие информатики. Так, в производстве полупроводников расходы на эти цели в начале 80-х годов оценивались в среднем в 10% от суммы продаж против максимум 2% в традиционных отраслях обрабатывающей промышленности, являющихся потребителями электронных технологий.

К важнейшим особенностям преобразований относится также переход к такому типу развития, при котором относительная устойчивость отраслевых и технологических структур сменяется постоянными их перестройками.

Сопутствующее этому ускоренное обновление ассортимента промышленных изделий и услуг ограничивает спрос именно на те виды продукции, в выпуске которых развивающиеся страны как раз более всего преуспевают. Тем самым создаются дополнительные препятствия на пути их интеграции в мировое хозяйство.

Существенно осложняет «погоню» за лидерами возросшая скорость обновления технологий, а также тенденция к сокращению жизненного цикла новых товаров и технологий, подчас просто исключающая их применение в отстающих странах.

Трудности усугубляются естественным стремлением производителей и владельцев новых технологий к сохранению своей монополии на обладание ими.

И, наконец, о роли такого важного компонента современной НТР, как информатизация экономики. Дело в том, что *информатизация - это следствие развития, а не его источник*, хотя информационная технология может использоваться и в целях развития. Иными словами, *ее применение возможно лишь по достижении некоего порогового уровня в экономике или по меньшей мере на отдельных ее участках*. Между тем продвижение к такому уровню при опоре на традиционные технологии ныне существенно осложнилось, ибо создаваемая на их основе продукция в общем и целом теряет свою конкурентоспособность, а частично и рынки сбыта, в сравнении с той, которая обеспечивается новыми технологиями.

ФАКТОРЫ, СПОСОБСТВУЮЩИЕ ВКЛЮЧЕНИЮ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН В МРТ

Указывая на трудности, с которыми сталкиваются развивающиеся страны в сфере экспорта промышленных товаров, следует иметь в виду, что в современных условиях активное участие в МРТ и интеграции в мировое хозяйство связывается не только с экспортом промышленных изделий. Это могут быть различные традиционные производства, услуги и т.п. В частности, специализация на производстве и переработке продукции сельского хозяйства.

Важным фактором является ступенчатость в развитии мирового экономики, в соответствии с которой ниши, освобождаемые одними, продвинувшимися вперед в своем развитии странами, занимаются другими, отставшими в своей социально-экономической, научно-технической и технологической эволюции.

Изменение характера производства на современном этапе развития мирового хозяйства - это, прежде всего, рост значения мелких и средних компаний и связанное с этим снижение пороговой величины капитала, необходимого для организации современного производства.

Далее, в современных условиях чрезвычайно важную роль играет заинтересованность мирового сообщества в ликвидации очагов беспросветной нищеты и вопиющей отсталости, потенциально таящих в себе угрозу военно-политической и экологической катастрофы. В этой связи оно вынуждено наращивать усилия по более широкой и глубокой интеграции отставших стран в систему мирохозяйственных связей и общему ускорению их социально-экономического прогресса.

Но не только забота о мире и экологии служит причиной заинтересованности передовых капиталистических государств в социально-экономическом развитии освободившихся стран. Следует иметь в виду эко-

номическую зависимость центра от периферии. Уже в 50-70 годах XX века имела место тенденция к повышению роли стран «третьего мира» в мировой экономике. В свою очередь, возрастала заинтересованность промышленных и банковских корпораций развитых государств в «третьем мире», обострялось межфирменное и межгосударственное соперничество за доступ к их рынкам, источникам сырья, сферам приложения капитала, и как результат того и другого - увеличение обратной зависимости центров мирового капиталистического хозяйства от периферии. Прежде всего, это связано с высокими темпами роста ВВП индустриальных стран и соответствующим объемом спроса развивающихся стран, 56,9% всего товарного экспорта которых в 2001 г. сбывалось на рынках развитых государств. Согласно прогнозам американских специалистов, эти рынки будут расти устойчиво и достаточно долго. На 1996-2005 годы ожидается среднегодовой прирост ВВП стран ОЭСР в 2,8%. Возможности развивающихся стран расширять свое проникновение на новые рынки сбыта связано также с продолжающимся снижением, согласно итогам Уругвайского раунда, импортных барьеров самих развивающихся и развитых государств.

В настоящее время большинство развивающихся стран пытается изменить свое место в МРТ, принимая во внимание, прежде всего воздействие внешних факторов на такие принципиальные процессы, как совершенствование отраслевой структуры экономики и экспорта. Особенно возрастает значение отраслевой структуры экспорта. Рациональное использование этого фактора становится важным рычагом, повышающим эффективность участия в МРТ. Изучение конъюнктуры отдельных товарных рынков, а также сравнение выгоды от вовлечения различных отраслей во внешнеторговую сферу позволили правительственным органам развивающихся стран прийти к выводу о преимуществах, которые влечет за собой повышение в экспорте доли продукции обрабатывающей промышленности. В частности, о необходимости увеличения степени переработки товаров в аграрном и минерально-сырьевом экспорте. Таким образом, задача, связанная с изменением места

развивающихся стран в мировой промышленной структуре, означает для них необходимость усилий по двум направлениям: перестройка внутренней структуры производства и увеличение в экспорте доли промышленных товаров. Оба направления подвержены сильному внешнему воздействию, в первую очередь со стороны ведущих центров мирового хозяйства.

Внутренняя структура экономики и структура экспорта развивающихся стран находятся в прямой зависимости от характера и направлений эволюции мировой экономики, внешнеэкономической стратегии центров мирового хозяйства. Причем эти центры, в свою очередь, пытаются увязать поиск своего места в меняющемся МРТ с процессом внутренней отраслевой перестройки и обновления основного капитала путем так называемой «рационализации производства» - субсидирования отдельных отраслей промышленности, предоставления предпринимателям налоговых льгот, протекционистской защиты. Меры, введенные в действие с середины 70-х годов, получили название «нового протекционизма».

Одним из основных элементов «рационализации» стала техническая модернизация отсталых, неконкурентоспособных отраслей - текстильной, кожевенно-обувной, металлургической, автомобиле- и судостроения. Цель государственной поддержки этих отраслей - интересы сохранения занятости, хотя они тормозили повышение эффективности национального хозяйства. В этих условиях крупному частному капиталу было выгодно свертывать отсталые отрасли и переносить их в развивающиеся страны. В свою очередь развивающиеся страны рассматривали такой процесс, как начало перестройки мировой промышленной структуры и считали своей главной задачей добиваться его ускорения и увязки структуры этих отраслей со своими национальными стратегиями развития. Однако дальнейшая модернизация отсталых отраслей в развитых странах принесла освободившимся государствам новые проблемы. Пользуясь государственным субсидированием и налоговыми льготами для модернизации, а также выгодами от искусственного завышения внутренних цен на продукцию, эти отрасли стали переводиться на

новую технологическую основу (роботизация, автоматизация, применение новейших материалов и т.п.). Теперь курс развитых государств заключался в еще более жестком ограничении импорта. В результате замедлился рост заграничных инвестиций ТНК США.

Значительных масштабов достигла модернизация автомобильной промышленности США, Японии, ЕЭС, что позволило резко снизить трудоемкость, и, следовательно, необходимость выноса сборочных производств на периферию.

Перестройка производственной структуры индустриальных стран и их внешнеторговых специализаций повлекла за собой определенные последствия для обеих групп стран. Во-первых, изменения внутриотраслевой структуры и технологическое обновление производства ведут: 1) к дальнейшему уменьшению потребности в сырьевом импорте из развивающихся стран, роль которых сужается до поставок отдельных видов дефицитного сырья; 2) к снижению возможностей молодых государств экспортировать промышленные товары; 3) к замедлению притока некоторой части предпринимательского капитала из развитых стран в развивающиеся. Во-вторых, в результате государственного стимулирования производства в развитых капиталистических странах растет быстрее внутренний спрос, что объясняется в числе других причин неполной занятостью. К тому же рыночный спрос специально ограничивается государством под видом борьбы с инфляцией, сдерживания роста денежной массы и сокращения бюджетных дефицитов. Иначе говоря, развитые капиталистические страны сталкиваются с необходимостью все больше продавать за рубежом, одновременно запрещая новую международную специализацию.

Признание возросших масштабов зависимости от развивающихся стран становится важной частью концепции «взаимозависимости», которая все чаще определяет коллективные действия Запада. Только за 70-е годы XX века доля промышленного экспорта в развивающиеся страны из развитых капиталистических государств выросла с 31 до 40%. С 1980 по 1999 г. доля

экспорта продукции обрабатывающей промышленности в развивающиеся страны увеличилась с 78,7 до 83,2%.

ЭВОЛЮЦИЯ МЕСТА И РОЛИ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН НА МИРОВОМ РЫНКЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ ИЗДЕЛИЙ

Технический прогресс не смог полностью обесценить преимущества периферии, связанные, в частности, с относительной дешевизной рабочей силы. К тому же по мере приобщения развивающихся стран к новым технологиям там стали создаваться и иные, вытекающие из этого преимущества. Вот почему, несмотря на всевозможные барьеры и трудности объективного и субъективного характера, ряду периферийных стран благодаря активному использованию традиционных сравнительных преимуществ и обретению новых удалось добиться значительных успехов в деле облагораживания и диверсификации своего экспорта. Некоторые производители из развивающихся стран достигли масштабов производства, сопоставимых с крупнейшими мировыми корпорациями. Их конкурентные преимущества отчасти по-прежнему базируются на более низких затратах на оплату труда. Но все большую роль играет и достижение современных стандартов качества и эффективности в результате освоения передовых технологий, распространения роботизации и автоматизации. С 1950 по 1995 г. доля развивающихся стран в совокупной промышленной продукции и ВВП мира (в ценах и по паритетам покупательной способности 1995 г.) возросла с 20,6 и 27,3% до 41,1 и 39,8% соответственно. Причем в основном этот прирост имел место в последние десятилетия, когда в полной мере раскрылись преимущества и возросло число сторонников экспортоориентированной индустриализации. Особенно ощутим рост вывоза промышленных изделий, который в 1980-1999 гг. на фоне более чем четырехкратного падения доли выручки от экспорта нефти становится по существу основным источником увеличения экспортных поступлений на периферию: с 19,5 до 69% за тот же период (73% в 2002 г.). За те же годы доля развивающихся стран в мировом экспорте продукции обра-

батывающей промышленности увеличилась в 3,8 раза (с 5,6 до 21,4%), а машинотехнической - почти в 10 раз (с 2,1 до 20,6%).

Среди машинотехнических изделий наибольшие успехи были достигнуты в той их части, которая создается с использованием современных материалов и технологий. Это, прежде всего, электроника. Заметные успехи достигнуты также в продвижении на мировой рынок автомобилей, самолетов, судов, электрооборудования, некоторых вооружений и других технически сложных изделий.

Опыт эволюции роли развивающихся стран в МРТ показывает, что в современных условиях имеет место кризис их традиционного участия в мирохозяйственных связях, зачастую навязанных извне. Выход: поиск собственной независимой роли в динамичном процессе эволюции мировой экономики и МЭО.

Ослабление зависимости развивающихся стран от экспорта сырьевых товаров и переориентация на расширение производства и экспорта промышленной продукции традиционно рассматривались в качестве средств повышения эффективности их участия в международном разделении труда. Предполагается, что переориентация на продукцию обрабатывающей промышленности откроет более широкие перспективы для получения экспортных доходов не только потому, что это дает возможность для ускорения роста производительности труда и расширения производства, но и потому, что это позволяет повысить стабильность цен даже при увеличении объемов экспорта и тем самым избежать тенденции ухудшения условий торговли, которая причинила ощутимый ущерб долгосрочному росту экономики многих стран, находящихся в зависимости от сырьевого экспорта.

С начала 80-х годов идеи быстрой либерализации торговых и инвестиционных режимов завоевали широкое признание во многих развивающихся странах. Связано это было с надеждой на то, что открытость перед международными рыночными силами и конкуренцией позволит изменить как масштабы, так и характер их участия в международной торговле и тем самым

преодолеть проблемы в области платежных балансов, ускорить рост и догнать промышленно развитые страны. В тот период экспорт развивающихся стран действительно рос темпами, превышавшими среднемировые показатели. Большая часть прироста была обеспечена за счет продукции обрабатывающей промышленности, на которую приходится около 70% экспорта развивающихся стран (в 1999 г. – 72,5%, 2002г. – 73%); по некоторым товарам экспорт из развивающихся стран составляет половину или даже более мирового экспорта. Но еще важнее то, что многим развивающимся странам удалось найти свою нишу в экспорте техноинтенсивной продукции обрабатывающей промышленности, который входил в число наиболее динамично развивавшихся секторов мировой торговли в последние два десятилетия, и прежде всего в экспорте электронных и электротехнических товаров. В 1999 г. доля высокотехнологичной продукции в общем экспорте продукции обрабатывающей промышленности стран Восточной Азии и бассейна Тихого океана составила 31% при среднем общемировом показателе 22%. Однако, как отмечают эксперты ООН, при детальном рассмотрении становятся заметными гораздо больше нюансов. За исключением небольшой группы имевших значительную промышленную базу восточноазиатских новых индустриализующихся стран (НИС) первой волны, которые были уже глубоко интегрированы в глобальную торговую систему, развивающиеся страны все еще экспортируют львиную долю продукции, производимой на базе природных ресурсов и использования неквалифицированного труда, т.е. продукции тех секторов, которые имеют ограниченные перспективы для роста производительности и которые страдают отсутствием динамизма на мировых рынках. Особое внимание уделяется тому обстоятельству, что статистика, показывающая значительное расширение экспорта техноинтенсивной, динамичной с точки зрения предложения продукции с высокой добавленной стоимостью из развивающихся стран, является обманчивой. Такая продукция действительно нередко экспортируется развивающимися странами, но на практике они зачастую задействованы на этапах сборки, не требующих высокой ква-

лификации в рамках международных производственных сетей, организованных ТНК. Большая часть технологии и ноу–хау оказывается овеществленной в импортируемых блоках и компонентах, а основная часть добавленной стоимости поступает производителям в более развитых странах, производящих эти блоки и компоненты, а также ТНК, которые организуют такие производственные сети.

И в самом деле, хотя доля развивающихся стран в мировом экспорте продукции обрабатывающей промышленности, включая динамичные высокотехнологичные товары, быстро увеличивается, их доходы от такой деятельности растут не столь динамично. В этом отношении сопоставление между развитыми и развивающимися странами позволяет выявить некоторые весьма тревожные тенденции. Хотя развитые страны имеют более низкую долю в мировом экспорте продукции обрабатывающей промышленности, на деле они увеличили свою долю в мировой добавленной стоимости в этом секторе. Развивающиеся же страны, напротив, добились резкого увеличения соотношения экспорта продукции обрабатывающей промышленности и валового внутреннего продукта (ВВП). Таким образом, увеличение доли развивающихся стран в мировом экспорте промышленной продукции не сопровождалось адекватным увеличением их доли в мировой добавленной стоимости в промышленности, а в некоторых странах тенденции в динамике этих двух коэффициентов были противоположными. Хотя развивающиеся страны в целом за последние два десятилетия стали активными и динамичными участниками мировой торговли, более глубокий анализ позволяет выявить значительные расхождения в условиях и механизмах их участия в международном разделении труда:

- во-первых, многим странам так и не удалось преодолеть зависимость от сырьевых товаров. Несмотря на то, что рынки последних переживают относительную стагнацию или ухудшение конъюнктуры, темпы роста торговли некоторыми видами сырьевых товаров были такими же высокими, как и в торговле определенными видами продукции обрабатывающей промышлен-

ности, и странам, добившимся успехов в этих секторах, удалось значительно расширить свой экспорт и увеличить доходы;

- во-вторых, большинству развивающихся стран, которые смогли переключиться с сырьевых товаров на промышленную продукцию, удалось добиться этого путем сосредоточения внимания на ресурсо- и трудоемких товарах, которым, как правило, недостает динамизма на мировых рынках;

- в-третьих, в ряде развивающихся стран быстро вырос экспорт науко- и техноемких товаров, доля которых в мировой торговле стремительно увеличивалась.

Однако, за некоторыми заметными исключениями, участие развивающихся стран в производстве такой продукции ограничивается трудоемкими процессами сборочного типа, не приносящими значительной добавленной стоимости. Поэтому доля некоторых из этих стран в мировых доходах от обрабатывающей промышленности на практике снизилась. У других же фактическое увеличение доли участия в добавленной стоимости в промышленности значительно отставало от роста долей в мировой торговле такими видами продукции. В целом в 1999 г. доля развивающихся стран в мировой торговле продукцией обрабатывающей промышленности составила 26,5%, в то время как доля в мировой добавленной стоимости в этой отрасли экономики – 23,3%. Соответственно в развитых государствах – 69,3 и 76,7%.

И, наконец, нескольким странам удалось добиться заметного увеличения своих долей в мировой добавленной стоимости в обрабатывающей промышленности, аналогичного увеличению их долей в мировой торговле продукцией обрабатывающей промышленности или даже превышавшего такое увеличение. В эту группу входят некоторые восточноазиатские НИС, которые добились значительного прогресса в индустриализации еще до того, как переключились на активное развитие экспорта, ставшее характерным в развивающемся мире в последнее время. При этом, что весьма примечательно, в данную группу не входит ни одна из стран, осуществивших быструю либе-

рализацию торговых и инвестиционных режимов за последние два десятилетия.

Таким образом, большинство развивающихся стран все еще экспортирует ресурсо- и трудоемкую продукцию, по существу опираясь в своей конкурентной борьбе на дешевую, низкоквалифицированную рабочую силу. За исключением последней из упомянутых групп, эти страны не смогли наладить динамичной связи между ростом экспорта и ростом доходов, которая позволила бы им сократить разрыв в доходах с промышленно развитыми странами. Хотя в целом они, по всей видимости, превратились в важных действующих лиц на мировых рынках динамичной продукции, на них все еще приходится лишь 10% мирового экспорта товаров, которые имеют значительную составляющую НИОКР, обладают технологической сложностью и/или дают “эффект масштаба”.

Для того чтобы понять причины существования системы, в которой многие развивающиеся страны энергично расширяют свою внешнюю торговлю, но не вознаграждаются при этом адекватным увеличением доходов, следует прежде всего обратить внимание на следующее обстоятельство: *как правило, развивающиеся страны, задействованные в высокотехнологичных секторах, не участвуют в науко- и техноемких звеньях общего производственного процесса*. В этой связи их вклад в создание добавленной стоимости определяется стоимостью наименее дефицитного и наименее ценного фактора, т.е. неквалифицированного труда, а плоды использования дефицитных, но мобильных на международном уровне факторов, таких, как капитал, управленческие навыки и ноу-хау, пожинают их иностранные собственники. Таким образом, экспортируется не продукт труда, а сам труд.

Совершенно очевидно, что участие в трудоемких звеньях международного производственного процесса (в рамках международных производственных сетей) может принести значительные выгоды странам, находящимся на ранних этапах индустриализации и имеющим значительный избыток рабочей силы. Это может позволить им увеличить занятость и уровень доходов на

душу населения даже при незначительных объемах создаваемой добавленной стоимости. Кроме того, расширение занятости низкоквалифицированной рабочей силы в операциях, привязанных к международным производственным сетям, организуемым как крупными ТНК, производящими стандартизированную номенклатуру (определенные виды) продукции в нескольких точках, так и группами более мелких предприятий, расположенных в разных странах и связанных друг с другом международными субподрядными отношениями, безусловно, расширило возможный спектр отраслей, в которых может быть начата индустриализация развивающихся стран и где ими могут быть приобретены необходимые технико-производственные и организационные навыки, которые служат предпосылками для расширения базы экономического роста. Тем не менее, следует подчеркнуть, что это еще не означает прорыва к новой модели быстрого и устойчивого роста.

Эти сети (возможного вывоза капитала) обеспечивают ТНК гораздо большую гибкость в определении географии размещения своих инвестиций и дают им больше рычагов контроля за этим процессом. Кроме того, такие производственные активы, как ноу-хау, проектно-конструкторские наработки и технологии, могут более жестко контролироваться самой фирмой благодаря барьерам, которые обусловлены высокими издержками, связанными с управлением такими сложными производственными единицами и с координацией их работы.

В результате расширения участия ряда развивающихся стран с большой численностью населения и низкими уровнями доходов в мировой торговле в последние годы оказалось, что до 70% рабочей силы, задействованной в секторах, которые участвуют в мировой торговле, имеют низкую квалификацию. Тем не менее, в этих странах все еще сохраняется значительная избыточная армия труда, и многие крупные страны все еще не интегрировались полностью в международную торговую систему. Между ними обостряется конкурентная борьба за привлечение ПИИ в качестве мест размещения

трудоемких процессов в рамках высокотехнологичных операций, организуемых в международных производственных сетях.

Следовательно, при разработке политики экспортной ориентации необходимо учитывать вероятность возникновения избыточного предложения на рынках трудоемкой экспортной промышленной продукции развивающихся стран.

В то время как в секторах, производящих наукоемкую и высокотехнологичную продукцию с высокой составляющей НИОКР и со значительными издержками, связанными с организацией производственных цепочек, доминируют олигополистические производители Севера, которые обычно ведут конкурентную борьбу не на базе цен, а на основе качества, дизайна, маркетинга, фирменных знаков и дифференциации продукции, на рынках трудоемкой продукции, как правило, существует более острая конкуренция, особенно в последнее десятилетие. Эти рынки по-прежнему открывают возможности для прорыва нового поколения индустриализирующихся стран за счет перевода сюда трудоемких или экологически неприемлемых для индустриальных государств производств.

Однако низкие темпы роста и высокая безработица в ведущих промышленно развитых странах замедлили процесс закрытия их традиционных отраслей. В свою очередь большинство развивающихся стран со средним уровнем доходов также упорно не желает отказываться от трудоемких производств, так как, по мнению их производителей в специфических условиях развивающихся стран, связанных прежде всего с низкой стоимостью рабочей силы, они обещают достаточно высокую прибыль, в то время как модернизация и диверсификация сопряжены с трудностями. Более того, между ними усиливается конкуренция за привлечение ПИИ в создание трудоинтенсивных производств. Однако эти тенденции могут иметь весьма тревожные перспективы для развивающихся стран.

Конкуренция между фирмами, в том числе международными, в развивающихся странах превращается в конкурентную борьбу рабочей силы в

разных странах, что, в свою очередь, сказывается на уязвимости растущего числа развивающихся стран с очень значительной армией неквалифицированных работников, которые принимают на вооружение стратегии экспортной ориентации. Это прежде всего страны со средним уровнем доходов в Латинской Америке и Юго-Восточной Азии. Мировой опыт, особенно второй половины 90-х годов минувшего XX века, показывает, что обострение ценовой конкуренции на рынках продукции электронной промышленности все больше подрывает позиции традиционных экспортеров из развивающихся стран в условиях появления большого числа конкурентоспособных поставщиков в странах с более низкими издержками. В этих условиях возникает необходимость быстрой модернизации и налаживания производства промышленной продукции, которая позволила бы им конкурировать с более развитыми индустриальными странами. В противном случае успехи, достигнутые на эксплуатации традиционных преимуществ низкоквалифицированной, дешевой и непритязательной рабочей силы, могут ограничить возможности модернизации экономики.

Выводы

Эволюция мировой экономики, а также социально-экономические и политические процессы в самих развивающихся странах ведут к принципиальным изменениям их роли в международном разделении труда.

Современный уровень развития НТР привел к значительному снижению таких традиционных преимуществ развивающихся стран в МРТ, как обильное и относительно дешевое сырье и рабочая сила.

В этой связи возросла актуальность подключения их к общемировому процессу и создания эффективных по мировым стандартам производств с учетом новой структуры и спроса мировой экономики.

Однако осознание необходимости этих перемен само по себе не обеспечивало их реализацию. Непременным условием для этого было создание

адекватных производственных отраслей, инфраструктуры, формирование у людей отвечающего новым требованиям стиля мышления и поведения.

Следовало обратить особое внимание на то обстоятельство, что в условиях всемерного развития интернационализации мировой экономики активное участие развивающихся стран в МРТ и их интеграция в мировое хозяйство могут осуществляться не обязательно через расширение экспорта промышленных изделий. Это могут быть различные традиционные производства, услуги и т.д.

Немаловажным фактором являются также особенности характера современной мировой экономики и возросшая зависимость индустриальных государств от периферии.

Таким образом, для современного мирового хозяйства характерна взаимная адаптация развитых и развивающихся государств, основанная на учете взаимных интересов.

Сегодня целому ряду развивающихся стран удалось добиться заметных успехов в деле интеграции в мировое хозяйство. Однако в большинстве случаев это происходит благодаря использованию опять же их традиционных преимуществ, в частности, обильной и дешевой рабочей силы.

Вместе с тем современный опыт развития стран «третьего мира», и прежде всего НИС, показывает, что массовая “эксплуатация” этого фактора ведет к возникновению новых проблем в модернизации экономики и ее интеграции в мировое хозяйство. В этой связи возрастает актуальность поиска новых конкурентных преимуществ их участия в МРТ.

Основные понятия и термины

Сырьевая специализация
Импортозамещающая
промышленность
Ресурсосберегающий тип

развития

Подвижные формы участия в МРТ

Трансформация традиционных преимуществ

Трудосберегающий эффект

Трудоинтенсивные операции

Информатизация

Пороговый уровень в экономике

Традиционные производства и
услуги

Ступенчатость в развитии

Отраслевая структура экспорта

Рационализация производства

Концепция “взаимозависимости”

Техноинтенсивная продукция

Добавленная стоимость

Международная производственная сеть

Олигополистические производители

Вопросы для обсуждения

1. Основные этапы эволюции роли развивающихся стран в МРТ. В чем их особенности?

2. Каковы причины кризиса традиционных преимуществ развивающихся стран в МРТ?

3. Какие факторы и почему ограничивают интеграцию развивающихся стран в современную систему МРТ?

4. Какие особенности современного этапа развития мировой экономики благоприятствуют развитию и интеграции стран “третьего мира” в мировое хозяйство?

5. Эволюция роли развивающихся стран на мировом рынке промышленных изделий: особенности, проблемы и перспективы.

Тема 15.
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ. ПРОБЛЕМЫ ПРИВАТИЗАЦИИ

После Второй мировой войны десятки колониальных и зависимых стран обрели независимость. После длительного периода колониальной истории перед ними встала многотрудная задача выбора стратегии строительства свободного и процветающего государства. Основные проблемы заключались в том, что эти молодые государства не имели для этого ни опыта, ни материальных, финансовых или интеллектуальных ресурсов. Наибольшая ясность была в том, что необходимо как можно быстрее порвать с колониальным прошлым и занять достойное место в ряду процветающих стран мира. Вот почему, особенно на начальных этапах независимости, для многих из них характерными были приоритет политики над экономикой, попытки форсировать общественное развитие и отсюда -популярность соцориентации, приоритетная роль государства в экономике. Однако реальный опыт первых десятилетий независимости показал, что для достижения поставленных ими перед собой задач требуется гораздо больше времени и усилий, чем это первоначально представлялось.

ВЛИЯНИЕ ЭНЕРГОСЫРЬЕВОГО КРИЗИСА НА МЕСТО И РОЛЬ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Несмотря на многочисленные усилия по модернизации национальной экономики, в мировом хозяйстве развивающиеся страны по-прежнему играли роль источников сырья и энергоресурсов для развитых государств. В кон-

це 70-х годов их доля в мировом экспорте бокситов составляла 71%, железной руды - 39,7, нефти - 83,5, марганцевой руды - 49,3, фосфатов - 79,9, олова - 78,2, меди - 53% и т.д. Однако энергосырьевой кризис 70-х годов оказал глубокое воздействие на их традиционную специализацию, продемонстрировав ее бесперспективность в новых условиях. Резкое повышение цен на сырьевые товары и энергоносители привело к катастрофическому снижению конкурентоспособности продукции ведущих индустриальных государств на мировых рынках. Возникшая в этих условиях необходимость принятия защитных мер вынудила их более активно использовать различные энергозаменители, ускорить разработку и внедрение энерго- и материалосберегающих технологий. Все это в конечном итоге привело к относительному сокращению их зависимости от сырья. Более того, новый этап в развитии НТР, углубление процесса интернационализации привели к переориентации их преимущественных связей с развивающихся к развитым странам. Результатом подобных тенденций в мировом хозяйстве (особенно со второй половины 80-х годов) было:

- относительное сокращение роли развивающихся стран в качестве поставщиков сырья и энергоресурсов, рынков сбыта для продукции развитых государств;

- более активное приспособление большинства развивающихся стран к структурным и научно-техническим преобразованиям в мировой экономике;

- усиление зависимости внутренних процессов в этих странах от углубления их связей с промышленно развитым миром.

Действие отмеченных тенденций заметно отразилось на изменении роли освободившихся государств в мировом экономическом сообществе. Ряд этих стран по таким важным показателям, как удельный вес сельского хозяйства, обрабатывающей промышленности и услуг в ВВП, в конце 80-х годов подошел к среднему уровню западных государств начала 60-х годов. Особенно заметны были успехи в структуре экспорта. У не входящих в ОПЕК стран доля готовых изделий в экспорте в течение 80-х годов выросла с 1/3 до

2/3. Однако продолжающаяся тесная зависимость освободившихся государств от состояния мировой экономики имела ряд негативных последствий. Дело в том, что в связи с ухудшением мировой экономической конъюнктуры с середины 1990 г., причиной чему были резкое падение производства в государствах Восточной Европы, последствия кризиса в районе Персидского залива и пр., заметно сократился мировой импорт; цены на сырье, кроме нефти, пошли вниз. А значит, сократились и поступления в национальный бюджет. Из-за нехватки финансовых ресурсов оставалась высокой ставка процента на мировых рынках капитала. По этой причине для многих развивающихся стран иностранные кредиты оказались недоступными. И в результате был нанесен серьезный ущерб внешнеэкономическим связям развивающихся государств, неблагоприятные последствия имели место в различных сферах и отраслях их хозяйства.

ВНУТРИЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ В 80-Х - НАЧАЛЕ 90-Х ГОДОВ XX ВЕКА

Примерно в 2/3 развивающихся стран за 80-е годы произошло сокращение национального дохода. Наибольшим, более 35%, оно было у 19 стран. В целом, по данным ООН, в 80-х годах темпы роста национальной экономики составили 2,3% вместо ожидавшихся 7,2%. Высокой в развивающихся странах продолжала оставаться инфляция: 1989 г. - 104,1%, 1990 г. - 71%.

Неблагоприятные последствия спада в мировой экономике сделали очевидным, что перспективы развивающихся стран во многом зависят от дальнейшей разработки и осуществления глубокой реорганизации национальных хозяйств в соответствии с меняющимися требованиями мирового хозяйства. Согласно прогнозу мировой экономической конъюнктуры, подготовленному МБРР, дефицит их текущего платежного баланса к 1995 году должен был составить 65–70 млрд. долл. США (фактически к концу XX столетия он превысил 80 млрд. долл.). Причиной тому послужили возросшие

платежи по иностранным кредитам и перевод прибылей на иностранные прямые инвестиции.

В условиях надвигающегося кризиса все более росла убежденность в том, что залогом успеха проводимых в освободившихся государствах экономических реформ должна стать доминирующая роль внутренних материальных, валютно-финансовых и человеческих ресурсов в создании национального продукта. В этом случае большое значение будет иметь повышение конкурентоспособности товаров из развивающихся стран и расширение их экспорта на мировые рынки. Именно экспорт должен был стать основным источником валютных ресурсов, необходимых для оплаты импорта, технико-экономической модернизации национальной экономики и выполнения долговых обязательств. В качестве одной из мер, призванных способствовать ускорению экономического развития, рассматривалась политика приватизации национальной экономики.

РОЛЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПОЛИТИКИ ПРИВАТИЗАЦИИ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ

Мы уже отмечали, что после достижения независимости ведущая роль в реализации целей социально-экономического развития принадлежала государству, так как прежде всего оно и было инициатором многих преобразований. Создание предприятий госсектора во многих развивающихся странах было в первую очередь продиктовано политическими соображениями. На них возлагались функции обеспечить государственный контроль над «командными высотами» в экономике, что прямо связывалось с проблемами национальной безопасности. Почти до конца 70-х годов в развивающихся странах возрастала доля государства в собственности, ВВП, инвестициях, занятости.

К началу 80-х годов на госсектор приходилось 44% несельскохозяйственной занятости, 10-20% ВВП, 20-60% инвестиций. Однако приоритетное участие государства в экономике не привело к ожидавшемуся ускорению со-

циально-экономического развития. Уже в 60-е и 70-е годы последствия государственного вмешательства в развивающуюся экономику подверглись критике, но переломным оказался рубеж 80-х годов. В связи с кризисом задолженности ряда развивающихся стран, в значительной мере связанным с ростом дефицита бюджета их госсектора, западные кредиторы были вынуждены пересмотреть свою политику. В частности, специалисты МБРР и МВФ разработали новую программу «структурного приспособления экономики» развивающихся стран – должников. Этот документ представляет собой трехтомник рекомендаций МВФ по исправлению их экономики. В частности, если прежде кредиты предоставлялись под конкретные государственные проекты, то теперь главными их целями стали стабилизация финансового положения, развитие частного сектора, проведение программ приватизации. В этой связи в качестве обязательного условия оказания финансового содействия развитию МВФ требует массовой приватизации, отмены валютного контроля, демонтажа социальных гарантий (бесплатного образования, медицины и т.д.), реформы ЖКХ и т.д. Причем если такие гарантии предусмотрены конституциями, то Фонд требует их отмены.

Разочаровывались в возможностях государства и в самих развивающихся странах. Причем независимо от их политической ориентации. Таким образом, сложилось и росло общее заключение, что проблемы развивающихся стран можно решить, ориентируясь на приоритетную роль в экономике частного сектора. Однако практика показала, что масштабы, а также социальные и экономические последствия реальной приватизации в развивающихся странах далеко не соответствовали тем надеждам, которые на нее возлагались. Согласно исследованиям МБРР по 28 развивающимся странам, из 3975 госпредприятий в 80-е годы было закрыто или ликвидировано 137 (3,4%), полностью или частично продано - 85 (2%) и сдано в аренду или передано в управление - 45 (1%). Особенно незначительными были результаты приватизации в менее развитых странах. По данным Британской исследовательской группы по вопросам приватизации, к середине 90-х годов в странах

Африки было приватизировано всего 15% госпредприятий, что значительно меньше, чем в других развивающихся странах.

Гораздо более медленными, чем ожидалось, оказались и темпы приватизации. Но, анализируя результаты приватизации, следует иметь в виду, что важна оценка не только ее масштабов и темпов, но и эффективности работы приватизированных предприятий. В 70-х – 80-х годах программы «структурного приспособления» были внедрены более чем в 20 странах Африки и привели в целом к ограниченным результатам с точки зрения решения проблем экономического развития. При этом их реализация, как правило, сопровождалась значительным ухудшением социального положения масс, так как выживание людей не ставилось задачей МВФ. В этой связи советник мэра Лондона Джон Росс заявил, что “трехтомник рекомендаций обрекает страны на голод и нищету”. И не случайно попытки его реализации часто приводили к политической нестабильности и в ряде случаев спровоцировали народные выступления. Как это было, в частности, в Боливии, когда после приватизации воды народ не смог за нее платить и вышел на улицы в знак протеста против ее отключения. Начались массовые беспорядки, и правительство было вынуждено уйти в отставку. Приватизацию воды отменили.

Политика приватизации имеет одной из своих определяющих задач демократизацию собственности, т.е. максимально широкое распределение ее среди населения. Действительно, процесс приватизации в условиях развивающихся стран может рассматриваться успешным лишь в том случае, если, по крайней мере, на начальных ее этапах, удастся избежать концентрации акций в немногих руках. Однако, фактически, практика показала, что целый ряд предприятий, переданных в частные руки, получил столько льгот и привилегий, что это по существу создало частные монополии на месте прежних государственных и свело на нет сам смысл приватизации - активизацию конкуренции для повышения эффективности производства. Вот почему процессы приватизации в развивающихся странах, за исключением Аргентины, Бразилии и Малайзии, в 80-е годы не получили широкого распространения -

в связи с нерешенностью в них многих проблем хозяйственного развития. Доля государственных предприятий в создании валового продукта изменилась весьма незначительно: 1978 г. – 10%, 1986 г. – 12%, 1991 г. – 11% ВВП.

Таким образом, практическая реализация политики оказания помощи и содействия развитию МВФ и МБРР, основанная на требованиях структурной перестройки, не давала должных результатов. Ее осуществление не привело к возникновению устойчивой тенденции сокращения масштабов нищеты. В этой связи в документах, принятых на III Конференции ООН по наименее развитым странам, содержится ряд принципиально новых предложений по решению актуальных для НРС вопросов нищеты и развития.

Ключевая рекомендация Доклада сводилась к тому, что необходимо перенести акцент со стратегий борьбы с нищетой, ориентированных на структурную перестройку, на стратегии борьбы с нищетой, ориентированные на процесс развития. Потенциально наиболее важной особенностью нового подхода является переход от политики, диктуемой донорами, к системе национального контроля и автономии в политике. Это очень важное обстоятельство, означающее, что меры по борьбе с нищетой и экономическим развитием должны разрабатываться и реализовываться на внутреннем уровне, а не диктоваться донорами и не навязываться МВФ и Всемирным банком. Что касается помощи доноров, то она должна предоставляться через государственные системы, а где это невозможно - любые альтернативные механизмы должны действовать в течение ограниченных сроков, развивать и укреплять, а не подрывать или обходить государственные системы.

В то же время, признавая лидирующую роль частных предпринимателей в этих процессах, в Докладе подчеркивается, что они должны играть также ведущую роль в достижении стратегических целей. Вместе с тем, указывается далее, катализатором и локомотивом процесса развития должно быть прагматичное, приверженное целям национального развития государство, которое благодаря рациональному управлению рынками направляет

стремление к получению прибылей в русло поставленных целей развития и сокращения масштабов нищеты.

Трудности и эффективность приватизации

В числе основных и наиболее универсальных причин низкой эффективности политики приватизации, характерных для большинства развивающихся государств, можно выделить следующие:

1. Как и любая государственная реформа, проводимая сверху без учета объективных условий, к тому же зачастую начатая под внешним воздействием, передача государственной собственности и контроля в частные руки столкнулась с серьезным противодействием различных социальных сил:

- чиновников министерств и руководителей госпредприятий, которых пугала перспектива потерять рычаги управления, а, следовательно, и источники доходов путем коррупции;

- профсоюзов госсектора, которых наряду с проблемами собственного будущего, беспокоили так же возможные проблемы в социальном положении трудящихся. Среди последних было распространено опасение, что после приватизации многие из них будут выброшены на улицу, пополняя и без того большую армию безработных. В этой связи профсоюзные лидеры, выступая против приватизации, предлагали осуществить вместо нее в госсекторе систему мер, которые позволили бы уменьшить его убыточность;

- интеллигенции и самых широких слоев населения, особенно городского, в первую очередь получающего выгоды от субсидированных цен;

- сюда же относится и нежелание продавать государственную собственность иностранцам и процветающим национальным меньшинствам.

Причем во всех этих случаях оппозиция вовсе не обязательно носит рациональный характер.

2. Слабость частного сектора, а, следовательно, узость круга потенциальных покупателей. В большинстве развивающихся стран частный сектор в основном состоит из представителей мелкой розничной торговли, ремеслен-

ного производства и сферы услуг. Эти слои общества традиционно обладают весьма скудными капитальными ресурсами, зачастую недостаточными как для расширения собственного бизнеса, так и приобретения новых предприятий.

3. Техническая сложность и большие материальные затраты на приватизацию. Опыт показал, что во многих случаях решения о приватизации принимались произвольно, без тщательной предварительной оценки ее стоимости и без разработки подробной программы конкретных действий. Нередки случаи, когда государственные предприятия попадали по заведомо заниженным ценам в собственность коррумпированных чиновников, их друзей и родственников. И в результате государство, во-первых, недополучало тех средств от приватизации, которые должны были пойти на реформирование и развитие национального хозяйства, и, во-вторых, оно теряло контроль за деятельностью предприятий, которые были созданы в свое время для удовлетворения актуальных производственных и потребительских нужд в стране.

4. Теоретически наиболее гладко может проходить приватизация прибыльных предприятий в периоды экономического подъема и в отраслях, где уже существует достаточно развитая конкуренция. Именно в этом случае воздействие рыночных стимулов быстрее всего приведет к более эффективному использованию ресурсов и повысит прибыльность предприятия. В действительности же правительства развивающихся стран решаются на приватизацию прежде всего убыточных или низкорентабельных предприятий, чаще всего в условиях кризисной экономической ситуации под давлением бюджетного дефицита, предполагая при этом увеличить эффективность работы предприятий и получить дополнительные доходы в бюджет. Последнее фактически и является одним из основных внутренних побудительных мотивов к приватизации. Однако реальная практика приватизации показывает, что многие нерентабельные государственные предприятия не могут найти своего покупателя.

Скромные успехи политики приватизации привели к необходимости пересмотреть отношение к оценке эффективности и преимуществ государственной и частной собственности в развивающейся экономике. Стало очевидным, что хотя в целом развитая конкуренция немыслима без частной собственности и частные предприятия работают в среднем эффективнее государственных, реальные условия развивающихся стран обладают собственной спецификой, и здесь приватизация ни в коем случае не должна быть самоцелью. Она является лишь одним (и далеко не самым главным) из инструментов либерализации экономики. Более того, практика приватизации как бывших социалистических, так и развивающихся стран показывает, что смена формы собственности – процесс значительно более сложный, нежели простая передача или продажа в частные руки акций предприятия. Поэтому успех приватизационной политики в значительной степени зависит от успеха других мер по структурной перестройке экономики.

Широкомасштабный опыт приватизации, проводившийся в развивающихся странах в 70-х – 80–х годах XX века, привел к тому, что они стали подходить к решению этой проблемы крайне осторожно, избрав так называемый «мягкий вариант» (Бразилия, Турция, Индонезия, Алжир, Марокко и др.). Сущность его заключается в том, что акционирование осуществляется постепенно, а идеологической основой выступает упрочение массы частных собственников как базы «народного капитализма». Что касается государственной собственности, то ее роль в экономике развивающихся стран, и особенно в условиях Азии, обладает значительными потенциальными возможностями. Наконец, при оценке эффективности необходимо учитывать не только чисто экономические, но и социальные последствия приватизации, которые в развивающейся экономике подчас могут оказаться крайне неблагоприятными. В частности, общество не всегда может позволить себе быстро перейти к продаже товаров первой необходимости по рыночным ценам и вынуждено в течение определенного времени жертвовать экономической эффективностью ради удовлетворения насущных нужд населения.

Выводы

Обретение независимости не гарантировало развивающимся странам ускорение социально-экономического развития.

Энергосырьевой кризис 70-х годов имел следствием относительное сокращение роли развивающихся стран в качестве поставщиков сырья и энергоресурсов, рынков сбыта для продукции развитых государств. Заметно усилилась зависимость внутренних процессов в этих странах от углубления их связей с промышленно развитым миром. В этой связи возросла потребность их активной адаптации к структурным и научно–техническим преобразованиям в мировой экономике.

Гарантом успеха проводимых в новых условиях реформ была доминирующая роль внутренних материальных, валютно-финансовых и человеческих ресурсов в создании конкурентоспособного национального продукта.

Неудовлетворительные результаты ведущей роли государства привели к выводу, как в самих развивающихся странах, так и в международных организациях (МБРР и МВФ) о том, что проблемы социально-экономического развития освободившихся государств можно решить установлением приоритетной роли частного сектора в экономике.

Однако практика показала, что попытки широкомасштабной приватизации в 80-х годах в силу целого ряда причин не привели к сколько-нибудь значительному росту экономической роли частного сектора. Более того, изменение формы собственности зачастую сопровождалось значительным ухудшением социального положения трудящихся масс, что приводило к политической нестабильности.

Опыт приватизации в развивающихся странах показал также, что смена формы собственности - процесс значительно более сложный, чем передача или продажа в частные руки акций предприятий, и что в условиях развивающихся стран приватизация не должна быть самоцелью. Она является

лишь одним и далеко не самым главным из инструментов либерализации их экономики.

Стало очевидным, что при оценке эффективности приватизации (как и других реформ) следует учитывать не только экономические, но и социальные последствия, которые в условиях развивающейся экономики могут оказаться крайне неблагоприятными.

Негативные последствия политики приватизации, осуществленной развивающимися странами в 80-х годах минувшего XX века, привели их к выбору так называемого «мягкого варианта» преобразования структуры собственности. Его сущность заключается в том, что акционирование осуществляется постепенно, и направлен он прежде всего на расширение и упрочение массы частных собственников как ведущей социальной базы рыночного хозяйства.

Что касается государственной собственности, то ее роль в национальном хозяйстве освободившихся государств, особенно в условиях Азии, обладает значительными потенциальными возможностями, и в этой связи во многих из них был взят курс на повышение эффективности работы государственных предприятий.

Таким образом, практическая реализация политики оказания помощи и содействия развитию МВФ и МБРР, основанная на требованиях структурной перестройки в том виде, в каком она осуществлялась, не давала должных результатов. Она не привела к возникновению устойчивой тенденции сокращения масштабов нищеты. В этой связи в документах, принятых на III Конференции ООН по наименее развитым странам (НРСООН III, 2002 г.), содержится ряд кардинально новых предложений по решению принципиальных для НРС вопросов нищеты и развития. Ключевая рекомендация Доклада сводилась к тому, что необходимо перенести акцент со стратегий борьбы с нищетой, ориентированных на структурную перестройку, на стратегии борьбы с нищетой, ориентированные на процесс развития.

Потенциально наиболее важной особенностью нового подхода является переход от политики, диктуемой донорами, к системе национального контроля и автономии в политике. Это очень важное обстоятельство, означающее, что меры по борьбе с нищетой и экономическим развитием должны разрабатываться и реализовываться на внутреннем уровне, а не диктоваться донорами и не навязываться МВФ и Всемирным банком. Что касается помощи доноров, то она должна предоставляться через государственные системы, а где это невозможно - любые альтернативные механизмы должны действовать в течение ограниченных сроков и развивать и укреплять, а не подрывать или обходить государственные системы.

Признавая ведущую роль частных предпринимателей в достижении стратегических целей национального развития, в Докладе подчеркивается, что катализатором и локомотивом процесса развития должно быть прагматичное, приверженное целям развития государство, которое благодаря рациональному управлению рынками направляет стремление к получению прибылей в русло целей национального развития и сокращения масштабов нищеты.

Основные понятия и термины

Традиционная специализация
Энергосырьевой кризис
Энергозаменители
Энерго- и материалосберегающие технологии
Структурные и научно-технические преобразования в мировой экономике
Политика «структурного
приспособления»

Вопросы для обсуждения

1. Какое влияние энергосырьевой кризис 70-х годов минувшего XX века оказал на место и роль развивающихся стран в мировой экономике и почему?

2. Каковы причины изменений в экономической политике развивающихся стран в 80-х годах и их особенности?

3. Роль и эффективность политики приватизации в развивающихся странах в новых условиях.

4. Причины и особенности эволюции взглядов на роль государственной собственности в экономике развивающихся стран.

Тема 16.
РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ В МЕЖДУНАРОДНОМ ДВИЖЕНИИ КАПИТАЛА

ВВОЗ ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА В РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ

Причины, тенденции и регионы вывоза капитала

В современном мировом хозяйстве понятие “национальная экономика” уже давно вышло за рамки национальных границ. Для компаний экономически развитых государств все большее значение обретают зарубежные рынки. В этой связи, в частности, стремительно растут количество транснациональных корпораций (ТНК) и масштабы их международных операций. Согласно

имеющимся данным, в начале третьего тысячелетия в мире насчитывается 63834 корпораций и 866119 их зарубежных филиалов. В том числе: в развитых странах – 49048 (76,8%) и 105830 (12,2%), развивающихся – 13936 (21,8%) и 517611 (59,8%).

Примечательно, что высокими темпами росли и масштабы их международных операций. Причем продажа товаров и услуг зарубежными филиалами росла много быстрее, чем общемировой экспорт. За период с 1982 по 2000 г. экспорт зарубежных филиалов вырос в 5,6 раза, в то время как мировой экспорт – в 3,3 раза. И в результате соотношение между ними выросло с 0,3 до 0,5. В 2001 г. на зарубежные активы 100 крупнейших корпораций развитых стран мира приходилось 49,6% общей стоимости их имущества, на продажи за рубежом – 51,4% и занятость на зарубежных филиалах – 51,5% общей занятости на их предприятиях.

Форсированное развитие ТНК и масштабов их международных операций ведет к обострению борьбы между ними за новые рынки приложения капитала. Причем, несмотря на то, что доминирующая роль в большом бизнесе по-прежнему принадлежит корпорациям США (в 2001 г. им принадлежали 28 из 100 крупнейших корпораций развитых стран мира), их позиции все более подвергаются натиску других национальных капиталов, прежде всего западноевропейского и японского. Так, за 1960-1987 гг. совокупная сумма продаж (оборота) ста крупнейших концернов капиталистического мира выросла в 18,9 раза, в то время как доля США сократилась с 70,6% до 45%, а доля стран Западной Европы, напротив, выросла с 27,8% до 36,8% и Японии - с 1,6% до 12,4%, или в 7,8 раза.

В дальнейшем позиции США продолжали ослабевать. В 2001 г. общая сумма оборота ее крупнейших корпораций составила 40,5%, в то время как стран Западной Европы – 46,4% и Японии – 13,3%. Что касается суммы зарубежных продаж, то и здесь доля США составила всего 27%, в то время как корпораций Западной Европы - 38% и Японии - 26%.

Развитие конкурентной борьбы между ведущими центрами мирового хозяйства сопровождалось новыми тенденциями в географии потока зарубежных инвестиций. В частности, опережающими темпами возрастал приток прямых зарубежных инвестиций (ПЗИ) в развивающиеся страны. За период со второй половины 1980-х годов и до валютно-финансового кризиса 1997 г. он вырос в 5,2 раза против 1,8 раза в развитые страны. И этот интерес неслучаен. В последние 20-30 лет среди развивающихся стран, особенно Латинской Америки и Азии, растет число государств, отличающихся стремительным развитием экономики и все более глубокой интеграцией в мировое хозяйство. Как видно из табл. 40, темпы роста их экспорта и импорта, и особенно отмеченных регионов, заметным образом опережают аналогичные показатели по развитым странам. В 1990–2000 гг. среднегодовые темпы роста производства в развивающихся странах более чем в два раза превышали аналогичный показатель по развитым странам (4,3% против 2%).

Дешевые рабочая сила и сырье, принципиальные реформы в экономике, либерализация условий внешнеэкономических связей и создание благоприятных возможностей для зарубежных инвесторов способствовали интенсивному притоку сюда иностранного капитала, и прежде всего ПЗИ.

Таблица 40

Темпы развития экспорта и импорта в основных регионах мира (в % к показателю предыдущего года)

	1995г.	1996г.	1997г.	1998г.	2000г.	2001г.	2002г.
Экспорт							
Мир в целом	9,0	6,1	10,7	4,7	10,8	-0,9	2,0
Развитые страны, в т.ч.	7,6	4,9	10,0	4,3	9,2	-1,2	0,1
- Япония	4,0	1,0	12,0	-1,5	9,0	-10,9	9,6

- Соединенные Штаты Америки	8,7	6,3	11,9	2,3	11,3	-5,9	-3,6
- Европейский Союз	8,5	5,5	9,5	6,0	10,0	2,1	0,0
Страны с переходной экономикой	17,5	6,5	10,5	5,0	13,0	8,7	7,8
Развивающиеся страны, в т.ч.	11,5	6,9	12,4	5,6	13,9	-1,5	5,8
- Африка	5,0	8,9	6,5	-1,2	2,6	2,3	2,6
- Латинская Америка	12,0	11,0	11,5	7,5	9,7	-0,1	0,7
- Южная и Восточная Азия	13,0	6,5	10,5	3,8	-15,4	-5,4	4,8
- АСЕАН-4[1]	-	9,1	11,6	3,8	9,7	3,2	-1,9
- Китай	17,5	-1,0	20.5	3,7	25,8	7,6	23,6
Импорт							
Мир в целом	9,0	6,9	10,0	4,5	10,2	-1,0	1,6
Развитые страны, в т.ч.	8,2	5,3	9,3	8,0	6,4	-1,6	0,0
- Япония	12,5	5,5	1,5	-5,5	11,1	-1,9	1,6
- Соединенные Штаты Америки	7,0	5,6	12,1	11,7	13,5	-3,3	3,9
- Европейский Союз	7,5	5,0	8,5	8,5	2,4	0,0	0,0
Страны с переходной экономикой	17,0	16,0	13,5	5,0	15,0	12,7	9,3
Развивающиеся страны, в т.ч.	11,0	6,4	10,8	-3,8	19,6	-1,1	4,4
- Африка	6,5	1,0	9,7	5,3	18,2	-2,2	2,6
- Латинская Америка	3,0	8,5	22,5	8,5	4,1	2,7	-8,3
- Южная и Восточная							

[1] Индонезия, Малайзия, Филиппины и Таиланд.

Азия	15,5	5,5	6,5	-9,7	19,4	-7,4	4,0
- Китай	9,0	7,5	5,5	2,3	52,6	12,3	20,1
- АСЕАН - 4	-	6,6	7,4	-10,0	-	-	-

Источник: Trade and Development Report, 199;, UN, New York and Geneva,1998, Table 2; 2000 Table 1,3; 2003, Table 3,1.

Если в среднем со второй половины 80-х годов и до 1997 г. поток ПЗИ в мире в целом вырос в 2,5 раза, а в развитые страны - в 1,8 раза, то в развивающиеся - в 5,1 раза, в том числе в страны Латинской Америки - 5,9, Южной, Восточной и Юго-Восточной Азии - 5,4 раза, в том числе в Китай - в 14,6 раза, Вьетнам - 17,6 раз (см. табл. 41). Соответственно растет и их доля в общемировом процессе ПЗИ: с 29,1% до 37,2% за тот же период. Вот почему из 866119 зарубежных филиалов ТНК мира на развивающиеся страны приходилось 517611 (59,8%), в том числе: 7049 (0,8%) - страны Африки, 45383 (5,2%) - страны Латинской Америки и бассейна Карибского моря, 445272 (51,4%) - страны Южной, Восточной и Юго-Восточной Азии, 11672 (1,3%) - страны Западной Азии.

Значительное оживление вывоза производительного капитала ТНК развитых государств в развивающиеся страны привело, в свою очередь, к серьезному обострению конкурентной борьбы за их рынки между ТНК основных стран-инвесторов, изменению географии и масштабов их зарубежных инвестиций. В ПЗИ Соединенных Штатов Америки в 1995-1997 гг. доля развитых стран сократились с 75,8% до 65% при заметном увеличении доли развивающихся государств - с 26,9% до 34,3%.

В целом развивающийся мир во второй половине 90-х годов минувшего XX века играл большую роль для экономики США и, как полагали специалисты, его значение возрастет еще более в XXI столетии. С 1987 г. более

2/3 роста американского экспорта приходилось на упомянутые рынки, что обеспечивало стране появление около 2 млн. новых рабочих мест.

Вместе с тем и здесь обращают на себя внимание новые тенденции. В частности, относительное сокращение ПЗИ в страны Азии при одновременном их росте в регион Латинской Америки (с 17,4% до 20,8%), где США продолжают оставаться основным зарубежным инвестором. Общий объем их прямых капиталовложений в регион в 1990-1995 гг. достиг почти 66 млрд. долларов США и составил 58% общего объема инвестиций в страны Латинской Америки.

Таблица 41

Приток прямых зарубежных инвестиций по регионам и странам, 1991-2002 гг. (млрд. долл. США)

Принимающие регионы/страны	1991-1996 (в среднем за год)	1997	2000	2002	1997 по отн. к средне-год-му показа-телю за 1991 –1996 г г.	2002 г. по отн. к 1997 г.
Мир в целом	254,3	481,9	1393,0	651,2	1,9	1,4
Развитые страны	154,6	269,7	1120,5	460,3	1,7	1,7
Западная Европа	91,0	139,3	709,9	384,4	1,5	2,8
Европейский Союз	87,6	127,9	683,9	374,4	1,5	2,9
Северная Америка	53,4	114,9	380,8	50,6	2,2	0,44
Канада	6,6	11,5	66,8	20,6	1,7	1,8

Соединенные Штаты	46,8	103,4	314,0	30,0	2,2	0,3
Япония	0,9	3,2	8,3	9,3	3,6	2,9
Развивающиеся страны	91,5	193,2	246,0	162,1	2,1	0,84
Африка	4,6	10,7	8,5	11,0	2,3	1,02
Латинская Америка и страны бассейна Карибского моря	27,1	73,3	95,4	56,0	2,7	0,8
Азия и р-ны Тихого океана	59,8	109,3	142,2	95,1	1,8	0,9
Азия	59,4	109,1	142,1	95,0	1,8	0,9
Западная Азия	2,2	5,9	1,5	2,3	2,7	0,4
Центральная Азия, т.ч.:	1,0	3,1	1,9	4,0	3,1	1,3
Казахстан	0,8	1,3	1,3	2,6	1,6	2,0
Киргизия	0,05	0,08	-0,002	-0,012	1,6	0,15
Таджикистан	0,012	0,018	0,022	0,009	1,5	0,5
Туркменистан	0,13	0,1	0,13	0,1	0,8	1,0
Узбекистан	0,04	0,17	0,073	0,065	4,25	3,8
Южная, Восточная и Юго-Восточная Азия	56,1	100,1	138,7	88,6	1,8	0,9
Китай	25,5	44,2	40,8	52,7	1,7	1,2
Республика Корея	1,2	2,8	9,3	2,0	2,3	0,7
Малайзия	5,4	6,3	3,8	3,2	1,2	0,5
Гонконг	6,1	11,4	62,0	13,7	1,9	1,2
Сингапур	6,9	13,6	12,5	7,7	72,4	0,6
Индонезия	3,0	4,7	-4,6	-1,5	2,0	0,3
Тайвань	1,3	2,2	4,9	1,5	1,7	0,7
Страны бассейна						

Тихого океана	0,4	0,4	0,12	0,14	1,0	0,4
Центральная и Восточная Европа	8,2	19,0	26,4	28,7	2,3	1,5
Примечание: Наименее развитые страны	1,7	3,4	3,4	5,2	2,0	1,5
Страны-экспортеры нефти	7,6	18,4	2,5	7,4	2,4	0,4
Все развивающиеся страны, кроме Китая	66,1	149,0	205,3	109,5	2,3	0,7

Составлено по: World Investment Report. 2003. Annex, Table B.1.

Примечание: Наименее развитые страны включают: Афганистан, Ангола, Бангладеш, Бенин, Буркина-Фасо, Бурунди, Камбоджа, Кабо-Верде, Центрально-Африканская Республика, Чад, Коморские о-ва, Демократическая Республика Конго, Джибути, Экваториальная Гвинея, Эфиопия, Гамбия, Гвинея, Гвинея Биссау, Гаити, Кирибати, Лаос, Лесото, Либерия, Мадагаскар, Малави, Мальдивские о-ва, Мали, Мавритания, Мозамбик, Мьянма, Непал, Нигер, Руанда, Западное Самоа, Сьерра-Леоне, Соломоновы острова, Сомали, Судан, Того, Уганда, Танзания, Вануату, Йемен и Замбия. Не включены Бутан, Эритрея, Сан-Томе и Принсипи, Тувалу по причине недоступности данных.

Страны-экспортеры нефти включают: Алжир, Ангола, Бахрейн, Бруней, Дар-эс-Салам, Камерун, Конго, Эквадор, Египет, Габон, Индонезия, Иран, Ирак, Кувейт, Ливия, Малайзия, Мексика, Нигерия, Оман, Катар, Саудовская Аравия, Тринидад и Тобаго, Тунис, Объединенные Арабские Эмираты и Венесуэла.

Значительное оживление вывоза производительного капитала ТНК развитых государств в развивающиеся страны привело к серьезному обострению противоречий между американскими и неамериканскими ТНК в этих

странах, потере американской ведущей роли на периферии мировой экономики.

Крупнейшими конкурентами американских ТНК являются корпорации Японии. Японский феномен зарубежного инвестирования заключается в том, что значительная часть прямых капиталовложений ее корпораций приходится на развивающиеся государства, прежде всего Азии и Латинской Америки. С конца 1985 г. по конец 1990 г. японские инвестиции в Азии увеличились в 2,5 раза, 70% ее зарубежной помощи предназначалось для Азии и Индийского субконтинента. После пика японских внешних прямых зарубежных инвестиций (ПЗИ) в конце 80-х - начале 90-х годов имели место резкие перемены в их географии.

Таблица 42

Географическое распределение
прямых зарубежных инвестиций Японии, 1993-1997 гг. (в%)

	Вывоз ПЗИ				
	1993	1995	1994	1996	1997
Развитые страны	69,8	62,0	67,3	64,9	63,1
- США	40,9	42,2	44,1	45,8	38,5
- Европа	22,0	15,2	16,7	15,4	20,8
Развивающиеся страны	30,2	38,0	32,7	35,1	36,9
- Африка	1,5	0,8	0,7	0,9	0,6
- Латинская Америка и страны Карибского моря	9,4	12,7	7,5	9,3	11,7
- Южная, Восточная и Юго-Восточная Азия	18,4	23,6	24,0	24,2	22,6
- Китай	4,7	6,2	8,7	5,2	3,7

- Западная Азия	0,6	0,7	0,3	0,5	0,9

Составлено по: World Investment Report 1998; Trends and Determinants. UN, New York and Geneva, 1998.

Как видно из табл. 42, за указанный период произошло снижение доли развитых стран, в том числе Европы и США в ПЗИ Японии при заметном увеличении доли развивающихся государств (с 30,2 до 36,9%), и прежде всего Южной, Восточной и Юго-Восточной Азии.

В 1997 г. на развивающиеся страны Азии приходилось около 1/4 ПЗИ Японии. При этом доля Африки и Латинской Америки продолжала в целом сокращаться. Тем не менее, в связи с перестройкой экономики и совершенствованием макроэкономических условий в некоторых странах Латинской Америки имел место заметный рост прямых инвестиций Японии. Например, их поток в Бразилию вырос наполовину, в Мексику – утроился.

Необходимость приспособиться к глобальной конкуренции имеет следствием изменение отраслевой структуры ПЗИ Страны Восходящего солнца, что в свою очередь оказывает воздействие и на их географию, и, прежде всего, на интересы развивающихся стран. Дело в том, что сокращается прибыльность сфер экономики, приоритетных для этих стран. В частности, в 1997 г. доля вложений ПЗИ в такие трудоинтенсивные производства, как текстильная промышленность (включая производство одежды и изделий из кожи), а также металлургическое и сталелитейное производства, сократилась примерно вдвое по сравнению с серединой 1980-х годов. Вместе с тем ПЗИ в электронику и электронное оборудование выросли стремительно и составляют ведущую долю в промышленном секторе. Значительны сдвиги и в сторону услуг, а также недвижимости, финансов и страхования.

Вынося производства в развивающиеся страны, японские предприниматели преследуют ряд целей: во-первых, противодействовать падению конкурентоспособности своих товаров на внешних рынках, во-вторых, решать стратегические задачи расширения и углубления международного производ-

ства и, в-третьих, в условиях падения спроса внутри страны увеличить инвестиции за рубежом, где это обещает получение большей прибыли, чем в самой Японии. Тем более это актуально в современных кризисных для экономики страны условиях.

В Западной Европе основным источником ПЗИ являются страны Европейского Союза (96% вывоза и 97% ввоза инвестиций в 2002 г.), в 3,3 раза опережая США (в 1991-1996 гг. – в среднем в 1,9 раза). Данные по вывозу ПЗИ из отдельных стран-членов ЕС также подтверждают растущую ориентацию в сторону развивающихся государств. Доля последних в общем объеме инвестиций из Евросоюза увеличилась с 10% в 1991 г. до 14% в 1993 г. и 17% в 1996 г. Здесь можно привести пример Германии, где доля развивающихся стран в вывозе ПЗИ увеличилась с 6% в 1991 г. до 12% в 1997 г. При этом примечателен тот факт, что страны ЕС также уделяют все большее внимание развивающейся Азии. Согласно обследованиям ЮНКТАД, 34% фирм-респондентов из Европы заявили, что будут увеличивать ПЗИ в краткосрочные и среднесрочные проекты по сравнению с 19% фирм Японии и США.

Далее, помимо США, страны ЕС являются вторым важным источником ПЗИ в Латинскую Америку, где масштабы европейских инвестиций выросли особенно заметно за счет Испании, Германии и Великобритании. В основном они привлекаются в сферу услуг и промышленность стран MERCOSUR.

Наряду с частными инвестициями развивающиеся страны получают также и официальную помощь развитию (ОПР). В последние годы, однако, значение последней заметно сокращается: в начале 90-х годов государственное финансирование составляло более половины притока инвестиций в развивающиеся страны, в 2000 г. эта доля составила всего10%. Официальная помощь развитию наименее развитым странам (НРС) оставалась более предпочтительной и на нее приходилась основная доля притока инвестиций. В целом в пересчете на душу населения в реальном выражении чистые объемы

ОПР, предоставляемой прежде всего НРС, сократились в период с 1990 по 2000 г. на 46%. Причем потоки помощи сокращались вне зависимости от наличия в стране благоприятных экономико-политических условий. Связано это прежде всего с невыполнением странами-донорами, среди которых ведущие позиции занимают США и Япония, своих обязательств выделять НРС помощь, эквивалентную 0,15 или 0,20% от их ВНП.

Для НРС иначе выглядит и картина притока частных капиталов. Растущее значение частных инвестиций находит отражение в тенденции к либерализации и глобализации в сфере инвестиций и финансов. Барьеры на пути движения капиталов отменяются во многих странах.

Из частных зарубежных инвестиций портфельные инвестиции более изменчивы, чем ПЗИ, т.к. в отличие от ПЗИ они привлекаются не столько с целью перспективного развития, сколько для получения быстрой прибыли. В период с 1990 по 2000 г. ссуды (займы) коммерческих банков составили в среднем приблизительно 1/10 притока частных капиталов в развивающиеся страны, портфельные инвестиции - примерно 1/3 и ПЗИ - примерно 1/2 притока частных инвестиций.

Говоря в целом о росте вывоза прямых иностранных инвестиций в развивающиеся страны, следует подчеркнуть, что в 2002 г. на эти страны пришлось почти 1/4 (162 млрд. долл. США) общемирового притока ПЗИ, почти вдвое больше уровня, которого они достигли в 1993 г., и в 10 раз больше, чем в 1985 г. Причем безусловным лидером привлечения ПЗИ были Южная, Восточная и Юго-Восточная Азия - 88,6 млрд. долларов США (54,6%), далее - Латинская Америка - 56 млрд. долларов США (34,5%) и Африка - около 11 млрд. долларов США (6,8%).

С начала 90-х годов, особенно с 1992 г., крупнейшим из развивающихся стран получателем ПЗИ стал Китай. В 1991-1996 гг. на него приходилось 27,8% общего потока ПЗИ в развивающиеся страны, в 2002 г. - 32,5%. Привлекательность Китая для зарубежных инвесторов определяется не только его размерами, но прежде всего высокими темпами развития экономики, ко-

торые в период с 1990 по 2000 г. составляли порядка 10% в год. Кроме того, большое значение имеет низкая стоимость рабочей силы в стране, что является весьма заманчивым фактором для ТНК, развивающих здесь экспортное производство трудоемких товаров.

Что касается Африки, то Международная финансовая корпорация (МФК), поддерживающая частный сектор, отмечает низкую перспективность континента с точки зрения иностранных инвесторов. Действительно, в 2002 г. доля этого региона в общем объеме вывоза ПЗИ в развивающиеся страны составила всего 6,8% (1991–1996 гг. - 50%). С целью стимулирования здесь хозяйственной активности МФК прилагает усилия, направленные в первую очередь на создание благоприятной среды для частного предпринимательства и реализацию программ стимулирования не только малого и среднего бизнеса, но и микропредприятий (неформального сектора по принятой классификации).

Притягательность восточно-азиатских стран для зарубежных инвестиций объясняется:

- их устойчиво высокими темпами роста и политической стабильностью;
- заметным увеличением емкости их внутренних рынков, в том числе благодаря сокращению доли населения, живущего ниже черты бедности, - с 30% в 1970 г. до 10% в начале 90-х г.

ФОРМЫ УЧАСТИЯ ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА В ЭКОНОМИКЕ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

Главной формой проникновения иностранного капитала в экономику развивающихся стран по-прежнему остаются зарубежные филиалы. Свидетельством тому - рост доли прямых инвестиций ТНК в их экономику в общем притоке капитала: с 14,5% в 1975-1979 гг. до 17,2% в 1980-1985 гг. и 54% в 2000 г. Дело в том, что в течение почти всего послевоенного периода норма прибыли на иностранные инвестиции в развивающихся странах была выше, чем в промышленно развитых. Так, в 1950 г. норма прибыли на загра-

ничные вложения корпораций США в экономику развитых стран составляла 13,5%, развивающихся - 23,6%, в 1970 г. - 8,9 и 15,1%, в 1980 г. - 15,5% и 22,8%, в 1985 г. - 16,2 и 14,1, и в 1988 г. - 16,6 и 19,4%. К основным причинам снижения относительной эффективности использования прямых частных инвестиций относятся:

- глубокие социально-экономические преобразования в развивающихся странах;

- стремление национальных правительств овладеть экономической ситуацией в стране;

- развитие трудо- и энергосберегающих технологий в производстве ведущих центров рыночной экономики.

В свою очередь развивающиеся страны стремятся всячески поощрять активизацию деятельности иностранных компаний, надеясь на то, что иностранный капитал:

- будет способствовать оснащению производства современной техникой и технологией;

- укрепит частное предпринимательство;

- ускорит хозяйственное развитие страны.

Однако движение финансовых потоков извне весьма избирательно. Прежде всего, они ориентированы на страны со средним подушевым доходом и, за редким исключением, старательно обходят страны, где этот показатель низкий. Низкодоходная группа может рассчитывать на помощь по официальным каналам, что отражает неспособность большинства из этих стран создать условия для частных рынков капитала. Вместе с тем наметилась тенденция на сокращение объемов помощи развивающимся странам - до 59 млрд. долларов США в 1997 г. По данным Организации экономического сотрудничества, в 1995 г. на правительственные программы помощи США выделили всего 0,1% ВВП, что является рекордно низким показателем за весь послевоенный период. Более того, за немногим исключением (Индия, Китай,

Индонезия), развивающиеся страны страдают от чистого оттока национального капитала.

Причины незаинтересованности вкладывать капитал в эту группу стран в основном сводятся к следующим обстоятельствам:

- макроэкономическая и политическая нестабильность;
- слабая инфраструктура;
- низкоквалифицированная рабочая сила;
- неразвитость институциональных условий рыночного хозяйства;
- высокая степень коррумпированности бюрократического аппарата;
- ужесточение внутриэкономического валютного, налогового и т.п. контроля национального правительства.

В последние годы в связи с усилением регулирования деятельности ТНК правительствами некоторых развивающихся государств появились новые организационные формы участия иностранного капитала в экономике этих стран. Они предусматривают совместное владение и строительство предприятий, лицензирование, заключение контрактов на управление, строительство «под ключ», международный субподряд и др. Совместные предприятия представляют специфическую форму акционерного капитала. Своеобразие этой формы ассоциированной капиталистической собственности заключается в разделении между партнерами контроля за движением действительного капитала фирмы. Такая форма означает известный компромисс между национальным и иностранным капиталом. Создание смешанных компаний на современном этапе развития мировой экономики отвечает интересам как развивающихся стран, так и ТНК. Привлекая международные монополии к участию в промышленных компаниях, развивающиеся страны, во-первых, в какой-то степени решают проблему нехватки капитала, в том числе в его натурально-вещественной форме, приобретают новую технику и технологию производства, а также опыт его организации и возможность более гарантированного сбыта продукции и т.д., во-вторых, расширяют рамки контроля за деятельностью ТНК со стороны национального государства.

Правительства развивающихся стран для поощрения совместного предпринимательства нередко применяют льготный налоговый режим: образуемые совместные предприятия по статусу налогообложения обычно приравниваются к местным компаниям, но на них могут распространяться и налоговые льготы. Как правило, государство поощряет создание совместных предприятий в важных, передовых отраслях промышленности, где применяется сложная технология, и в отраслях, обеспечивающих высокие экспортные доходы. В ряде случаев развивающиеся страны начинают добиваться увеличения доли национальной собственности в совместных предприятиях, добиваясь таким образом полного контроля над предприятием с иностранным участием. Однако владение большей долей капитала не всегда обеспечивает установление реального контроля за экономической деятельностью предприятия. Даже сравнительно небольшая доля участия в капитале позволяет иностранным инвесторам извлекать значительную выгоду. Благодаря финансовому и технологическому превосходству над местным партнером иностранные инвесторы в состоянии концентрировать в своих руках административное и техническое руководство предприятием и, следовательно, интегрировать его в свой транснациональный производственный комплекс. Ряд американских экспертов вообще считает, что любую компанию можно рассматривать как филиал современной монополии, если последняя владеет хотя бы 5% ее капитала.

В течение последних 20-25 лет ТНК, не отказываясь от создания полностью принадлежащих им компаний или предприятий совместного владения (это по-прежнему важные формы участия иностранного капитала в местной экономике), все чаще идут на налаживание контрактных отношений с компаниями развивающихся государств (о предоставлении технологии, об оборудовании или сооружении предприятий, в т.ч. «под ключ», о подготовке специалистов и т.д.). Иностранная монополия, участвующая в таком обществе, располагает правом на часть продукции, иногда по ценам ниже мировых, в обмен на кредиты, оборудование и разного рода услуги. Переходя от вла-

дения собственностью к контрактным отношениям, транс- и многонациональные концерны получают возможность распоряжаться множеством юридически самостоятельных фирм за рубежом не через участие в их акционерном капитале и персональные связи, а привязывая эти фирмы технологически и организационно.

Возрастание роли контрактных отношений объясняется также резким увеличением задолженности развивающихся стран, ростом процентных ставок на мировых рынках капиталов, расширением финансирования контрактных соглашений транснациональными банками.

Контрактные отношения привлекают ТНК тем, что они не связаны с политическими и коммерческими рисками инвестирования капитала в экономику развивающихся стран. Кроме того, они нередко дополняют акционерные формы контроля. Например, компания Бритиш Лейланд, обладая 45% акций предприятия по производству грузовиков и автобусов в Кении, заключила с правительством этой страны контракт на управление предприятием на десятилетний период. Тем не менее, на перспективу прямые инвестиции останутся, вероятно, главной формой внешнеэкономического проникновения международных корпораций в индустриально развитые страны. Что касается развивающихся государств, то при абсолютном росте там прямых иностранных инвестиций роль последних в общем наборе инструментов экономического внедрения монополий будет, очевидно, снижаться.

ВЫВОЗ КАПИТАЛА ИЗ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

Вывоз капитала из развивающихся стран в целом продолжает отставать от развитых государств: если в начале 90-х годов их доля в общем объеме вывоза прямых инвестиций в мире составляла 14,1%, то в 2002 г. она сократилась до 5,9% (в 2001 г. – 7,6%).

Экспортеров капитала из развивающихся стран можно разделить на две группы: относительно развитые в индустриальном отношении страны и

территории, в которых появились и расширяют свою деятельность национальные ТНК (Аргентина, Бразилия, Индия, Южная Корея и др.), и нефтедобывающие.

Таблица 43

Вывоз прямых зарубежных инвестиций
из отдельных регионов и стран (млрд. долл. США)

Регион/страна происхождения	1991-г. 1996 (в среднем за год)	1997г.	2000г.	2002г.	1997г. по отнош. к средне годовому показателю за 1991-96 гг.	2002г. по отнош. к 1997 г.
Мир в целом	280,6	476,9	1200,8	647,4	1,7	1,4
Развитые страны	240,6	396,1		600,0	1,65	1,5
Западная Европа	140,1	244,1	1097,8	411,73	1,74	1,7
Европейский Союз	127,8	221,0	872,4	148,6	1,73	1,8
Северная Америка	75,2	118,9	819,2	28,8	1,6	1,2
Канада	8,2	23,1		119,7	2,8	1,2
США	67,1	95,8	189,3	31,5	1,4	1,2
Япония	20,9	26,0	46,7	43,1	1,2	1,2
Развивающиеся страны	39,4	76,7	142,6 31,6	0,2	1,9	0,6
Африка	1,7	3,8		5,8	2,2	0,05
Латинская Америка и страны			99,1 1,3			

бассейна						
Карибского моря	6,0	23,7		37,1	4,0	0,2
Азия	31,6	49,2		2,1	1,6	0,8
Западная Азия	0,5	-0,01	13,5	0,8	-0,002	-210
Центральная			84,1			
Азия	-	1,0	3,5	0,4	1,0	0,8
Казахстан	..	1,0		0,6	1,0	0,4
Киргизия	..	..	0,017	..	..	0,6
Таджикистан	..	..	4,0	..	..	..
Туркменистан	..	..	5,0	..	..	..
Узбекистан	..	..	..	..	..	..
Южная, Восточ-			..			
ная и Юго-			..			
Восточная Азия	31,1	49,3		34,2	1,6	0,7
в т.ч.: Китай	2,6	2,6		2,9	1,0	1,1
Гонконг	17,0	24,4	80,6	17,7	1,4	0,7
Республика			0,9			
Корея,	2.4	4,4	59,4	2,7	1,8	0,6
Малайзия	1,7	2,7		1,2	1,6	0,4
Сингапур	3,0	9,0	5,0	4,1	3,0	0,5
Тайвань	2,7	5,2	2,0	4,9	1,9	0,94
Страны бассейна			6,1			
Тихого океана	0,060	0,009	6,7	0,03	0,015	3,3
Центральная и						
Восточная			0,07			
Европа	0,5	4,2		4,2	8,4	1,0
Примечание:			4,0			
Наименее разви-						

тые страны	0,2	0,8		0,08	4	5,0
Страны-экспортеры нефти	2,1	0,9	0,8 2,9	3,4	0,4	3,8
Все развивающиеся страны, кроме Китая	36,9	74,1	98,1	40,2	2,0	0,5

Составлено по: World Investment Report, 2003.

В большинстве из развивающихся стран процесс капиталообразования связан с массой мелких раздробленных капиталов, темпы и размеры накопления которых невелики. Однако в ряде развивающихся стран, в отдельных отраслях которых формируются и набирают силу национальные корпорации, выступающие все более мощным генератором капитальных средств (например, НИС Азии и др.), происходит относительное перенакопление капитала. В основе такого перенакопления лежат:

- противоречие между крупным промышленным производством, развивающимся в этих странах на основе привнесенного из ведущих капиталистических государств технического базиса, и узостью внутреннего рынка. Последнее объясняется наличием значительных массивов архаичных форм хозяйства, так как традиционный труд почти не предъявляет спроса на средства производства, а занятое население обладает чрезвычайно слабым платежеспособным спросом. Невелик платежеспособный спрос и у трудящихся в современном секторе ввиду крайне низкой у них реальной заработной платы. Поэтому формирующийся в ряде развивающихся государств крупный индивидуальный капитал начинает перенакапливаться уже на ранних этапах.

Рентабельные (а тем более оптимальные) размеры выпуска и сбыта конкретной продукции наталкиваются на абсолютную узость той части внутреннего рынка, которой она соответствует.

- стойкая разобщенность экономики - параллельное и автономное развитие различных стадиальных и технологических форм и типов хозяйства, глубокие бреши между которыми создают зачастую непреодолимые препятствия для внутриэкономических переливов крупного национального капитала. Разобщенность экономики развивающихся стран обусловливает сосуществование перенакопления индивидуального капитала с острой нехваткой капитала на уровне национальной экономики.

Разобщенность развивающейся экономики заключается в соседстве капиталистического сектора со значительными массивами архаичных форм хозяйства и слабом взаимодействии даже между составляющими капиталистического сектора, отсутствии подчинения низших его звеньев высшим.

Дополнительные барьеры на пути межотраслевого движения ставят разобщенность национального рынка капиталов, существование «допотопных» форм капитала – купеческого, ростовщического и т.д. Таким образом, в группе наиболее развитых из освободившихся стран происходит образование относительно избыточного капитала. В поисках сфер максимально прибыльного приложения он устремляется за границу.

Собственники капитала из развивающихся стран зачастую направляют его за границу и тогда, когда норма прибыли на зарубежные капиталовложения не превышает норму прибыли внутри страны. Это связано с тем, что вывоз капитала означает также и расширение сферы деятельности, увеличение его оборота и, как результат, рост массы и нормы прибыли.

Кроме того, в той или иной развивающейся стране существуют конкретные экономические и политические мотивы вывоза капитала за границу:

- спасение средств в национальной валюте от обесценения путем перевода их в валюты других стран;

- уклонение от мероприятий национального правительства, направленных на ужесточение внутриэкономического валютного, налогового и т.п. контроля;

- страхование от возможностей национализации капитала, от потерь в результате политических конфликтов и т.д.

Значительную роль в вывозе капитала с 70-х годов XX в. играют нефтедобывающие страны. Экономика этих государств, отсталая даже по меркам развивающихся стран, оказалась не в состоянии абсорбировать основную массу денежного капитала, хлынувшего сюда в середине 70-х годов в результате энергетического кризиса и повышения цен на нефть.

Капитал из развивающихся стран вывозится и в предпринимательской, и в ссудной форме. Он размещается за рубежом в виде прямых и портфельных инвестиций, вкладов в государственные ценные бумаги, банковских депозитов, кредитов. Основная часть предпринимательского капитала, вывозимого развивающимися странами, направляется в другие освободившиеся государства, главным образом, в соседние. Однако часть инвесторов из развивающихся стран проникает и в развитые государства.

Отток капитала из освободившихся стран оказывает многообразное и противоречивое влияние на экономику развивающихся и развитых капиталистических государств. Превращение развивающихся стран в экспортеров капитала - явление во многом положительное. Оно способствует расширению их международных экономических связей, усилению их независимости и роли в мировой экономике. Вывоз капитала из одних освободившихся государств в другие ускоряет интернационализацию их хозяйств, означает предоставление более отсталым странам новых технологий и производственного опыта (экспорт предпринимательского капитала) и финансовой помощи (кредиты и займы).

Выводы

Углубление интернационализации мировой экономики, форсированное развитие ТНК ведут к обострению борьбы между ними за новые рынки.

В свою очередь развитие конкуренции между ведущими центрами мировой экономики сопровождается новыми тенденциями в географии зарубежных инвестиций, и прежде всего опережающим ростом притока ПЗИ в развивающиеся страны.

В то же время среди последних наметились явные лидеры привлечения ПЗИ. Это, прежде всего страны Южной, Восточной и Юго-Восточной Азии, привлекательность которых объясняется высокими темпами роста и заметным увеличением емкости их внутренних рынков.

Наряду с частными инвестициями, развивающиеся страны получают также и официальную помощь, однако ее значение в течение последнего десятилетия несколько уменьшилась.

Главной формой участия иностранного капитала в экономике развивающихся стран остается создание зарубежных филиалов. Кроме того, широкое развитие получают такие формы, как организация смешанных компаний, налаживание контрактных отношений с компаниями этих стран.

В последние 20-25 лет широкие масштабы принимает вывоз капитала из развивающихся стран. Прежде всего это развитые в индустриальном отношении страны (НИС и др.), где наряду с ростом накопления капитала в отдельных, прежде всего современных, отраслях экономики имеет место узость внутреннего рынка, связанная с наличием больших массивов устаревших традиционных форм хозяйства и разобщенностью экономики.

Значительная роль в вывозе капитала из развивающихся стран принадлежит нефтеэкспортирующим государствам, экономика которых оказалась не в состоянии освоить основную массу «нефтедолларов».

В целом вывоз капитала из развивающихся стран оказывает положительное влияние на происходящие в них социально-экономические, полити-

ческие, культурные и прочие процессы, содействуя усилению их независимости и более глубокой интеграции в мировое хозяйство.

Основные понятия и термины

Национальная экономика
Зарубежные рынки
Форсированное развитие ТНК
Центры мирового хозяйства
Вывоз производительного капитала
География зарубежных инвестиций
Отраслевая структура ПЗИ
Наименее развитые страны (НРС)
Зарубежные филиалы
Совместные предприятия
Контрактные отношения
Перенакопление капитала
Разобщенность экономики
Официальная помощь развитию (ОПР)

Вопросы для обсуждения

1. В чем причины возросшего внимания ведущих центров мировой экономики к развивающимся странам?

2. Каковы причины и тенденции изменения географии ПЗИ США, ЕС и Японии в развивающиеся страны?

3. Объясните основные тенденции предоставления ОПР странам “третьего мира” и их причины.

4. Основные формы участия иностранного капитала в экономике развивающихся стран и их особенности.

5. Объясните эволюцию структуры капитала, вывозимого в развивающиеся страны, ее причины.

6. Основные причины, география и тенденции вывоза капитала из развивающихся стран.

Тема 17.
НЕФТЕЭКСПОРТИРУЮЩИЕ СТРАНЫ ПЕРСИДСКОГО ЗАЛИВА

В предыдущих темах рассмотрен ряд вопросов, связанных с особенностями развития и интеграции в мировое хозяйство развивающихся стран. Среди них особое место занимают экспортеры нефти, и в частности государства Персидского залива, которые за относительно короткий период времени смогли решить, как представлялось, одну из главных задач, необходимых для модернизации и развития экономики, – валютно-финансовых накоплений. Между тем еще в середине XX века состояние этих стран, в недрах которых хранятся огромные запасы энергоресурсов, мало чем отличалось от периода раннего средневековья. Этот пустынный регион, не привлекавший к себе хозяйственного интереса западных монополий, оказался в стороне от бурных событий в развитии мировой экономики.

Вместе с тем в условиях интенсивного развития капиталистической экономики в ведущих центрах Европы и Северной Америки все более возрастал спрос на энергоресурсы. Начались интенсивные поиски новых месторождений как в самих метрополиях, так и в колониальных и зависимых территориях.

Начало промышленных разработок месторождений в регионе Персидского залива относится к 30-м годам минувшего XX столетия. В 1932 г. «Бахрейн Петролеум Компани» - дочерняя компания «Стандарт Ойл Компани оф Калифорниа» открыла в центре архипелага Бахрейн нефтяное место-

рождение. В 1934 г. первый танкер доставил бахрейнскую нефть в Великобританию. Это событие положило начало нефтяной эре «аравийской шестерки»[1]. В Саудовской Аравии нефть в промышленных объемах была найдена в 1938 г., и уже на следующий год началась ее коммерческая эксплуатация. В 1938 г. нефть была найдена в Кувейте, в 1939 г. - в Катаре. Однако начавшаяся Вторая мировая война внесла свои коррективы в освоение нефтяных ресурсов стран региона, задержав тем самым процесс их модернизации. Другие страны «шестерки», ОАЭ и султанат Оман начали эксплуатацию своих нефтересурсов значительно позднее - эмират Абу-Даби осуществил первую экспортную поставку нефти в 1962 г., добыча в Омане началась в 1967 г. Что касается природного газа, то его обнаруженные запасы начали разрабатываться только со второй половины 70-х годов, поскольку его добыча, переработка и транспортировка требуют более высоких затрат при меньшей тепловой эффективности.

НЕФТЯНОЙ БУМ: ПРИЧИНЫ И МАСШТАБЫ

Изменение структуры мировой экономики, развитие процессов ее интернационализации и рост масштабов производства, особенно в развитых странах, привели в начале 70-х годов XX века к резкому возрастанию спроса на энергоресурсы. В этот период добыча нефти в ведущих странах не поспевала за ростом ее потребления. В таких условиях, когда наблюдался дефицит горючего на мировом рынке, развивающимся странам, которые обеспечивали 9/10 вывоза нефти, удалось установить свой контроль над ее экспортом. 19-20 октября 1973 г., согласно решению министров нефтяной промышленности стран ОПЕК, было введено эмбарго на поставки нефти в США, 23 октября - в Голландию, 23 ноября - в Португалию, Родезию и ЮАР. 5 ноября того же года было принято решение о сокращении на 25% общей добычи нефти.

[1] Бахрейн, Саудовская Аравия, Катар, Кувейт, Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ), Оман.

Отказ стран–членов ОПЕК в октябре 1973 г. поставлять нефть был вынужденной мерой. К тому времени арабские нефтеэкспортеры уже вели борьбу с международными корпорациями. Их не устраивало то, что иностранные компании, разрабатывавшие месторождения в Персидском заливе, контролировали весь процесс добычи и транспортировки, получая до 75% доходов.

В течение 70-х годов нефтяные монархии Персидского залива вели планомерное наступление на позиции иностранных компаний с целью распространения своего контроля на добычу нефти, а также имевшиеся незначительные мощности по ее переработке. Причем целью акции была не национализация, а установление партнерских, равноправных отношений на основе выкупа собственности и последующего сотрудничества в сфере переработки и сбыта нефтепродуктов. В результате на рубеже 80-х годов нефтяная добывающая и перерабатывающая промышленность превратилась в ключевую отрасль госсектора стран ССАГПЗ[1]. В результате этих действий цены на нефть резко пошли вверх. Так, если в качестве базового брать 1971 г., то к 1973 г. доходы Саудовской Аравии от нефти возросли на 208,5%, а в 1976 г. – на 1266,2%. Пиковая величина приходится на 1981 г. – 4015,3%. Таким образом, доходы королевства за 10 лет увеличились почти в 41 раз. Согласно имеющимся данным, в 1981 г. Саудовская Аравия заработала на экспорте нефти 119 млрд. долларов, ОАЭ – 18,8 млрд., Кувейт – 14,2 млрд., Катар – 5,5 млрд. долларов США.

Благодаря резкому росту цен на нефть нефтедобывающие страны смогли создать собственные компании, которые начали вести ее добычу. В течение 1 –2 лет нефтеэкспортеры стали получать более 75% от продаж, а к концу 70-х годов – около 90%. Поток нефтедолларов, хлынувший в середине 70-х годов, принес только Саудовской Аравии от экспорта “черного золота” от 20 до 100 млрд. долларов в год. И в конце 90-х годов около 90% своих доходов страна получала от продажи нефти. Аналогичная ситуация имела ме-

сто в Кувейте и других государствах Персидского залива. Однако в странах региона сложилась уникальная ситуация, когда, решив за чрезвычайно короткий исторический период проблему накопления, они оказались совершенно неподготовленными к тому, чтобы самостоятельно освоить этот огромный приток финансовых средств. Дело в том, что сформировавшийся здесь капитал чрезвычайно специфичен: его источником является не процесс капиталистического накопления, а рента, связанная с монополией на нефтяные ресурсы. В самой же экономике, как и сотни лет назад, продолжали господствовать устаревшие производительные силы и традиционные феодальные отношения.

ПРОБЛЕМА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НЕФТЕДОЛЛАРОВ

Ограниченные возможности по эффективному использованию поступающих в национальную экономику средств стимулировали их массированный вывоз в зарубежные страны. Причем, наряду с инвестированием в соседние развивающиеся страны, значительных масштабов достигло и проникновение в экономику развитых государств. С этой целью создается сеть многочисленных зарубежных финансовых организаций. В частности, Кувейт создал в Великобритании “Кувейт инвестмент офис” (КИО), подчиненный министерству финансов. За период существования им куплено от 5 до 15% ценных бумаг 48 английских фирм, в частности, он владеет 9% акций такого гиганта британской нефтяной индустрии, как “Бритиш Петролеум”. В 80-е годы КИО начал операции за пределами Великобритании. Например, он приобрел 30% акций канадской компании, занимающейся разработкой медных и молибденовых месторождений, и 20% акций “Хонг Леон Компани” в Гонконге. В США портфель ценных бумаг министерства финансов Кувейта превышает 7 млрд. долларов. В основном это ценные бумаги 500 ведущих американских корпораций, в том числе “Дженерал Моторз”, “Истмен”, “Кодак”, “Дженерал Электрик”. В ФРГ Кувейт владеет 14,6% акций автомо-

[1] ССАГПЗ – Совет сотрудничества арабских государств Персидского Залива

бильного концерна “Даймлер Бенц”, а также за 50 млн. долларов им приобретены ценные бумаги “Корф Шталь”. Кроме того, он приобрел 10% акций транснациональной корпорации “Металлгезельштафт”, действующей в металлургической и химической отраслях, ежегодный оборот которой превышает 2 млрд. долларов. Ему также принадлежат 5% акций “Лурджи” – одной из ведущих в западном мире компаний по производству оборудования для переработки нефти и газа, а также 24% ценных бумаг компании ”Хехст” – крупнейшей химической фирмы ФРГ.

Особое внимание кувейтские инвесторы сосредоточили на нефтяной промышленности развитых государств Запада. В частности, Кувейт стал одним из учредителей “Интернэшнл энерджи девелопмент корпорейшн”, занимающейся проведением работ по разведке месторождений нефти в Канаде, Австралии и других странах, а также приобрел 6,7% акций крупной английской нефтяной компании “Бирма ойл”. В 1981 г. он осуществил одну из самых грандиозных сделок, купив за 2,5 млрд. долл. американскую нефтяную компанию “Санта–Фе интернэшнл”, занимающуюся добычей и переработкой нефти, строительством нефтяных сооружений в 25 странах мира. Затем Кувейт перевел под свой контроль за 150 млн. долларов американскую “Андовер петролеум компани”, через КИО приобрел 14,6% акций “Гетти ойл”, а совместно с “АЗЛ рисорсиз” организовал компанию по добыче нефти и газа в США. Наряду с этим принимаются активные меры по внедрению в сферу распределения и сбыта нефтепродуктов во Франции, Голландии, Италии и Скандинавских странах. Кувейт петролеум корпорейшн (КПК) купила в Западной Европе 4,5 тыс. бензоколонок за 1,4 млрд. долларов США.

В широких масштабах Кувейт вкладывает средства и в другие отрасли западной экономики: в недвижимость, туристические и курортные комплексы, страхование, отрасли с высокими технологиями, банковскую сферу и т.д.

Одной из примечательных сфер внешнеэкономической деятельности Кувейта является вывоз капитала в развивающиеся страны, прежде всего через участие в деятельности банковских учреждений стран–реципиентов, на-

пример, Арабского фонда социального и экономического развития, Африканского фонда развития, Исламского банка развития и т.д., путем создания смешанных обществ и организаций с различными развивающимися странами (Сенегало-Кувейтский инвестиционный банк, Мексико-Кувейтская инвестиционная компания и др.).

Кувейт вывозит в развивающиеся страны не только ссудный, но и производственный капитал, основав для этого "Кувейт оверсиз петролеум эксплорейшн компани". Причем сфера участия кувейтского капитала весьма разнообразна: от разведки и добычи полезных ископаемых до производства удобрений, переработки нефти, производства синтетической пряжи, бытовых электроламп, шин для легковых автомобилей, установок по опреснению морской воды, выпуску автомашин, и т.д.

К началу 90-х годов Кувейт создал сложную систему зарубежных капиталовложений, которая позволяет ему получать доходы, по своим абсолютным размерам превосходящие его ежегодные доходы от экспорта нефти.

Национальное освоение нефтедолларов в странах региона изначально осуществлялось по пути массированного импорта потребительских товаров и строительного бума. Прежде всего это были объекты престижного характера. Значительное внимание уделяется социальным вопросам. Так, в Саудовской Аравии было введено бесплатное медицинское обслуживание, бесплатное образование - от детских садов до университетов. Начальным образованием здесь охвачено почти 100% детей, и неуклонно возрастает доля желающих получить высшее образование. Правительство частично оплачивает обучение на Западе. К 2000 г. намечалось увеличить число студентов в вузах на 72%, в том числе мужчин - на 45,5%, а женщин - на 107%. Кроме того, каждая саудовская семья бесплатно получает 627 $м^2$ земли и на 30 лет беспроцентный заем в размере 80 тыс. долларов на строительство дома. Предпринимателям предоставляются беспроцентные займы. И причем никто не платит налогов. На высоком уровне бесплатное медицинское обслуживание. Бюджетные расходы на эти цели составляют 7,7 - 8,6%. То же в Кувейте. В стране 14 много-

профильных больниц, лечение, в том числе и за границей, бесплатно для всех. Бесплатно и образование. По количеству учителей на каждую тысячу учащихся страна занимает одно из первых мест в мире.

Понятно, что эти меры принимались в значительной степени с целью обеспечения гарантии социального мира, политической стабильности традиционного режима в стране. И, судя по всему, до определенного времени эту проблему удавалось решить.

ПРОБЛЕМЫ “ПОСЛЕНЕФТЯНОГО” РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ СТРАН РЕГИОНА

Времена, когда огромный поток нефтедолларов, поступавший в страны “шестерки”, казался неисчерпаемым, закончились довольно быстро. Энергетический кризис 70-х годов в странах Запада привел к существенной перестройке как в структуре экономики в целом, так и в потреблении энергоресурсов. Согласно экспертным оценкам, энергоемкость на условную единицу продукции сократилась за последнюю четверть века в странах ЕС, являющихся основными потребителями арабской нефти, почти на 20%. Начался активный научный поиск альтернативных энергоисточников.

Другим направлением укрепления энергетической безопасности стало более интенсивное освоение нефтяных месторождений за пределами арабского мира, например, в Венесуэле и Мексике, разработка нефтяных ресурсов Северного моря. Со второй половины 70-х годов промышленно развитые страны приступили к сооружению стратегических нефтехранилищ, которые были призваны повысить коэффициент экономической прочности на случай энергокризиса. В результате принятых мер уже к середине 80-х годов потребление нефти резко сократилось, что привело к ситуации, когда ее предложение значительно превышало спрос. В этих условиях заметным образом упали доходы от продажи нефти странами-нефтеэкспортерами. Первые тревожные сигналы поступили во время спада, последовавшего после “нефтяного бума” в 1982 - 1989 гг., когда только в Саудовской Аравии доходы от экспорта нефти сократились с 335,2 млрд. долларов (1981 г.) до 75,2 млрд. дол-

ларов. Вот почему в странах “шестерки” после строительного бума 70-х годов наступил период жесткой экономии. Правительства этих стран были вынуждены вносить значительные изменения в расходную часть своих бюджетов, в процессе их исполнения урезая затраты на плановые проекты.

В конце 90-х годов вновь возникла ситуация, которая еще раз продемонстрировала, что однобокая ориентация на нефтедоллары является весьма опасной для социально-экономического развития стран региона. С начала 1998 г. цены на нефть упали на 40% и составили в начале 1999 г. всего 8 с небольшим долларов за баррель. Между тем в условиях моносырьевой специализации изменение цен на нефть заметным образом сказывается на экономике в целом. В 1998 г. объем производства снизился на 12%. Значительно возрос бюджетный дефицит. Даже после резкого сокращения военного финансирования сумма ежемесячных расходов на 1 млрд. превысила сумму доходов.

С падением цен на нефть текущие бюджеты были значительно урезаны: от 25% в Саудовской Аравии до 45% в Кувейте. Богатые арабские страны оказались вынужденными резко сократить или даже приостановить финансирование промышленных проектов и социальной сферы в бедных арабских странах. Аналитики даже стали говорить о вероятности социально-политических потрясений во всем регионе Ближнего Востока. Однако довольно скоро цены на нефть на мировых рынках пошли вверх и в середине 2002 г., составляли примерно 24-26 долларов за баррель, а к осени 2004 г. они выросли еще в два раза, превысив 50 долларов. Сегодня, как и прежде, энергоресурсы продолжают оставаться определяющим фактором в развитии экономики стран региона. В 2000 г. доля нефти и ее производных в экспорте Саудовской Аравии составила более 85% и доля нефтяных поступлений в общем объеме доходов страны - 75,1% (117,9 млрд. риалов против 157 млрд. риалов). Согласно расчетам МВФ, в 1996 г. экспорт нефти принес Саудовской Аравии 50,6 млрд. долларов, что составило 79,8% поступлений от внешней торговли.

В Кувейте углеводородные источники формировали 44,55% ВВП, поступления от их реализации достигали 89,5% доходов от экспорта (12,95 млрд. долл.).

В Катаре продукция нефтяного сектора составляла в 1996 г. 39% ВВП и на его долю приходилось около 66% экспортных поступлений. В ОАЭ углеводородные источники достигали в 1997 г. порядка 30% ВВП, обеспечивая 70% бюджетных поступлений.

Как видим, углеводородный комплекс в странах ССАГПЗ является фундаментом их экономики, который позволил арабским монархиям Персидского залива за непродолжительный период выйти на современный уровень модернизации. Тем более, что стартовые условия в этих странах до начала интенсивной добычи нефти мало чем отличались от других “мировых окраин”, которые и сейчас пребывают в состоянии глубокой отсталости и нищеты. Однако циклические события на мировых рынках нефти, исчерпание энергоресурсов в отдельных странах показывают преходящую роль нефтяного фактора как материальной основы социально-экономического развития и политической стабильности. Один из первых тревожных сигналов поступил из Бахрейна.

В этом небольшом государстве ранее, чем в соседних странах, уже к середине 70-х годов нефтедобыча перестала быть основным источником доходов, и спад нефтяного бума вызвал ощутимое снижение поступлений в казну и жизненного уровня населения. В начале 80-х годов стал заметен рост безработицы, уменьшилась заработная плата, выросло число банкротств, что привело к росту политизации общества. Многие слои местных жителей выступили с различными требованиями, в том числе касающимися реальных гарантий, провозглашенных в Конституции 1973 г. социальных прав, в частности обеспечения в случае безработицы. Ответом властей стали многочисленные аресты и высылка недовольных из страны - даже из числа местных жителей. В конце 90-х годов углеводородные ресурсы в стране были практи-

чески исчерпаны, и нефтяной сектор обеспечивал (в 1996 г.) всего 17,2% ВВП, а экспорт его продукции давал 68% внешнеторговых поступлений.

Ситуация, с которой столкнулся Бахрейн, неизбежно ожидает и другие монархии Залива. Связано это с тем, что, во-первых, происходит относительное сокращение потребления углеводородных ресурсов, растет производство альтернативных видов энергии и в результате заметно падают абсолютные объемы доходов от нефти. В частности, в Саудовской Аравии они сократились с 105,8 млрд. долларов в 1980 г. до 48-50 млрд. к концу 90-х годов. Во-вторых, что более актуально, нефть и газ относятся к невозобновляемым источникам. По данным на 1997 г., мировые доказанные запасы нефти достигли 140 млрд. т., и при современных темпах добычи их хватит на 40 лет. Что касается газа, то, согласно прогнозам, его запасы будут исчерпаны через 65 лет.

ПОЛИТИКА ДИВЕРСИФИКАЦИИ ЭКОНОМИКИ И ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Угроза исчерпаемости природных ресурсов, нестабильная, чреватая потрясениями для экономики нефтеэкспортирующих стран ситуация на мировых рынках топлива привели их к необходимости диверсификации национального хозяйства и структуры экспорта, развития индустриализации. Первоначально представлялось вполне очевидным, что в условиях нефтеэкспортирующих стран важнейшим направлением индустриализации является строительство предприятий, ориентирующихся на нефть и газ как источники сырья или энергии: нефтеперерабатывающих, нефте- и газохимических, по производству сжиженного газа, энергоемких металлургических производств и т.д. То есть общая для развивающихся стран ресурсно-экспортная модель развития. Однако усилия в этой области пока не дают ощутимых результатов. В частности, в конце 90-х годов доля Саудовской Аравии в мировой нефтепереработке не превышала 2,4%. Следует также иметь в виду, что перерабатывающие ресурсоэкспортные производства не решают задач дивер-

сификации экономики, так как сохраняют зависимость от энергоресурсов. Более того, наряду с тем, что нефтеэкспортирующие страны региона действительно стремятся увеличить объемы перерабатываемой на месте нефти, добиться полного обеспечения растущего внутреннего спроса, повысить удельный вес высококачественного топлива, они, тем не менее, в целом исходят из того, что экспорт сырой нефти вполне оправдан. Обосновывается это ссылкой на значительные технические и организационные сложности транспортировки, хранения и сбыта разноплановой нефтяной продукции, необходимость дополнительного ввоза иностранной рабочей силы, доля которой и без того чрезмерно велика во всех этих государствах, а также на неизбежные экономические издержки либо большие финансовые затраты для создания промышленных центров в отдаленных от населенных пунктов районах. В этой связи страны ССАГПЗ придерживаются генеральной линии, согласно которой перерабатывающие мощности должны соответствовать объемам внутреннего потребления. Так, Саудовская Аравия в 1997 г. перерабатывала 1,72 млн. барр./день, имея спрос на внутреннем рынке 1,205 млн. барр./день. По этим соображениям монархии Залива пытаются вывести остальное нефтеперерабатывающее производство за рубеж, расширяют свое участие в сбыте конечной продукции.

Важнейшим фактором диверсификации экономики арабских нефтедобывающих стран является государственная поддержка (преимущественно в форме субсидий). Особенно это проявляется в развитии сельского хозяйства, себестоимость продукции которого высока в условиях жаркого пустынного климата, незначительных естественных ресурсов пресной воды, отсутствия традиций земледелия, низкой доходности аграрного сектора, пользующегося правительственными дотациями. Площадь пригодных для сельского хозяйства земель в странах ССАГПЗ составляет 53 млн. га, то есть 19,21% от совокупной территории этих государств, из которых под земледелие задействовано только 1,8 млн. га (всего 2,3%).

В результате целенаправленной государственной политики в аграрном производстве стран региона были достигнуты заметные успехи. В частности, Саудовская Аравия, традиционно рассматривавшаяся как “песчаное королевство”, вышла на шестое место в мире по экспорту пшеницы, сократив одновременно почти на 50% импорт продовольствия. С 1970 по 1992 г. сбор зерновых вырос в стране с 26 тыс. т до более 4 млн. т благодаря созданию на государственные средства новых техногенных оазисов на базе добычи подземных вод, строительства мощных опреснительных станций. В значительных количествах началось производство молока, яиц, птицы и прочей сельскохозяйственной продукции.

Однако основанное на крупных капитальных и финансовых затратах сельскохозяйственное производство в стране было крайне убыточным: себестоимость 1 т аравийской пшеницы во второй половине 80-х годов была в 100 раз выше, чем ее цены на мировом рынке. В этой связи специалисты пришли к выводу, что опирающееся на крупные государственные дотации сельскохозяйственное производство не оправдывает себя с экономической точки зрения. Поэтому производство пшеницы на экспорт было признано нецелесообразным и в результате ее урожай был сокращен более чем в два раза.

Ситуация в аграрном секторе современной Саудовской Аравии такова, что если производство пшеницы, фиников и птицы удовлетворяет внутренний спрос страны на 100%, то остальных зерновых - только на 50%, овощных - 83%, фруктов - 66%, мяса - 48%, молочных продуктов - 55%, рыбы - 63%. Согласно правительственной статистике, страна удовлетворяет продовольственный спрос населения в основных продуктах в целом на 70%. Неразвитость сельского хозяйства ведет к тотальной зависимости большинства стран Персидского залива от импорта, который в случае с Бахрейном является абсолютным. И в связи с быстрорастущим населением тенденция увеличения импорта продовольствия представляется вполне вероятной.

Безусловно, наиболее перспективным направлением промышленного развития государств Залива, учитывая их углеводородные ресурсы, является нефтехимия, включая производство химических удобрений. Практические шаги в этой сфере предприняты Кувейтом еще в 1963 г., когда при содействии британских и американских компаний были запущены заводы по производству едкого натра, соляной кислоты, каустической соды, хлора и поливинилхлорида. Фактически эти предприятия положили начало нефтехимической промышленности в странах «аравийской шестерки», на развитие которой в середине 90-х годов приходилось около 30% инвестиций индустриального сектора (40 млрд. долл.). Все сооружаемые предприятия используют самые последние технологии, выпуская конкурентоспособную продукцию, которая, в условиях узкого внутреннего рынка монархий Залива для таких товаров, предназначена главным образом для экспорта за пределы ССАГПЗ. В 1992 г. на долю этой группы государств приходилось около 11% мирового производства метанола, 10,3% этиленгликоля, 7,4% этиленоксида, 5,2% метила-третичного бутила-эфира (присадка для бессвинцовистого бензина), 4,1% этилена и 3,6% полиэтилена.

Правительства стран «шестерки» рассчитывают добиться с помощью развития нефтехимии следующих целей: увеличить долю промышленного сектора в ВВП, расширить использование местного сырья в промышленном производстве, повысить экономическую отдачу углеводородных ресурсов, уменьшить зависимость от нефти, содействовать внедрению ультрасовременных технологий. Наиболее крупным производителем нефтехимической продукции является Саудовская Аравия, где из 24 предприятий этой отрасли 15 принадлежат полностью или частично государственному концерну «Сауди Арабиан Бейсик Индастри Корпорейшн» (основан в 1983 г.), проектная мощность которых составляет 21,5 млн. т. Заводы САБИК выпускают до 40 наименований продукции, которые делятся на четыре основные группы: химикалии, удобрения, полимеры и промежуточные нефтехимикаты. В 1996 г. нефтехимический сектор формировал около 8% ВВП, а стоимость его экс-

порта достигла 2,74 млрд. долларов, или 4,7% экспортных доходов страны. И если относительная величина нефтехимических продуктов в саудовской внешней торговле кажется незначительной на фоне самых высоких экспортных доходов от продажи нефти, то в абсолютном выражении для развивающегося государства она является вполне весомой. Причем, учитывая тот факт, что Саудовская Аравия сдерживает объемы нефтедобычи для поддержания мировых цен на нефть, а нефтехимическое производство наращивает (по состоянию на 1997 г. строились или велась подготовка ТЭО около 20 комплексов, заводов и установок), есть все основания полагать, что в ближайшие годы удельный вес нефтехимии удвоится в экспорте КСА. Однако планы этих государств, так же как и ОАЭ, действующих пока инертно в этой сфере, во многом зависят от того, сумеют ли они отвоевать более емкую нишу на мировом рынке нефтехимии, где уровень конкуренции достаточно высок. Вот почему эти страны, начиная проект, стремятся вовлечь в его осуществление в качестве инвесторов потенциальных импортеров нефтехимии и тем самым гарантировать сбыт намечаемой к выпуску продукции.

Все государства «аравийской шестерки» делают ставку на развитие электроэнергетической базы, без постоянного наращивания которой невозможно обеспечить дальнейшую разработку нефтегазовых месторождений и обеспечить эффективную экономическую диверсификацию. Из всех стран Совета сотрудничества только Кувейт сумел приблизиться к выработке оптимальных объемов электроэнергии с учетом роста его реальных потребностей. Несмотря на высокие темпы наращивания выработки электроэнергии, они лишь незначительно опережают экономические потребности этих стран, Согласно подсчетам экспертов, в 2000 г. им было необходимо дополнительно 17 млн. МВт/ч, чтобы обеспечить выполнение экономических планов.

Другой базовой отраслью «аравийской шестерки» является производство пресной воды, необходимой не только для жизнеобеспечения населения, но и функционирования промышленности и сельского хозяйства. Тем не менее ситуация с пресной водой во всех арабских монархиях Залива остается

напряженной, ее использование строго рационировано для потребления как населением, так и промышленными предприятиями. Неизбежность использования этой воды в промышленном производстве и сельском хозяйстве увеличивает себестоимость местной продукции и снижает уровень ее конкурентоспособности.

Реальными направлениями диверсификации могут стать разработка твердых полезных ископаемых и создание на их основе промышленного производства. И все же наиболее широкие перспективы, судя по всему, имеются в этом отношении у Саудовской Аравии, где обнаружено 14 минералов, запасы которых считаются достаточными для промышленной разработки. В частности, речь идет о меди, серебре, золоте, природной соли. Значительны запасы фосфата, использование которого может придать новые измерения производству химических удобрений.

Весьма перспективными могут оказаться горнорудное и угледобывающее промышленные направления в Омане, в недрах которого, по экспертным оценкам, содержится не менее 10 млн. т золотоносной руды, а также медь, железная руда. С 1992 по 1995 г. в султанате удалось нарастить производство хрома с 5 до 20 тыс. т. Месторождение Ламил, разработка которого начинается, содержит около 112 млн. т угля.

За исключением Бахрейна, набирает силу цементная промышленность, продукция которой в странах ССАГПЗ возросла с 3,8 млн. т в 1987 г. до 24 млн. т в 1996 г.

Во всех монархиях «аравийской шестерки» множатся предприятия обрабатывающей промышленности, число которых, по оценкам, составляло в 1998 г. не менее 7 тыс. Их производство охватывает широкую номенклатуру продукции, однако нет ни одного вида промышленных или потребительских товаров, который бы удовлетворял внутренний спрос. Удельный вес обрабатывающей промышленности в ВВП стран Совета сотрудничества составляет 9,4%.

Неразвитость сельского хозяйства ведет к тотальной зависимости большинства стран Совета сотрудничества от импорта, которая в случае с Бахрейном является абсолютной. Вполне вероятной представляется тенденция увеличения импорта продовольствия в связи с быстро растущим населением.

Сегодня необходимость реформирования экономики путем повышения роли национального капитала, проведения частичной денационализации государственной собственности, контролируемой на практике правящими семействами и влиятельными кланами, а также приватизации обременительных малоприбыльных или даже убыточных компаний и предприятий осознается практически всеми правителями и правительствами арабских монархий Залива. Однако задачи эти оказались чрезвычайно сложными. В частности, попытки преодоления зависимости от энергоресурсов не дают ожидаемых результатов. Малопродуктивными были попытки развития других сфер экономической деятельности. В этой связи главный экономист Национального коммерческого банка в Джидде Саид аш-Шейх отметил: ”Годами мы думали, что диверсифицируем производство и найдем другие источники дохода. Однако крах нефтяных цен показал нам, что процесс диверсификации не удался”.

Что касается приватизации, то по состоянию на середину 1999 г. она в королевстве еще практически не разворачивалась. Тем не менее, линия на вовлечение частного капитала и приватизацию сохраняется. Об этом твердо заявил наследный принц Абдалла в выступлении на саммите ССАГПЗ в декабре 1998 г. Необходимость приватизации наименее прибыльных госкомпаний была осознана кувейтским руководством уже в первой половине 90-х годов в связи с масштабными издержками, понесенными Кувейтом вследствие иракского военного вторжения. Принципиальное решение об ослаблении финансового прессинга путем ограничения госсектора принято в Омане. Повышение эффективности экономики путем активизации частного капитала и

расширения сферы его деятельности рассматривается в практической плоскости всеми эмиратами ОАЭ.

Хотя целесообразность приватизации части госсектора признается во всех странах ССАГПЗ, этот процесс пока еще находится на начальной стадии, его принципы определены не в полной мере. Более того, сосредоточенность во всех государствах ССАГПЗ нефтедобычи в руках правительства, а не частного сектора, указывает на стратегическую значимость углеводородных ресурсов и слабость национальной буржуазии. Ведущая роль государства в этой сфере экономики имеет и вполне объективную мотивацию, связанную с монополизацией главного источника благосостояния правящими семействами и родственными кланами.

Одной из определяющих причин низкой эффективности политики реформирования экономики, создания новых отраслей производства является то, что, несмотря на обилие свободных денежных средств, в том числе в руках наиболее состоятельных граждан, их инвестирование в хозяйственное развитие осложняется рядом обстоятельств. В их числе - отсутствие предпринимательского опыта и экономическая безграмотность большинства частных владельцев капитала, представленных преимущественно феодально-монархической и племенной аристократией, а также “монокультурностью” сырьевой базы.

В этих условиях для нефтеэкспортирующих стран, пытающихся диверсифицировать национальные хозяйства с целью ослабления зависимости от внешнего фактора, неизбежной оказывается опора на тот же внешний фактор, прежде всего в форме привлечения иностранного предпринимательства. Причем, если прежде эти страны были заинтересованы не в денежных инвестициях ТНК, а в поставках сырья, запчастей, оборудования, комплектующих узлов и деталей и особенно в предоставлении технологий и техническом содействии, то в конце 90-х годов ситуация изменилась. Национальный долг Саудовской Аравии возрос до 120 млрд. долларов (120% ВВП), и саудовскому риалу угрожала девальвация.

Характерными формами внедрения ТНК в арабские нефтеэкспортирующие страны стали смешанные предприятия с более чем 50% участием местного капитала, многообразные неакционерные формы деятельности: лицензионные соглашения, подготовка кадров, помощь в управлении и рекламе, контракты “под ключ”, инжиниринг и т.д. Создаваемые здесь смешанные предприятия пользуются крупными льготами и субсидиями государства - главного распределителя нефтяных доходов: низкопроцентным кредитованием, снабжением энергией и водой по льготным тарифам, предоставлением обустроенных участков в хорошо оснащенных промпарках, освобождением от пошлин и налогов.

Весьма важной проблемой, ограничивающей социально-экономический прогресс и достижение истинной независимости в системе международных экономических отношений, является низкое качество национальных трудовых ресурсов, его моральное и профессиональное несоответствие требованиям современного этапа развития стран Персидского залива. Местное население не было готово принять участие в решении тех экономических задач, которые ставились правящими режимами в связи с массовым притоком нефтедолларов. В результате оно в значительной степени оставалось в стороне от процесса экономических преобразований. И это несмотря на то, что в ходе строительного бума возникла проблема нехватки трудовых ресурсов. В этой связи началось привлечение высокими заработками рабочей силы из соседних более развитых, но значительно более бедных стран. Уровень зарплаты строительного рабочего в Саудовской Аравии, например, был в 7,5 раза, инженера - в 15 раз выше, чем в Египте.

Необходимость импорта рабочей силы была обусловлена не только дефицитом трудовых ресурсов (малочисленность населения в сочетании с высокой долей детей до 15 лет, достигающей 45%), но и их непригодностью (низкие качественные характеристики: доля неграмотных в конце 70-х годов составляла среди взрослых в ОАЭ 31%, Саудовской Аравии - 57%, и слабая профессиональная квалификация), которая сочеталась с нежеланием участ-

вовать в общественном производстве, традиционной незанятостью женщин и наличием большой прослойки рантье и учащейся молодежи. В целом в арабских нефтеэкспортирующих странах доля занятых среди коренного населения составляла лишь 20%. По оценкам, на рубеже 70-х - 80-х годов в Саудовской Аравии находилось от 2 до 3,6 млн. иммигрантов (их доля среди занятых составляла более 55%), в ОАЭ - 900 тыс. (90%), Кувейте - 800 тыс. (78%), Омане - 200 тыс., Катаре - 200 тыс. (84%), Ливии 600-900 тыс. (около 50%), Брунее - 60%. В последующем изменений в лучшую сторону практически не произошло. В 1996 г. в Кувейте местные кадры составляли уже всего 17% рабочей силы и преимущественно были заняты на госслужбе. В Саудовской Аравии доля саудийцев, занятых на частных предприятиях с занятостью более 10 человек, была менее 13,6%. В целом иностранцы составляли 65% занятых на работах, связанных с простым физическим трудом. Согласно различным оценкам, на начало 2000 г. здесь находилось от 4 до 6 млн. иностранцев, занятых в различных сферах промышленности, сельского хозяйства и услуг (при общей численности населения королевства - 21,2 млн. человек).

В ОАЭ, согласно переписи 1995 г., из 2,37 млн. жителей 1,9 млн. (80,2%) - иностранцы (из Индии, Пакистана, Шри-Ланки, Бангладеш и Филиппин). Причем как в Арабских Эмиратах, так и в Саудовской Аравии и других нефтеэкспортирующих странах региона иностранцы заняты в стратегических отраслях экономики. По данным на март 1996 г., из 12140 служащих 47 банков на территории ОАЭ лишь 8,8% составляли коренные жители, а в некоторых финансовых учреждениях - не более 1%. Подобная же картина и в сфере нефтедобычи: из 12 тыс. занятых в этой отрасли 70% - иностранцы.

Попытки изменить это соотношение пока не дают должных результатов. Центробанк ОАЭ еще в начале 90-х годов принял решение увеличить квоту соотечественников. Но это начинание не увенчалось успехом. Во-первых, “свои” затребовали такие оклады, что ни один банк не мог пойти на это. Во-вторых, коренные жители Эмиратов по-прежнему обладают низкой

квалификацией, и возникает необходимость их дополнительного обучения. Но и это не помогает - через несколько месяцев многие из них покидают свои посты, так как банки не в состоянии обеспечить ни высоких окладов, ни высших руководящих должностей.

Однако под давлением правительства в последнее время несколько групп местных граждан прошли обучение на Западе и постепенно стали вытеснять своих азиатских конкурентов в банках. Тем не менее, в целом местное население зачастую не имеет ни моральных, ни материальных стимулов для работы в производственной сфере. Вот почему попытки правительства обеспечить развитие профессионального обучения и подготовки среди местного населения не дают желаемой отдачи, техническое образование не пользуется большим уважением среди молодых саудовцев, предпочитающих гуманитарные специальности. Причиной тому, возможно, стала и щедрая благотворительность государства, которая породила своего рода “социальную апатию”, прежде всего среди молодежи, не имеющей стимулов к учебе или продвижению по службе.

Прекращение нефтяного бума и падение доходов от нефти отозвалось на всех статьях бюджетов арабских монархий. В большинстве стран Залива была частично введена плата за медицинское обслуживание, во всех - сокращены субсидии на поддержание низких цен на бензин, электроэнергию и воду. В саудовском бюджете сокращены общие расходы на здравоохранение и социальные нужды. Преходящую роль нефтяного фактора - материальной основы щедрой социальной политики и поддержания “социального мира” - ярко показали события в Бахрейне летом 1986 г.

В начале 90-х годов и в Саудовской Аравии прошел ряд демонстраций с классическими требованиями демократии: защита прав человека, в том числе женщин, ограничение власти духовенства, либерализация печати и создание консультативных органов во всех властных структурах. Основной целью этих выступлений было превращение Саудовской Аравии в “современное исламское государство”. В марте 1990 г. король Фахд объявил о бес-

прецедентном решении - создании в стране совещательного органа - Консультативного совета (Маджлис аш-Шура), призванного разделить власть с монархией. Политические реформы предусматривали также введение “Основного закона” - первой в королевстве Конституции, базирующейся на принципах шариата. Кроме того, декретом Фахда декларировалась значительная децентрализация управления страной за счет передачи многих полномочий органам власти на местах.

Однако политическая жизнь до настоящего времени остается сферой, которую мало коснулись перемены. Как и прежде, король сохраняет положение абсолютной высшей властной инстанции, являясь как главой исполнительной власти, так и реальным законодателем. Успешно действует созданный в 1992 г. Консультативный совет. Однако его функции ограничиваются правом “обсуждения деятельности правительства и вынесения рекомендаций королю”. В июне 1998 г., открывая очередную сессию Шуры (парламента), король вновь заявил, что он представляет ряд новых политических реформ в области основы государственной системы, Совета министров, системы провинциального управления и т.д. с целью удовлетворения потребностей саудийцев и адаптации их к требованиям современного социально-экономического развития. В то же время он подчеркнул, что Саудовская Аравия будет продолжать следовать учению ислама во всех своих делах.

Против перемен выступают различные политические силы. В Кувейте это мусульмане - сунниты фундаменталистского толка, местные шииты - приверженцы идей Хомейни, требующие ввести шариат в полном объеме, крупные коммерсанты, которым не нужна конкуренция со стороны демократического капитала. Весьма важно и то, что этого не желает и само правящее семейство, занятое консолидацией собственных рядов. Демократия в этих странах находится в зачаточном состоянии, хотя есть парламент, и пресса иногда позволяет себе выступить с критическими материалами.

Коренной житель современного Кувейта, как и Саудовской Аравии, Эмиратов и т.д., - это рантье, процветающий за счет государственных дохо-

дов от нефти, которого не волнуют не только свои проблемы, но и будущее внуков и правнуков. Гарантией, в частности, в Кувейте, служит учрежденный Фонд будущих поколений, который накапливает денежные средства, капиталы и ценные бумаги в преддверии того отдаленного времени, когда нефтяные запасы иссякнут.

В этой связи вполне понятен политический инфантилизм большинства коренных жителей этих стран. Отвечая на вопрос западного журналиста, один саудовец, выразив мнение многих своих сограждан, сказал: “Наше правительство дает нам намного больше, чем любое правительство в так называемых демократических государствах. И нам не нужны ни демократия, ни рыночная экономика”. Позиция этого саудийца, основные социальные проблемы которого решаются государством за счет нефтедолларов, вполне понятна. Причем страны Персидского залива продолжают оставаться главной углеводородной кладовой мира. Согласно данным экспертов, доказанные запасы нефти государств региона составляли по состоянию на конец 1998 г. 2,9 млрд. т (465,8 млрд. баррелей). Это означает, что недра “аравийской шестерки” хранят 57,8% ресуров ОПЕК и 43,9% подтвержденных мировых запасов. Из них на долю Саудовской Аравии - самого крупного в мире резервуара нефти - приходится 35,8 млрд. т, что составляет 56,9% доказанных запасов ССАГПЗ, 32,9% ОПЕК и 24,8% мировых залежей. Доказанные нефтяные ресурсы ОАЭ -9,3% мировых запасов, Кувейта - 9,2%.

Ресурсы природного газа менее изучены. Предварительные исследования указывают на то, что недра “шестерки” содержат, по данным на конец 1998 г., около 22,69 трлн. куб. м природного газа, то есть 15,5% доказанных мировых резервов.

В этой связи вполне понятно и повышенное внимание к странам Персидского залива со стороны западных стран, вызванное стремлением обеспечить бесперебойные поставки нефти. Причем после катастрофического падения цен в 1986 г. потребление ими нефти практически покрывалось ростом добычи в государствах ОПЕК, 90% которой пришлось на пять стран Персид-

ского залива: Саудовскую Аравию, Кувейт, Ирак, Иран, ОАЭ. В конце 90-х годов зависимость промышленно развитых стран от импорта нефти, в том числе из стран членов ОПЕК, была по-прежнему крайне высокой: у Японии - 100%, Франции и Германии - 95%, США - 40%. Причем к 2005 г. в этой зависимости указанных стран от импорта нефти существенных изменений не предвидится. В частности, в США за счет импорта нефти будет обеспечиваться 2/3 потребностей в “черном золоте” (в 1989 г. - 44%).

На примере нефтеэкспортирующих стран Персидского залива все более очевидными становятся, во-первых, ограниченная возможность моноспециализации, во-вторых, необходимость создания дифференцированной многопрофильной экономики в целях обеспечения действительно стабильного развития и независимости от конъюнктуры мирового рынка, в-третьих, истина, что стабильное и независимое развитие возможно лишь в условиях сбалансированного, гармоничного развития всех факторов роста: материальных, финансовых и особенно человеческих.

Выводы

Высокие темпы роста экономики в ведущих центрах мирового хозяйства привели к значительному увеличению спроса на энергоресурсы, что имело следствием интенсивную разработку существующих и поиски новых месторождений.

Особое развитие этот процесс получил к началу 70-х годов XX века в связи с глубокими переменами в структуре мировой экономики, углублением ее интернационализации и ростом масштабов производства.

Странам-нефтеэкспортерам удалось установить контроль над производством и экспортом энергоресурсов, что привело к их резкому удорожанию на мировых рынках, огромному потоку нефтедолларов в страны региона.

Однако ограниченные возможности по эффективному использованию этих средств в национальной экономике имели следствием их массированный вывоз в зарубежные страны.

Что касается национального усвоения нефтедолларов, то они изначально использовались преимущественно для импорта потребительских товаров и строительства объектов престижного значения.

Энергетический кризис 70-х годов в странах Запада вызвал существенную перестройку как в структуре их экономики, так и в потреблении энергоресурсов, что привело к резкому падению доходов нефтеэкспортирующих государств.

Этот и последующие кризисы на рынке нефти показали, что ориентированная в основном на нефть экономика стран региона является ненадежной и бесперспективной, что необходимо принять меры по диверсификации национального хозяйства и структуры экспорта, развития индустриализации.

Однако, несмотря на достигнутые успехи в ряде отраслей экономики, в целом эти задачи в силу ряда внутренних социально-экономических факторов оказались довольно трудновыполнимыми. Предпринятые попытки решения главной проблемы - преодоления зависимости от энергоресурсов - не дали должных результатов.

В этой связи стало очевидным, что действительно стабильное и независимое развитие возможно лишь в условиях сбалансированного, гармоничного развития всех факторов роста, включая материальные, финансовые и особенно человеческие.

Основные понятия и термины

Аравийская шестерка
ОПЕК (OPEC)
Процесс капиталистического накопления
Нефтедоллары

Энергоемкость

Моносырьевая специализация

Диверсификация экономики

ССАГПЗ

Вопросы для обсуждения

1. Сущность, причины и масштабы нефтяного кризиса (“нефтяного бума”) в начале 70-х годов XX века.

2. Каковы особенности и проблемы использования нефтедолларов в экономике стран Персидского залива?

3. Политика диверсификации экономики стран региона: причины, особенности и эффективность.

Тема 18.
НОВЫЕ ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ СТРАНЫ АЗИИ

До середины XX века, когда процесс деколонизации открыл миру десятки новых независимых государств, прежде всего Азии и Африки, эти страны и территории на протяжении длительного периода (для некоторых он растянулся на сотни лет) оставались в стороне от основных тенденций развития мировой экономики. Они как бы растворились в экономическом, политическом и культурном пространстве метрополии. Надежды на то, что обретение свободы принесет не только политическое и моральное, но и скорое экономическое благополучие, не оправдались. Напротив, если в 1950 г. развивающиеся страны уступали по размеру среднего дохода на душу населения (рассчитанному по ППС) развитым государствам в 7,1 раза, то в 1970 г. этот разрыв возрос до 9,1 раза. В последующем ситуация стала заметным образом меняться. С конца 60-х - начала 70-х годов для них характерны высокие тем-

пы экономического развития и интеграции в мировое хозяйство. С 1970 по 2002 г. их доля в мировой торговле увеличилась с 18,9 до 29,1% (1980 г. - 26,1%), то есть более чем в 1,5 раза.

Однако этот агрегированный показатель не отражает реального участия различных групп стран "третьего мира" в достижении этих успехов. Фактически за отмеченный период позиции основной их массы на мировом рынке, напротив, ослабли. Указанные достижения имели место, в основном, благодаря весьма ограниченному числу стран: вклад лишь 15 развивающихся государств в их совокупный товарный экспорт вырос с 41,5 до 71,2%, (1980 г. - 61,8%), в том числе в экспорт продукции обрабатывающей промышленности - с 27,1 до более 90%. Ведущее место среди них принадлежит небольшой группе стран прежде всего Латинской Америки и Юго-Восточной Азии, которые в последние 3-4 десятилетия стремительно ворвались в мировую экономику. Среди последних особенно выделяются Республика Корея, Гонконг, Тайвань и Сингапур, доля которых в экспорте развивающихся стран за тот же период возросла с 13,1 до 32,5%[1]. Благодаря рывку в экономике, особенно с середины 70-х годов, они добились значительного взлета, вышли на уровень промышленно развитых государств. Во второй половине 80-х годов темпы их экономического роста не опускались ниже 7-8%, а в среднем у всех составили около 10%. В 1990 - 2000 гг. этот показатель снизился до 6% (в том числе с 1995 по 2000 гг. - до 5%), причиной чему были кризис в регионе в середине 90-х годов и присоединение Гонконга к Китаю. Во всех восточноазиатских странах быстрый экономический рост сопровождался резким падением показателя уровня бедности, а также сокращением доли населения, которое живет на доходы ниже прожиточного минимума. В странах региона, в отличие, например, от стран Латинской Америки, росту масштабов производства сопутствовало падение коэффициента Джини, т.е. сокращение неравенства в доходах.

[1] С учетом Китая и Малайзии доля возросла с 18,5 до 49,8%.

Особенно значительных успехов азиатская четверка достигла в сфере развития экспорта: ее доля в мировом экспорте повысилась с 2% в начале 70-х годов до 8% в 1987 г. и 10,4% в 2000 г. А по некоторым видам товаров, прежде всего промышленной продукции, этот показатель был в несколько раз выше. Уже в 1978 г. она составляла в экспорте Гонконга 96%, Южной Кореи - 88%, Тайваня - 85% и Сингапура - 45%. В 1999 г. доля промышленной продукции в экспорте "четверки" составляла 93,3; 89,5; 95,3 и 85,9% соответственно.

Ставшие крупными экспортерами промышленных товаров на мировой рынок, наряду с другими стремительно развивавшимися государствами - Бразилией, Мексикой, Аргентиной, Индией, Индонезией и др., они были названы на Западе "Новыми индустриальными странами" (НИС). Кроме того, их отличала своеобразная агрессивность на мировых рынках, за что они и получили название "азиатских драконов", или "тигров". Примечательной особенностью их экспорта является его ориентированность в первую очередь на рынки США и Японии. Если в конце 80-х годов в совокупном импорте стран-членов Организации экономического сотрудничества и развития доля НИС составляла до 7%, то в импорте США - до 14%, Японии - 11%. О специализации НИС на американском рынке говорит, в частности, и то, что на их долю приходится 46% импорта текстиля и одежды, 37% - бытовой техники.

Вместе с тем приток промышленной продукции из НИС на рынок США в значительной степени является результатом деятельности американских и японских ТНК. Так, Япония активно использует эти страны как "плацдарм" для проникновения на рынки своих конкурентов, прежде всего США. Корпорации развитых государств используют льготные условия предпринимательства в НИС, включая дешевые рабочую силу и сырье, налоговые льготы и т.д., для производства более конкурентной продукции. И не случайно именно они оказывают определяющее влияние на экономические приоритеты и структуру внешней торговли новых индустриальных стран. В ази-

атских НИС ТНК контролируют в среднем около 1/3 их экспорта, а в КНР - 44-46%. Весьма примечательны показатели внешней торговли Малайзии. Как видно из табл. 44, подавляющую часть импорта страны составляют промежуточные товары (70,1% в 1998 г. и 73,8% в 1999 г.), которые завозились для выполнения завершающих операций (сборки и т.д.) с последующим вывозом на международные рынки. Соответственно в структуре экспорта ведущая роль принадлежит продукции обрабатывающей (1998 г. - 82,9%, 1999 г. - 84,6%) и электронной промышленности.

Таблица 44

Структура экспорта и импорта Малайзии (в%)

	1998	1999
Экспорт, всего	100	100
В том числе:		
Основные сырьевые товары:	11,3	10,1
- каучук	0,97	0,97
- пальмовое масло	6,2	5,6
- пиломатериалы	1,5	-
- сырая нефть	2,6	-
Продукция обрабатывающей промышленности	82,9	84,6
- ткани, одежда, обувь	3,3	3,8
- продукция нефтехимии	4,8	5,1
- продукция электронной промышленности	56,4	55,9
- продукция металообрабатывающей пром - ти	2,9	2,6
- прочее	5,8	5,3
Импорт, всего	100	100
В том числе:		
Потребительские товары	5,8	5,8
Полуфабрикаты	70,1	73,8
Средства производства	15,9	12,4

Прочее	3,5	3,5
Импорт с целью последующего реэкспорта	4,7	4,5

Источник: The Malaysian Economy in Figures. 1999. EPU, Prime Ministers Department, p. 19.

Феноменальный рост экспорта был наиболее характерной чертой быстрого развития экономики в Корее. Между 1960 и 1989 гг. экспорт ежегодно возрастал в среднем на 30%, достигнув уровня более 60 млрд. долларов. В целом с 1962 по 1996 г. стоимостные объемы товарного экспорта страны возросли более чем в 2358 раз. Весьма впечатляющей была и диверсификация экспорта страны: в 1962 г. - 69 наименований экспортных товаров, в 1989 г. - 5270, т.е. ежегодно экспортная корзина пополнялась 200 новыми изделиями. В последующем темпы роста экспорта заметно сократились, что в первую очередь было связано с кризисом в регионе. Если в 1995 г. объем экспорта Южной Кореи по отношению к предыдущему 1994 г. вырос на 31,5%, то в 1996 г. - на 4,1%, 1997 г. - 5%, в 1998 г. даже сократился на 2,8%.

Основой торговой политики Южной Кореи до недавнего времени были развитие экспорта и минимизация импорта посредством протекционистских мер с целью сокращения внешней задолженности. Ориентация на внешний рынок неуклонно проводилась правительством путем лицензирования, льготных займов, кредитования импорта, если на этой основе расширялось экспортное производство. Следствием стал рост конкуренции между национальными фирмами, причем увеличение производства продукции на экспорт стимулировалось достаточно своеобразно. По свидетельству южнокорейского экономиста Б.Сонга, предприятия, не выполнявшие указаний правительства или не действовавшие в соответствии с его планами, лишались доступа к экономической инфраструктуре, вплоть до отключения водо- и электроснабжения.

ПРИЧИНЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЗЛЕТА НИС

Существуют разные мнения относительно причин стремительного восхождения НИС к вершинам экономического развития. Одни авторы делают упор на их выгодное географическое положение. Действительно, все они расположены на перекрестках основных торговых путей, соединяющих разные континенты. Гонконг, например, издавна служил южными воротами в Китай, а Сингапур, где сходятся Тихий и Индийский океаны, всегда называли западными воротами Востока и восточными воротами Запада.

По мнению других специалистов, большую роль сыграла правильная экономическая, в частности, налоговая политика, которая позволила Гонконгу и Сингапуру привлечь многие иностранные торговые и промышленные компании, финансовый капитал вообще.

Другим очень важным магнитом, который притягивал в Южную Корею, Сингапур, Гонконг и Тайвань крупный западный и японский бизнес, послужили относительная дешевизна рабочей силы, исключительное трудолюбие и работоспособность местного населения.

Таблица 45

Стоимость единицы рабочей силы в отдельных отраслях промышленности некоторых развивающихся стран Азии в 1980 и 2000 гг. (по отношению к уровню оплаты в США)

Страна	Производство продуктов питания		Производство текстильных изделий		Производство одежды		Производство электронного оборудования		Производство транспортного оборудования	
	1980	2000	1980	2000	1980	2000	1980	2000	1980	2000
Малайзия	0,60	1,08	0,75	0,59	0,82	0,84	0,71	1,01	0,67	0,69
Индонезия	0,97	0,71	0,61	0,42	0,95	0,45	0,49	0,62	0,40	0,26
Индия	1,74	1,29	1,25	1,57	0,96	0,47	1,01	0,98	1,24	1,43
Республика Корея	0,81	0,73	0,74	0,63	0,71	0,62	0,82	0,56	0,78	0,71
Тайвань	0,94	1,93*	1,09	1,45*	0,44	0,80*	0,97	1,81*	0,78	1,17*

Примечание [B5]:

Источник: Trade and Development Report, 2003; UN New York and Geneva, 2003.

**1995*

Как видно данных из табл. 45, в 1980 г. стоимость рабочей силы в производстве продуктов питания, текстильных изделий, одежды, электронного и транспортного оборудования была ниже, чем в США, соответственно: в Малайзии - в 55,2, 114,9, 285,7 и 140,8 раз, Индонезии - в 312,5, 105,3, 68,5, 117,6 раз и, наконец, в Южной Корее - в 123,5 и 109,9, 125 и 97,1 раза.

Перечисленные факторы, несомненно, сыграли значительную роль в развитии “азиатских тигров”, их интеграции в мировое экономическое хозяйство. Но представляется, что определяющими все же были современный этап развития мировой экономики и его особенности. Большая часть упомянутых выше естественных характеристик НИС (географическое положение, дешевая рабочая сила и др.) существует достаточно давно, но «заработали» они в последние 3-4 десятилетия. Дело в том, что эти страны смогли удачно

“использовать” свои особенности в условиях нового, современного этапа развития мировой экономики, основными характерными чертами которого являются рост масштабов производства и соответственно поиск все новых и новых рынков для реализации произведенной продукции, усиление международной конкуренции и в этой связи естественное стремление повышать конкурентоспособность продукции путем углубления международной кооперации и специализации производства, дальнейшего развития международного разделения труда. Все эти процессы в конечном итоге ведут к изменению структуры национального хозяйства индустриальных стран мира. Именно новые процессы и тенденции в развитии мирового хозяйства способствовали ускорению темпов экономического развития государств Восточной и Юго-Восточной Азии и интеграции их в систему международного разделения труда.

Произошла как бы встреча двух искавших и заинтересованных друг в друге партнеров. Особую роль сыграла в судьбе НИС Азии Япония. Бурный экономический подъем в этих азиатских странах пришелся примерно на то время, когда японский капитал, почувствовав свою мощь, стал искать новые сферы приложения. И то, что “четверка” оказалась для японского бизнеса как бы «под рукой», имело едва ли не решающее значение. Начав в конце 70-х годов активно вкладывать капиталы в их экономику, Япония прочно заняла там ведущие позиции среди иностранных инвесторов (в Сингапуре она в 1988 г., обогнав соперников, вышла на первое место).

Японские инвестиции продолжают быстро расти в разных формах: финансируются промышленные и иные проекты, предоставляются компоненты для сборки изделий на месте, проводится обучение местного персонала и т.д. В 1997 г. на развивающиеся страны Южной, Восточной и Юго-восточной Азии пришлось 22,6% (18,4% в 1993 г.) общего объема ПЗИ Японии, в то время как доля всех развивающихся стран составила 36,9%.

Сами новые индустриальные страны весьма эффективно и, главное, дальновидно использовали японские и другие капиталы, а также современ-

ные тенденции в развитии мировой экономики. Так, в Сингапуре в начале позаимствовали опыт Японии 60-х годов - создание прежде всего производств, ориентированных на экспорт. Ставка была сделана на приобретение лицензий и патентов с целью обеспечения сочетания новейшей технологии с дешевой рабочей силой. Однако в дальнейшем этот опыт себя почти исчерпал. Стала сказываться конкуренция со страны Южной Кореи, Гонконга и Тайваня, которые в целом избрали такую же японскую модель развития. Кроме того, развитые страны стали возводить все более высокие протекционистские барьеры на пути к своему внутреннему рынку. В этих условиях Сингапур, как и остальные члены «четверки», взял курс на высокосложные технологии, на поощрение наукоемких производств, на вложение значительных средств в подготовку квалифицированных кадров. Чтобы вытеснить ручной малопроизводительный труд, сингапурское правительство с 1979 г. прибегло к политике принудительного (для работодателей) повышения минимальной заработной платы за него. Это побудило предпринимателей свертывать малоперспективные отрасли, обновлять, автоматизировать производство.

Сделав упор на наукоемкие отрасли, Сингапур, как и Южная Корея, Гонконг и Тайвань, превратился в довольно серьезного конкурента наиболее развитых держав, включая США, Японию, ФРГ. В результате США, например, значительно сократили закупки у «четверки» электронных компонентов. Принимаются и другие меры с целью помешать заполнению своих рынков их товарами.

Роль государства в реализации экономических реформ

Важную роль в успехах экономического развития НИС региона сыграла активная политика государства. Несомненно, что рыночная система предполагает доминирующее положение частного сектора в экономической жизни. Однако мировой опыт развития освободившихся стран все более убеждает в том, что *государство должно брать на себя ведущую роль, по крайней*

мере, на ранней стадии экономического развития, когда политические решения доминируют над экономическими факторами.

В 60-х годах корейское руководство сконцентрировало свои усилия на формировании условий для процветания частного предпринимательства, оказывая ему многообразную поддержку:

- правительство сделало максимум возможного для создания социальной инфраструктуры, включая дороги, дамбы, порты, железные дороги, промышленные зоны и школы;

- принимались новые законы и тщательно пересматривались уже существующие, чтобы облегчить расширение частного предпринимательства, устранить препятствия на его пути;

- создавалось большое число новых институтов, принималось множество мер политического характера с целью увеличения накоплений, расширения экспорта, содействия вложению как национального, так и иностранного частного капитала, привлечения инвестиций и технологий из-за рубежа;

- правительство часто брало на себя риск, связанный с инвестиционной деятельностью частных предпринимателей, предоставляя гарантии по внешним займам, используемым для покрытия расходов на крупномасштабные проекты (строительство электростанций, сталелитейных заводов и судоверфей);

- принимались меры по повышению эффективности государственного административного аппарата (обучение и стажировка за рубежом и др.).

В силу того, что послевоенная корейская экономика была отсталой, цели экономического развития - довольно простыми, а частным предпринимателям не хватало необходимой информации и опыта управления, чтобы возглавить процесс экономического развития, правительство стремилось направить дальнейшее развитие в определенное русло путем создания стимулов для отдельных видов деятельности и некоторых отраслей промышленности. Эта активная роль и явилась одной из главных движущих сил, давших импульс мощному развитию корейской экономики. Однако в последующем,

по мере того, как экономика совершенствовалась, а мировая экономическая ситуация быстро менялась, политикам становился все более очевидным тот факт, что излишнее государственное вмешательство в рыночный механизм и частную экономическую деятельность принимает деструктивный характер.

После второго нефтяного шока (1978-1979 гг.) стиль государственного управления экономикой все чаще подвергался критике за негативные побочные явления: избыточное развитие тяжелой промышленности, высокий уровень инфляции, ухудшение в области распределения доходов, нарушение платежного баланса. Принимая во внимание экономическую обстановку в стране и радикальное изменение конъюнктуры, новое корейское правительство в начале 80-х годов стало менять хозяйственную политику в сторону достижения большей стабильности цен, более свободной игры рыночных сил и более либерального подхода к части предпринимательской деятельности. В настоящее время корейские бизнесмены действуют в условиях гораздо более жесткой конкуренции, чем в прошлом, а направляющая роль правительства и поддержка им инвестиций, производства и экспортной активности совсем невелика.

Государство играет приоритетную роль, особенно на начальных этапах развития экономики, не только в Корее. Вместе с тем часто возникает вопрос: насколько оправдано и необходимо для быстрого и упорядоченного экономического роста авторитарное правительство в развивающейся стране? Проблема заключается, однако, в том, что *политическая демократия во многих развивающихся странах не может сложиться до тех пор, пока для этого не созреют определенные культурные и экономические предпосылки. Одним из важнейших условий развития демократии является определенный уровень благосостояния большинства населения*. Есть древнее китайское изречение: «Благородство ума - следствие достатка». Демократия, конечно же, предполагает «благородство ума», т.е. готовность идти на компромиссы и соглашаться с любым решением электората, даже если оно противоречит твоим убеждениям и интересам. А это предполагает достаточно высокий

уровень благосостояния или, по крайней мере, отсутствие всеобщей хронической нищеты.

Другой экономической предпосылкой политической демократии является функционирование рыночной системы. Экономическое развитие в рамках рынка порождает силы, противостоящие вмешательству государства в экономику, а тем самым и авторитарному политическому режиму. Именно это лежит в основе плавной трансформации корейской политической системы. Но при всей жесткой директивности сложившейся в стране экономической практики в ее основе лежала ориентация на различные формы собственности, что позволило избежать монополизации. Хозяйственный механизм сохранял гибкость, подвижность, способность адаптироваться к изменяющимся внешним и внутренним условиям. Правительственное вмешательство в экономику и его влияние обеспечивалось высокой долей в накоплении, но по мере укрепления частного сектора она заметно снижалось, составив к началу 80-х годов 20,6% по сравнению с 40,7% в годы 1-го пятилетнего плана (1962-1966 гг.). Аналогичным образом менялись масштабы государственной собственности. Число госпредприятий росло быстрыми темпами в 60-е годы, достигнув пика в середине 70-х. Но, приступая к пятой пятилетке (1982-1986 гг.), правительство начало осуществлять политику приватизации, исходя из того, что частный сектор может эффективно управлять предприятиями, в том числе в таких отраслях, как металлургия и нефтехимия. Становилось все более очевидным, что более развитая экономика и взаимоотношения с иностранными государствами нуждаются в ограничении государственного вмешательства и большей свободе для принятия решений частным сектором.

Качественное изменение соотношения между государством и частными инвестициями произошло и в такой приоритетной области, как НИОКР. В 1970 г. оно составляло 79:21 (всего 10,4 млрд. вон, 0,4% ВНП, что соответствовало или даже превышало этот показатель в развитых странах Запада), в 1986 г. - уже 20:80, то есть соотношение в корне поменялось (1,878 млрд.

вон, 2,5% ВНП). Такая динамика затрат на НИОКР уникальна, что во многом объясняет достижения страны.

Многие авторы особенно подчеркивают также, что одной из основных составляющих успеха экономического развития НИС является повышенное внимание местных властей к развитию системы общеобразовательной и профессиональной подготовки. Имевшее место в прошлом преимущество НИС, связанное с наличием дешевой рабочей силы, постепенно теряет свое значение. Дело в том, что получающее развитие в современной экономике высокотехнологическое производство не может быть эффективным без квалифицированной, хорошо оплачиваемой рабочей силы, заинтересованной в своем труде. В Южной Корее использование иностранных и местных ресурсов оказалось высокоэффективным прежде всего благодаря усилиям национальных кадров. В этом - одна из главных составляющих южнокорейского чуда. Качество местной рабочей силы оценивается исследователями очень высоко. И при этом следует подчеркнуть, что Южная Корея располагала огромной, жаждущей трудиться, образованной и самоотверженной рабочей силой, что явилось ее выдающейся особенностью. Высокому качеству рабочей силы способствовали образовательные системы разных уровней, созданные государством, включая подготовку кадров на производстве. Грамотность взрослого населения в стране достигла 93% по сравнению с 79% на Тайване и 99% в Японии.

Столь же первостепенное внимание системе образования уделяет государство и на Тайване. Согласно действующему закону, на эти цели расходуется не менее 15% национального, 25% провинциального и 35% уездного или городского бюджета. На острове с 20-миллионным населением действуют 120 университетов и колледжей.

Благодаря приоритетному вниманию вопросам образования в странах региона на эти цели было затрачено больше общественных ресурсов, чем в других странах мира с сопоставимым уровнем благосостояния. Причем уроки “азиатского чуда” показывают, во-первых, важную стимулирующую роль

ассигнований на эти цели и, во-вторых, что они дают наибольший эффект, когда осуществляются вложения в обычное массовое образование. Рост показателей общей грамотности обходится дешевле, чем подготовка кадров с университетским образованием, и при этом практика показала, что именно массовая подготовка рабочей силы обеспечивает наилучшие условия для повышения ее производительности.

Такое же высокое внимание уделяется и вопросам культуры. В 1978 г. президент Цзян Цзинго, сын Чан Кайши, заявил, что в ряд самых приоритетных направлений внутренней политики выдвигается задача повсеместного подъема национальной культуры, всемерного обогащения духовной жизни сограждан. В стране прилагались большие усилия по реализации тезиса: «Соединить вместе экономическое процветание с социальной стабильностью путем качественного повышения культурной жизни». Такое приоритетное внимание к вопросам культуры страны определялось, прежде всего, тенденциями и особенностями развития мировой экономики. Руководители НИС прекрасно осознавали, что без соответствующего развития не только профессионального и интеллектуального, но и общекультурного уровня невозможна эффективная интеграция в мировое экономическое сообщество.

Победное шествие НИС ЮВА было остановлено во второй половине 1997 г. острым валютно-финансовым кризисом, в результате которого страны региона понесли серьезные потери. Значительно, а в некоторых из них (Южная Корея, Тайвань) почти вдвое, уменьшился объем ВВП по отношению к 1996 г. Резко сократились показатели внешней торговли: в 1998 г. в НИС региона стоимость экспорта была меньше, чем в 1997 г., на 7,5%, а импорта - на 19,5%.

Нарастание негативных тенденций в некоторых восточноазиатских “тиграх” было связано с рядом внутренних и внешних факторов. В целом они выразились в значительном исчерпании экстенсивно-интенсивной, во многом мобилизационной, модели развития и снижении международной конкурентоспособности этих стран в условиях резкого повышения степени

открытости их национальных хозяйств и интенсивного процесса глобализации экономических связей. Основными негативными явлениями в развитии, приведшими эти страны к кризису, были:

- рост масштабов капиталонакопления при всемерном содействии государства (обеспечение “дешевых денег”, предоставление государственных гарантий и т.д.), при слабости национальных финансовых систем, плохом аудите, широком распространении коррупции способствовал увеличению числа коммерчески необоснованных проектов, значительному повышению доли реально нефункционирующих (неэффективных) займов и кредитов в банковской сфере;

- преобладание инвестиций в физический капитал в общем фонде развития и в ВВП, что в конечном итоге привело к увеличению капиталоемкости роста, снижению вклада интенсивных факторов развития;

- демократизация политической системы управления, усиление профсоюзного движения привели к уменьшению контроля за увеличением заработной платы, которая, например, в Южной Корее и Индонезии в 1985 - 1995 гг. росла в 2-4 раза быстрее, чем производительность труда. В Корее с 1988 по 1992 г. ее среднегодовой рост составил 18%, в то время как за период с 1966 по 1990 г. среднегодовые темпы роста производительности труда составили лишь 1,7% (в Индонезии, Малайзии и Таиланде за 1970 -1989 г. - 1,2, 1 и 1,9% соответственно).

- зависимость экономики этих стран от развития экспортных отраслей при недостаточном внимании производству продукции для обеспечения внутреннего рынка и расширению внутреннего спроса;

- ухудшение внешней конъюнктуры, связанное, в частности, с уменьшением спроса на их экспортную продукцию на рынках развитых стран, которые в целом в 1990-х годах замедлили темпы своего экономического развития;

- снижение международной конкурентоспособности, что во многом определялось значительным подорожанием в 1995-1997 гг. американского долла-

ра, к которому были привязаны национальные валюты большинства стран региона, и удешевлением иены.

Отмеченные выше факторы в условиях хозяйственного бума в азиатских НИС и значительной либерализации движения капиталов способствовали быстрому наращиванию притока не только долгосрочных, но и краткосрочных капиталов, что и вызвало впоследствии (в связи с их быстрым уходом) дестабилизацию финансово-экономической ситуации.

Немаловажными факторами, оказавшими заметное влияние на снижение международной конкурентоспособности восточноазиатских “тигров”, явились также появление на внешних рынках более дешевой продукции из Китая и Вьетнама, резкое падение (в 1996 г. - на 70-80%) экспортных цен на электронику и ухудшение бартерных условий внешней торговли.

Примечательной особенностью в предкризисном развитии стран ЮВА было также преобладание в структуре чистого притока частного капитала портфельных инвестиций и займов. Они достигали в среднем примерно 65-70% общего объема его чистого притока.

Значительно возросли размеры внешней, особенно краткосрочной, задолженности. Общие размеры потерь, связанных с замедлением роста в странах региона и за его пределами, оцениваются в 2 трлн. долларов.

Однако если оценивать ВВП азиатских “тигров” в долларовом исчислении не по обменному курсу, а по паритету покупательной способности их национальных валют, то окажется, что последствия кризиса для них не были столь трагичными. Более того, ВВП “четверки”, основанный на ППС, не уменьшался с 1996 г.

НИС региона довольно быстро оправились от последствий кризиса, и уже с конца 1990-х годов имеет место значительное оживление экономической активности. Если в 1998 г. общий показатель их ВВП сократился на 2,6%, то уже в 1999 г. он вырос на 7,6%, 2000 г. - 8,6% и в 2004г. почти на 4%. В пяти странах, наиболее пострадавших от финансовых потрясений: АСЕАН - 4 (Индонезия, Малайзия, Таиланд и Филиппины) и Республике Ко-

рея наметился общий рост, составивший в 1999 г. 6,5%, в 2000 г. - 7,3 и в 2002 г. – 4,7%. Несмотря на существенное обесценение национальных валют и быстрое оживление экономической активности, темпы инфляции оставались низкими.

Помимо динамичного расширения экспорта, экономический рост стимулировался низкими процентными ставками и денежно-кредитной политикой, направленной на оживление экономической активности. Несмотря на продолжавшийся отток капитала в связи с уменьшением иностранных кредитов в портфелях банков, темпы оттока этих ресурсов были ниже темпов роста активного сальдо по счету текущих операций. Существенно оживилась взаимная торговля между азиатскими странами, которая расширяется быстрее, чем их торговля с США или ЕС. Согласно оценкам западных экспертов, будущее развитие экономики в регионе будет осуществляться через увеличение спроса на местных рынках (внутреннего спроса), осуществление структурных реформ и экспорт высокотехнологичной продукции. С 1980 по 2000 г. доля внутрирегиональной торговли стран ASEAN по отношению к общему объему их экспорта увеличилась с 17,4 до 22,7%.

Выводы

Главная особенность НИС - высокие темпы экономического роста, в основе которого лежит опережающее развитие экспортных отраслей, и, прежде всего - производство промышленных товаров.

Особенностью экспорта этих государств является приоритетная ориентация на рынки США и Японии, что в значительной степени объясняется деятельностью американских и японских ТНК.

Причины высоких темпов развития экономики и экспорта стран НИС объясняются, прежде всего, тем, что они смогли удачно воспользоваться преимуществами своего географического положения, дешевой рабочей силы и сырья и т.д. в условиях современного этапа развития мировой экономики.

Ведущую роль в достижении высоких показателей экономического развития НИС, создании здесь политической демократии, особенно на ранней ее стадии, сыграла активная политика государства, благодаря которой и были созданы необходимые для этого экономические, организационные и прочие предпосылки.

Одна из основных причин успеха экономического развития НИС - особое внимание местных властей к развитию системы образования, подготовке высококвалифицированных кадров, равно как и традиционно высокий престиж образования в странах региона.

Такое же внимание уделялось и вопросам подъема национальной культуры, всемерного обогащения духовной жизни граждан.

Одной из определяющих причин валютно-финансового кризиса в странах региона была “болезнь роста” - стремление к увеличению количественных показателей в экономике при отсутствии адекватных институциональных, экономических и прочих базовых условий.

Благодаря развитию экспорта, рациональной денежно-кредитной политике, направленной на стимулирование экономической активности, развитию взаимной торговли “тигры Азии” смогли довольно быстро преодолеть последствия кризиса в регионе.

Основные понятия и термины

“Азиатская четверка”

“Тигры (драконы) Азии”

Приоритетная роль государства

Культурные и экономические предпосылки демократии

Авторитарный политический режим

Экстенсивно-интенсивная модель развития

Дешевые деньги

Внешняя конъюнктура

Дестабилизация финансово-экономической ситуации

Вопросы для обсуждения

1. Особенности развития экономики и экспорта НИС ЮВА.

2. Каковы внутренние и внешние причины стремительного развития экономики НИС и их интеграции в мировое хозяйство?

3. Роль государства в реализации экономических реформ в НИС региона.

4. В чем причины валютно-финансового кризиса и его влияние на экономическое развитие стран региона?

Тема 19.
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН (АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКИЙ РЕГИОН)

Высокие темпы экономического развития в отдельных регионах развивающегося мира явились мощным стимулом расширения их внешних экономических и торговых отношений, и прежде всего с развитыми государствами. Вместе с тем в соответствии с целым рядом внутренних и внешних факторов все большее значение приобретают расширение и углубление внутрирегионального сотрудничества, появление новых территориальных объединений. Причем, что весьма примечательно, членами этих союзов являются не только развивающиеся, но и передовые страны данного региона.

Одним из наиболее успешных, как в сфере экономического развития, так и внутрирегиональной кооперации является Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР). Высоким динамизмом экономического развития среди государств региона особенно выделяются: Япония, США, НИС (прежде всего Южная Корея, Тайвань, Гонконг и Сингапур), государства-члены АСЕАН, Канада, Австралия, Новая Зеландия, Китай.

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАН АТР И ФАКТОРЫ, СТИМУЛИРУЮЩИЕ МЕЖГОСУДАРСТВЕННОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО В РЕГИОНЕ

В целом высокие темпы экономического развития стран региона были достигнуты благодаря эффективной политике расположенных здесь государств, подкрепленной совместными усилиями правительств, промышленных и академических кругов. При этом следует отметить, что при всем различии их экономическая стратегия имеет целый ряд сходных черт:

1. Политика экспортоориентированного развития, при которой:

- стимулируется постоянный учет стоимостных факторов в экономическом планировании и выборе политики;

- интеграция с мировым хозяйством приводит в действие механизмы, стимулирующие жизнеспособность частного сектора;

- экспорт приносит выручку в иностранной валюте.

2. Высокая норма накопления. Как известно, если в той или иной стране сбережения и накопления достигают 20%, ее ВНП достигает стадии самоподдерживающегося развития. В 1960 г. среди НИС Азии и государств-членов АСЕАН лишь на Тайване норма накопления составляла 20%. К 1982 г. уже все указанные государства, кроме Индонезии, превзошли 20%. И таким образом, имея собственные сбережения и дополнительное финансирование из зарубежных источников, они смогли обеспечить массированное инвестирование.

3. Активная роль частного сектора и проведение политики приватизации в целях более эффективного функционирования экономики. Вместе с тем следует иметь в виду, что приватизация имеет две стороны - приватизацию собственности и управления. Поэтому должны быть приняты меры, чтобы приватизация собственности не создавала или не увековечивала социальное неравенство. Вот почему, например, в Китае принятие рыночных законов и механизмов в регулировании потока товаров осуществляется при сохранении

государственной собственности. Даже в Японии при господстве частной собственности существует разделение собственности и управления.

4. Прогресс в области сельского хозяйства. В странах региона уделяется специальное внимание аграрному сектору с целью превратить его в процветающую отрасль экономики. В частности, в Южной Корее была принята и успешно осуществляется государственная программа, направленная на сохранение фиксированных цен, проводились научные исследования, а также различные мероприятия по улучшению инфраструктуры сельской местности.

5. Политика экономической адаптации. Несмотря на экономический спад в период нефтяного кризиса в 70-е годы и начале 80-х годов, страны Восточной и Юго-Восточной Азии проводили экономическую политику, которая позволила им пережить этот трудный период без крупной задолженности. Более того, им удалось достичь 3-4% роста, а затем выйти в условиях общего подъема в мировой экономике на значительно более высокие темпы роста. В целом в 1980-1995 гг. среднегодовые темпы роста ВНП в странах Восточной, Юго-Восточной Азии и региона бассейна Тихого океана составили 7,8%, в том числе в Восточной Азии - 9,3 и Юго-Восточной Азии - 6,3%. Особо выделялся Китай, где этот показатель достигал 10,1% (в 2002г.он составил 8%).

6. Немаловажным общим для стран АТР фактором является наличие климата международного сотрудничества, благоприятного для эффективной реализации национальных усилий. Причем здесь он заметным образом отличается от других регионов, где кооперационный процесс основан на традиционных вертикальном и горизонтальном видах разделения труда. Первое преобладало в XIX веке и выражало отношение между промышленной и ресурсопоставляющей страной или между метрополией и колонией, и второе, типичное для ЕС, в рамках которого торгово-экономическое сотрудничество ведется индустриальными государствами преимущественно одного уровня развития и одной культуры. В отличие от них, разделение труда в АТР получило наименование развития по типу «летящие гуси», для которого харак-

терна динамика особого рода. Здесь, как известно, США превратились в первую и ведущую державу. Начиная с конца XIX века Япония стала придерживаться стратегии догоняющего развития в области потребительских товаров первой необходимости, затем - длительного пользования и, наконец, - в различных отраслях промышленности. В настоящее время НИС и государства-члены АСЕАН следуют дорогой Японии.

Ввиду огромного различия азиатских стран по уровню развития, наделенности природными ресурсами и культурным, религиозным и историческим особенностям экономическая интеграция в духе модели ЕС заведомо исключена. Однако именно это многообразие вызывает к жизни совместное развитие по типу «летящие гуси», в котором каждая страна использует свои особенности для движения вперед с помощью дополняющего разделения труда. Как известно, этот тип международного разделения труда, в свою очередь, способствовал развитию отношений между индустриальными и развивающимися странами в рамках «Север-Юг». Японский и американский капиталы некогда в больших масштабах инвестировались в страны Азии для создания трудоемких производств. Теперь азиатские НИС быстро расширяют производство потребительских товаров длительного пользования. Они превращаются в крупные рынки и вносят вклад в расширение внутрирегиональной торговли. Кроме того, к середине 90-х годов Сингапур и Гонконг стали важными экспортерами капитала. Южная Корея и Тайвань начали оказывать содействие другим странам путем осуществления прямых инвестиций, передачи технологии.

Государства-члены АСЕАН в изобилии наделены трудовыми и природными ресурсами, которые они поставляют и в другие страны, в том числе и собственного региона. Так, Индонезия, Малайзия и Бруней экспортируют нефть. Кроме того, трудоемкие производства перемещаются из НИС Азии в страны, входящие в АСЕАН. Поэтому в них принимаются меры по повышению степени обработки экспортируемого сырья. Многие государства региона

достигли заметного прогресса в производстве сельскохозяйственной продукции.

Среди внешних причин, стимулирующих внутрирегиональную интеграцию (приоритетное развитие торгово-экономических отношений между странами региона), следует выделить тенденцию к формированию экономических блоков в Европе и Америке. Она связана с растущим опасением, что с образованием единого рынка в рамках ЕС европейская экономика станет более закрытой для аутсайдеров.

Опасения вызывает и «восточноевропейский фактор» - возможный отток инвестиций из-за резкого роста спроса на капитал в странах, переходящих к рыночной экономике, и, в этой связи - повышение ссудного процента.

Важное значение имеет и существенное усиление в мировом масштабе конкуренции между странами-реципиентами за фонды, за приток капитала, включая как государственную официальную помощь развитию, так и частные кредиты и инвестиции. С 1991 г. Южная Корея, бывшая ранее нетто-экспортером капитала, стала его нетто-импортером. Если в 1986-1991 гг. средний объем ввоза ПЗИ в страну составлял 863 млн. долл., то в 1997 г. он вырос до 2341 млн., или в 2,7 раза. Заметно возрос поток прямых инвестиций в Сингапур, Индонезию и другие страны региона (табл. 46).

Таблица 46

Прямые зарубежные инвестиции в страны Южной, Восточной и Юго-Восточной Азии (млн. долл. США)

	1986-1991 (в среднем за год)	1993	1995	1997	2000	2001	2002
Южная Корея	863	588	1776	2844	9283	3528	1972
Малайзия	1605	5006	4132	6323	3788	554	3203

Таиланд	1325	1804	2002	3882	3350	3813	1068
Китай	3105	27515	35849	44237	40772	46846	52700
Индонезия	746	2004	4348	4678	-4550	-3279	-1523
Сингапур	3592	4686	8210	13533	12464	10949	7655
Филиппины	501	1238	1459	1261	1345	982	1 111
Прочие страны региона	3398	4507	8795	23309	72246	34211	22427

Источник: World Investment Report, 1998, New York and Geneva, 1998.Annex, table B.1; 2003. Annex, table B.1.

Кредиты предоставлялись Индонезии, Малайзии, Таиланду, Китаю. В нетто-импортера капитала превращается и Тайвань. При этом следует учитывать, что в сфере прямых инвестиций наблюдается явная тенденция к росту среди их реципиентов доли индустриально развитых стран. Иными словами, на уровне фирм развитые страны все больше сотрудничают друг с другом. В целом можно сказать, что НИС и АСЕАН включились в мировую конкуренцию за фонды, жесткие условия которой вынуждают их держаться вместе.

Основные внутренние факторы, способствующие объединению усилий государств АТР в развитии внутрирегионального сотрудничества

АТР - совокупность стран, сильно различающихся по этническим, языковым, культурным, религиозным признакам, историческому пути, технологическому уровню, наличию природных ресурсов. Отсюда необходимость наиболее эффективного использования этого многообразия. Этому, в свою очередь, весьма благоприятствует достаточно высокое развитие в регионе средств транспорта и связи. Далее, по мере роста внутрирегионального обмена ведущей тенденцией становится поворот от двухсторонних контактов к

многосторонним. Например, раньше австралийская железная руда поставлялась в основном на японские металлургические заводы, теперь - и на заводы Южной Кореи и Тайваня и т.д.

Как отмечалось выше, АТР включает как индустриальные, так и развивающиеся страны. В этой связи ученые полагают, что развитие диалога «Север-Юг» на тихоокеанской региональной основе может открыть новые возможности для глобального диалога. Учитывая разнообразие стран АТР, они считают маловероятным, что в регионе может скоро возникнуть структура сообщества типа ЕС. Более реалистично, полагают они, стремиться к свободным и гибким структурам сотрудничества в регионе, даже к таким, которые позволяют иметь более прочные связи на субрегиональном уровне, как в странах-членах АСЕАН. Несомненно, что экономическая деятельность через рыночные механизмы служит укреплению контактов и обмена в регионе. Но вместе с тем считается целесообразным расширять обмен между странами региона в таких областях, как культура, наука, образование, технология и т.д. Отмечая факторы, способствующие углублению тихоокеанского сотрудничества, следует также иметь в виду, что оно должно выходить за границы самого региона, интегрироваться в мировую экономику.

Уровень и области прямого экономического взаимодействия государств АТР

Усиление внутрирегионального взаимодействия, и особенно связей в рамках «азиатской подсистемы», происходит прежде всего в таких областях, как:

- торговля;
- прямые инвестиции;
- межфирменные партнерства;
- сотрудничество на межгосударственном уровне.

Рост внутрирегиональной торговли осуществляется опережающими темпами относительно мировой, и в целом возрастает взаимная роль стран

региона как торговых партнеров. Во второй половине 80-х гг. экспорт в развивающиеся страны Азии в целом, в том числе и страны АСЕАН, превышал долю экспорта в развитые страны и, в частности, Японию.

В дальнейшем опережающее развитие торговли с развивающимися странами региона продолжало сохранять приоритетное значение (табл. 47). В 1996 г. в общем экспорте Гонконга, например, на страны Азии и Океании приходилось 55,4%, в том числе 47,4% - на развивающиеся страны.

Для Китая значимость рынка НИС во второй половине 1980-х годов была почти в 5 раз выше, чем американского (доля в экспорте 34,8% против 7,7%), и вдвое выше, чем японского (16,2%). В 1996 г. доля этих стран в экспорте Китая выросла до 48,7%. В последующем она несколько сократилась и составила в 2000 г. 26,7% против 15,3% ЕС и 20,9% США.

Таблица 47

География внешней торговли отдельных стран Азии

Экспортеры	Принимающие страны					
	Страны Азии и Океании[a)]	Япония, Австралия, Новая Зеландия	развивающиеся страны Азии	Китай	Азия[в]	прочие
Китай	59,4	21,7	37,7	-	8,3	29,4
Гонконг, Китай[с],	55,4	8,1	47,4	34,3	5,3	7,8
Внутренний экспорт	51,4	6,5	45,0	29,0	5,6	10,3
Индонезия	63,0	28,5	34,6	4,1	11,8	18,6

Япония	46,4	2,2	44,2	5,3	19,6	19,3
Малайзия	62,1	15,3	46,9	2,4	9,9	34,6
Пакистан	31,6	8,3	23,3	1,3	6,4	15,6
Филиппины	44,5	18,8	25,8	1,6	9,6	14,6
Южная Корея	52,1	13,7	38,4	8,8	9,3	20,3
Сингапур[c,d]	62,9	10,5	52,4	2,7	30,2	19,5
Тайвань	54,5	13,6	40,9	0,5	10,6	29,7
Таиланд	55,8	18,5	37,3	3,4	8,3	25,7

a - Австралия и Н/Зеландия

в - Индонезия, Малайзия, Филиппины, Южная Корея и Таиланд

с - включая значительный реэкспорт

d - скорректированный с учетом экспорта Сингапура в Индонезию.

Что касается Японии и США, то здесь товарооборот с НИС, АСЕАН и Китаем превышал общие темпы роста их торговли, как по экспорту, так и по импорту. Так, доля экспорта в эти страны составляла для США: 16,2% в 1970 г., 24,2% в 1987 г. и 19% в 1996 г., для Японии: 55, 61,4 и 47,6% соответственно.

Высокие темпы развития торговли между развивающимися странами региона выступают как важный самостоятельный фактор формирования все более обширной и разветвленной сети внутрирегиональных связей. Усиление взаимозависимости в регионе обусловлено и динамикой прямых зарубежных инвестиций. Прежде всего, это касается Японии.

К числу приоритетных факторов усиления взаимозависимости относится также и интенсификация в разнообразных формах внутрирегиональных межфирменных связей и партнерств. Для японских корпораций, в частности, это связано с формированием систем международного производства. Дело в том, что постепенно меняется соотношение различных целей экспорта капитала. Для многих компаний главным становится уже не экспортозамещение с прицелом на рынок страны-реципиента, а формирование между-

народных внутри- и межкорпоративных организационно-управленческих структур, позволяющих оптимизировать затраты, использование всех видов ресурсов, сбыт в масштабах мирового рынка.

За последние несколько лет доля корпораций Японии, которые в своей внешнеэкономической деятельности ориентировались только на экспорт, упала с 46 до 23%. Удельный же вес фирм, ставящих перед собой цель создать международные партнерские системы с рациональным межфирменным разделением функций, составляет 50% и имеет тенденцию к росту. Несомненно, АТР и его «азиатская подсистема» выступают как средоточия таких партнерств. При этом в отношениях с НИС японские корпорации все чаще стремятся к взаимодействию не только в производстве уже освоенных видов продукции, но и в разработке новых. Особенно интенсивно такие связи складываются с Южной Кореей. К числу новых явлений в японо-южнокорейских межфирменных связях относится т.н. «система контактов фирм разных отраслей». Ее суть заключается в том, что мелкие и средние предприниматели, занятые в разных отраслях, регулярно в рамках постоянно действующих групп (обществ, советов и т.п.) обмениваются технической и экономической информацией, обсуждают свои во многом общие управленческие, финансовые и прочие проблемы, делятся накопленным опытом. Группы, как правило, организуются по инициативе и при участии государства, местных органов власти. Такая система чрезвычайно эффективна при организации малого бизнеса. Она уже отработана в Японии. Создание аналогичных структур стало поощрять правительство Южной Кореи. В 1991 г. начались межотраслевые контакты японских и южнокорейских фирм.

В последнее время резко активизируется взаимодействие крупных корпораций внутри НИС и АСЕАН. Значительно возросшая финансово-экономическая мощь ведущих компаний промышленных, финансовых и прочих объединений этих стран позволяет им осуществлять все более активную диверсификацию сфер деятельности, проводить слияния и поглощения, создавать в Восточной и Юго-Восточной Азии сеть внутрирегиональных

партнерств. Например, сингапурский конгломерат «Кеппел» и индонезийская фирма «Асторс» договорились о создании совместного предприятия в области инвестиций и разработок. «Кеппел» приобрел значительные пакеты акций в филиппинском судостроении и в сфере операций с ценными бумагами. Индонезия и Сингапур планировали осуществлять свои проекты по развитию инфраструктуры на индонезийских островах Лиау, где усиливается проникновение сингапурского капитала. Растет внимание корпораций НИС и АСЕАН к Китаю и Вьетнаму. Таким образом, налицо процесс формирования в экономически динамичной части АТР, особенно в рамках «азиатской подсистемы», зоны все более интенсивных хозяйственных взаимосвязей.

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА В АТР И ЕЕ ОСОБЕННОСТИ

Отмеченные выше тенденции внутрирегиональных торгово-экономических отношений стимулировали процесс институционализации (организационного оформления) межгосударственного сотрудничества в регионе. В ноябре 1989 г. в Канберре (Австралия) состоялась первая конференция министров иностранных дел и торговли 12 государств Азиатско-тихоокеанского экономического совета (АТЭС). Во многих отношениях, в том числе по своему характеру, целям, концепции, даже по составу участников, АТЭС заметно отличается от других современных региональных группировок. Впервые экономическое объединение создают государства, столь сильно различающиеся между собой по условиям и уровням хозяйственного развития, структурам экономик, культуре, национальной психологии, историческим и политическим традициям.

При этом индустриально развитые и развивающиеся страны выступают как равноправные партнеры. Наконец, следует подчеркнуть, что, за исключением США и, возможно, Канады, в АТЭС вошли государства, которые до настоящего времени играли лишь пассивную роль в международных политико-экономических хозяйственных и прочих отношениях.

Деятельность АТЭС уже в первые годы существования определила по крайней мере две основные сферы его работы. Во-первых, сотрудничество в области международной торговли с целью ее либерализации и расширения масштабов. Причем речь идет как о совместных шагах по устранению барьеров между странами-членами, так и координации действий при решении вопросов либерализации мировой торговли в целом.

В первую очередь была проделана следующая работа:

- страны АТЭС настаивали на скором и масштабном сокращении членами ЕС субсидирования сельского хозяйства;

- США требовали от Японии либерализации японского импорта сельскохозяйственной продукции;

- была поднята проблема охраны интеллектуальной собственности;

- сделана попытка добиться отмены в течение 10 лет всех количественных ограничений в мировой торговле текстильной продукцией т.д.

Во-вторых, это технологическое развитие АТР и создание высокоразвитой региональной инфраструктуры (информация, связь, подготовка кадров и т.д.). Причем, приоритет отдан двум направлениям:

- сбор, обработка, изучение информации о внутрирегиональных торговых и инвестиционных потоках;

- создание механизмов стимулирования торговли, инвестиций, технологических трансфертов.

Весьма интересные предложения в области развития инфраструктуры и содействия научно-техническому прогрессу сделала Япония. Она, в частности, выразила готовность взять на себя создание технополисов, через которые могли бы аккумулироваться и передаваться в развивающиеся страны региона технологии из развитых государств; организовать азиатско-тихоокеанскую торгово-промышленную выставку с широким участием представителей делового мира; разработать комплексную программу подготовки специалистов, включая образование Азиатско-тихоокеанского центра техно-

логий, управления и исследований; создать региональную базу данных по инвестициям, технологиям, человеческим ресурсам, торговле.

Результаты деятельности АТЭС показывают, что создано региональное объединение нетрадиционного типа, возможно, наилучшим образом отвечающее условиям интернационализации и роста взаимозависимости в мире. Свидетельством тому является концепция деятельности АТЭС, три ее важнейшие составляющие:

- принцип, согласно которому меры по либерализации внутрирегиональных экономических связей (например, снижение таможенных тарифов и т.д.) распространяются и на государства, не входящие в объединение. В этом суть категории «открытого регионализма», которая занимает центральное место в концепции;

- ориентация на гибкие, сетевые по своему характеру формы сотрудничества, когда каждый из участников берет на себя обеспечение той стороны деятельности объединения, где он располагает наилучшими возможностями, и координирует деятельность объединения в этой области. При этом линии связей между участниками возникают и развиваются, усиливаются или ослабляются в зависимости от ситуации и реальных потребностей. Иными словами, сетевая организация сотрудничества - это антипод централизованным, жестко формализованным системам. Например, обучение и подготовку персонала из стран АСЕАН рациональнее всего осуществлять в Австралии или Канаде, где условия для этого лучше. Что же касается финансирования такого проекта, то его, например, может взять на себя Япония. Доступ к сотрудничеству в рамках АТЭС, как предлагается, может быть открыт и для стран, не входящих в объединение;

- нацеленность концепции АТЭС на поощрение взаимодействия в первую очередь в частнопредпринимательском секторе. Государства не могут чрезмерно вмешиваться в процесс экономического взаимодействия, и уж во всяком случае должны избегать введения каких-либо общих для объединения

регламентаций, ограничивающих свободу хозяйственной деятельности фирм.

Акцентирование роли уровня фирм - это тоже своего рода гарантия открытости, особенно сейчас, когда складываются крупные внутри- и межфирменные системы международного производства.

Иные варианты сотрудничества в регионе

АТЭС - не единственно возможный вариант межгосударственного экономического сотрудничества (объединения) в регионе. В последнее время идет активный поиск разнообразных структур сотрудничества, так сказать, на субрегиональном уровне, с меньшим числом участников. В декабре 1990 г. премьер-министр Малайзии выступил с инициативой создания Восточноазиатской экономической группировки (ВАЭГ). Ее учредители: шесть стран АСЕАН, Япония, Южная Корея, КНР, Тайвань, Гонконг. Не исключалось членство стран Индокитая, КНДР и Мьянмы.

Согласно внесенным в малайзийский план уточнениям предполагалось, что ВАЭГ (или ВАЭС) станет составной частью более широкой организации АТЭФ (Азиатско-тихоокеанский экономичной форум). Однако проект ВАЭГ не получил достаточной поддержки даже внутри АСЕАН в связи с тем, что уж слишком демонстративно были отлучены США. Не восприняла идею и Япония, которая мыслит глобальными категориями. На национальной повестке дня этой страны актуальной представляется не регионализация, а интернационализация.

Наряду с крупными союзами (форумами), которые менее работоспособны и медлительны, идет наработка малых форм межрегионального или внутрирегионального сотрудничества на двух- или трехсторонней основе, а также на уровне провинций разных стран.

В начале 90-х годов появился план воссоздания Сараваннабуми - золотого треугольника»: Таиланд - Бирма - Индокитай (эта идея пока не работает). Реальнее другой трехсторонний проект - «треугольник роста»: Сингапур

- архипелаг Риау (Индонезия) и штат Джохор в Малайзии. Новую перспективную зону совместного роста способны образовать северные провинции Вьетнама и Южные - Китая.

В последние годы идея дальнейшего развития и углубления интеграционных процессов в регионе АСЕАН получила новый импульс. В середине 2004 г. в дипломатических ведомствах ряда влиятельных стран бассейна Тихого океана резко оживилась работа по подготовке к созданию так называемого «Восточноазиатского сообщества» с участием Китая, Японии, Ю.Кореи и десяти государств сообщества Юго-Восточой Азии (что примечательно - без России). Принято решение первый « Восточноазиатский саммит» провести в 2005 г. в Малайзии, а следующий – в 2007 г. – в Китае.

Выводы

Высокие темпы экономического роста в отдельных регионах развивающегося мира явились мощным стимулом расширения их внешних экономических и торговых отношений.

Одним из наиболее успешных как в сфере экономического развития, так и внутрирегиональной кооперации является Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР).

При всем различии экономическая стратегия стран региона имеет целый ряд сходных черт: политика экспорториентированного развития, высокая норма накопления, активная роль частного сектора, прогресс в области сельского хозяйства, политика экономической адаптации.

Немаловажным общим для стран АТР фактором является также наличие климата международного сотрудничества, благоприятного для эффективной реализации национальных усилий.

В отличие от других регионов, разделение труда в АТР получило наименование развития по типу «летящие гуси», для которого характерно совместное развитие, при котором каждая страна использует свои особенности для движения вперед с помощью дополняющего разделения труда.

К основным внешним причинам, стимулирующим внутрирегиональную интеграцию, относятся: тенденция к формированию экономических блоков в Европе и Америке, «восточноевропейский фактор», существенное усиление в мировом масштабе конкуренции между странами-реципиентами за фонды, приток капитала.

К основным внутренним факторам, способствующим развитию внутрирегионального сотрудничества в АТР, относятся необходимость наиболее эффективного использования многообразия стран региона, переход по мере роста внутрирегионального обмена от двухсторонних контактов к многосторонним.

Усиление внутрирегионального взаимодействия происходит, прежде всего, в таких областях, как торговля, прямые инвестиции, межфирменные партнерства, сотрудничество на межгосударственном уровне.

Рост внутрирегиональной торговли осуществляется опережающими темпами относительно мировой, и в целом возрастает взаимная роль стран региона как торговых партнеров.

Усиление взаимозависимости в регионе обусловлено и высокой динамикой прямых зарубежных инвестиций.

К числу приоритетных факторов усиления взаимозависимости относится также и интенсификация в разнообразных формах внутрирегиональных межфирменных связей и партнерств.

Развитие внутрирегиональных торгово-экономических отношений стимулировало процесс институционализации межгосударственного сотрудничества в регионе. В ноябре 1989 г. был создан Азиатско-тихоокеанский экономический совет (АТЭС).

К основным сферам деятельности АТЭС относятся: сотрудничество в области международной торговли с целью ее либерализации и расширения масштабов, технологическое развитие АТР и создание высокоразвитой региональной инфраструктуры (информация, связь, подготовка кадров и т.д.

В последнее время идет активный поиск разнообразных структур сотрудничества на субрегиональном уровне, с меньшим числом участников.

Основные понятия и термины

Внутрирегиональное сотрудничество
Азиатско-тихоокеанский регион
Политика экспорториентированного развития
Норма накопления
Приватизация собственности
Приватизация управления
Климат международного сотрудничества
Стратегия догоняющего развития
«Летящие гуси»
Восточноевропейский фактор
Межфирменные партнерства
АТЭС
«Открытый регионализм»

Вопросы для обсуждения

1. Каковы основные особенности экономического развития государств в регионе АТР?

2. Обоснуйте основные причины интеграционного процесса в регионе и их особенности.

3. Уровень и области реального экономического взаимодействия государств АТР.

4. Каковы особенности организационного оформления сотрудничества в АТР?

5. Назовите основные принципы концепции деятельности АТЭС и их особенности.

РАЗДЕЛ III.
ПЕРЕХОДНЫЕ ЭКОНОМИКИ

Тема 20.
СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ЭВОЛЮЦИИ КОМАНДНОЙ ЭКОНОМИКИ: ОТ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ДО КРИЗИСА

На современном этапе мировой истории принято рассматривать теорию и практику централизованного планирования как явление аномальное в общественном развитии. И общественное, и научное мнения сводятся к тому, что командная экономика - это ошибка, тупик, в который были загнаны многие народы в течение нескольких десятилетий, и из которого большинство из них теперь выбралось. Сегодня около 30 стран с суммарным населением почти 1,6 млрд. человек, связанных в прошлом с разными формами централизованного планирования, рассматриваются как страны с переходными экономиками, т.е. трансформирующимися из социализма в капитализм. Однако было бы преждевременным объявлять о “триумфе капитализма” и отказываться от рассмотрения достижений и недостатков социализма и централизованного планирования.

Марк Твен однажды заметил: “Слухи о моей смерти оказались сильно преувеличенными”. То же самое можно сказать и о системе централизованного планирования. Несмотря на современное состояние дел и политические тренды, можно заметить, что некоторые формы планирования будут восстановлены. Действительно, некоторые из крупнейших государств отнюдь не столь успешно преодолели переход к рынку, чтобы назвать этот процесс не-

обратимым. Китай, например, до сих пор сохраняет сильный политический контроль, допускающий возврат к плановой централизованной экономике, в случае усугубления социальных проблем, связанных с большой либерализацией. Вьетнам, несмотря на некоторую либерализацию и большой приток иностранных инвестиций, привержен только тому эксперименту, который его лидеры называют “рыночным ленинизмом”. Даже в Центральной и Восточной Европе бывшие коммунисты получали поддержку на выборах, и хотя номинально они являлись приверженцами перехода к рыночной экономике, фактически большинство из них до сих пор склоняются к централизованному контролю. В Западной Европе недавние отклонения в настроениях электората привели к власти левоцентристские партии. Кроме того, хаос на азиатских рынках в 1998 г. заставил некоторых засомневаться в том, является ли рыночный капитализм самой эффективной экономической системой.

Понимание планового прошлого – ключ к успешному переходу к рыночному будущему

Эффективный переход к рыночной экономике зависит от полного понимания всего, что навязано предыдущей системой. Многие экономисты, являющиеся советниками государств с переходной экономикой, считают своей задачей построить систему “с самого основания”, хотя в реальности культура, нравы, институты и основная часть распределительной системы старой власти проявили свою жизнеспособность. Направление перехода во многих странах зависит от наследства социалистического периода, и изменение этого направления требует согласия привилегированной элиты, оставшейся от прежнего порядка.

Уроки истории

Сегодня к числу актуальнейших проблем современной истории относится вопрос о причинах развала системы централизованного планирования. В свою очередь, чтобы понять их, необходим краткий анализ их предыстории. Ведь только познав, как то или иное явление возникло, какие этапы в

своей эволюции прошло, можно понять истинную причину происшедших событий, в нашем случае - гибели социализма.

Общеизвестно, что тот, кто игнорирует уроки истории, обречен повторить старые ошибки, и в рамках выбора экономической системы эта перспектива может быть вполне реальной. Централизованное планирование было предпочтительным, т.к. оно предлагало рациональную альтернативу повторяющимся экономическим спадам и неравномерному распределению доходов, которые характеризуют капитализм. Однако время показало, что преимущества социализма обошлись слишком дорого.

КРАТКИЙ ОБЗОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ РОССИИ

В качестве примера централизованного планирования наиболее наглядным, очевидно, представляется опыт бывшего Советского Союза. Это был самый ранний эксперимент всеобщего планирования, который служил вдохновляющим примером в других странах, особенно в Восточной Европе и Китае после Второй мировой войны.

Экономика при царизме

Никакая система не может развиваться независимо от влияния исторического прошлого, и появление планового советского государства не является исключением. Развитие современной России, включая советский период, во многом исходило от эпохи Петра Великого. Это был первый великий реформатор, активно импортировавший западные технологии и науку, но в то же время противостоявший либеральному влиянию западной политической мысли. Он начал процесс индустриализации в России, основав множество промышленных предприятий. Ему также принадлежат кардинальные реформы в финансовой системе государства и пятикратное увеличение доходов казны. Однако он мало сделал в сфере реформирования социального строя, в частности отмены крепостного права, и полагался на принуждение рабочих для своих проектов, самым крупным и продолжительным из которых было

строительство “европейской” столицы - Санкт-Петербурга. Поэтому дуализм российского общества получил дальнейшее развитие: роскошь прозападной аристократии резко контрастировала с отсталостью и нищетой эксплуатируемого крестьянства.

Репрессии абсолютной монархии, аристократия и чрезвычайно консервативная православная церковь были непреодолимыми барьерами для экономических изменений, и Россия, несмотря на свой огромный потенциал, оставалась относительно бедной. Неудача в войне с англо-французской армией в Крымской кампании 1853-1856 годов только подчеркнула отсталость России и заставила в 1861 г. царя Александра II освободить крепостных крестьян, на которых в последующем приходилось 3/4 населения страны. Раскрепощение сопровождалось земельной реформой, и после освобождения от рабства крестьяне получили через общины примерно половину всех сельскохозяйственных угодий страны. Конечно, лучшие земли остались у аристократии, а наименее плодородные, переданные крестьянам, не были взяты ими, но большей частью проданы по закладным, поскольку с самого начала своей свободы крестьяне были обременены тяжелыми долгами. Правительство приступило к модернизации инфраструктуры, уделяя особое внимание транспортным нуждам огромной империи. Между 1861 и 1894 гг. было построено более 30000 км железных дорог, что создало возможности для развития экспортоориентированного сельского хозяйства. Предложение зерна на экспорт было «простимулировано» тяжелыми долговыми и налоговыми обязательствами крестьян, вынужденных продавать большую часть урожая в счет оплаты. К 1890 г. Россия стала самым крупным в мире экспортером зерна, и валютные доходы были использованы для финансирования импорта промышленных товаров, необходимых для реализации плана индустриализации министра финансов Сергея Юльевича Витте. За 1880-1900 годы промышленное производство утроилось, и после небольшого спада из-за мирового кризиса в течение первых годов XX столетия промышленный рост сно-

ва увеличился, сделав Россию пятой крупнейшей промышленной державой в мире к 1913 г.

Однако по-прежнему жизненные условия оставались тяжелыми как для сельского населения, так и промышленных рабочих. Крестьяне, которых держали в “тисках разорительного совокупного налога”, были вынуждены продавать почти весь свой урожай, чтобы накопить денег для оплаты налогов и долгов. Условия рабочих были ненамного лучше, и их недовольство привело к созданию политической организации - Российской социал-демократической партии (РСДРП), первый съезд которой состоялся в 1898 г. Но почти с самого начала партия оказалась расколотой на две части. Это особенно проявилось на II съезде РСДРП (июль-август 1903), когда более умеренные - меньшевики, крыло, состоявшее из социал-реформаторов - выступили приверженцами постепенной либерализации по пути Западной Европы, а другое крыло - последователи Ленина, большевики, т.е. большинство, избрали радикально-революционный путь. Эти две части партии усиленно враждовали друг с другом и формально разошлись в 1912 г.

Русско-японская война 1904-1905 г. нанесла еще один жестокий удар по системе царизма. Россия была неожиданно повержена азиатской страной, всего 35 лет до этого бывшей изолированным феодальным государством. Проигранная война привела страну к нужде, сопровождаемой бунтами и забастовками. Мирная манифестация 9 января 1905 г. перед Зимним дворцом в Санкт-Петербурге - « Кровавое воскресенье», в которой приняли участие 140 тыс. рабочих, - была расстреляна военными, что привело к потере доверия народа к режиму и вынудило царя принять серию политических реформ, включая образование постоянного парламента - Государственной Думы. На экономическом фронте столыпинская[1] реформа, ведущее место в которой занимали аграрные преобразования, дающие дополнительную социальную опору для царского режима в лице богатых крестьян (кулаков), увеличила

[1] Столыпин П.А - председатель Совета министров и министр внутренних дел.

промышленный рост, освободила крестьян от общинного хозяйствования и облегчила им непосильное бремя долгов.

Возможно, что вследствие столыпинских реформ экономическое развитие России могло следовать путем развития Западной Европы, где феодализм уступил промышленному капитализму в относительно мирной форме. Однако тщательный анализ источников промышленного роста России дает повод сомневаться в тезисе о постепенном развитии рыночного капитализма. Рост был стремительным, и Россия стала одной из основных промышленных держав в мире. Но он происходил в основном из-за увеличения количества рабочей силы и объемов используемого капитала, т.е. носил экстенсивный характер и был скорее результатом роста количества факторов производства, а не фактической производительности. Суммарный рост производительности был крайне незначителен. Промышленное развитие в этих условиях не могло сопровождаться ростом заработной платы и уровня жизни, и следствием этого было нарастание недовольства рабочих.

Военный коммунизм

В августе 1914 г. Россия из-за обострения отношений с Австрией и ее союзником Германией оказалась вовлеченной в войну вместе со своими союзниками - Францией и Великобританией. Большая, но слабо экипированная и плохо управляемая армия понесла огромные потери: два миллиона убитых менее чем за три года. Даже жизненно необходимые потребности в стране стали недоступны для крестьян и городского населения, вызывая голодные бунты. В мае 1917 г. царь отрекся от престола, и власть перешла к меньшевикам, лидером которых был Александр Керенский. Несмотря на постоянные неудачи на полях сражений и увеличивающуюся нужду, политикой меньшевиков было продолжение непопулярной войны. В этих условиях в октябре 1917 г. власть в стране перешла к большевикам.

Первым действием большевиков было прекращение войны с Германией по Брест-литовскому договору 1918 г. на условиях близких к капитуляции. По этому договору Россия передала под контроль Германии большую

часть царской империи, включая почти всю Польшу и Украину, - промышленное сердце и житницу страны. Франция, Великобритания и США сделали попытку восстановить царскую власть и снова ввести Россию в состояние войны с Германией. Однако слабые и нерешительные действия оказались бесплодными, и Красная Армия взяла контроль над Россией и большей частью бывшей империи.

Экономическая система, установленная большевиками, известна как период военного коммунизма. Экономическое управление было командным, продовольствие изымалось у крестьян при помощи милиции, представителей партии и распределялось в городах. 37 тыс. предприятий были взяты под контроль государства, включая каждое предприятие, использующее более 10 рабочих. Координация экономической деятельности осуществлялась Высшим советом народного хозяйства (ВСНХ), но эффективность действий была низкой из-за отсутствия информации. Рабочие были мобилизованы и эксплуатировались военными методами. Рыночные отношения были заменены “натуральными”: обеспечение жильем, электричество, еда, почтовые услуги и транспорт - все предоставлялось населению бесплатно. Отношения между государственными предприятиями носили формальный характер. Система военного коммунизма имела массу недостатков и, несомненно, эффективность оставляла желать лучшего. Страна находилась в состоянии гражданской войны, пытаясь восстановиться после сокрушительного поражения в войне с Германией; кроме того, была острая нехватка продуктов и материалов, что оправдывало те отчаянные меры, которые принимались в то время.

Новая экономическая политика

К 1920 г. гражданская война была в основном закончена, и большевики установили свою власть не только в самой России, но также почти на всей бывшей империи, включая земли, отошедшие Германии по Брест-литовскому договору. Опыты хозяйствования Витте и Столыпина были объ-

единены, и руководство большевиков получило возможность развивать новую экономическую систему в относительно мирных условиях.

Следует принять во внимание, что первые лидеры большевиков работали в вакууме. Чтобы узаконить революцию, они должны были создать альтернативу капитализму, которая была бы лучше не только в теории, но и на практике, по меньшей мере, в вопросах распределения дохода и сокращения массовой безработицы. Потому важным этапом в развитии России была Новая экономическая политика (НЭП), провозглашенная Лениным в 1921 г. Она представляет для нас интерес в связи с тем, что имеет много общего с советскими и, следовательно, российскими реформами конца 1980-х и начала 1990-х годов.

В течение своего недолгого существования НЭП был формой рыночного социализма. “Натуральные” экономические отношения военного коммунизма были заменены ценовыми механизмами. Контроль над производством продуктов был возвращен крестьянству, и были восстановлены рыночные отношения, с целью отрегулировать приток продуктов в города. Малые предприятия (имеющие менее 20 рабочих) были приватизированы, некоторые возвращены прежним владельцам, а остальные сданы в аренду предпринимателям. Большинство крупных промышленных предприятий осталось в руках государства. Стратегически важные секторы экономики, включавшие производство топлива, металлургию, банки, транспорт и внешнюю торговлю, стали неотъемлемой частью государства, зависимой от бюджетных ассигнований. Оставшаяся часть промышленности получала существенные субсидии от государства, но не имела производственных квот и стимулировалась в направлении максимизации доходов.

НЭП не был плановой экономикой. Хотя государство имело ощутимый финансовый контроль, частные предприятия могли вступать в договорные отношения, устанавливать собственные цены, определять уровень производства и выбирать его способ. Госплан, созданный в 1921 г., был ограничен в своих функциях и мог только делать прогнозы. Координация в экономике

была в большей степени направлена на концентрацию всех возможностей развития промышленного сектора; индивидуальные предприятия кооперировались в “тресты”, интегрированные производственные ячейки, предложенные правительством. К 1923 г. 75% всех промышленных рабочих были заняты в 478 трестах, пользовавшихся поддержкой государства. Соответственно эти тресты сами кооперировались в еще более крупные объединения, называемые синдикатами, с большей степенью горизонтальной интеграции. К позднему периоду НЭПа продукция, производимая синдикатами, составляла 80% всей промышленной продукции.

НЭПу удалось осуществить свою основную задачу - обеспечить стабильность в экономике. К 1926 г. производство большинства товаров превысило уровень 1913 г. Исключением было сельскохозяйственное производство. Оно оставалось на уровне намного ниже довоенного. Другим отличием от довоенного периода было снижение значения торговли. Советская экономика была намного меньше открыта для мировой торговли, чем царская, частично из-за того, что исчез тот большой избыток сельскохозяйственной продукции, который служил главным источником доходов. Уже к середине 1920-х годов дни НЭПа были сочтены, что было обусловлено четырьмя факторами.

Разногласия внутри самой коммунистической партии. Большинство большевиков верило, что НЭП - это только временная мера, и в самой партии росло ожидание, что как только восстановится стабильность и хозяйство страны окрепнет, появится возможность приступить к созданию социалистической экономики.

Условия торговли между городом и селом. Реформа была перевернута с ног на голову из-за так называемого «кризиса ножниц», который наступил в 1922-1923 гг., когда цены на сельскохозяйственную продукцию сильно упали, в то время как на промышленные товары возросли[1]. Руководство

[1] Это было связанно с тем, что производство в сельском хозяйстве возросло до 60% от довоенного периода, а промышленной продукции - только до 35%.

большевиков решило, что из-за падения реальных цен на зерно крестьяне резко сократят поставки в город и создадут там голод. Это предположение, не имеющее под собой серьезных оснований, заставило правительство вернуться к командной экономике путем насильственной экспроприации продовольствия. После бурных дебатов было решено перейти к регулированию ценообразования, отпустив цены на сельскохозяйственную продукцию и введя ограничение цен на потребительские товары. Низкая цена на потребительские товары привела к дефициту, особенно в сельской местности. Поскольку не было распределения, возник “товарный голод”, что привело в свою очередь к образованию черного рынка с посредниками из городов, которые зарабатывали на разнице между официальными ценами и ценами на черном рынке. Такое положение дел вызвало негодование крестьян, которые стали использовать большую часть пшеницы для своих нужд и выращивать более доходные культуры и скот. Общий объем продаж зерна в городах упал до 50% от довоенного уровня, вызывая голод в промышленных зонах и подвергая опасности все результаты развития.

Споры об индустриализации. Кризис “ножниц” привел к пониманию трудностей контроля уровня промышленного роста в рамках нэповского рынка. Партийное руководство пришло к заключению, что индустриализация зависит от необходимой и постоянной поставки продуктов и материалов из сельской местности и все более попадает в зависимость от более удачливых крестьян - “кулаков”, рассматриваемых партией как контрреволюционная угроза. Высокие темпы развития частного сектора экономики и его относительная независимость от государственных контролирующих органов могли привести к ослаблению определяющей роли компартии в политико-экономических процессах в стране.

Командная экономика

После смерти Ленина в 1924 году к власти пришел Сталин. Он предпочитал быстрый рост экономики посредством экспансии тяжелой промышленности. Его экономическая стратегия сводилась к двум “реформам”. Первая заключалась в директивном планировании всей экономики. Первый пятилетний план был составлен в 1928 г. и, начиная с этого времени, государство должно было контролировать производство и движение всех готовых и промежуточных товаров. В этот период среди руководства страны возник спор о том, насколько каждый план должен учитывать потребности народа. Некоторые принимали так называемый “генетический” подход и видели план как инструмент для рационализации производства, однозначно диктуемый потребителем[1]. Сталин, однако, делал особый акцент на более активную роль государства. План должен был формировать индивидуальные вкусы и моделировать поведение в соответствии с целями, определенными политическим руководством. Этот “телеологический” подход доминировал в политике и планировании в течение всей истории Советского Союза.

Вторая реформа включала сельское хозяйство. Быстрая индустриализация зависела от доступности сельскохозяйственных избытков промышленному сектору, получавшему оттуда сырьевые материалы. Но перспектива раскола в предстоящем кризисе “ножниц” из-за изменения цен на продукцию сельского хозяйства оставалась реальной. Поэтому Сталин уничтожил рыночные отношения между промышленным и сельскохозяйственным секторами, проведя коллективизацию на селе, с целью не только увеличить контроль над селом, но и уничтожить контрреволюционный потенциал богатых крестьян - кулаков. Индивидуальные земельные участки были конфискованы и крестьян согнали в коммуны. Поскольку компартия не имела достаточной власти на селе, было решено отправить туда 25000 представителей коммунистической партии из городов для насильственной коллективизации. Кулаки

[1] Такое планирование называется “генетическим” и было поддержано среди прочих и Н.Д. Кондратьевым, основоположником теории бизнес-циклов.

были лишены собственности, и вместо того, чтобы стать членами коммуны, отправлялись в ссылку, обычно в Сибирь или трудовые лагеря. План коллективизации ввели в действие довольно быстро: если в 1928 г. менее 2% советских крестьянских семей было коллективизировано, то к 1931 г. эта цифра возросла до 52%, а к 1938 г. достигла 94%.

Эволюция плановой системы

Вначале планирование в Советском Союзе было скорее индикативным. Госплан начал определять контрольные цифры, которые первоначально являлись для производства в основном координирующими. С 1925 г. и в дальнейшем эти цифры стали приобретать все большую обязательность. В течение первого пятилетнего плана они имели принудительный характер и подкреплялись детальными производственными и финансовыми планами *(промфинпланы)* на уровне секторов. Одновременно с системой планирования материального баланса возник дефицит основных материалов. Ранние работы российских экономистов по анализу производства дали Госплану техническую базу для работы. Материальные балансы для железа и металла были первыми проработанными балансами в 1925 г. Далее последовало производство энергии и строительных материалов. К 1928 г. Госплан стал основным координационным агентством для всего процесса планирования, готовя контрольные цифры, дававшие основное направление экономике, контролируя растущий список стратегических материалов в плане материального баланса.

К 1930-м годам Сталин увеличил свою власть над процессом планирования и расширил контроль над каждым аспектом экономики. Централизованное определение цен стало основной частью всей работы, а манипуляция ими - основным средством достижения всех целей. Подчеркивалось значение роста в тяжелой промышленности; первый план привлекал 400-процентный рост инвестиций в государственную промышленность.

Планирование и война

22 июля 1941 г. Германия напала на СССР. Четырехлетняя разрушительная война оказала длительное и кардинальное воздействие на экономику страны. Во-первых, она вынудила в широких масштабах передислоцировать экономическую деятельность в глубокий тыл страны, за Урал и в Среднюю Азию. Согласно подсчетам одного из западных экспертов, более 6 млн. человек было перемещено вместе с 1500 крупными предприятиями. Хотя это привело к большому разрыву в дислокации производств, большая часть советской промышленности была спасена. Во-вторых, война привела к расширению системы планирования, и к 1945 г. планы материального баланса охватывали более 30 тыс. наименований товаров.

Послевоенный период

К концу войны Советский Союз потерял около 20% своего населения в военных действиях, а также из-за голода и ссылок в ГУЛАГ. 30% довоенного основного капитала было уничтожено, и большая часть созданных благодаря программе индустриализации 1930-х годов промышленных предприятий была разрушена. Несмотря на нанесенный ущерб, послевоенное восстановление прошло довольно быстро, и ценой невероятных усилий к 1950 г. по большинству параметров был достигнут уровень 1940 г. Сельское хозяйство было проблемным сектором из-за отсутствия стимулов у коллективных хозяйств. Это привело к общему ухудшению условий во всем сельскохозяйственном секторе. С другой стороны, тяжелая промышленность, получившая приоритетное внимание в плане размещения инвестиций, продолжала свой бурный рост, успешно развивалась легкая промышленность, удвоив выпуск продукции к 1950 г. по отношению к 1940 г. Согласно планам Сталина, рост общих капитальных инвестиций в течение 1950-х годов выражался двузначными цифрами. Его основными программами в конце правления были так называемые преобразования природы, включавшие в себя крупные проекты по ирригации и машиностроению.

После смерти Сталина в 1953 г. некоторое время управление партией осуществлялось на объединенных началах, пока не пришел к власти Н.С.Хрущев и не приступил к реформированию экономической и политической жизни по следующим направлениям: развенчание культа личности Сталина в 1956 г. и признание нарушений прав человека; регионализация плановой системы. В отличие от централизации, которая сделала московских министров главными виновниками бюрократических проволочек, было передано больше властных полномочий региональным экономическим советам (*совнархозы*). Было введено открытое обсуждение методов управления экономикой. Наиболее популярной идеей реформ было предложение экономиста Евсея Либермана заменить для управляющих систему целей (выраженную в физических объемах) на систему стимулов, основанных на премиальных, размеры которых зависели от уровня доходов. Сама роль планирования не должна была меняться, только предприятиям предоставили некоторую степень свободы в расчете на то, что это приведет к экономии ресурсов. Колхозы, номинально управляемые крестьянами, переформировывались в совхозы, работавшие как любое предприятие, нанимая рабочих, выплачивая им регулярно заработную плату плюс премиальные, вместо доли от дохода. Он также предоставил больше инвестиций селу, увеличил использование удобрений и повысил цены на продукцию колхозов в виде стимула для увеличения производства.

Таблица 48

Выполнение пятилетних планов в СССР (в %)

	5-я пятилетка, 1951-1955 гг.	6-я пятилетка, 1956-1960 гг.	7-я пятилетка, 1959-1965 г г.
Национальный доход	107	97	97
Инвестиции	103	101	106
Частное потребление	104	95	98
Промышленное			

производство	109	99	102
Сельхозпроизводство	---	89	68
Металлургия	91	96	103
Добыча угля	105	86	95
Добыча нефти	101	110	104
Производство электроэнергии	104	91	99
Добыча газа	94	118	86
Машинное оборудование	66	78	95
Машины	99	80	80
Текстиль	94	88	91
Производство мяса	70	67	63
Производство молока	83	74	71

Как свидетельствует табл. 48, в базовых отраслях промышленности (металлургия, производство электроэнергии, добыча угля), были достигнуты высокие результаты, а в сложных производствах (машин и машинного оборудования) и сельском хозяйстве имели место серьезные проблемы. В это время все более очевидной становилась неспособность СССР прокормить себя, и к седьмой пятилетке амбициозные планы Хрущева, касающиеся сельского хозяйства, были недовыполнены на 32%, а производство мяса отставало от плана на 37%.

Согласно данным, приведенным в табл. 49, показатели ВНП и сельскохозяйственной продукции в пятой пятилетке возросли, но прогресс так и не был закреплен. Сектор услуг расширялся довольно быстро, в то время как падение роста промышленного производства отражало уменьшение капиталовложений.

Таблица 49

Агрегированный рост экономических показателей в 1951-1970 гг.

(среднегодовые изменения, в %)

	5-я пятилетка, 1951-1955 гг.	6-я пятилетка, 1955-1960 гг.	7-я пятилетка, 1961-1965 гг.	8-я пятилетка, 1966-1970 гг.
ВНП	5,4	5,9	5,0	5,2
Промышленность	10,2	8,3	6,6	6,3
Сельское хозяйство	3,5	4,2	2,8	3,5
Сфера услуг	1,9	3,5	4,4	4,2
Потребление	4,9	5,7	3,7	5,3
Инвестиции	12,4	10,5	7,6	6,0

ПЕРИОД ЗАСТОЯ

Большинство членов коммунистического руководства страны были недовольны слишком либеральной политикой Хрущева, и в 1964 г. он был смещен, а власть перешла к Л. И. Брежневу, который в самом начале своего правления продолжил некоторые реформы, начатые Хрущевым. В 1965 г. было объявлено о реформах в системе целевых планов предприятий. Теперь руководители предприятий могли не следовать выполнению физических объемов, определенных плановиками, а направлять свои усилия на максимизацию так называемого “реализованного объема продукции” (в западной терминологии - объем продаж). Директора могли оставлять предприятию большую часть от разницы между объемом продаж и стоимостью материалов, т.е. прибыль, чтобы стимулировать рабочих.

Большая свобода для инициативы дала многообещающие результаты, производительность и прибыль резко возросли. К сожалению, этот успех обеспокоил руководство страны. Позволяя существенной части доходов оставаться у предприятий и работников в виде премиальных, реформы привели к росту неравенства в заработной плате, представляя потенциальную угрозу

развитию. Кроме того, растущая производительность труда рабочего могла привести к увеличению безработицы сначала на уровне предприятий, потом - страны в целом. Эти опасения заставили руководителей быть более осторожными в проведении реформ, и размеры премиальных фондов были ограничены. Хотя первоначальная цель реформ заключалась в уменьшении сферы влияния планирования и передаче инициативы директорам, скоро волна пошла в обратном направлении. Несмотря на разговоры о реформах, бюрократический аппарат расширялся и укреплял свою власть. Реформы Хрущева по передаче властных полномочий регионам получили обратное направление, и союзные министры получили возможность управления предприятиями во всесоюзном масштабе. Невзирая на понятное нежелание проводить реформы всерьез, в 1970-х годах ежегодно появлялась новая стратегия развития системы, однако все они заканчивались безрезультатно. Фундаментальные проблемы в структуре стимулирования, вызванные самой системой централизованного планирования, оставались нерешенными.

Нерешительность в проведении реформ привела к недостаточному экономическому развитию, что показывают данные, приведенные в табл. 50. Рост ВНП упал с 5% в год во времена Хрущева до 3,7 и 2,3% в первой половине 1980-х. В течение 1970-х годов действительное состояние советской экономики было скрыто огромным ростом цен на нефть, обогатившим СССР как крупнейшего производителя энергоресурсов в мире, позволившим финансировать импорт технологий и оборудования, а также потребительских товаров. Однако почти бесплатная энергия и провал системы цен на нее привели к расточительности советской промышленности в потреблении энергии и неконкурентоспособности на мировом рынке. Производительность рабочей силы, которая могла повыситься при продолжении реформирования системы стимулирования, осталась очень низкой.

.

Таблица 50

Агрегированный рост экономических показателей в 1971-1987гг.

(среднегодовые изменения, в %)

	1971-1975 гг.	1976-1980 гг.	1981-1983 гг.	1984-1987 гг.
ВНП	3,7	2,7	2,3	1,6
Промышленность	5,9	3,4	1,5	2,1
Сельское хозяйство	-2,3	0,3	4,2	0,8
Сфера услуг	3,4	2,8	2,1	-
Потребление	3,6	2,6	1,7	2,4
Инвестиции	5,4	4,3	4,2	3

Проведенные после распада Союза исследования показали, что почасовая производительность труда рабочего в 1980-х годах составляла только 25% от таковой в Западной Европе, хотя советские плановики были убеждены, что они испытывают недостаток в рабочей силе и приглашали рабочих из Северной Кореи и Вьетнама. Продолжавшийся слабый рост экономики свидетельствовал о серьезных структурных проблемах. В табл. 51 показано сравнение поставленных задач пятилеток и фактические результаты их исполнения в период с 1965 по 1985 г.

Таблица 51

Плановые и фактические показатели

(среднегодовой рост, в %)

ВНП	1966-1970 гг.	1971-1975 гг.	1976-1980 гг.	1981-1985

				гг.
План	6,5-7	5,8	5	4
Факт	5	3,1	2,2	1,8
Промышленность				
План	8,2	8	6,5	4,9
Факт	6,3	5,4	2,6	1,8
Сельское хозяйство				
План	5,5	3,7	5	5
Факт	3,7	-0,6	0,8	2,1

Весьма интересным представляется то обстоятельство, что, хотя недовыполнение первых планов признавалось весьма неохотно и задания последующих пятилеток уменьшали, они все равно не были выполнены. Недостатки в распределении сельхозпродукции, приводившие к нехватке продовольствия во многих регионах страны, были следствием низкого уровня развития сельского хозяйства. Избежать голода удалось только благодаря постоянным поставкам зерна из США и Канады, финансировавшимся за счет экспорта энергоресурсов. Учитывая тот факт, что в 1913 г. Россия была лидером в экспорте зерна, можно сделать вывод, что 50 лет социализма принесли мало результатов.

Политикаперестройки

После смерти Л.И. Брежнева в 1982 г. его на короткий срок заменили два старых члена партии. Ю.В. Андропов, обнародовав свою структуру реформ, был убежден, что провалы в системе вызваны недостатком порядка и дисциплины. В течение своего 16-месячного правления (с ноября 1982 г. по фев-

раль 1984 г.) он инициировал кампании против прогулов, коррупции и чрезмерного потребления алкоголя, которые не дали желаемых результатов. Он также пытался исправить недостатки в советской системе контроля и добиться улучшения качества продукции, позволив предприятиям повышать цены до 30% за счет “качественного улучшения продукта”.

Пришедший ему на смену К.У. Черненко в течение коротких 13 месяцев (с февраля 1984 по март 1985 г.) пытался последовать линии Ю.В. Андропова на введение большей эффективности и совершенствования системы управления.

В марте 1985 г. к власти пришел протеже Андропова - относительно молодой и активный М.С. Горбачев. Основными направлениями его реформ были: гласность, т.е. открытость и демократизация, терпимость к разным мнениям, перестройка и, в том числе, реструктуризация экономической сферы. Зная о недостатках советской экономики, он решил сменить направление ее развития. И хотя в то время реформы Горбачева расценивались как далеко идущие, в действительности они были робкими и неуверенными, основанными на неверных предпосылках. Критикуя реформы Брежнева, оценивая их как попытки улучшить положение вещей ничего не меняя, его собственные реформы в принципе мало отличались от них. Он надеялся, что существенное увеличение объемов производства и его эффективности может быть достигнуто благодаря незначительным изменениям в экономической системе.

Основной акцент делался на реформе системы централизованного планирования, выборочно используя цены и рыночные стимулы для сглаживания недочетов и проблем, вместо того, чтобы осуществлять кардинальные преобразования. Горбачев был уверен в возможности повышения производительности труда и восстановления конкурентоспособности продукции путем внедрения импортных технологий. Хотя его программу сравнивали с НЭПом 1920-х, на самом деле она была как бы интеллектуальным детищем плавных косыгинских реформ 1960-х годов. Его первые шаги были связаны также с ограничением полномочий экономической бюрократии и предложением

большей свободы и стимулов директорам предприятий. Это подрывало основы старой командной системы размещения ресурсов, но не дало достаточной свободы для замены этой системы подлинным рыночным механизмом, что в конечном итоге привело к развалу всей экономики и к резкому падению уровня производства.

ЗАКОН О РЕФОРМЕ ПРЕДПРИЯТИЙ. Вторая фаза реформ началась с введением в 1987 г. закона "О государственных предприятиях", имевшего целью поставить предприятия на корпоративную и подотчетную основу. Основными направлениями реформы были самоуправление и самофинансирование. Под самоуправлением понималось активное участие рабочих в управлении предприятием и выборе директоров. Под самофинансированием – прекращение льготных плановых капиталовложений и самостоятельное финансирование из своих доходов или кредитов банка под реальный процент. Инвестиционные фонды правительства могли использоваться только для развития инфраструктуры или для стартовой поддержки новых секторов экономики.

Горбачев также пытался реформировать жесткую систему оплаты труда, которая не позволяла повышать производительность труда и порождала уравниловку. В ходе реформ контроль над фондом заработной платы был передан предприятиям, что позволило им повышать производительность, сокращать количество работников и использовать сохраненные деньги для повышения заработной платы остальным рабочим. К 1990 г. 75% всех промышленных рабочих работали по этому новому закону.

План постепенных реформ Горбачева имел целью увеличить свободу предприятиям при сохранении системы квотирования производства. Медлительность в проведении радикальных преобразовапний привела к ухудшению положения дел. К 1989 г. экономика вступила в период резкого сокращения производства, продолжавшегося до 1997 г. Несмотря на реформу предприятий, производительность труда и капиталоотдача резко упали. В 1989 и 1990 годах экономический кризис обострился. Ощущалась острая не-

хватка основных продовольственных товаров, росло недовольство ходом реформ.

РЕФОРМЫ В СФЕРЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ. В системе централизованного планирования внешняя торговля и внутреннее распределение ресурсов контролировались плановыми органами. В странах советского блока процедура международной торговли была одинакова, как и планирование производства. Торговля осуществлялась под руководством Совета экономической взаимопомощи (СЭВ). Планирование торговли велось на основе физических объемов, и цены корректировались так, чтобы торговые потоки были примерно равны в денежном выражении. Поэтому ни один из членов СЭВ не испытывал проблем с платежным балансом, цены были льготными и менялись только для выравнивания платежей. Каждая страна СЭВ специализировалась в производстве определенных товаров, и в другие страны блока импортировалось все необходимое. Ввиду того, что СССР был богат природными ресурсами, особенно энергоресурсами, он поставлял странам содружества сырьевые материалы по ценам значительно ниже мировых, и получал взамен готовые товары. В период мирового энергетического кризиса 1970-х годов цены на энергоресурсы внутри блока СЭВ изменились весьма незначительно, и условия торговли резко поменялись в пользу стран-сателлитов.

Условия торговли за пределами блока СЭВ были основаны на различных принципах, но, тем не менее, все они отличались рациональностью. Решения об объемах, структуре и географии внешней торговли принимались на высшем уровне. Специальные внешнеторговые организации закупали экспортную продукцию у производителей внутри страны, а затем перепродавали ее по мировым ценам. Само существование таких организаций изолировало внутренних производителей от мирового рынка. Последние не имели доходов от внешней торговли и не подвергались влиянию конкуренции на иностранных рынках.

Такая косвенная система лишала предприятия блока возможности развивать конкурентоспособность через инновации и эффективность. В отличие

от компаний, например, Японии, которые в поисках иностранных рынков обучали производителей и способствовали импорту идей и новых технологий, внешнеторговые организации бывшего СССР были пассивны в этой сфере и служили барьером между советскими управляющими и менеджерами из-за границы. Не проводились исследования мирового рынка, не предпринимались попытки привести в соответствие свои нормы и стандарты с мировыми.

В январе 1987 г. монополия внешнеторговых организаций была уничтожена. 20 министерств и 76 крупных предприятий получили возможность торговать напрямую, оставляя себе существенную часть заработанной валюты. Затем список был расширен, и к 1990 г. уже 14 тыс. предприятий торговали на мировых рынках, исходя из собственных интересов. Такая либерализация должна была дать хорошие результаты, но она привела к огромной коррупции и личному обогащению. Советские промышленные товары были низкого качества, имели нетоварный вид и поэтому не могли найти потребителя на внешних рынках, в отличие от сырьевых товаров.

КРИЗИС ПОЛИТИКИ ПЕРЕСТРОЙКИ. Горбачевская программа перестройки забуксовала. Реформы происходили слишком медленно для быстрого перехода к рыночной экономике и кардинальных преобразований в обществе. Вместе с тем разрушение устоев старой системы экономических отношений и отсутствие новых механизмов управления, привели к кризисным явлениям в экономике. Непоследовательность в проведении реформ привела к попытке переворота в августе 1991 г., что в конечном итоге привело к распаду Советского Союза

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И ТЕРМИНЫ

Реформы Столыпина
Большевики
Меньшевики

Сталин
Военный коммунизм
Самоуправление
Новая Экономическая Политика
Колхозы
Кулаки
Пятилетний план
«Кризис ножниц»
ГУЛАГ
Промфинплан
Фонд зарплаты
Номенклатура
Госплан
Контрольные цифры
Самофинансирование
Внешнеторговые организации
Совет Экономической
Взаимопомощи
Региональные экономические
советы
Перестройка
Гласность
Закон о государственных
предприятиях
Переходные экономики

Вопросы для обсуждения

1. Почему экономическое положение крепостных крестьян, освобожденных в 1861 г., привело к подъему России в качестве сельскохозяйственного экспортера?

2. Почему ленинский НЭП часто относят к форме рыночного социализма?

3. В чем была важность “кризиса ножниц”? Почему условия торговли между сельским и городским секторами являются столь важными для индустриализации? Каким образом была решена эта проблема?

4. Как Вторая мировая война повлияла на систему планирования и структуру советской экономики?

5. Что явилось толчком для хрущевской реформы? Была ли она успешной?

6. Каковы особенности внешней торговли советского периода?

7. Почему провалилась горбачевская политика перестройки?

Тема 21.
ПРИЧИНЫ, ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ РЕФОРМ В СТРАНАХ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

ИСХОДНЫЕ УСЛОВИЯ

В период расцвета социалистической системы одна треть населения мира жила в странах с плановой экономикой. Процесс ее развития начался с революции большевиков 1917 г., который к концу 20-х годов минувшего XX столетия привел к созданию системы централизованного планирования на территории почти всей бывшей Российской империи. В 1940 году в состав Советского Союза также вошли и прибалтийские страны, а после Второй мировой войны строительство социалистической экономики началось в странах Восточной Европы.

В Азии плановая экономика была внедрена в Китае - самой густонаселенной стране мира, Монголии, Северной Корее и Вьетнаме.

В западном полушарии с 1959 г. Куба под руководством Фиделя Кастро начала тот же эксперимент. И уже казалось, что централизованное плани-

рование вскоре найдет поддержку на Североамериканском континенте, и является перспективным для всего мира.

Однако к концу 80-х годов большинство экономик этих стран оказались в состоянии застоя. Исключение составил Китай, который начал осуществление программы медленных реформ, давая рыночным законам значительную свободу в сфере сельского хозяйства и малого бизнеса. В то же время советская экономика имела серьезные проблемы. Более 10 лет промышленное производство находилось в состоянии глубокого застоя, сектор производства потребительских товаров продемонстрировал свою неспособность удовлетворять растущие потребности народа, а губительная гонка вооружений с США обеспечивалась лишь за счет милитаризации экономики. Так, 35% ВВП вкладывалось в военный сектор. Производство росло лишь за счет увеличения его трудо- и капиталоемкости, но не за счет увеличения общей производительности факторов производства. Уменьшение отдачи на вложенный капитал наблюдалось с 1970 г., а к середине 80-х годов его предельный уровень приблизился к нулю.

В 1985 г. Советский Союз под руководством Горбачева вступил на путь экономических реформ - “перестройки” и политических изменений - установления “гласности”. Появление “гласности” и ослабление военной мощи Советского Союза позволили странам Центральной и Восточной Европы получить независимость и отказаться от плановой экономики. Тем временем в России провал “перестройки” привел к распаду социалистической системы. И если в 1980-х годах централизованное планирование использовалось во всех странах восточнее Австрии и севернее Гималаев до самого Тихого океана, то к настоящему времени только несколько стран придерживаются принципов плановой экономики (например, Северная Корея, Куба).

Различия в начальных условиях

В настоящее время около 30 стран мира вовлечены в процесс перехода от плановой экономики к рыночной. Все они имеют одно качество - *плановое*

прошлое, но их стартовые позиции к началу перехода довольно сильно отличались. Эти различия показаны в табл. 52, в которой даны выборочные показатели основных стран с переходной экономикой. К началу перехода к рынку они имели различный уровень дохода на душу населения: в 1981 от 9200 долларов США в Словении (самой северной республике бывшей Югославии) до 1400 долларов в Албании, самой изолированной стране социалистического блока. Даже среди бывших республик Советского Союза существовали значительные различия: в Латвии в 1989 г. доход на душу населения (оцениваемый по паритету покупательной способности) был равен примерно 8590 долларов, центральноазиатские республики были намного беднее. Даже в самой благополучной из переходных стран уровень жизни был намного ниже, чем в развитых странах. Средний доход в Западной Европе в 1989 г., оцениваемый по паритету покупательной способности, был в два раза выше показателя Латвии.

Страны с переходной экономикой также значительно отличались друг от друга по уровню экономического развития: процент населения, занятый в сельском хозяйстве, варьировался от 56% в Албании до 9% в Прибалтийских странах. Опять же самая развитая из стран с переходной экономикой намного отставала от стран с развитой рыночной экономикой, в которых этот показатель был ниже 5%, а доля рабочей силы, занятой в сельском хозяйстве, равнялась 2%. Существует значительное различие между странами в количестве человеческого капитала, которое грубо измеряется как средняя продолжительность обучения взрослого (25 лет и более) населения.

Важным показателем макроэкономического дисбаланса являются денежные излишки, которые показывают, насколько недостаточным было предложение потребительских товаров в течение последних лет плановой экономики. Во многих случаях заработная плата, выплачиваемая работникам, превышала ту сумму, которую потребители смогли бы или хотели потратить на существующие в наличии и часто плохого качества потребительские товары. Это приводило к росту денежных излишков, состоящих из на-

личных денег и сберегательных счетов в банках. Пока цены контролировались посредством указов, этот избыток денежной массы не влиял на уровень цен. Однако как только начался процесс либерализации цен, денежный избыток сразу же привел к инфляционному давлению. Единственной альтернативой могла быть нейтрализация инфляции посредством соответствующих жестких политических мер, которые оказали бы подавляющие воздействие на объемы производства и благосостояние.

Таблица 52

Выборочные показатели для стран с переходной экономикой,1989 г.

	Население (млн. чел.)	*ВВП по ППС на душу населения*	*Процент раб. силы в сельск. хоз-ве*	*Телефоны на 100 чел.*	*Среднее число лет обучения*	*Прирост населения*	*Денежные излишки, в% к ВВП*
Восточная Европа							
Албания	3,3	1400	56	2	6,2	1	4,3
Болгария	8,9	5000	17	32	7,0	-0,1	18,0
Хорватия	-	6171	-	-	-	-	12,0
Чехословакия	15,7	6280	11	29	9,2	0,4	-7,1
Венгрия	10,5	6810	15	19	9,8	0	-7,7
Македония	-	3394	-	-	-	-	12,0
Польша	38,4	5150	27	15	8,2	0,4	13,6
Румыния	23,3	3470	29	13	7,1	0,4	16,8

Словения	-	9200	-	-	-	-	12,0
Бывшие советские респки							
Армения	3,5	5530	11	18	5,0	0,4	25,7
Азербайджан	7,3	4620	15	10	5,0	1,2	25,7
Беларусь	10,3	7010		16	7,0	0,6	25,7
Эстония	1,6	8900	9	21	9,0	0	25,7
Грузия	5,5	5590	14	10	5,0	0,7	25,7
Казахстан	17,0	5130	20	11	5,0	0,9	25,7
Киргизия	4,5	3180	16	7	5,0	1,8	25,7
Латвия	2,7	8590	9	24	9,0	-0,1	25,7
Литва	3,8	6430	10	22	9,0	0,1	25,7
Молдова	4,4	4670	21	11	6,0	0,7	25,7
Россия	149,0	7720	20	15	9,0	0,5	25,7
Таджикистан	5,6	3010	14	5	5,0	2,7	25,7
Туркменистан	3,9	4230		6	5,0	1,9	25,7
Украина	52,2	5680		16	6,0	0,4	25,7
Узбекистан	21,5	2740	17	7	5,0	2,0	25,7
Монголия		2100	40	3	7,2	2,6	7,6

Источник: От плана к рынку. Экономический обзор Мирового банка (сентябрь, 1996); Отчет о человеческом развитии, 1997.

В 1989 г. денежный излишек в СССР был наивысшим среди всех переходных стран. Статистически невозможно распределить это значение по республикам, поэтому для всех из них приведен единый показатель в 25%, что является признаком серьезной скрытой инфляции. Денежный избыток стал толчком для инфляции, но он не был причиной последующего лавинообразного повышения цен, которое продолжалось несколько лет. В странах Вос-

точной Европы денежный избыток не был таким огромным, как в СССР, а отрицательные значения в Чехии и Венгрии указывают на растущее использование потребительских кредитов и большую доступность потребительских товаров.

Общие черты

Все страны с переходной экономикой в начале реформ имели общие черты.

1. Во всех странах макроэкономический баланс достигался за счет прямого контроля планирующих органов, а не посредством рыночных механизмов или же других инструментов управления совокупным спросом, которые использовались в развитых странах. Поэтому не удавалось поддерживать общую покупательную способность всей заработной платы в стране на уровне с наличным предложением товаров для продажи потребителям, что вело к появлению денежного излишка.

2. План, а не рыночные силы, являлся главным координирующим механизмом экономики.

3. Не было подходящей институциональной основы для функционирования рынка. Этот недостаток особенно выделялся в связи с необходимостью координации в переходной период, при отсутствии определенных (ясных) прав собственности и обеспеченных правовой гарантией контрактов.

4. Относительные цены на товары и факторы производства не отражали ни относительные издержки, ни относительный дефицит.

5. Контроль государства над большинством видов экономической деятельности, многие из которых рассматриваются как социально полезные в рыночных экономиках, были незаконными во время плановой экономики.

6. Строго ограничивалась свобода частной собственности, хотя в некоторых странах (например, бывшей Югославии) имели место попытки объединить общественный капитал с рыночными отношениями. Такие эксперимен-

ты, в общем, были безрезультатными. Быстрое распространение частной собственности имеет особую значимость в двух направлениях. Во-первых, это улучшает функционирование рынка благодаря более скорому решению проблем, связанных с взаимоотношениями между владельцами и исполнителями, а во-вторых, это дает гражданам гарантию стабильности нового порядка.

7. Внешняя торговля находилась под контролем государства, поэтому внешнее влияние на повышение конкуренции сводилось к нулю.

СТУПЕНИ ПЕРЕХОДА

Переход от плановой к рыночной экономике заключается в совокупности многих последовательных мер. В этом некоторые страны преуспели в большей степени, чем другие. Мировым банком подготовлены статистические результаты достижений для 26 переходных стран, разделенных на подгруппы в соответствии с их достижениями по показателю индекса либерализации. Этот индекс является производным от трех показателей: либерализации внутренней экономики, внешнеторговых операций и свободы частного сектора. Внутренняя либерализации определяется как *упразднение ценового контроля и отмена монопольных привилегий государственных предприятий*, и этот показатель дает 0,3 от индекса либерализации. Либерализация внешнеторговых операций *отражает устранение экспортного контроля и экспортных налогов, установление конвертируемости по счету текущих операций, замену количественных ограничений импорта на умеренные тарифные*. Индекс либерализации также составлял 0,3. Либерализация частного сектора оценивается как *расширение приватизации государственных активов и создание новых фирм*. Его вес в общем индексе равен 0,4. Передовые реформаторы - пять стран Центральной и Восточной Европы: *Словения, Польша, Чехия, Венгрия, Словакия*. За ними следуют страны, масштабы реформ в которых оцениваются выше среднего: Балтийские страны и страны

южной части Балкан, а также Монголия, хотя она относительно менее развита.

СТАБИЛИЗАЦИЯ

Общим почти для всех переходных экономик (за исключением Китая и Вьетнама) стало появление значительного и длительного дисбаланса в макроэкономике. Он выражался в продолжительной инфляции и резком снижении уровня производства. Сопровождающий эти процессы рост безработицы был меньшим, чем ожидалось, в большей степени из-за широких субсидий в промышленность.

Инфляция

Инфляция - общая проблема для стран как Восточной Европы, так и бывшего СССР. Даже те из них, которые больше всех преуспели в процессе реформ, испытали в 1989-1994 гг. темпы инфляции, превышавшие 100% в год. Однако рост цен был умеренным в ведущих странах-реформаторах. Иная ситуация наблюдалась в странах с более медленными реформами, где средние темпы инфляции в эти годы составляли 1000%, и она увеличивалась с продолжением реформ.

Причины инфляции в переходных странах различны, но к общим относятся:

1. Денежный излишек, созданный дисбалансом спроса и предложения в плановых экономиках. Ослабление контроля над ценами освободило спрос и привело к росту уровня цен.
2. Отсутствие адекватной налоговой системы и неспособность государства осуществлять займы на финансовом рынке. Это заставляло опираться на выпуск денег для финансирования государственной активности.
3. Сохранение мягких бюджетных ограничений в большинстве секторов хозяйства, повышение бюджетного дефицита. Для предотвращения банкротства государственных и приватизированных предприятий во время переход-

ного периода правительства часто расширяли кредиты. Это политически необходимое действие во многих отношениях, так как широкомасштабные банкротства привели бы к безработице, политической нестабильности и невозможности завершить начатые реформы. В большинстве случаев государственная поддержка должна была значительно вырасти, так как скрытые субсидии в ценообразовании при централизованном планировании были уничтожены.

4. Движение от внутренней денежной единицы к зарубежной (доллару) из-за отсутствия уверенности в национальной валюте.

Главным стимулом стали выдаваемые правительством чрезмерные кредиты, и поэтому для предотвращения инфляционной спирали нужна была жесткая денежно-кредитная политика центральных банков. Но, будучи эффективной против инфляции, жесткая монетарная политика приводит к сокращению спроса на товары и услуги, а потому оказывает отрицательный эффект на рост возникших фирм. Она также влечет политический риск безработицы и экономический риск подавления долгосрочного роста. Мировой банк считает, что есть определенные преимущества от снижения инфляции до уровня 40% в год, так как ниже этого уровня риск гиперинфляции устраняется. Вместе с тем при снижении темпов инфляции ниже этого уровня потери от сокращения производства могут перекрыть выгоды от более стабильных цен. Внутренний рост начался в Польше и Эстонии при темпе инфляции около 40%, а Южная Корея, Израиль и некоторые латиноамериканские страны добились значительного роста при относительно высоких темпах инфляции.

Высокие темпы инфляции имеют глубокие последствия в переходных экономиках, так как действуют как налог на финансовые активы. Проигравшие - это домохозяйства и предприятия с положительными балансами, поскольку их сбережения обесцениваются гиперинфляцией. В выигрыше государство, а также все фирмы и домохозяйства с нетто задолженностями. В общем, инфляционный налог регрессивен и ложится в большей степени на

обладателей мелких сбережений, которым трудно конвертировать свои финансовые активы в имущество или же в доллары (либо другие твердые валюты).

Обвал ВВП

Второй признак, общий для всех стран с переходной экономикой, - это резкий спад производства. Во всех странах Центральной, Восточной Европы и бывших республиках Советского Союза ВВП сократился до 80% от уровня 1989 г. Государства, в которых реформы осуществлялись достаточно быстро, возобновили рост в 1993-1994 гг. Страны с медленными темпами реформ претерпели более значительный спад, и им потребовалось больше времени для возобновления роста. Там, где реформы осуществлялись темпами выше среднего, имел место 33-процентный спад за пять лет, а реформаторы с темпом ниже среднего потеряли около половины производства.

В целом это довольно существенное снижение производства. Его масштабы можно оценить, сравнив с Великой депрессией 30-х годов, когда в США, наиболее пострадавшей из развитых стран, производство сократилось на треть. Сокращение производств в других капиталистических странах было менее болезненным: около 28% в Германии, 9% во Франции и только 5% в Великобритании. Спад производства в переходных экономиках был намного большим, чем на Западе во время Великой депрессии, который рассматривается до сих пор как один из самых громких провалов капиталистической системы, приведших к масштабным политическим изменениям. Но, следует отметить, официальная статистика преувеличивает масштабы спада.

Во-первых, большая часть зарегистрированного выпуска продукции в 1989 г. оценивалась по официальным плановым ценам. Немедленным результатом реформ было сокращение объемов и цен большинства переоцененных, некачественных товаров, производившихся при плановой экономике.

Во-вторых, отличительной чертой переходного периода стало увеличение частного малого бизнеса. Этот сектор экономики, не обязательно криминальный, склонен к занижению своих результатов для снижения налогов, и поэтому производство в этом секторе недостаточно отражается в официальной статистике.

Причины сокращения. Во-первых, в то время как в реальности сокращение производства было не таким значительным, как утверждала официальная статистика, во всех переходных странах наблюдался существенный спад на макроэкономическом уровне, главной причиной которого стала дезинтеграция координационной структуры. Если прежде плановые органы определяли как поставщиков, так и покупателей, то после развала плановой системы предприятия оказались лишенными защищенных рынков для своей продукции, а также начали испытывать трудности в обеспечении сырьем, которое при прежней системе было по крайне мере номинально гарантировано.

Во-вторых, после либерализации цен, даже при доступности материалов, предприятия должны были платить больше, чем при плановой системе. Это особенно остро отразилось на использовании энергии, цена на которую была на протяжении долгого времени занижена при планировании; газ и нефть поставлялись во все концы советского блока по ценам значительно ниже мировых. Анализ, проведенный после либерализации, показал, что значительная часть индустрии в плановой экономике имела нулевую или отрицательную добавленную стоимость. Когда цены на сырье и материалы, а также на готовую продукцию устанавливались на мировом уровне, конечный продукт стоил меньше, чем материалы, затраченные на его производство.

В-третьих, нарушение прежних связей привело к эффекту «домино», так как предприятия, которые потеряли потребителей, испытали сокращение доходов и поэтому не могли расплачиваться за сырье и материалы. Поставщики материалов, в свою очередь, не имели денег для оплаты труда своих рабочих, для обновления капитала и даже для уплаты налогов. Хотя многие правительства предоставляли кредиты для сокращения разрыва между дохо-

дами и расходами предприятий, эти средства были недостаточными. В связи с возникшей необходимостью начали широко распространяться межфирменные кредиты, так как предприятия не имели другой альтернативы для сбыта готовой продукции и продолжали поставлять ее своим потребителям, которые не могли оплатить их. Вся структура промышленности стала очень хрупкой, что могло привести к последовательному обвалу предприятий, сокращению производства и массовой безработице. Правительства в большинстве стран отреагировали на эту ситуацию увеличением кредитов для индустрии, способствуя тем самым инфляции.

Четвертая проблема - торговля (к примеру, между прибалтийскими странами и Россией), которая была внутренней в условиях Советского Союза, а стала международной и требовала конвертируемой валюты. С самых истоков централизованного планирования советские чиновники полагались на эффекты масштаба. В результате предприятия-монополисты производили продукцию для потребления всей страны, и многие продукты, как конечные, так и полуфабрикаты, производились в пределах одной республики. Распад СССР означал, что поставщики и их рынки находились теперь в разных государствах, а взаимоотношения между этими новыми странами строились на основе твердой валюты. Проблемы с твердой валютой и таможенные ограничения привели к резкому сокращению экономической активности со снижением торговли между бывшими республиками Советского Союза на 70%.

Нарушение связей не ограничилось странами, возникшими вследствие распада СССР. Хотя торговля между странами - участниками Совета Экономической Взаимопомощи (СЭВ) всегда считалась международной, по характеру она была продуктом планирования, и никоим образом не отражала сравнительные преимущества. Развал плановой системы привел к резкому спаду торговли между бывшими странами-партнерами. Импорт из других бывших социалистических государств был заменен на более конкурентный импорт из-за пределов блока. Особенно это касалось потребительских товаров, электроники и средств производства. Потери рынков означали потери

доходов, что потом оказывало мультипликативный эффект на макроэкономическое положение.

Наконец, во многих странах разрыв связей был усугублен нарушением внутренней системы распределения. В России внутренняя транспортная система была близка к развалу в течение многих десятилетий, а единственным работающим средством транспортировки была железная дорога, которая также страдала от нехватки капиталовложений. К тому же после распада СССР все оборудование и машины были разделены между вновь возникшими странами по территориальному принципу, что привело к перераспределению ресурсов и к серьезным нарушениям.

Производительность труда. В то время как производство в большинстве переходных экономик резко снижалось, безработица росла намного медленнее. В этой связи можно сделать вывод, что первоначально реформы привели к снижению производительности труда. До начала реформ она в Восточной Европе была между 20 и 33% от уровня Западной Европы, и первоначальным эффектом либерализации стало расширение этого разрыва.

Рост уровня жизни зависит от повышения производительности труда, поэтому ее снижение стало деморализующим фактором. Табл. 53 показывает, что чем быстрее проводились реформы, тем большим было первоначальное снижение производительности труда.

Таблица 53

Общая производительность труда:
отдельные страны с переходной экономикой

	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.
Болгария	1,5	0,9	0,1	1,2	-0,5
Республика Чехия	-9,2	-3,9	0,7	1,8	1,9
Венгрия	-2,5	6,9	4,4	5,2	2,9
Польша	-1,2	7,1	6,4	4,2	6,3

Румыния	-12,5	-7,2	5,3	4,1	6,9
Словакия	-2,3	-8,0	-12,5	5,2	4,2
Россия	-11,0	-12,4	-7,1	-9,6	-1,9
Таджикистан	-9,9	-28,8	-14,7	-19,1	-10,1
Украина	-10,2	-12,0	-12,1	-20,0	-5,0
Узбекистан	-5,1	-10,6	-2,3	-2,2	-0,8
Эстония	-10,4	0,7	3,7	-2,0	2,3
Латвия	-9,7	-32,4	-8,1	3,9	-1,3
Литва	-15,1	-37,9	-27,3	7,1	2,3

Источник: Экономическая комиссия ООН по Европе. 1997.

В странах с быстрыми реформами - Чехия, Польша и Венгрия - производительность труда начала повышаться в 1993 г., в то время как в России и в странах Центральной Азии она все еще снижалась. Реформы сопровождались изменением структуры производимой продукции. Производство тяжелой промышленности сократилось, но увеличилось производство услуг, потребительских товаров и в некоторых случаях произошел рост в энергетическом секторе, который выигрывал от повышения цен на свою продукцию.

Взаимосвязь между скоростью реформ и последующими изменениями в производительности труда очень сложна. Хотя реформы в Литве были более быстрыми, чем в России, обе страны показывают схожие изменения в производительности труда в промышленности. Снижение в Литве параллельно снижению в России, но в последней оно намного ниже по той причине, что барьеры, созданные с развалом СССР, оказали большее негативное влияние на мелкие страны. Дело в том, что при плановой системе страны были непропорционально нацелены на экспорт товаров по всему советскому блоку, и поэтому с распадом соответственно потеряли большую часть своего рынка.

Данные свидетельствуют, что, по крайней мере, в странах с быстрыми реформами, приватизация сопровождалась повышением производительности труда. Изучив более 6 тыс. фирм в Восточной Европе, специалисты выясни-

ли, что в приватизированных предприятиях производительность труда в среднем повышалась на 7,2% ежегодно в 1992-1995 гг. К тому же тот факт, что производительность труда на предприятиях, оставшихся у государства, продолжала снижаться, свидетельствует о необходимости приватизации, хотя некоторые меры предосторожности должны быть приняты.

Таблица 54

Рост производительности труда, 1992-1995 гг. (в %)

Страны	Приватизированные предприятия	Предприятия в государственной собственности
Болгария	12,4	-1,4
Чешская Республика	8,6	-2,6
Венгрия	6	3,2
Польша	7,5	1,4
Румыния	1	-0,5
Словакия	7,8	-4,1
Словения	7,2	1,8
В среднем	7,2	-0,3

Данные табл. 54 показывают относительную легкость приватизации, прежде всего, стабильных предприятий, но, с другой стороны, возникает необходимость сохранения в государственной собственности тех предприятий, которыми не интересуются частные инвесторы, а правительство опасается повышения безработицы.

Соответственно частный сектор более динамичен, чем государственный. Повышение производительности труда также происходит за счет боль-

шей свободы частных предприятий в увольнении непроизводительных работников и тех, кто занят не в основном производстве.

ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ ЦЕН

Либерализация цен - неотъемлемый элемент рыночной экономики. При централизованном планировании эффективное распределение ресурсов было невозможным вследствие того, что цены не отражали ни издержек производства, ни ценности продукта для покупателей. Либерализация цен является первым шагом на пути к рыночной экономике и не требует каких-либо приготовлений в виде приватизации производства или же реформирования управления предприятиями. Однако в большинстве бывших плановых экономик создание рынка шло одновременно с приватизацией собственности и открытием рынка для новых фирм.

Либерализация цен может привести к резким изменениям. В Польше, например, где магазинные прилавки были пусты, а очереди нескончаемы, после начала реформ они наполнились товарами. Такой результат получен за счет изменений как в спросе, так и предложении товаров. Более высокие цены могут привести к повышению предложения, но появление товаров на прилавках произошло в большей степени за счет сокращения спроса.

В краткосрочном периоде ценовая эластичность спроса на большинство товаров выше, чем ценовая эластичность предложения. Исчезновение избыточного спроса происходит за счет сокращения потребления более бедными слоями населения тех товаров, которые были дешевы при плановой системе. В долгосрочном периоде предложение выравнивается, показывая стабильный рост благосостояния, что и является целью реформы цен.

Следующим преимуществом реформ ценообразования является сокращение бесполезной для общества траты времени в очередях, которые были при плановой системе. Альтернативой им был черный рынок, и незаконные состояния делались на разнице между низкими ценами в госсекторе, где распределение товаров жестко контролировалось, и ценами на черном рынке.

От либерализации цен страдают бедные слои населения, так как при административно устанавливаемых ценах они имели доступ к товарам, как и другие, к тому же предельная полезность времени, которое они простаивали в очередях, была низкой. Либерализация цен приводит к резкому сокращению их покупательской способности и последующему снижению уровня жизни. С отпуском цен высоко концентрированная структура производства, созданная при плановой системе, становится проблемой. Так как органы планирования полагались на сокращение издержек за счет экономии на масштабе, производство некоторых товаров было сконцентрировано на нескольких крупных предприятиях. При плановой системе они не оказывали влияния на уровень цен на рынке и объем производства, поскольку это определялось государством, но либерализация цен дала им эту возможность, которой они воспользовались. Любые положительные результаты либерализации цен могут быть перекрыты потерями потребительского излишка вследствие злоупотребления монопольной властью предприятиями.

Решением этой проблемы являются антимонопольное законодательство, обеспечение доступа новых предприятий в отрасли, создание условий для международной торговли. В случае естественной монополии или высоких барьеров для конкурентов выходом служит лишь антимонопольное регулирование. Либерализация цен окажется менее эффективной, если не будет сопровождаться созданием контрактного законодательства.

Регулирование монополий

Чрезмерное увлечение советских плановых органов большими масштабами привело к высокой степени концентрации в производстве многих товаров. Для оценки монопольной власти западные экономисты стали использовать конкурентность на рынке и величину барьеров для вхождения новых предприятий, а не уровень концентрации производства, как делалось ранее. В советской экономике не существовало конкуренции из-за плановой

сущности экономики. Руководители предприятий мало что выигрывали от увеличения производства или от выпуска новых видов товаров - это было сложным, рискованным, требующим времени и ресурсов делом. Как только с плановой системой было покончено, барьеры для вхождения в отрасли снизились, и доля монополий на рынке могла быстро уменьшиться за счет вхождения новых предприятий на рынок и за счет импорта.

В некоторых секторах конкуренция может быть создана за счет простой реорганизации администрации действующих предприятий. Это было достигнуто с некоторым успехом в отдельных видах услуг. До развала СССР "Аэрофлот" являлся крупнейшей авиакомпанией в мире. Его сменили региональные и республиканские авиалинии, и уровень конкуренции между возникшими иностранными компаниями возрос.

Однако иначе обстояло дело с гигантскими предприятиями советской тяжелой промышленности. Около пятой части рабочей силы Советского Союза было занято на предприятиях, в которых работало более 10 тыс. рабочих. Это было связано с пресловутой гигантоманией в стране: всегда считалось, что большой завод должен быть лучше, чем маленький. Подобная политика искусственно способствовала развитию монополий. Между тем промышленный гигант, который уже построен, невозможно разделить на части. Это означает, что он в течение долгого времени останется технологической монополией. В этих условиях говорить о конкуренции невозможно, и возникает необходимость ввести контроль над ценами и антимонопольное регулирование.

Роль торговли

Контроль над ценами не поддерживается большинством экономистов, которые предпочитают либерализацию режимов торговли для ограничения власти монополий. Для пользующихся спросом товаров открытие экономики для внешних конкурентов может стать важной причиной изменения политики ценообразования на внутренних предприятиях. Однако для них это пред-

ставляет опасность, так как возникнет конкуренция с высококачественными товарами по более низким ценам из-за рубежа. Следует уделить внимание контролю над ценами и качеством прдукции на внутренних предприятиях, иначе они могут потерять покупателей и обанкротятся. Конкуренция с иностранными фирмами не приветствуется внутренними производителями, и они могут потребовать защитных тарифов и квот, обосновав это “необходимостью защиты новых отраслей”. Однако принятые однажды протекционистские меры потом очень трудно упразднить, и государство, по мере возможности, должно стараться избежать протекционизма.

РЕФОРМА ПРЕДПРИЯТИЙ

Предприятия при плановой системе

Предприятия в странах с централизованным планированием значительно отличались от предприятий в капиталистической системе по структуре, целям и культуре. Основными различиями являются:

Размеры предприятий. В среднем предприятия при плановой системе были крупнее предприятий в рыночных экономиках из-за приверженности плановых органов идее экономии на масштабах и стремления не допускать “социально бесполезного воспроизводства”. На среднем предприятии работало в три раза больше рабочих, чем на соответствующем предприятии на Западе. Внимание экономии на масштабах усилилось в 1970-х и 1980-х годах, когда это рассматривалось как средство от экономического застоя. Реформы Л.И.Брежнева 1973 г. привели к объединению более мелких предприятий в производственные союзы. К концу 1980-х годов почти три четверти всей рабочей силы в Советском Союзе было занято на предприятиях с числом работающих более 1 тыс. человек, и более 20% рабочей силы - на предприятиях с числом работающих более 10 тыс. человек.

Цели управления. При централизованном планировании целью управления было достижение стимулируемых руководством плановых показате-

лей. Во многих странах концепция максимизации прибыли также была введена как одна из многих целей, но отсутствие четкого ведения счетов и скрытые субсидии сводили эту цель на нет. Хотя максимизация прибыли не является исключительной целью западных фирм, какой-то нижний предел прибыли там существует.

Маркетинг. Плановые экономики характеризовались избыточным спросом, а потребитель продукции каждой фирмы, предприятия определялся посредством плана. Поэтому мало внимания уделялось увеличению продаж, исследованию рынка, улучшению качества товаров или удовлетворению спроса потребителей. В развитых странах маркетинг является одной из основных задач, а отсутствие такой службы во вновь приватизированной компании может привести к трудностям в поддержании необходимого уровня продаж.

Недостаточная экспортная ориентация. Экспорт не являлся важным для предприятий в плановой экономике. Он был не источником доходов и средством увеличения продаж, а лишь возможностью заработать твердую валюту для национального импорта оборудования и материалов. Сами предприятия были ограждены от экспортных рынков до конца 1980-х годов посредством монопольных организаций по внешней торговле.

Значительная вертикальная интеграция. Предприятия при плановой системе были в большей степени вертикально интегрированы, чем предприятия в рыночных экономиках, в значительной степени из-за недостатков в системе распределения и пренебрежительного отношения к контролю качества. Поэтому даже если предприятию необходимо было иметь гарантированную поставку промежуточных товаров высокого качества в установленные сроки, это должно было быть произведено на том же предприятии.

Обеспечение дополнительных услуг. Одной из причин столь крупных масштабов предприятий при плановой системе является ответственность предприятия за широкий круг социальных гарантий для своих работников, -

обеспечение жильем, медицинское обслуживание и даже образование. В то время как в развитых странах эти функции берет на себя государство.

Корпоративизация

Первым этапом реформы предприятий является корпоративизация, обеспечивающая оптимальную организацию и бухучет предприятия с целью предоставить менеджменту свободу в достижении четко сформулированных целей без какого-либо политического вмешательства. Это отличается от приватизации, требующей перехода собственности от государства в частное владение.

Создание независимого управления. При централизованной системе управление предприятиями осуществлялось политиками, было им подотчетно. Это логично, так как предприятия находились в собственности государства, а потому должны были реализовывать его цели. Пока предприятия подвластны политическому контролю, их цели определяются в большей мере политическими причинами, а у управления нет достаточной свободы для повышения эффективности и внедрения инноваций. Более того, управляющие назначаются, исходя из политических предпосылок, а не из их профессиональных способностей. Таким образом, реформа промышленности должна начинаться с отмены прямого политического контроля над предприятиями.

Определение целей предприятий. Цели предприятия должны четко определяться. При частной собственности единственной целью является максимизация прибыли. Корпоративизировать предприятия и определить цели возможно, пока оно остается в собственности государства или получает значительные субсидии. Во многих развитых странах с рыночной экономикой железнодорожный транспорт, например, контролируется государственными корпорациями с независимыми структурами управления. Но вследст-

вие высокого уровня ответственности такие корпорации имеют более широкий круг целей, чем просто максимизация прибыли.

Отделение дополнительных услуг от основной деятельности. Одним из основных аспектов реструктурирования предприятий является отделение социальных услуг от функции производства товаров. Когда средства производства находятся в собственности государства, для производственных предприятий удобно и даже выгодно оказывать социальные услуги. Однако если максимизация прибыли становится целью предприятия, любые социальные услуги, которые не сказываются на повышении производительности труда, должны быть прекращены, или же государство должно компенсировать в какой-то мере такого рода затраты. Если предприятие, которое имеет обязательства по обеспечению жильем, медицинским обслуживанием и образованием, отказывается от них, государство должно принять их на себя, иначе произойдет ухудшение в социальной сфере. Как только предприятия отказываются от своих традиционных социальных функций, в переходных экономиках встает вопрос установления социальной защищенности людей, чье благополучие более не является проблемой их работодателей.

Установление реалистичной системы бухгалтерского учета. Распространение мягких бюджетных ограничений и арбитражная природа установленных цен делала бухгалтерскую отчетность предприятий бесполезной для определения состояния дел. Подготовка к приватизации включает установление принятой системы бухгалтерской отчетности, которая позволит внешним инвесторам судить о финансовой жизнеспособности предприятий.

ПРИВАТИЗАЦИЯ

Непременным условием приватизации является выполнение перечисленных выше предварительных мер. Однако во многих странах она началась задолго до их завершения.

Принципы приватизации

Проблема коллективной собственности. Основным аргументом перехода к частной собственности является избавление от проблемы “коллективной собственности”, когда все принадлежит всем, а фактически никому. Если ресурсами владеют все, то никто конкретно не заинтересован в их сохранении и поддержке. Если же ресурсы имеют определенного владельца, то они используются лучше и эффективнее.

Проблема владельцев и исполнителей. Проблема коллективной собственности относится к общему владению ресурсами, но проблемы в производстве товаров и услуг имеют несколько иной характер. Проблема владельцев и исполнителей существует как в социалистической, так и капиталистической системе. В социалистической системе политики и плановые органы используют ряд стимулов и мер наказания для того, чтобы добиться от директоров предприятий достижения плановых заданий. В свою очередь руководители предприятий применяют поощрения или наказания для того, чтобы заставить рабочих трудиться добросовестно. При капитализме существуют похожие проблемы. Владельцы капитала нанимают менеджеров и, как и при социализме, стоит проблема: как заставить работать в их интересах. В обеих системах она решалась довольно похожими путями: для управляющих за достижение или превышение плановых заданий устанавливаются премии (в капиталистических фирмах им предлагают долю акций). Для работников в целях повышения производительности существуют различные премии или наказания.

Приватизация промышленности дает возможность решения проблемы *владельцев и исполнителей* более эффективным способом, чем при коллективном владении. В мелком бизнесе проблема исполнителей исчезает как только появляются владельцы-управляющие (например, в сфере сбыта и мелких услуг). На более крупных предприятиях владельцы капитала имеют намного больший интерес к деятельности своих фирм, а потому более тщательно следят за управлением, чем при плановой системе. Корпоративное управление является ключом для эффективного перехода к рынку.

Проблема реституции (возмещения убытков). Решение проблемы коллективной собственности и проблемы владельцев и исполнителей с помощью приватизации означает более эффективное распределение и использование ресурсов, а также эффективный контроль над управлением. Однако это не говорит о том, кто должен стать владельцем приватизированной собственности и как должна происходить ее передача.

Одним из возможных путей может быть определение бывших владельцев собственности. Так, в некоторых странах собственность была экспроприирована без компенсации (или соответствующей компенсации) владельцам. Однако, если наследники могут быть найдены, тогда реституция собственности эффективна и справедлива. Такая реституция была применена по отношению к жилью и (например, в Болгарии) мелким сельскохозяйственным угодьям. Однако социалистическая эпоха была довольно длительной, и большая часть собственности не может быть ассоциирована с ее прежними владельцами вследствие того, что предприятия построены во время социализма или же прежние предприятия были значительно реконструированы.

Вклады активов населения. Большая часть капитальных активов является результатом капиталовложений, сделанных в социалистический период. Поэтому можно сказать, что предприятия принадлежат всему населению, которое жертвовало потреблением ради инвестирования. Капитальные активы можно считать коллективно профинансированными и переданными в управление государству. Это предполагает, что собственность должна быть равным образом распределена среди всего населения. Однако такая политика не решит проблем коллективной собственности, а также владельцев и исполнителей, которые привели к неэффективному стимулированию и ошибочным структурам предприятий, находившихся в общественной собственности. Широкое распространение паев новоприватизированных предприятий среди всего населения может и будет справедливой мерой, но приведет к слабому управлению и плохому корпоративному руководству.

ТРЕБОВАНИЯ К ПРОГРАММЕ ПРИВАТИЗАЦИИ

Если попытаться перечислить желательные качества программы приватизации, то можно увидеть, что некоторые из них противоречат друг другу.

ТЕМПЫ. Объем собственности, который подлежал приватизации в бывших социалистических странах, огромен. Создание рыночной экономики требует ощутимого прогресса, поэтому процесс должен быть завершен в течение предсказуемого времени. Темпы приватизации государственной собственности стран со смешанной капиталистической экономикой, таких как Франция и Великобритания, неприемлемы, когда огромная часть основного капитала должна быть приватизирована.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ. Изменение прав собственности должно привести к улучшению управления предприятиями. Новые владельцы обязаны владеть эффективными средствами для контроля и приемами для решения проблемы *владельцев и исполнителей.*

СПРАВЕДЛИВОСТЬ. Процесс приватизации должен быть справедливым и положительным для тех, кто сделал вклад в накопление капитала. Широкое распространение несправедливой приватизации может привести к политической нестабильности.

ПОЛУЧЕНИЕ ПОДДЕРЖКИ ВЛИЯТЕЛЬНЫХ СИЛ. Процесс должен отражать интересы существующей элиты в экономике, ибо без их поддержки как политические, так и экономические реформы могут потерпеть неудачу.

СОДЕЙСТВИЕ ПРИТОКУ НОВОГО КАПИТАЛА, ТЕХНОЛОГИЙ И УПРАВЛЕНЧЕСКИХ НАВЫКОВ. Предприятия страдали из-за недостатка капитала, ограниченного доступа к зарубежным технологиям и ноу-хау. Приватизация должна помочь решить эти проблемы.

ПОДДЕРЖКА ПРОГРАММЫ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ. Все меры, предусмотренные в программе приватизации, должны соответствовать общей программе либерализации.

Техника приватизации

Массовая приватизация мелких предприятий. Логически владельцами собственности в сфере услуг и розничной торговли являются государственные служащие, работавшие там при плановой системе. Желательно, чтобы эти люди остались работать на своих местах, но уже в качестве хозяев. Это приведет к повышению эффективности и устранению проблемы работодателей и исполнителей. Недостаток этого варианта заключается в том, что такие люди редко имеют достаточно средств, а кредиты мелкому предпринимателю в переходный период трудно получить. Поэтому предприятия должны быть проданы по заниженным ценам, а это значит, что государство от этого не выигрывает. Однако в целом вариант приемлем (за исключением случаев, когда не включается недвижимость или же дорогое оборудование и инвентарь), так как поддерживается уровень занятости, а государство получает стабильный доход в виде налогов. Такая приватизация может быть проведена быстро, к тому же она относительно справедлива.

Продажа персоналу. Если в малом бизнесе право собственности давалось за умеренную цену самим работникам, то в промышленности аналогично можно продать предприятия персоналу: работникам и администрации. Продажа “инсайдерам” имеет два преимущества: поддерживает переходный процесс и, делая работников пайщиками компании, позволяет избежать проблемы стимулирования труда. Однако при этом существуют и значительные недостатки.

Во-первых, ни у работников, ни у администрации нет необходимых финансовых средств для оплаты реальной цены собственности, что означает малые доходы государства, и, во-вторых, такой вид несправедлив с точки зрения национальных перспектив. Дело в том, что работники на лучших предприятиях, с наилучшими возможностями и с новым оборудованием выигрывают больше, хотя такое положение случайно и происходит скорее благодаря удаче, а не их упорному труду. Так как инвестиции определялись на уровне государства и стоимость капитала была чрезвычайно мала, работники

предприятий с относительно новым оборудованием выигрывали за счет значительного числа всех остальных, за чей счет были обеспечены эти капиталовложения. Вероятно, неравенство продолжится и внутри предприятий: руководители, хотя их и меньше, чем работников, имеют больше возможностей нарушения процесса приватизации, а потому могут договориться или же захватить большую часть акций. Часто такой вариант приватизации приводил к тому, что все акции попадали в руки высшего руководства предприятий по низким ценам.

И, наконец, продажа инсайдерам не приводит к привлечению нового капитала, технологий или нового менеджмента в бизнес, а значит, основная цель приватизации - передача собственности тем, кто будет эффективно ею распоряжаться - не будет выполнена.

Прямая продажа внешним покупателям. Одна из возможностей избежать проблемы продажи инсайдерам - это поиск группы инвесторов для покупки предприятия. Трудностью при этом является недостаток капитала и неразвитость рынка капитала, что делает такую продажу нежелательной. Когда сделки на продажу осуществляются с внешними покупателями, цены часто устанавливаются произвольно, и может возникнуть вероятность коррупции.

Техника оценки стоимости, даже когда она осуществляется западными консультантами, примитивная и скорее бесполезная при недостатке бухгалтерской информации и высокой степени неопределенности в экономике. В этих условиях единственными реальными покупателями промышленных предприятий за их реальную стоимость могут быть зарубежные инвесторы. Они смогут принести новый капитал, технологии и современный менеджмент в свои приобретения. Однако существует политический аспект такой продажи, который заключается в потере государством контроля над важными промышленными объектами. Но в любом случае зарубежные инвесторы не торопились выкупать крупные предприятия в бывших социалистических странах. Часто существующие заводы плохо спланированы, устарели и

слишком велики. Покупка существующих предприятий означает сохранение малопродуктивных работников.

Приватизация через первичные аукционы. У аукционов есть явные преимущества. Предприятия могут быть проданы за реальную стоимость, гарантируя, таким образом, значительные поступления в бюджет, а также массовое владение акциями, что обеспечивает поддержку развивающемуся капитализму. Однако успех зависит от некоторых условий.

Во-первых, для того, чтобы осуществить правильную оценку предприятия, система оценки должна быть объективной и точной. Однако, даже при наличии этого условия аукционы являются медленным видом приватизации, так как каждое отдельное предприятие должно быть специально подготовлено, потенциальные покупатели должны быть проинформированы и ознакомлены с условиями и объектом продажи.

Во-вторых, должны существовать развитые фондовые рынки. Но даже высококапитализированные фондовые рынки могут обеспечить лишь несколько аукционов. Если их слишком много в течение короткого периода времени, это может привести к спаду на всем рынке. Поэтому аукционы не очень подходят для экономики, переходящей из социализма к капитализму. Хотя они очень выгодны с точки зрения справедливости и повышения долгосрочной стабильности, недостаточность информации и слабые фондовые рынки ограничивают возможность их использования.

Ваучерная приватизация. Если считается, что при социалистической системе государство содержит доверенный ему производственный капитал, тогда процесс приватизации должен подразумевать распределение собственности среди всех граждан. Это и является сущностью схемы ваучерной приватизации, при которой государство раздает или продает населению ваучеры, которые могут быть обменены на акции приватизируемых предприятий. Такой подход не требует значительных финансовых средств, к тому же достаточно справедлив и равноправен для населения. Ваучерная программа использовалась во многих переходных странах и, вероятно, является лучшим

подходом и удовлетворяет пяти желательным качествам, упомянутым выше. Так как процесс при этом методе приватизации происходит быстро, он может способствовать развитию рыночных институтов, возникновению новых собственников и переориентации уже существующих в сторону реформ. Далее, он быстро разрывает связи между предприятиями и государством, которые препятствовали реструктуризации, и возлагали налоговое бремя на бюджет государства.

Главная проблема ваучерной приватизации - распыление собственности, приводящее к снижению эффективности управления. Когда предприятие разделено между большим количеством собственников, ни один из них не желает вкладывать время и средства для контроля над управлением. Но даже если бы он это и сделал, у него не было бы достаточно возможностей для изменения поведения управляющих. Таким образом, управляющие могут действовать в своих интересах, а не в интересах собственников. Уменьшаются и стимулы для максимизации отдачи капиталовложений.

В целях избежания этой проблемы некоторые страны стимулировали развитие холдинговых компаний, которые концентрировали собственность и имели знания, стимулы и силу для эффективного контроля над управляющими. В Польше, например, правительство учредило несколько инвестиционных компаний, в которых работали менеджеры, назначенные государством. Каждой из этих компаний были определены предприятия для приватизации и управления, а акции распределены среди населения. Таким активным управлением инвестиционные компании реорганизуют предприятия для максимизации их стоимости и продают внешним инвесторам. Опасность заключается в том, что холдинговые компании не будут реорганизовывать предприятия или же не будут последовательны в поиске инвесторов. Таким образом, вместо того, чтобы стать динамичной силой для изменений, они становятся защищенными государством институтами для управления предприятиями, ненужными для инвесторов.

В Чехии такие посреднические компании возникли по инициативе рыночных структур, а не государства. Первоначально схема приватизации подразумевала распределение собственности посредством ваучеров среди всего населения. Однако возникли инвестиционные фонды (многие из которых были связаны с банками), которые приобретали ваучеры у населения. Эти фонды (около 420), которые впоследствии приобрели около 72% всех ваучеров, доказали свою способность контролировать деятельность предприятий, и в некоторых случаях этот контроль был чрезвычайно строгим. Фонды, управляемые банками, часто имели конфликт интересов, так как банки одновременно являлись владельцами и заемщиками предприятий. В России, хотя ваучерная приватизация и привела к развитию инвестиционных компаний, они не достигли того же уровня, что и в Чехии.

РЕФОРМА ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА

Цель финансового сектора в рыночной экономике отличается от целей финансовой системы при плановой экономике. В современной рыночной экономике финансовые институты ответственны за аккумулирование и рационализацию финансовых ресурсов. Сбережения домохозяйств привлекаются в финансовые институты и выдаются в виде займов предпринимателям для инвестирования. Финансовый сектор также ответственен за оценку риска по займам и установление компенсирующей риск процентной ставки. Он также выдает кредиты лишь перспективным предприятиям, но не кредитует бесперспективные.

В плановой экономике один государственный банк выполнял две функции. Первая - пассивное распределение кредитов по предприятиям в соответствии с планом. Вторая - проверка выполняемости плана, так как все движения материальных ресурсов в экономике отражались в банковской системе. Для того чтобы рыночные реформы были успешными, необходима

функциональная система, которая выполнит задачи накопления сбережений, непредвзятой оценки рисков, выдачи кредитов.

Центральный банк

Одним из приоритетов является создание Центрального банка, что обычно делается посредством упразднений других функций у монобанка и концентрации на традиционных обязанностях Центрального банка. Последний выступает клиринговым банком между коммерческими банками, составляет нормативные акты и контролирует их исполнение для повышения стабильности и эффективности финансовой системы, функционирует как кредитор последней инстанции, контролирует массу денег в экономике, а также процентные ставки, осуществляет мониторинг конвертируемости валюты.

Степень независимости Центрального банка является важным вопросом. И в этом развитые страны сильно отличаются друг от друга. Так, Федеральная резервная система США имеет высокий уровень независимости, Бундесбанк ФРГ имеет еще большую независимость, но, с другой стороны, Банк Японии и Банк Франции находятся под жестким государственным контролем.

Сторонники независимости придерживаются мнения, что Центральный банк будет функционировать лучше, если политики не будут вмешиваться в его работу. Основная задача такого банка заключается в удержании курса национальной валюты, и он должен постоянно проводить рестриктивную (ограничительную) и консервативную политику по отношению к кредитной эмиссии. Когда политики контролируют Центральный банк, монетарная политика становится слишком мягкой, а неприятная, но необходимая мера сокращения кредитов, приводящая к росту безработицы, не принимается.

Противники утверждают, что абсолютно независимый Центральный банк не подотчетен никому. И, так как в рыночной экономике он является важным институтом, неверно, если в репрезентативной демократии граждане не имеют прав вмешательства в деятельность этого определяющего финан-

совую политику органа. С этой точки зрения Центральный банк подотчетен лишь узкому кругу совета директоров, а потому может проводить свою собственную финансовую политику и угрожать стабильности общества. Трудно определить, кто прав в этой дискуссии. Политики руководствуются краткосрочной тактикой, в то время как финансовые эксперты, освобожденные от контроля, действуют исходя из долговременной стратегии.

Коммерческие и инвестиционные банки

После создания Центрального банка приоритет должен быть отдан развитию системы коммерческих и инвестиционных банков, которые могут стать эффективными в мобилизации сбережений и распределении инвестиций среди заемщиков. Это вряд ли будет быстрым процессом. Некоторые банки могут возникнуть из монобанка. Согласно мнениям некоторых западных экспертов будет правильным создать почтовые или сберегательные банки в большинстве из переходных стран. Они распространены по всему миру и обеспечивают аккумулирование средств мелких вкладчиков, гарантируя высокую степень безопасности, удобства и ликвидности для менее богатых домохозяйств. Хотя эти банки подвергаются критике за то, что платят низкие проценты, они оказались популярными среди населения.

Главной проблемой в переходных экономиках является контроль над ростом и поведением новых финансовых посредников, которых становится все больше и больше. В России, например, в начале реформ между 1989 и 1992 гг. было открыто около 1600 банков, но большинство из них не соответствовало определению, принятому на Западе. Многие были созданы промышленными предприятиями и занимались лишь обслуживанием счетов материнской компании и финансированием ее за счет межбанковских займов. Таким образом, они не оценивали риски и не старались использовать наличные средства максимально эффективным образом. Для долгосрочного развития жизненно необходимо, чтобы была создана стабильная, независимая система частных коммерческих банков. Первым шагом на пути к этому является

определение стандартов адекватности собственного капитала, норм финансовой отчетности, регулярных аудиторских проверок для обеспечения гарантий вкладчикам.

Регулирование банковской деятельности в разных странах может различаться. В США и Великобритании законодательно были разделены коммерческие банки, инвестиционные банки и сберегательные институты, хотя это разделение со временем становилось все более условным. В континентальной Европе не существует такого функционального разделения, и банки являются универсальными. Универсальные банки осуществляют операции с привлечением вкладов, кредитованием и андеррайтингом. В конце концов, важна не институциональная форма банка, а его надежность. Если доверие значительное, население вкладывает свои сбережения в банковский сектор, если же нет - сбережения в банках будут небольшими, а уровень спекуляций на рынке недвижимости невероятно высок.

Фондовые рынки

Фондовые рынки - необходимые институты в рыночных экономиках. Считается, что скорое их создание является условием для быстрого роста. Однако такое случалось редко. Возникновение фондовых бирж следует после достижения экономического роста, но не является его причиной. В Юго-Восточной Азии, например, лишь малая часть финансовых средств была получена на фондовых рынках. Лишь в Корее и на Тайване этот уровень достигал 10%. Далее, если рассматривать историю английской промышленной революции, то можно увидеть, что большая часть финансирования осуществлялась за счет межфирменных кредитов, а в США и в континентальной Европе эту роль сыграли банковские кредиты. Таким образом, можно сделать вывод о том, что, хотя развитие фондового рынка и является позитивным фактором, оно отнюдь не обязательно.

Процесс становления фондовых рынков имеет затяжной характер и зависит от доверия населения, роста числа инвесторов и финансовых посред-

ников, увеличения количества эмиссий и капитализации. Энтони ван Агтмаел определил пять уровней развития фондовых рынков[1]:

1. *Стадия сна*. Во время этого первого этапа не все люди осведомлены о существовании фондовых рынков. Объемы торговли низки, на рынке представлены акции только нескольких компаний, а цены не сильно отличаются от номинала. С течением времени оказывается, что ценные бумаги недооценены, особенно в динамично развивающихся сферах. Неизбежно брокеры или другие участники понимают, что только дивиденды, не считая потенциальные доходы на капитал, превышают уровень доходов при любом другом виде инвестирования. Этот этап был коротким в переходных странах, так как ожидания быстрого роста там были высоки с самого начала.

2. *Манипуляция (махинация)*. Манипуляции начинаются, когда некоторые участники понимают, что малое количество активов, а значит, ограниченная ликвидность, делает возможным повышение цен при относительно небольших покупках. Повышение цен стимулирует вхождение новых участников в рынок, давая возможность манипуляторам получить быстрые доходы.

3. *Спекуляция*. Как только кто-то начинает получать большие капитальные доходы, на рынок привлекается более широкая группа инвесторов. Начинается этап спекуляций, когда объемы торгов увеличиваются и цены достигают запредельных уровней.

4. *Консолидация, или банкротство*. На каком-то этапе спекулятивный бум ставится под сомнение, и цены активов начинают падать. В зависимости от уровня повышения во время спекулятивного этапа цены снижаются постепенно или же падают мгновенно. Наступает этап консолидации, или банкротства. Могут потребоваться месяцы или годы для того, чтобы участники опять почувствовали уверенность в фондовом рынке после такого спада. Многое зависит от того, насколько упали цены, от процентных ставок, экономического роста, прибыльности корпораций, инфляции и других инвести-

[1] Antoine van Agtmael. From Emerging Securities Markets. London. 1982.

ционных альтернатив, от поведения институциональных инвесторов. Во время этапа консолидации спекулянты становятся инвесторами. Не желая продавать свои активы за бесценок, они держат их в ожидании повышения цены.

5. *Зрелость*. Этап зрелости начинается, когда первоначальные инвесторы вновь начинают доверять фондовому рынку, а также появляются новые инвесторы, не пострадавшие от предыдущего краха. Объемы продаж становятся более последовательными, инвестиции - более комплексными, предложение ценных бумаг расширяется, а потому увеличивается и ликвидность. Последние события в Юго-Восточной Азии, Латинской Америке и в переходных экономиках подтверждают правильность этих выводов.

РЕФОРМА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

До конца 1980-х годов внешняя торговля социалистических стран являлась прерогативой государства, а не отдельных предприятий. Направления торговли, ее объемы и цены товаров определялись планом. Торговля со странами вне социалистического блока осуществлялась посредством специализированных контролируемых государством организаций по внешней торговле. Целью экспорта являлось получение валюты для запланированного импорта. Отдельные предприятия не имели отношений со своими потребителями, и лишь покупали импортируемую технику, технологии и материалы, если могли серьезно обосновать это перед плановыми органами. При М.С.Горбачеве система была реформирована, а предприятия получили возможность свободной торговли с зарубежными партнерами, но сохранялась система тарифов и лицензий.

Большинство экономистов ратует за упразднение лицензирования и смягчение тарифов с целью развития международной торговли. В краткосрочном периоде некоторая тарифная защита необходима, так как в период реструктуризации практически все предприятия можно рассматривать как новые. С точки зрения эффективности, ценообразования, отношений с кли-

ентами и технической инновации им еще предстоит многое освоить. Свободная торговля может привести к трудновосполнимой потере внутреннего рынка и приведет в конечном итоге к макроэкономическому спаду.

Однако защита неэффективного производства имеет свои издержки, так как не предоставляется свободный доступ для других предприятий к ресурсам и технологиям по мировым ценам. Впоследствии модернизация на этих предприятиях может сдерживаться инфляционной ценой сырья. В то время как ограниченная защита внутреннего производства оправдана в краткосрочный период, долгосрочный рост экономики требует упразднения протекционистских мер. Иначе защищенные государством предприятия никогда не станут конкурентными на глобальном уровне.

Либерализация торговли также требует реформы валютных операций. При плановой системе конвертация была ограниченной, причем использовались множественные курсы в зависимости от целей использования конвертируемых средств. Такое положение вело к неэффективности и рождало черный рынок. Полная конвертация валюты не является необходимой для функционирования рыночной экономики. Многие страны мира до сих пор ограничивают конвертацию по капитальным операциям для своих граждан или резидентов. Важным является установление реальных обменных курсов и обеспечение сравнительно неограниченного доступа фирм, ведущих международную торговлю, к обмену валюты.

Торговая либерализация обычно сопровождается повышением роли прямых иностранных инвестиций, хотя в некоторых рыночных странах роль ПИИ ограничена (например, в Корее). Однако в большинстве переходных стран ПИИ помогают решать многие проблемы, так как они обеспечивают капитал для инвестиций, источник иностранной валюты, технологические ноу-хау, технологии менеджмента и доступ на внешние рынки. Определенные права собственности, гражданский кодекс, последовательная налоговая политика, а также гарантии конвертации и репатриации прибыли очень важны для привлечения ПИИ.

Основные понятия и термины

Гласность
Постсоциалистический
Макроэкономический баланс
Либерализация
Индекс либерализации
Стабилизация
Эффект «домино»
Черный рынок
Корпоративизация
Либерализация цен
Реструктуризация предприятия
Реституция
Первичные аукционы
Ваучерная приватизация
Инфляционный налог

Вопросы для обсуждения

1. Как появились «денежные излишки» в социалистических странах и каково их значение в переходном процессе?

2. Почему инфляция является общей чертой переходных экономик?

3. Что привело к тому, что феномен коллапса ВНП стал общим обстоятельством, сопутствующим либерализации?

4. Что случилось с производительностью труда в большинстве стран с переходной экономикой? В чем причины этого явления?

5. Почему проблема монополии так остра в странах с переходной экономикой? Как можно ограничить злоупотребление властью монополий?

6. Что подразумевается под корпоративизацией?

7. Как связаны между собой вопросы приватизации и управления предприятием?

8. Думаете ли вы, что Центральный банк в постсоциалистическом государстве должен быть независимым и изолированным от политического давления? И почему?

9. Почему маловероятно, что фондовый рынок будет играть важную роль в обеспечении капиталом в переходном процессе?

10. Что такое метод «большого взрыва» («шоковой терапии») в переходном процессе?

Тема 22.
ПЕРЕХОДНАЯ ЭКОНОМИКА РОССИИ

В начале 80-х годов кризисные явления в советской экономике приобрели довольно острый характер. Причем на фоне общего ухудшения ситуации практически во всех секторах народного хозяйства особенно сильный спад имел место в сельском хозяйстве и производстве потребительских товаров. Система поддерживалась только поступлениями в твердой валюте от нефтегазового экспорта, которые пускались на приобретение продовольствия и товаров высоких технологий. Несмотря на острую необходимость улучшить экономическую деятельность, правительство не предпринимало никаких мер, что привело к застою экономики.

Низкие темпы развития экономики объяснялись тем, что положение Советского Союза в мире постепенно ухудшалось, снижалась и способность удерживать статус сверхдержавы. Это усугублялось обострением проблемы платежного баланса в 1980-х годах: снижением поступлений от экспорта (главным образом энергоносителей), в то время как импорт, включая пищевые продукты, продолжал возрастать. Результатом стали растущий внешний дефицит и увеличение международной задолженности. Общий долг Западу возрос с 11,5 млрд. в 1975 г. до 22 млрд. в 1980 и 38 млрд. долларов США в 1985 г. Коэффициент обслуживания долга возрос с 10% в 1975 до приблизи-

тельно 23% к середине 1980-х годов. Почти четверть стоимости советского экспорта была оплачена раньше срока в счет оплаты прежних долгов. Рыночная экономика, столкнувшись с таким кризисом, могла бы финансировать часть дефицита платежного баланса через прямые иностранные инвестиции, но, несмотря на благоприятные условия для совместных предприятий, реалии советской политики делали такое финансирование практически невозможным.

ПЕРЕСТРОЙКА И ГЛАСНОСТЬ

Реформы Горбачева будут навсегда ассоциироваться с понятиями *"перестройка"* и *"гласность",* обычно понимаемыми как перестройка структуры и открытость. Намерения были скромны, но политические перемены, вызванные политикой *гласности,* далеко превзошли его планы в экономике, и Горбачев пошел далее к либерализации, поскольку пытался ладить как с внутренними, так и международными критиками. Эта судорожная попытка реформы должна быть оценена как несостоятельная. Шесть лет программы могут быть разделены на четыре фазы, которые представляются следующим образом:

Фаза	Дата	Описание
1.	1985-начало 1986 гг.	Риторический период. Много разговоров о реформах, но мало конкретного
2.	1986-начало 1987 гг.	Законодательный период. Создание министерств, новых законов о частном найме на работу, о госпредприятиях, кооперативах, собственности
3.	1988-1989 гг.	Попытка внедрения реформ
4.	1989 – 1991 гг.	Провал, отторжение модели перестройки ради более радикальных реформ

Сразу после прихода к власти Горбачев много говорил о необходимости реформы и перемен, но его риторика скрывала неопределенную природу самой программы намечаемых преобразований. Одно было ясно: он намеревался скорее изменить социалистическую экономику, чем перейти к истинной рыночной экономике.

РЕФОРМЫ ГАЙДАРА

Несостоятельность концепции перестройки и длительный спад в экономике определили необходимость более радикальной реформы. Опыт предыдущих лет показал неэффективность применения системы командного планирования. В начале 90-х годов, комитет, организованный под руководством Станислава Шаталина, представил документ, названный «500 *дней: переход к рынку».* Доклад был глубоко критичен по отношению к основам советской системы централизованного планирования и нацеливал на замену планирования частной собственностью и либерализацией рыночных цен. В нем, в частности, отмечалось, что «долгое правление тоталитарной общественно-политической системы погрузило общество в глубокий кризис. Нерешительность правительства и ошибки, которые оно сделало в экономической стратегии, толкали страну к краху. В течение длительного времени экономическая стратегия не принимала во внимание интересы народа. Государство было богато, в то время как люди - бедны. Государство сконцентрировало под своим контролем почти все производственные ресурсы. Они растрачивались на гигантские и неэффективные проекты, на растущую военную мощь и определенно идеологически окрашенные действия за рубежом».

Однако эта программа так и не была осуществлена. 2 января 1992 г. Б. Ельцин объявил о новой модели либерализации российской экономики, создателем которой был Егор Гайдар.

РЕАБИЛИТАЦИЯ РУБЛЯ

Начальной предпосылкой гайдаровской программы было то, что в основе любой реформы должно лежать восстановление рубля. Считалось, что без надежной валюты, которую можно использовать при международном обмене, реформа не осуществима.

Либерализация рынка

Вторым этапом было создание работающей рыночной экономики. Это предполагало децентрализацию цен, свободное вовлечение почти во все виды экономической деятельности, уменьшение доли выпуска за счет госзаказов, и установление необходимой законодательной базы для подкрепления рыночной активности. В январе почти все цены были либерализованы. Ельцин издал также постановление о том, что разрешается любая экономическая деятельность, которая не запрещена законом.

Результатом явились массовое повышение цен и значительный денежно-кредитный избыток, т.к. свободные сбережения встретились с дефицитом товаров. Инфляция в течение первого месяца "шоковой терапии" составила более чем 250%, и цены на многие ключевые потребительские товары повысились. Сила инфляционного давления удивила многих аналитиков, включая специалистов МВФ, которые придерживались мнения, что повышение цен только на 45% будет достаточным, чтобы нейтрализовать денежно-кредитный избыток. Вступление российской экономики во внешнюю торговлю также имело драматические последствия. Потребители, покупавшие ранее советские товары, теперь имели больший выбор. Спрос на внутреннее производство упал; впервые российские производители встали перед серьезной рыночной конкуренцией, защита от которой при плановой экономике гарантировалась, и здесь сказались десятилетия пренебрежения дизайном и качеством при производстве. Поскольку сырье могло теперь экспортироваться за наличный расчет, цены подскочили от искусственно заниженного уровня, установленного при планировании, спровоцировав инфляцию и негативно отразившись на внутреннем производстве.

Ценовая либерализация имела некоторые позитивные эффекты: денежно-кредитный избыток исчез, поскольку сбережения были использованы; черный рынок сокращен; очереди за товарами существенно уменьшились. Тем не менее, последствия распределения были большими. Сбережения в рублях иссякали. Проигравшими были домохозяйства, у которых прогорели их сбережения и упала реальная заработная плата, а также предприниматели, которые учитывали баланс в рублях. Выгоду извлекли государство и финансовый сектор.

Приватизация

Третьим этапом программы Гайдара была массовая приватизация, которая считалась императивной по трем причинам. Во-первых, политики полагали, что бремя субсидирования государственных предприятий может быть сокращено или устранено путем передачи их в частное владение. Это, по их мнению, помогло бы стабилизировать государственные финансы, сократить зависимость от кредитования неплатежеспособных предприятий и, таким образом, сократить инфляцию. Во-вторых, частное управление ресурсами привело бы к большей эффективности. В-третьих, широкая приватизация была бы интенсивна, и поэтому усилила бы пополитические изменения, ибо новые владельцы были бы против регресса.

Построение системы социального обеспечения

В бывшем СССР отсутствовала система выплат пособий по безработице, которая фактически была запрещена. Однако если бы возникла необходимость повышения эффективности промышленности, то соответственно потребовались бы широкие изменения по отношению к занятости, и возрастающая отдача труда означала бы потерю избытка рабочей силы. Без "сети социальной защиты" для безработных налицо была явная возможность нарастания социального напряжения.

Преобразование сектора обороны

Большим парадоксом советской экономики было сосуществование обороны суперкласса и аэрокосмического сектора вместе с продовольственными отраслями, которые не могли обеспечить население. В силу высокого государственного приоритета эти отрасли забирали более 30% советского ВВП и лучших инженеров на оборону. Считалось, что “конверсия защиты” с помощью найма умелых работников и эксплуатации сложной техники создаст динамичный сектор, вокруг которого сконцентрируются все силы.

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ КРИЗИС

Кризис и распад СССР привели к резкому падению экономических показателей, о чем свидетельствуют данные, приведенные в табл. 55.

Таблица 55

Производство продукции легкой промышленности и сельского хозяйства в 1990 и 1994 гг.

	1990 г.	1994 г.	Изменение
Сталь и металлы	4,004	2,132	-47%
Легкая промышленность	1,926	512	-73%
Прочие отрасли промышленности	12,153	5,592	-54%
Сельское хозяйство	3,908	2,910	-26%
Итого	22,087	10,368	-53%

Так как ситуация ухудшилась, в декабре 1992 г. Гайдар был замещен Виктором Черномырдиным, обладавшим опытом работы в бывшей прежде богатой и коррумпированной энергетической промышленности России. Либерализация и приватизация продолжались.

ПРОГРАММА ПРИВАТИЗАЦИИ

Приватизацию государственных предприятий в России можно разделить на три этапа. Первый охватил приватизацию в секторе малых предприятий, обеспечивая права собственности тем, кто уже занимался предпринимательской деятельностью или арендовал имущество. Второй - приватизацию с помощью ваучеров и составил 60% приватизации промышленности в 1992-1994 гг. Он был нацелен на обеспечение базовых условий для строительства новой экономики. Вместе эти этапы составили массовую приватизацию. И, наконец, в 1995 г. была начата приватизация за наличный расчет.

Малая приватизация

В России магазины и предприятия, предоставлявшие услуги, были переданы в руки местных властей, которые принимали меры по их передаче своим администраторам. Сельскохозяйственные земли были деколлективизированы, и члены коллективов могли брать в аренду землю и оборудование. Эти процессы начались в 1992 г., и к концу года порядка 50 тыс. магазинов, 182 тыс. семейных хозяйств и 3 млн. квартир были проданы. Кроме того, было зарегистрировано около 500 тыс. новых малых предприятий.

Ваучерная приватизация

Крупномасштабные промышленные предприятия были приватизированы под эгидой Государственного комитета по управлению госсобственностью, известного как ГКИ. Возглавил приватизацию А. Чубайс, который избрал ваучеризацию основным методом передачи прав собственности. Будучи многообещающей по своим возможностям, а также быстрой в исполнении, программа ваучеризации была принята в течение 1992 г. Официально же началась в декабре того же года и закончилась в июне 1994 г. Таким образом в течение 21 месяца около 16000 предприятий, где работали порядка 18 млн. человек, было приватизировано.

Масштабность поставленной задачи, недостаточность российских финансовых рынков и полное отсутствие частного капитала делали программу Чубайса крайне актуальной. В России 25 тыс. фирм и предприятий должны были быть переданы в частное владение.

ГКИ составил список фирм, которые должны были приватизироваться в первую очередь. В него вошла большая часть индустриального сектора, но предприятия, связанные с обороной, и многие из энергетического сектора, остались в государственной собственности. Администрация могла выбирать между тремя схемами приватизации. Каждая предоставляла значительные выгоды привилегированным лицам, гарантировала поддержку во время приватизации.

При первом варианте работники получали 25% акций бесплатно, но последние не имели права голоса. Кроме того, работники могли купить 10% акций с правом голоса с 30-процентной скидкой от балансовой стоимости. Балансовая стоимость, основанная на стоимости капитала перед инфляцией начала 90-х годов, была очень низка. Администрация имела доступ к покупке до 5% акций с правом голоса по этой цене. "Своим людям" предлагали 40% от предпринимательского дохода и 15% акций с правом голоса за бесценок.

Хотя этот вариант казался благоприятным, он предлагал неадекватную награду некоторым из привилегированных лиц, которые лоббировали Чубайса. Они преуспели в установлении альтернативы второго варианта, который позволял работникам и администрации купить 51% капитала за 1,7 балансовой стоимости — снова близко к нулевой цене[1]. Остальная часть акционерного капитала распределялась среди населения посредством ваучерной системы. Все граждане (включая детей) могли купить за 25 рублей ваучер достоинством 10 тыс. рублей. Этот ваучер мог быть передан инвестиционной

[1] Был также и вариант 3, который позволял администрации приобретать 100% акций при "обещании" не приводить компанию к банкротству и не лишать ее активов. Менее 2% приватизации было осуществлено по этому варианту.

компании, использован на аукционе или продан. Общее количество акций каждой фирмы, предложенных к аукциону, было разделено в соотношении к числу ваучеров, предложенных ей.

Преобладание "своих". Хотя одна из целей ваучерной приватизации заключалась в достижении широкой поддержки со стороны населения, отдельные граждане были в убытке от покупки акций, потому что не были информированы относительно действительной стоимости предприятия и числа потенциальных участников торгов. Большинство ценной информации о предприятиях находилось у "инсайдеров" и инвестиционных посредников. Проект массовой приватизации создал приблизительно 22 тыс. акционерных обществ в России, из которых 73% были приватизированы по второму варианту, и потому привилегированные лица автоматически получали управление. 25% приватизации было осуществлено по первому варианту, а вариант три использовался редко.

Тенденция монопольного владения укрепилась благодаря свободной торговле ваучерами. И инвестиционные посредники, и администрация могли покупать ваучерные книжки. Большая часть населения России распродала свою долю в инфраструктуре страны в среднем по 10 долларов за ваучер. Администрация и работники имели в среднем 65% акционерного капитала 143 изученных средних предприятий. Высшее руководство владело приблизительно 8,6%, внешние инвесторы – 21,5% и государство сохранило в среднем 13% акций.

Однако, в табл. 56 приведены иные данные из других источников, о том, кто имел контрольный пакет акций в новосозданных корпорациях, то есть, кто держит больше 50% акций. Почти в 2/3 фирм привилегированные работники и администрация имели контрольный пакет акций; остальные владели только 20%. В более чем 4% фирм контрольный пакет акций принадлежал только администрации.

Рынок ваучеров сформировался, и так как акции определенных компаний обменивались на предложенные ваучеры только на бумаге, то можно

представить примерную скрытую цену, за которую принадлежащие государству компании были проданы. Например, ЗИЛ, 30% акций которого предлагались на ваучерных торгах. Подразумеваемая рыночная цена предприятия, где работали 103 тыс. человек, составляла всего 16 млн. долларов. Более того, 28% предложенных акций были куплены только семью инвестиционными группами. В то время как российская ваучерная программа достигла передачи значительной части активов от государственного сектора частному, самую большую выгоду получила узкая группа, использовавшая инсайдерскую информацию и во многих случаях манипулировавшая торгами, чтобы получить контроль над предприятиями.

Таблица 56

Основные владельцы частных предприятий, 1995 и 1996 гг. (в %)

Владельцы	1995 г.	1996 г.
Работники	59	64,7
Рядовые	26,7	30,5
Администрация	2,3	4,2
Высшее руководство	0,4	0,4
Генеральные директора	0,4	0,8
Привилегированные лица	29,4	28,8
Негосударственные аутсайдеры	17,3	19,8
Государство	3,1	2,6
Другие	20,3	12,8

Источник: Joseph R. Blasi, Maya Kroumova, Douglas Kruse, Kremlin Capitalism: Privatizing the Russian Economy (Ithaca, N.Y.: ILR Press, 1997).

Вся программа критиковалась за то, что пришлось жертвовать слишком многим в пользу инсайдеров, чтобы заставить весь механизм работать. В результате ваучерной приватизации порядка 40 млн. россиян хотя бы на какое-то время стали акционерами, но, без сомнения, процесс создал сотни

миллионеров, обворовывая или отбирая у простых людей их долю государственного имущества.

Денежная приватизация

Ваучерная программа, завершившаяся летом 1994 г., предполагала, что уже созданы основы рыночной экономики. Как показывает табл. 57, почти 16 тыс. средних и крупных предприятий, где работали приблизительно 18 млн. людей, перешли в частное владение. В 1995 г. российское правительство сделало акцент на приватизации за наличный расчет с целью распоряжения имуществом еще оставшихся госпредприятий, главным образом в сфере коммунального хозяйства, естественных ресурсов и высокотехнологичной оборонной промышленности.

Таблица 57

Ваучерные торги в России: декабрь 1992 - июнь 1994 гг.

	Декабрь 1992 - июнь 1993 гг.	Июль - декабрь 1993 г.	Январь – июль 1994 г.	Итого
Количество предприятий, приватизированных за календарный месяц	2871	5632	7276	15779
Рабочие места (тыс.)	3243	5278	9249	17770

Итого принятых ваучеров (тыс.)	16054	27724	69830	113608

Источник: Maxim Boycko, Andrei Shleifer, and Robert Vishny, Privatizing Russia (Cambridge Mass.: MIT Press, 1996), 106 – 107.

Испытывая недостаток государственных финансов, правительство искало доход от продажи ресурсного сектора, чтобы покрыть дефицит госбюджета. Однако интерес к продаваемому имуществу был мал, и правительство прибегло к сомнительному методу увеличить имеющуюся наличность. По предложению Онэксимбанка оно согласилось отдать акции госпредприятий в качестве залога за ссуды, выданные частным сектором. Всего за 170 млн. долларов Онэксимбанк получил более чем 50% акций «Норильск-Никеля», производителя 20% мирового выпуска никеля и 50% платины. В теории банк действовал как брокер; правительство могло оплатить акции, если появится достаточно наличности к сентябрю 1996 г. Но с самого начала было ясно, что такой возможности нет. Следовательно, банк получил акции имеющихся предприятий по очень низким ценам. Хоть их стоимость и трудно определить, но даже сумма в 10 раз большая, чем заплатил Онэксимбанк, кажется приемлемой. Последовали и другие подобные сделки в пользу банков, а правительство получило запланированные на 1995 г. доходы за счет затрат на поддержку программы приватизации.

Несмотря на общественный протест, операции не были отменены, возможно, потому, что 1996 г. был неэффективным для продаж акций. В итоге было получено менее 15% ожидаемых бюджетных доходов. В 1997 г. российский фондовый рынок упал, и правительство избавилось от многих акций, что позволило сохранить нефтяную и минерально-сырьевую отрасли высокодоходными и покрыть бюджетный дефицит. Однако в 1998 г. падение фондового рынка измерялось 85% в местной валюте и 95% в долларах, доходы от приватизации тоже сильно упали. К концу года было собрано только 1 млрд. долларов США от приватизации, в то время как бюджет запрашивал 8

млрд. Но государство все еще владело примерно 40% сектора природных ресурсов.

Банковская система

При централизованном планировании Госбанк имел монопольное право в банковской сфере, хотя существовали специализированные банки для финансирования строительства и внешней торговли, сбербанки для обеспечения хранения малых вкладов. Начатые в свое время реформы Горбачева включали также реорганизацию банковской системы. Чрезвычайно важный для долгосрочной структуры российской финансовой системы закон о кооперативах 1988 г. позволил создавать частные банки. В 1988 г. было основано 80 таких банков, а к концу советской эры их число превысило 400.

После распада СССР все активы и полномочия Госбанка были приняты Центральным банком России (ЦБРФ), который был создан как консервативное учреждение, весьма похожее на центральные банки многих западноевропейских стран. Банк несет ответственность за выпуск валюты, а также контроль и регулирование финансового сектора, выступает заемщиком последней инстанции и координатором всех валютных операций, не является независимым учреждением. Согласно правилам деятельности, закрепленным в Конституции РФ, ЦБ в сотрудничестве с правительством разрабатывает и осуществляет единую национальную валютную политику, направленную на защиту и гарантию стабильности рубля.

Центральный банк был гибким инструментом кредитования, чтобы хоть как-то поддерживать на плаву потенциально несостоятельные предприятия. Мягкие бюджетные ограничения, которые должны были закончиться вместе с приватизацией, фактически остались. В начале 1990-х годов наблюдался рост частных банков. Наибольшего числа они достигли в 1995 г. - 2500. Имелось и последующее сокращение, поскольку очередные финансовые кризисы разорили наиболее слабые банки, и Центробанк стал лишать лицензий - примерно по 250 в год.

Таблица 58

Группировка банков по размерам капитала, 1998 г.

	Кол-во	Доля от общей суммы (%)
До 100 тыс. рублей	8	0,5
От 100 тыс. до 500 тыс. рублей	113	7,3
От 500 тыс. до 1 млн. рублей	71	4,6
От 1 млн. до 5 млн. рублей	405	26
От 5 млн. до 20 млн. рублей	587	37,7
От 20 млн. до 30 млн. рублей	98	6,3
От 30 млн. и больше	274	17,6
Итого	1,556	

ИСТОЧНИК: Центральный банк России.

Однако, как показывает табл. 58, многие банки по-прежнему оставались слабыми. Почти 40% всех официальных банков имели капитал меньше, чем 5 млн. рублей. Кроме того, многие были очень чувствительны к скачкам стоимости активов. В апреле 1998 г., по крайней мере, 25% российских банков имели серьезные проблемы.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И ТЕРМИНЫ

Положение о собственности

Эра стагнации

Финансовый капитализм

Финансовые и Промышленные группы (ФПГ)

Реформы Гайдара

Проблемы платежей между предприятиями

Закон о кооперативах

Закон о частной экономической деятельности

Закон о государственных предприятиях

Массовая приватизация

Номенклатура

Олигархи

Денежная приватизация

Малая приватизация

Ваучерная программа

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

1. Почему экономические реформы Горбачева потерпели неудачу?

2. Каковы принципиальные особенности реформ Ельцина/Гайдара, предложенных в январе 1992 г.?

3. Как инфляция влияла на перераспределение богатства в России?

4. Какими были три варианта приватизации, которые могли выбрать предприятия?

5. Почему "привилегированные лица" владели столь значительной собственностью в промышленности России?

Тема 23.
ПЕРЕХОДНАЯ ЭКОНОМИКА КИТАЯ

Обладая огромным населением[1], Китай оказывает значительное влияние на мировую экономику. Если текущие темпы экономического роста, которые уже привели к значительным преобразованиям в большей части страны, сохранятся и далее, то в XXI веке Китай станет одной из ведущих держав мира. Являясь на протяжении долгого исторического периода централизованным государством, с его огромным населением и значительной ресурсной базой, Китай мог бы играть важную роль в мировой экономике. Однако нашествия врагов, агрессивная политика империализма, гражданские войны, нестабильность и плохое управление за последние полтора столетия внесли свой вклад в то, что этот огромный потенциал так и не был реализован. Тем не менее, темпы роста экономики Китая были достаточно впечатляющими, составляя в среднем в 80-х и 90-х годах около 10% в год и никогда не опускаясь ниже 4%, даже в период замедления в конце 80-х годов. Такие темпы роста привели более чем к четырехкратному увеличению валового национального продукта в период между 1980 и 1995 г.; если они сохранятся на том же уровне, то национальный доход будет удваиваться каждые семь лет. В 2003 году валовой продукт КНР вырос на 8,5% и по прогнозам китайских экспертов в 2004 году его рост составит 7%. Самая большая страна в мире по числу жителей, Китай, по мнению западных ученых, достаточно быстро станет одной из ведущих стран по производству и инвестициям. В 1996 г. ученые-экономисты США Боренштейн и Остри подсчитали, что если 8-9% ежегодного реального роста будут поддерживаться до 2013 г., то китайский валовой национальный продукт, скорректированный по паритету покупательной способности, превзойдет американский.

Причинами высоких темпов современного роста экономики Китая являются: более эффективное использование рабочей силы особенно в сельском хозяйстве и легкой промышленности и рост занятости. Последняя возрастала ежегодно в среднем на 3%, и этого оказалось достаточно для обеспе-

[1] Согласно данным Мирового банка население Китая в 2002 г. составляло 1 млрд. 280 млн. человек. 2004. Little Data Book. The World Bank. p. 64.

чения работой увеличившегося числа рабочей силы, вызванного высоким уровнем рождаемости в 1960-х годах. Несмотря на иммиграцию из сельских районов в города, уровень городской безработицы, который составлял более 5% в 1960-х годах, снизился до 2% в конце 80-х годов.

Безусловно, Китай начинал с очень низкого уровня. Доход, измеряемый по текущему курсу валют, в середине 70-х годов составлял около 250 долларов на душу населения. Сравнительный анализ по паритету покупательной способности дает лучшую картину общего жизненного уровня, но даже в этом случае потребление было на уровне примерно 1000 долларов на душу населения, что составляло одну шестую часть уровня бывшего Советского Союза и только 6% от уровня США. Более того, у Китая очень низкий уровень национального богатства. По подсчетам Мирового банка, на душу населения (включая природные ресурсы и человеческий капитал) он составляет около 6600 долларов, или 1/15 этого показателя в Германии, и является одним из самых низких в мире.

ЦЕНТРАЛИЗОВАННОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ, 1952–1959 гг.

Победа, одержанная коммунистами над националистами в гражданской войне, которая последовала за Второй мировой войной в октябре 1949 г., привела к созданию Китайской Народной Республики. Националисты перебрались на остров Тайвань и создали там процветающее государство с развитой экономикой. Коммунистическое руководство Китая взяло курс на имитацию экономической системы Советского Союза, существовавшую к тому времени уже 25 лет. Частная промышленность и коммерция были национализированы, а широкомасштабная сельскохозяйственная реформа забрала землю у землевладельцев и более зажиточных фермеров и отдала ее под контроль крестьян в коммунах. Как и в Советском Союзе, большая часть инвестиций направлялась в тяжелую промышленность с надеждой на то, что капиталоемкая технология и экономия от масштабов производства приведут к высоким темпам экономического роста.

Советская модель была основана на пятилетних планах. В этой связи советские плановики и специалисты были приглашены в Китай для создания специальных органов планирования. Однако в начале 1950-х годов китайская экономика значительно отличалась от экономики бывшего СССР, что привело к проблемам в применении модели централизованного планирования. Одной из причин стало то, что население Китая было значительно больше (в четыре раза), а коммуникационные и транспортные системы были развиты намного меньше. В любой системе централизованного планирования наличие достоверной информации в центре является чрезвычайно важным условием. В случае Китая проблемы, затрудняющие поток информации в центр и обратно к предприятиям, были еще серьезнее, чем в Советском Союзе, и это оказало фундаментальное воздействие на успех эксперимента планирования.

Более того, китайская экономика не была так высоко интегрирована и объединена, как экономика Советского Союза. Плохой транспорт и исторически высокая степень региональной самодостаточности (усилившаяся в период “междоусобных войн” в 1920-х годах и войны с Японией) означали, что в условиях Китая было намного труднее использовать преимущества от централизации экономики. Большая власть находилась в руках муниципалитетов, провинций и даже префектур.

Одним из показателей сложности внедрения централизованного планирования является то, что лишь незначительная часть товаров находилась под официальным контролем. Даже в пик планирования в Китае только 500 наименований товаров подпадало под обязательный центральный контроль.

БОЛЬШОЙ СКАЧОК ВПЕРЕД, 1958 - 1961 гг.

Конец первого пятилетнего плана в 1958 г. совпал с реформами плановой системы, когда была признана непрактичность жесткого централизованного планирования китайской экономики и стала допускаться необходимость и даже желательность высокой степени самостоятельности провинций. Однако возможные результаты этих новых явлений в экономической политике

так и не были выявлены, т.к. развитие экономики было прервано вторжением политической риторики Мао Цзэдуна в виде “Большого скачка вперед”. В то время как Китай продолжал направлять инвестиции в капиталоемкую тяжелую промышленность, Мао и руководство призывали население к повышению выпуска основных промышленных товаров при помощи трудоемких технологий в сельской местности.

Несмотря на то, что трудоемкие производства существовали в различных отраслях промышленности, включая строительные материалы, добычу полезных ископаемых, переработку продуктов питания и машиностроение, политическое руководство определило в качестве ключевой промышленности сталелитейную. Мао Цзэдун стимулировал быстрый рост этой отрасли национальной экономики путем создания малых сталелитейных производств, и, согласно сделанным расчетам, в течение первых двух лет “Большого скачка вперед” было создано два миллиона малых сталелитейных предприятий , на которых работало около 80 млн. человек на основе полной или частичной занятости. По данным официальной статистики, выпуск промышленной продукции резко увеличился: только в 1959 г. чистый материальный продукт возрос на 22%. Однако вскоре стало ясно, что это достигнуто слишком дорогой ценой, и большая часть роста была иллюзорной. К примеру, сталь, производимая в сельских сталелитейных производствах, была низкого качества и дорогой в плане факторных издержек. Более того, большая часть “нового” выпуска состояла только из переплавки и переработки стали и железа, произведенных ранее: снимались и переплавлялись в печах декоративные и строительные конструкции. Деревья и леса вырубались. Даже некоторые здания были разрушены для получения древесного угля и топлива.

После начального периода стимулов к революционному порыву поубавилось. Переработка ранее произведенных материалов замедлилась вследствие истощения запасов, а истощение лесных угодий привело к все большей нехватке древесного угля. Сельская местность была опустошена, а окру-

жающей среде нанесен серьезный урон. Советскими консультантами в Китае были отмечены значительные отклонения от методов социалистического рационализма, и в атмосфере растущего антагонизма между двумя странами в 1960 г. техническое содействие было приостановлено.

В 1961 и 1962 г. объемы материального производства резко сократились, однако в 1963 г. снова была достигнута стабильность, и в этих условиях промышленное производство вновь возросло. Продолжающееся инвестирование в тяжелую промышленность оказало влияние на это возрождение, и в период с 1963 по 1966 г. промышленный выпуск резко возрос. Китайские технократы заняли место отбывших советских консультантов, снова стимулируя централизованное планирование, однако с большей долей прагматизма. Высокая степень провинциальной автономии обеспечила местным властям свободу и гибкость для увеличения производства по собственному усмотрению.

КУЛЬТУРНАЯ РЕВОЛЮЦИЯ, 1966 - 1970 гг.

Тем не менее в 1966 г. политический авантюризм вновь потряс экономическую систему благодаря началу пролетарской культурной революции Мао. Вопрос о том, что точно побудило китайского лидера взять этот курс, до сих пор остается открытым. Казалось, что он был убежден в том, что только полное отрицание западного влияния поможет Азии, включая Китай, стать экономически самодостаточной. Он также был искренне убежден в том, что сталинское управление экономикой привело к образованию новой структуры классов и привилегий, такой же неприемлемой, как и предыдущая. Наконец, и это, вероятно, самое главное, он чувствовал необходимость укрепления своей собственной политической позиции по отношению к технократам и бюрократам. Культурная революция привела к глубокому потрясению китайского общества. Бюрократы, плановики и технократы были отстранены от власти и сосланы в деревни для “политического переобучения”. Власть перешла к радикально настроенным политическим кадрам. Последо-

вавшие за этим беспорядки привели к значительным экономическим издержкам: экономика вновь оказалась в состоянии глубокого спада, выпуск продукции в 1966-1967 гг. снизился на 15%. Он поднялся вновь лишь в конце десятилетия, когда наступила какая-то нормализация.

К началу 1970-х годов стало ясно, что эра Мао Цзэдуна и Чжоу Эньлая подходит к концу, и по прошествии некоторого времени 1976 году руководителем партии был выбран Дэн Сяопин, чрезвычайно способный администратор, реабилитированный после забвения во время культурной революции.

ПЕРВАЯ ФАЗА РЕФОРМ, 1978 - 1993 гг.

Так как в период культурной революции и правления «банды четырех» экономика находилась в сотоянии застоя и в некоторых областях экономическое положение даже ухудшилось, Дэн искал новые подходы стимулирования роста. В декабре 1978 г. произошел коренной сдвиг в направлении китайской экономики, когда Центральный Комитет Коммунистической партии Китая (КПК) издал историческое постановление, которое фактически послужило началом реформ, переводя китайскую экономику от плановой к рыночной.

Реформа сельского хозяйства

Примечательной особенностью экономических процессов в Китае явилось то, что первые реформы были нацелены на восстановление сельскохозяйственного сектора. Высокий процент населения, занятого здесь, и необходимость создания аграрных излишков для того, чтобы поддержать промышленный рост и накормить растущее население, сделали сельскохозяйственные реформы самыми необходимыми. В то время как в течение предыдущих 15 лет объемы выпуска продукции в тяжелой промышленности значительно увеличились, сельское хозяйство находилось в упадке. За 25 лет производство зерна на одного работающего возросло менее чем на 10%, несмотря на значительные расходы на инфраструктуру, информационное обеспечение и

вложения в основные факторы производства. Ключом к повышению выпуска была радикальная реформа коллективной сельскохозяйственной системы, созданной с большими трудностями в 1950-е и 1960-е годы.

При коллективизации сельское хозяйство было организовано в коммуны (типичное число жителей – 40 тыс. человек). Они подразделялись на бригады и производственные команды. Решения о том, что и как производить, передавались в коммуны от вышестоящих политических инстанций (префектур и провинциальных органов управления) и были часто не приспособлены к местным условиям. Вознаграждение рабочих заключалось в основном в равном распределении чистого продукта бригады на каждого работника, не учитывая при этом вклад отдельного человека или семьи. Это привело к хроническому отсутствию стимулов и распространению проблемы «свободного наездника». Домашним хозяйствам выделялись небольшие участки земли для возделывания, излишек с которых мог быть продан на местных рынках.

Реформы, начатые в 1979 г., являлись результатом местной инициативы, и в самом начале были фактически отклонены Государственным советом в Пекине. Мотивацией реформ была убежденность в том, что производство в сельском хозяйстве может быть значительно увеличено путем предоставления больших экономических стимулов семьям. Вначале это осуществлялось в форме увеличения размеров частных наделов и повышения заготовительных цен, которые правительство выплачивало за урожай, выращиваемый домохозяйствами. Местные власти воодушевились успехом этих ограниченных действий, и реформа превратилась в систему ответственности домохозяйств (СОД), которая стала основным методом после 1982 г.

При СОД довольно большие наделы земли, находящиеся в коллективном владении, были переданы в аренду домохозяйствам на фиксированный период времени - с 15 лет для однолетних культур и до 40 лет для садовых культур. Каждое домохозяйство было ответственно за обеспечение части квоты производственной команды, определяемой размером надела. Все, что производилось свыше “контрактного” объема, могло быть продано либо на

свободном рынке по свободным ценам, либо государству по договорным ценам. К 1984 г. 93% возделываемой земли в Китае принадлежало по контракту домохозяйствам, что иллюстрирует прогресс китайских реформ. В 1985 г. государство приняло законодательные акты, формально закрепляющие данное положение.

Годовой рост выпуска увеличился вдвое по сравнению с темпами 1960-х и 1970-х годов, показывая важность частной инициативы в сельском хозяйстве. Производительность труда возрастала еще более высокими темпами, приводя к избытку рабочей силы в большинстве сельскохозяйственных коллективов. В результате рабочей силой обеспечивалась стремительно растущая сельская легкая промышленность. Высокие цены на продукты питания резко изменили условия торговли (определяемые как соотношение цен на продукты питания к ценам промышленных товаров) в пользу фермеров и привели к значительному росту реальных доходов в сельских районах. Тем не менее, власти в Пекине были обеспокоены политическим брожением в среде городских рабочих и не хотели, чтобы груз увеличившегося дохода ферм был перенесен напрямую на городских потребителей в форме более высоких цен на продукты питания. Правительство предоставляло им значительные субсидии, которые привели к растущему дефициту бюджета.

В последующем государство попыталось сократить размер субсидий путем снижения закупочных цен на зерно, но в ответ фермеры перекинули ресурсы из производства зерна в производство более прибыльных, менее регулируемых культур, таких, как овощи и мясо. Производство зерна в результате сократилось в середине 1980-х годов. В ответ правительство вновь повысило закупочные цены на зерно, но на этот раз пытаясь избежать бюджетных последствий через повышение цен, выплачиваемых городскими потребителями. Такой шаг в сторону либерализации цен привел, в конечном счете, к дерегулированию рынка зерновых; к маю 1993 г. контроль цен на зерно снизился примерно на 80% территории страны. Цены определялись соотношением спроса и предложения.

Рост сельскохозяйственных предприятий

Резкий рост производства аграрной продукции, производительности труда и доходов привел к дальнейшему развитию сельских районов: возникли поселковые районные и сельские предприятия (ПСП) как наиболее динамичный сектор китайской экономики. ПСП представляли собой промышленные производства, находящиеся в коллективном владении коммун. Они могли возникнуть благодаря устранению ограничений на несельскохозяйственную деятельность коллективов. В 1984 г. местным властям было предоставлено право санкционировать производственную деятельность коммун. Новые предприятия вобрали большую часть избыточной рабочей силы, возникшей в результате высокого уровня рождаемости и возросшей производительности труда в сельском хозяйстве, в то время как возросшие доходы в аграрном секторе обеспечили необходимые средства для осуществления начальных инвестиций. Несмотря на то, что ПСП находились в коллективном владении, в силу ряда причин они были в большей степени похожи на западные фирмы, чем предприятия в государственном владении (ПГВ).

ПСП столкнулись со строгими бюджетными ограничениями и редко обеспечивались государственными субсидиями. Более того, при отсутствии государственной поддержки, банки старались продлевать кредиты только строго на условиях экономической рентабельности.

Как новые предприятия, ПСП не попали в сферу внимания достаточно жесткой плановой системы и не были с самого начала связаны принудительным контролем. Они обладали, таким образом, значительной свободой выбора того, что и как производить. Более того, поскольку китайские плановые органы концентрировали внимание на росте выпуска продукции тяжелой промышленности, существовал большой неудовлетворенный спрос на продукцию легкой промышленности, как со стороны местного рынка, так и из-за рубежа. ПСП могли заполнить этот вакуум.

В отличие от ПГВ, у ПСП не было гарантированного рынка для сбыта их продукции, и с самого начала их успех зависел от определения спроса и обеспечения его качественной продукцией. Как на местном, так и на зарубежном рынках работали факторы потребительской независимости, которые заставляли делать акцент на качестве и совершенствовании продукта, что отсутствовало в государственном секторе.

ПСП разрешалось продавать свою продукцию по рыночным ценам. Принимая во внимание тот факт, что работали они в основном на конкурентных рынках, ПСП должны были все время сокращать издержки и увеличивать производительность.

ПСП не были обременены социальными расходами, которые несли государственные предприятия. Как и во многих социалистических странах, ПГВ в Китае должны были предоставлять ряд социальных услуг, включая заботу о детях своих работников, образование, здравоохранение, которые увеличивали издержки труда.

ПСП были более гибкими в политике занятости (найма и увольнения) и смогли установить систему оплаты труда, основанную на личном вкладе, которая максимизировала индивидуальные стимулы и повышала производительность.

ПСП позволялось сохранять доходы и держать их внутри предприятия в качестве инвестиций. Вначале ПСП поддерживались льготным налогообложением, которое помогло им накопить капитал в “зародышевой” стадии.

Рост ПСП поддерживался и особенностями развития китайской экономики в течение трех предыдущих десятилетий.

1. Концентрация на росте тяжелой промышленности привела к тому, что государство пренебрегло сектором легкой промышленности. Это предоставило большие возможности, которыми относительно гибкие ПСП смогли быстро и весьма выгодно воспользоваться.

2. Рост производительности в сельском хозяйстве и высокий уровень рождаемости в 1960-х годах создали большой резерв рабочей силы в сельских

коммунах. Расширение возможностей получения образования, особенно для женщин, сформировало значительный человеческий капитал.

3. Высокая степень автономии провинций и забота местного руководства об экономическом развитии (частично мотивированная необходимостью абсорбировать избыток рабочей силы) сняли препятствия для роста ПСП, и на местном уровне появилось больше стимулов.

Начав с самого низкого уровня в начале 1980-х годов, ПСП оказали быстрое воздействие на экономику Китая. К 1993 г. в стране существовало около 19 млн. ПСП, на которых были заняты более 100 млн. рабочих, или около 25% сельской рабочей силы. Коллективный сектор в целом составлял только 19,2% промышленного выпуска в 1978 г., но эта цифра возросла вдвое - до 38,8% - к 1992 г.

РЕФОРМИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ В ГОСУДАРСТВЕННОМ ВЛАДЕНИИ

Стабильное экономическое развитие зависело от успеха реформирования предприятий в государственном владении (ПГВ). Их рассматривали как залог промышленного будущего Китая. Предоставляя гарантии занятости масс, рабочее место на ПГВ было закреплено пожизненно и часто называлось “железной миской риса”. В 1993 г. имелось около 100 тыс. государственных предприятий, из которых 11 тыс. классифицировались как “средние” и “крупные”. Из них почти 1/4 работали в убыток, несмотря на то, что ценовой контроль, принудительный плановый контроль и обеспеченные рынки сбыта предоставляли скрытые субсидии. В 1978 г. ПГВ обеспечивали более 80% промышленного выпуска; эта цифра сократилась до 48% в 1992 г., поскольку коллективы, частные предприятия и иностранные корпорации росли более быстрыми темпами.

Стимулы в секторе ПГВ сдерживались вплоть до начала реформы предприятий, которая стартовала в 1986 г. немного позже реформы в сельском хозяйстве. На начальной стадии реформ усилия направлялись на дуб-

лирование системы ответственности в государственном промышленном секторе, которая имела успех в сельских районах. В результате была разработана схема, известная как система контрактной ответственности (СКО), по которой ПГВ получали контракт на 4 года для получения определенной квоты, которую необходимо было отдавать государству, а также специфических финансовых платежей, выплачиваемых государству вместо перевода суммы прибыли. Любой объем выпуска свыше квоты мог быть продан предприятиями по рыночным ценам. К 1988 г. 90% ПГВ работали по подобным контрактам.

В тот же период (1986-1988) была введена третья система ответственности - система ответственности по фискальному контракту (СОФК). Она заменила налог на прибыль с предприятий, который взимался по ставке 55% на индивидуально оговоренный контракт, фиксирующий общий размер налоговых платежей на несколько лет вперед и определяющий разделение общей суммы между центральными, провинциальными и местными властями. Сочетание двух контрактных систем означало, что платежи правительству не менялись в зависимости от уровня прибыли организации. Так как налоговые платежи оговаривались заранее, их размер зависел от политических связей. Ставки на разных предприятиях варьировались, не преследуя каких-либо экономических целей.

Эти условия сильно стимулировали предприятия. Все стремились превысить квоту, так как излишки могли быть проданы по ценам свободного рынка. Более того, поскольку предельный налог на прибыль равнялся нулю, а дивиденды, выплачиваемые государству, фиксированы, вся прибыль сверх предопределенного фиксированного уровня могла оставаться на предприятии. Промышленный выпуск ПГВ в результате резко возрос.

Тем не менее, реформы имели некоторые особенности, приводящие к отрицательным последствиям в долговременной перспективе экономического развития. Во-первых, каждое контрактное соглашение обговаривалось индивидуально, и у предприятий был стимул бороться за более высокие объе-

мы ресурсов и более низкие квоты объемов производства для того, чтобы все излишки продавать на частном рынке. При несовпадении информации, имеющейся у бюрократии и предприятий, это привело к значительным отрицательным последствиям.

Во-вторых, недостатком стал отказ от прогрессивного налогообложения, т.е. “зависимость от размера” или от мощности предприятия и его доходов. В развитых рыночных странах налоговые системы должны определять правила, включая “горизонтальное равенство”, что означает одинаковые требования с одинаковых единиц. А в данном случае, когда бюрократ получает возможность действовать по своему усмотрению в отношении отдельных предприятий, введенная система ответственности за бюджетный контракт привела к большой разнице в средних налогах по предприятиям, а также к снижению средних ставок.

В-третьих, несмотря на то, что бум в промышленном секторе должен был повысить государственные сборы от налогов с предприятий, они оказались довольно неэластичными по отношению к растущему доходу. Фактически реальные поступления имели тенденцию к понижению по мере роста дохода и выпуска, так как контракты фиксировали налоговые платежи в номинальном выражении, без учета инфляции. Энергично развивающаяся экономика и прогрессивная либерализация цен привели к инфляции и сократили реальную сумму оговоренных в контрактах номинальных налоговых платежей.

В-четвертых, проблема состояла в том, что СКО привела к формированию двухъярусной системы цен - закупочные цены, устанавливаемые контрактом ответственности и оплачиваемые по контрактной квоте, и рыночные. Закупочные цены были ниже рыночных. Таким образом, существовали большие потенциальные заработки от спекуляции между государственным и рыночным секторами и от специально занижаемых выпусков по квоте. Это привело к резкому росту коррупции.

Наконец, несмотря на то, что стимулы, обеспечиваемые реформами, были весьма значительны, мягкие бюджетные ограничения продолжали применяться на многих предприятиях. В результате значительная часть налогов, выплачиваемых ПГВ, возвращалась назад в виде субсидий, и поэтому, к примеру, налоги на ПГВ в 1992 году составили лишь около 2,6% ВНП.

Эти проблемы очень хорошо известны правительству и находятся на повестке дня дальнейших реформ.

СОЗДАНИЕ СОВРЕМЕННОГО СЕКТОРА ПРЕДПРИЯТИЙ

Осознавая проблемы, созданные системой ответственности в секторе ПГВ, китайское правительство начало серию реформ, направленных на изменение структуры владения, управления и учета в ПГВ, а также реформ бюджетного взаимодействия между предприятиями и различными уровнями государственного управления. Тем не менее, прогресс достигался не так легко из-за необходимости контроля над растущей безработицей и сохранения гарантий пожизненной занятости, в большинстве случаев связанной с работой в государственных структурах.

Довольствуясь процветанием частных фирм, предприятий, финансируемых из-за рубежа (ПФР), и коллективного сектора, китайские власти не особенно стремятся начинать массовую приватизацию большей части государственной собственности. Краеугольным камнем экономики в обозримом будущем останется преобладание ПГВ в основных отраслях народного хозяйства Китая. Стратегической целью экономической политики является развитие “социалистической рыночной экономики”, в которой активы большей части промышленного сектора находятся в собственности государства, но при этом основные функции координации выполняются рынком, который также находится под руководством центра. В каком-то смысле эта модель не так уж сильно отличается от устройства некоторых европейских стран в предприватизационный период, когда большая часть тяжелой промышленности находилась в государственном владении.

Первым шагом в создании этого “сектора современных предприятий” должна стать корпоративизация ПГВ; основа для достижения этой цели была заложена в *законе о компаниях,* вступившем в силу в июле 1994 г. В законе было четкое отделение “владения” (которое на время остается за государством) от управления. Закон определяет права предприятий как юридических лиц, устанавливает права и обязанности менеджмента и ограничивает полномочия министерств на прямое вмешательство в управление предприятием. Закон также освобождает ПГВ от ряда обязательств по социальному страхованию работников и членов их семей. В конечном счете, ответственность за надзор над предприятиями перейдет от министерств к государственным холдинговым компаниям.

Ускорение реформ и перестройки экономики способствовало быстрому развитию госпредприятий. Во-первых, активное проведение реформы системы управления госимуществом ускорило их акционирование. В 2003 году акционерный капитал составлял 419,1 млрд. долларов США, в том числе доля государства – 333,3 млрд. долларов (79,5%). Во-вторых, активное проведение общей перестройки предприятий еще более упрочило их материальное положение. В-третьих, продолжает проводиться либеральная политика в отношении малых и средних госпредприятий, что способствует их укреплению. В-четвертых, проводится большая работа по перераспределению и регулированию огромной армии рабочей силы.

ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА

Как и в случае с налоговой системой, реформирование финансового сектора служит двум целям. Во-первых, стабильная и рационально развитая система позволит с большей эффективностью распределять ресурсы между инвесторами и кредиторами по налаженным каналам. Во-вторых, согласованная финансовая система очень важна для осуществления монетарной политики.

Банковский сектор

Вплоть до 1978 г. банковская система в Китае играла весьма незначительную роль. Через управление счетами различных ПГВ она обеспечивала финансовое сопровождение движения товаров и, следовательно, проверку выполнения плана, а также способствовала получению государственными предприятиями кредитов на инвестирование и субсидий, предусмотренных в планах.

Народный банк Китая (НБК) был одновременно коммерческим, инвестиционным и центральным банком. В 1984 г. он стал центральным банком, ответственным за надзор над финансовой системой и проведение монетарной политики. Остальные функции были переданы четырем специализированным банкам, чьи активы приведены в табл. 59. Вместе эти пять институтов обладают более чем 90% активов всей банковской системы и почти 70% отделений. Иными элементами банковской системы являются только кредитные кооперативы, которые принимают депозиты и выдают займы на местном уровне. Существуют 53 тыс. сельских кредитных кооперативов и 4 тыс. городских, хотя их общие активы составляют менее 6% от общей суммы. Есть также три банка развития (один национальный и два провинциальных в Гуандуне и Шенжене), но их активы незначительны.

Таблица 59

Активы основных банков Китая, 1992 (в млрд. юаней)

Банки	Активы
Банк Китая (БК)	1430
Промышленный и коммерческий банк Китая (ПКБК)	789
Народный строительный банк Китая (НСБК)	1422
Сельскохозяйственный банк Китая (СБК)	816

Создание НБК и специализированных банков рассматривалось до некоторой степени оптимистично, как значительный шаг к созданию рыночно ориентированной финансовой системы. В интересах повышения эффективности большая свобода, предоставленная предприятиям для определения и следования собственному направлению инвестирования, была дополнена изменениями в банковской системе с тем, чтобы обеспечить конкурентное распределение кредитов между фирмами.

В реальности, однако, власти весьма неохотно уступали право распределения кредитов, и в 1988 г. даже усилили контроль. Главным инструментом распределения кредитов остается кредитный план, который контролируется центром и определяет деятельность центрального банка, специализированных банков и шести универсальных банков. Для банков установлен потолок кредита, и они обязаны предоставлять средства под согласованные проекты. Процентные ставки в значительной степени регулируются государством, хотя банкам разрешены небольшие отклонения от административно назначенных ставок. В 1988 г. правительство также усилило контроль над кооперативами и растущим числом небанковских финансовых посредников (НБФП), чем закрыло растущему сектору ГДП на некоторое время доступ к кредитным кооперативам.

Использование управляемого кредитования с помощью кредитного плана подверглось критике как несоответствующее принципам децентрализации, конкуренции и перехода к рыночным отношениям, которые были основными элементами реформ в других сферах. Тем не менее, китайские органы планирования могут опираться не только на свой опыт, но так же Японии и Южной Кореи, которые в период наибольшего роста использовали преимущественно целевые (управляемые) кредиты. Плановики остаются при своих интересах и не собираются сдавать позиции. Их ближайшие азиатские соседи на практике доказали эффективность данной системы.

Более серьезной является критика того, что кредитный план, принимаемый руководством, основывается на ложных принципах. Распределение

японских и корейских управляемых кредитов было основано на принципе определения развивающихся областей и финансирования экспортоориентированного производства в наиболее динамичных секторах. Китайские кредиты, наоборот, часто направлены на поддержание интересов сектора существующих ПГВ. Более того, в конечном счете, кредитный план оказался неэффективным. Плановые лимиты расширения и размещения кредита часто превышаются. Специализированные банки должны выдавать много “политических” кредитов, которые противоречат нормальной банковской практике, но являются частью общего плана. В результате недавно созданные специализированные банки уже имеют сформированный портфель плохих кредитов. НБК признал, что один из пяти займов, которые должны быть возвращены специализированным банкам, просрочен.

Дальнейшая реформа банковской системы проводится с целью повышения коммерциализации специализированных банков. Это должно быть сделано путем передачи политики кредитования более сильным банкам.

РЕФОРМИРОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ

Успешный переход от плановой экономики к рыночной должен включать создание определенных институтов, необходимых для обеспечения долговременной стабильности экономики. К числу наиболее существенных из них относится фискальная система, которая играет две важные роли. Во-первых, она собирает средства для государственного бюджета. В отсутствии эффективной системы сбора налогов правительство финансируется средствами, которые создаются за счет “инфляционного налога”, перемещающего их от кредиторов дебиторам (основным из которых является государство) весьма непредсказуемым и неэффективным путем.

Во-вторых, фискальная система является для государства важным инструментом поддержания макроэкономической стабильности и контроля над направлениями экономического развития. Таким образом, можно констати-

ровать, что в Китае отсутствал хорошо налаженный механизм налогообложения.

Подоходный налог с физических лиц

Другие составляющие налоговой системы также реформируются. Система прямого налогообложения в Китае включает налог с предприятий и подоходный налог с физических лиц. Роль подоходного налога с физических лиц, как в получении доходов, так и в фискальной политике, незначительна. Номинально она в основном охватывает владельцев частных предприятий и иностранцев, которые платят по более высокой шкале, чем китайцы. Высокие ставки вызывают уклонение от уплаты; соответственно выплаты низки, доходы небольшие, а расходы по сборам данного “мертвого груза” довольно высоки.

Новый подоходный налог с физических лиц в качестве базы будет иметь все доходы частных лиц, включая зарплату, жалованье, поступления от аренды и других источников, минус стандартный вычет в 800 юаней в месяц для граждан Китая. Таким образом, большая часть населения, особенно сельские жители, освобождается от уплаты налогов вообще. Для тех, чей заработок превышает данный уровень, доход будет облагаться прогрессивным налогом, растущим весьма резко, начиная с 5%. Максимум налога с заработной платы установлен на уровне 45%, а по всем “непроизводственным” доходам максимум составляет 35%. Это нестандартная ситуация. В большинстве стран ставки по непроизводственному доходу более высоки, чем ставки по производственному доходу. Китайские власти надеются, что более низкие ставки налогов на доход от капитала повысят налогооблагаемую базу, увеличивая выплаты частного сектора.

Косвенные налоги

В Китае косвенные налоги составляют большую часть налоговых поступлений. Они разделяются на три категории: акцизы, налог на добавлен-

ную стоимость (НДС) и налог на оборот с предприятий, каждый из которых составляет немногим менее 3% от ВНП по доходам. Целью реформ является упрощение системы путем увеличения охвата НДС и стандартизации ставок. При новой системе НДС будет охватывать по ставке 17% большинство товаров и 13% - продукты питания, сельскохозяйственную продукцию и коммунальные услуги. К тому же налог на потребление заменит акцизный налог, который будет взиматься только с сигарет, алкоголя, топлива и предметов роскоши (включая машины). Специальный налог на предприятия будет взиматься с услуг, не охватываемых НДС.

ТАМОЖЕННЫЕ ПОШЛИНЫ И ТАРИФЫ

Растущее участие Китая в мировой торговле и в международных организациях, курирующих торговлю, требует рационализации сложной структуры тарифов, которая создавалась с целью получения доходов и осуществления протекционизма. Таможенные платежи исторически составляли около 8% налоговых поступлений. Средняя ставка тарифа - около 40%, однако, ставки увеличиваются по мере возрастания степени “завершенности” товаров. Сырье облагается по ставке от 0 до 20%, промежуточные и основные материалы - от 20 до 40%, а готовая продукция может быть обложена пошлинами, доходящими до 80%. Уровень защиты китайской промышленности, создаваемый такой структурой, очень высок.

Внедряемые реформы, сократят максимальный тариф на все товары до уровня 40% и ниже, а многие попадут под нулевые рамки. Однако их воздействие на доходы неопределенно и зависит от эластичности импорта по тарифам; понятно, что доходы увеличатся, если возрастет импорт в ответ на снижение уровня протекционизма.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

До начала осуществления реформ вся зарубежная торговля Китая осуществлялась несколькими корпорациями, которые играли роль импортно-

экспортных учреждений. С начала реформ в 1993 г., торговля была либерализована как в плане учреждений, имеющих право заниматься внешней торговлей, так и в плане тарифов и лицензионных ограничений, которые сдерживали торговлю. Предприятия государственного, коллективного или частного сектора получили больше возможностей и стимулов для поиска рынков сбыта и осуществления экспорта по своему выбору.

Воздействие этого экспортного бума на внешнюю торговлю Китая оказалось весьма внушительным. В 1978 г. доля торгового оборота к ВНП равнялось 5%; к 1993 г. этот показатель возрос до 35%, тем самым превращая Китай в открытую по мировым стандартам экономику[1]. Доля Китая в мировой торговле увеличилась вдвое в период между 1978 и 1993 гг., с 1 до 2%.

В табл. 60 представлены основные показатели внешних операций Китая в первой половине 90-х годов. Экспорт продемонстрировал значительный рост, увеличившись за 6 лет в долларовом выражении в три раза, что превратило Китай в одну из самых крупных торговых стран мира. Структура торговли также претерпела значительные изменения. В 1978 г. в экспорте доминировала продукция сельскохозяйственного сектора, достигая 63% от общей суммы. В 2003 году уже более половины всего экспорта составляла продукция машиностроения и электроники, причем экспорт товаров, произведенных с помощью новейших технологий, превысил его четвертую часть. В том же году по объему внешнеторговых операций (841,2 млрд. долларов США) Китай занял четвертое место в мире после США, Германии, Японии. Прямые инвестиции Китая в зарубежные страны составили более 4 млрд. долларов в 1993 г. А в 2003 году он занял второе место в мире по вывозу инвестиций (53 млрд. долларов) после Люксембурга (126 млрд.) и США (30 млрд.).

Таблица 60

Основные показатели зарубежных операций, 1989-1995

(млн. долларов США)

	1989 г.	1991 г.	1993 г.	1995 г.
Экспорт	43220	58919	75659	128110
Импорт	48840	50176	86113	110060
Торговый баланс	-5620	8743	-10454	18050
Баланс счета текущих операций	-4317	13272	-11609	1618
Отток прямых инвестиций	780	913	4400	2000
Приток прямых инвестиций	3393	4366	27515	35849

СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ

Для продвижения своих реформ Китай интенсивно использует различные формы специальных экономических зон (СЭЗ). Первые СЭЗ были созданы Государственным советом в 1979 г. Они расположены на южном побережье Китая, неподалеку от зарубежных китайских общин в Макао, Гонконге и Тайване. Три СЭЗ находятся в провинции Гуандун (Шенжен, Зухай, Шанту) и одна (Ксиамен) в провинции Фуцзянь. Затем в 1990 г. была создана СЭЗ Пудонг недалеко от Шанхая. Государственный совет также санкционировал создание 15 зон экономического и технологического развития (ЗЭТР) и 34 зоны развития высоких технологий (ЗРВТ). Общей характерной чертой всех этих зон является значительное уменьшение ставок центральных правительственных налогов. Ставки налогов на прибыль с предприятий, расположенных в этих зонах, составляют 15% против 55%, которые преобладают в других (не специальных) зонах. Четыре первоначальные зоны плюс Пудонг также предоставляют двухлетнее освобождение от налогов. Местное руково-

[1] Хотя торговля и оценивается в долларах,ВНП занижен, поскольку выражен не в ППС. В результате денаминатор должен быть больше. Более того, торговля с Гонконгом в то время считалась внешней

дство, стремящееся повысить темпы экономического развития, создает свои зоны с варьирующейся степенью освобождения от местных налогов. К концу 1992 г. было создано 9 тыс. таких зон.

Многие экономисты относятся весьма скептически к роли налоговых льгот, предоставляемых на ограниченных географических пространствах. По их мнению, подобная ситуация ведет к возникновению диспропорций в экономике, которая и без того далека от равновесия. При отсутствии явных дефектов рыночного регулирования, требующих устранения с помощью подобных мер, эффект может стать негативным в плане совокупного благосостояния. Таким образом, существует опасность того, что стимулы, создаваемые подобными зонами, приведут только к перемещению деятельности из одного места в другое, а эластичность совокупных инвестиций и занятости по отношению к сокращению налогов окажется низкой. Если это так, доходы правительства от налогов сократятся.

Тем не менее, существует экономическая логика в создании подобных зон.

1. В случае если регион зависит от теряющей свое значение отрасли, льготное налогообложение может привлечь инвестиции, которые обеспечат занятость и предотвратят потерю уже осуществленных социальных инвестиций.

2. Можно достичь экономии на масштабах производства в результате создания инфраструктуры и сферы услуг. Весьма рациональными могут стать стимулы, нацеленные на повышение интенсивности производственной деятельности.

3. Можно достичь внешней экономии за счет накоплений (коцентрации) в виде эффектов избыточности и слияния ресурсов. Например, одним из наиболее часто приводимых доводов за создание технологических парков является избыточность знаний; в других отраслях сосредоточение рабочей силы может иметь большое значение для промышленности.

торговлей.

4. Правительство может специально стремиться ограничить некоторые виды деятельности и применяемую политику на определенной географической территории. Это может быть продиктовано природоохранными соображениями, а в случае Китая, возможно, это делается для того, чтобы ограничить территорию воздействия для проведения анализа результатов, прежде чем применять данную политику повсеместно.

Первая причина не относится к китайским специальным экономическим зонам. Второе и третье утверждения часто приводятся в качестве обоснования и могли действительно сыграть свою роль. Однако, вероятнее всего, именно четвертая причина является основной. Государственный совет и органы национального планирования используют эти зоны как лаборатории, в которых могут быть определены действенность и последствия определенных перемен в политике. Все важные реформы в области валютных бирж, прямых зарубежных инвестиций, организации предприятий в государственном владении, рынка труда и использования совместных предприятий с доступными для купли-продажи на рынке акциями были вначале внедрены в этих зонах.

ХАРАКТЕР КИТАЙСКИХ РЕФОРМ

Китайские реформы отличались в принципе от принятых в центрально- и восточноевропейских странах (ЦВЕС) по форме и последствиям. Многие наблюдатели оценивают китайскую модель как более удачную. Китай избежал резкого снижения объемов производства, стремительного роста инфляции и роста безработицы, что было характерно для переходного периода во всех ЦВЕС. Отличие от Восточной Европы и в том, что экономический рост Китая ускорился с началом реформ. Занятость возросла, а безработица снизилась, несмотря на то, что темпы прироста населения в Китае были намного выше, чем в России или других ЦВЕС.

Основной причиной такой разницы в макроэкономическом развитии явилось то, что реформы в Китае были менее радикальны, чем в ЦВЕС; од-

нако сыграла роль и разница в уровнях развития. Центрально- и восточноевропейские страны являются промышленными странами. Рынки сбыта, которые обеспечивались внутренним планированием или торговыми договорами под надзором Совета экономической взаимопомощи, исчезли. Производители отказывались продавать продукцию по старым ценам и требовали производить платежи в твердой валюте. Это создало разобщенность в системе; возникли макроэкономический спад и безработица. Цены были доведены до мировых, и в результате началась инфляция. Поскольку плановая внешняя торговля имела меньшее значение для Китая, чем для восточноевропейских стран, данное противоречие привело к меньшим макроэкономическим последствиям.

Сельское хозяйство было доминировавшей отраслью в экономике Китая в предреформенный период. Экономика в меньшей степени зависела от сложной совокупности рынков и поставщиков. Более того, китайцы уже имели опыт приспособления к дезорганизации во времена Большого скачка и культурной революции.

Рассмотрим некоторые отличительные особенности китайских реформ.

Постепенность

Одно из отличий в стратегии реформ можно проиллюстрировать метафорой. Вацлав Гавел, драматург, президент Чешской Республики в переходный период, сказал однажды по поводу подхода ЦВЕС к реформам, что невозможно “перескочить через пропасть в два прыжка”. Китай же “ощупывает камни, чтобы пересечь реку”. Другими словами, страна продвигается по пути реформ с помощью экспериментирования, продвигаясь медленно только в тех областях, где теория была протестирована и проверена на практике. До сих пор такая политика оказывалась более эффективной, чем революционная реформа или экономический “шок”.

Частичное реформирование

Китай не отрицал возможности возникновения ситуации неполного проведения реформ. Одним из ярких примеров тому служат системы ответственности по контракту, которые привели к созданию двухуровневой системы цен на промышленную продукцию и продукцию сельского хозяйства. Преимуществом подобных систем является поддержание принципа постепенности реформ. Кроме того, решения по предельному экономическому распределению принимались в ответ на изменение рыночных цен, и этот факт оказывал благотворное воздействие на общую экономическую эффективность.

Децентрализация

Китайские реформы сопровождались ослаблением центрального контроля над составными частями экономики. Это не является чем-то необычным; можно провести параллели с распадом Советского Союза и с тенденциями дальнейшего дробления, наблюдавшимися в России. В Китае такой регресс привел к положительному результату, так как придал властям на местах гибкость и прагматичность. Некоторые наблюдатели высказывали озабоченность тем, что такая тенденция приведет к прекращению существования Китая как централизованного государства, разрываемого растущим неравенством в доходах, возрастающим шовинизмом провинций и ослабленным центром, недостаточно финансируемым национальной фискальной системой.

Приспособление к спонтанной реформе

Со стороны может показаться, что весь процесс является одним из рациональных экспериментов. В реальности же китайские реформы характеризуются готовностью к возможности спонтанных реформ. Частично это объясняется ослаблением контроля со стороны Государственного совета.

Экономическая либерализация

БЕЗ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ДЕМОКРАТИЗАЦИИ

Основным различием между изменениями в Центральной и Восточной Европе и в Китае является относительная скорость политических и экономических реформ. В бывшем Советском Союзе и Восточной Европе политические реформы были стремительными и опережали экономические реформы. Это привело к тому, что ожидания относительно экономического прогресса возросли, однако не оправдались. В Китае все было наоборот. Экономическая свобода развивалась намного стремительнее, чем политическая. Социальная стабильность была соответственно выше, разногласия подавлялись, и это создало твердую платформу для роста и привлечения прямых зарубежных инвестиций. Западным странам может нравиться идея демократии, однако практика показывает, что их предприниматели более склонны инвестировать средства в стабильные авторитарные страны.

ЗАВИСИМОСТЬ ТЕМПОВ РОСТА ОТ РЕФОРМ

В сознании большинства людей стремительный рост китайской экономики в 1980-х и 1990-х годах связывается с реформами, начатыми в 1978 г. и продолжающимися поныне. Вместе с тем при оценке успешности любого изменения экономической политики необходимо исходить от противного: что бы произошло при отсутствии политических изменений? Совершенно очевидно, что с 1978 г. наблюдается значительное улучшение практически каждого экономического показателя. Причем темпы роста этих показателей выше, чем в дореформенный период в 1953-1978 гг. Это видно по данным табл. 61. Выпуск продукции возрос как в целом, так и на душу населения, а производительность труда увеличивалась еще быстрее. В то время как рост рабочей силы шел одинаковыми темпами, прирост капитала был фактически немного ниже, чем в дореформенный период. Наряду с этим некоторые авторы обращают внимание на тот факт, что сравнение этих периодов может быть неточным; с 1953 по 1978 г. произошли значительные отклонения, вызванные Большим скачком вперед и культурной революцией.

Таблица 61

Этапы экономического роста Китая, 1953-1990 гг.

(среднегодовой уровень роста)

	1953-1978 гг.	1979-1994 гг.	1953-1978 гг. (без 1959-1970 гг.)
Выпуск	5,9	9,2	7,6
Выпуск на душу населения	3,8	7,5	5,4
Выпуск на одного работающего	3,1	6,3	4,5
Отношение инвестиций к чистому материальному продукту	19,9	24,8	21,7
Капитал	10,2	9,9	13,2
Труд	2,6	2,7	3
Общая факторная производительность	-0,7	3,8	-0,8

Источник: Eduardo Borensztein and Jonathan Ostry "Accounting for China's Growth -Performance". American Economic Review, may, 1996.

Более правильным будет сравнение показателей после 1978 г. с годами социалистического планирования. При исключении периода с 1959 по 1970 г. устраняется значительное снижение выпуска, произошедшее при двух политических потрясениях. Различие отнюдь не такое, как декларируется, хотя рост выпуска и производительность труда были выше после реформы.

В таблице видна разница в типах экономического роста. Дореформенный период характеризовался экстенсивным ростом, который часто наблюдается в социалистических системах. Рабочая сила росла стремительно (по 3% ежегодно), и накопление капитала было очень высоким (13,2% ежегод-

но). Рост выпуска полностью объяснялся ростом входных параметров; в этом случае можно заметить, что общая факторная производительность отрицательна, что показывает потерю общей эффективности.

В постреформенный период прирост рабочей силы и капитала был ниже, чем в дореформенное время, хотя производство росло намного быстрее. Основная причина заключается в росте общей факторной производительности, который составлял 3,8% ежегодно в постреформенный период. Общая факторная производительность (ОФП) рассчитывается как остаточная, и ее основным компонентом является стабильная рентабельность производства, связанная с перемещением рабочей силы из сфер с низкой предельной производительностью в сферы с более высокими показателями и динамичными доходами благодаря техническому прогрессу.

Основные понятия и термины

Политика Большого скачка

Культурная революция

Банда четырех

Система ответственности домохозяйств

Поселковые и деревенские предприятия (ПДП)

Предприятия в государственном владении (ПГВ)

Система контрактной ответственности (СКО)

Система ответственности по фискальному контракту (СОФК)

Зоны развития высоких технологий (ЗРВТ)

Основные вопросы для обсуждения

1. Влияние политики Большого скачка вперед и культурной революции Мао на социальные и экономические процессы в Китае.

2. Реформы в сельском хозяйстве и их влияние на ускоренное развитие легкой промышленности.

3. Создание поселковых, деревенских предприятий и их эффективность.

4. В чем причины и эффективность реформирования государственных предприятий?

5. Особенности реформирования и развития внешней торговли.

6. Какова роль свободных экономических зон в развитии экономики КНР?

Тема 24.
ВОЗМОЖНОСТИ “ТРЕТЬЕГО ПУТИ”

Само по себе централизованное планирование имеет множество привлекательных особенностей. Оно позволяет выдвигать приоритетные задачи, вместо того, чтобы полагаться на капризы рынка, способствует мобилизации ресурсов для достижения определенных целей, таких, как создание инфраструктуры или нового промышленного сектора. Так как доход от имущества принадлежит государству, общественная собственность на средства производства, что является общепринятой, но необязательной особенностью плановой экономики, позволяет избегать чрезмерных отклонений в распределении дохода. Несмотря на печальный опыт стран с плановой экономикой, планирование сохраняет свою привлекательность. Оно все еще считается рациональным методом в рамках фирмы или домохозяйства, и это в какой-то мере оправдывает использование планирования в управлении национальным хозяйством.

Однако следует отметить, что с самых ранних этапов применения централизованного планирования его недостатки были очевидны. Дело в том, что эффективное командное планирование в действительности требует централизации весьма обширного объема информации, практически неподвластного обработке и регулированию. Именно эта острая необходимость в сбо-

ре информационных ресурсов часто создает благоприятную почву, провоцирующую управляющих предприятий вводить в заблуждение центр в своих интересах. Планирование не имеет такого механизма, посредством которого информация о потребительском спросе быстро передавалась бы в центр, в результате приходится действовать наугад. Наконец, особую важность имеет тот факт, что только в редких случаях цены при плановой системе отражают относительный дефицит или стоимость затраченных ресурсов.

РЫНОЧНЫЙ СОЦИАЛИЗМ И СОЦИАЛЬНЫЕ РЫНКИ

В силу того, что такие полярные концепции, как рыночный капитализм и социалистическое командное планирование, имеют свои недостатки, весьма привлекательным представляется «срединный» путь, который соединяет в себе преимущества рынка в эффективности размещения ресурсов и справедливое распределение при социализме.

В современной западной литературе существуют два основных подхода к осуществлению «третьего» пути. Прежде всего, это так называемый *«рыночный социализм»* - система, при которой капитал принадлежит государству, но цены на готовую продукцию и уровень затрат устанавливаются рынком (экономика бывшей Югославии). Подобная система позволяет рынку по своему усмотрению размещать факторы производства, в то время как координация системы осуществляется за счет «ценовых сигналов». Обычно единственным ресурсом, цены на который устанавливает не рынок, является капитал, так как он принадлежит государству и ценообразованием здесь занимаются или органы планирования, или политики.

Второй подход допускает более свободное функционирование рыночной системы, в которой капитал находится в частной собственности и регулируется в соответствии с потребностями рынка, но государство вносит определенные коррективы в конечные результаты системы и предписывает то, как экономика должна оперировать в условиях распределения дохода, доступа к основным товарам и услугам, а иногда и ценообразования. Этот тип

экономики, как правило, относится к *«социальной рыночной экономике»* (экономика Швеции), хотя иногда различия между этими двумя подходами размыты.

Таким образом, система рыночного социализма актуальна, так как представляет собой лучший из двух подходов, обеспечивающий как эффективность распределения, так и его справедливость. Как опыт последних десятилетий, так и современные тенденции экономического развития ведут к признанию жизненной важности объективного рынка капитала для функционирования любой рыночной системы. Попытка поддерживать конкурентную систему цен только на рынке товаров и труда оказывается неэффективной, так как она отделяет функционирование этих рынков от рынка капитала, с которым они неразрывно связаны.

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ РЫНКА КАПИТАЛА

Наиболее важной функцией рынка капитала является объективная оценка деятельности и потенциала каждого предприятия. Предприятия, занимающиеся операциями на рынке ценных бумаг, определяют стоимость своих акций на нейтральной фондовой бирже, которая регулирует ее для определения перспектив. Те фирмы, которые заимствуют средства путем выпуска долговых обязательств, подвергаются оценке на фондовом рынке со стороны множества субъектов экономики, преследующих свои собственные интересы, выражающиеся в сумме кредита. Фирмы, занимаюшие средства непосредственно через банки, должны конкурировать с другими заемщиками капитала, продемонстрировать целесообразность своего бизнес-плана и выплатить премии в соответствии с уровнем риска своего предприятия. Израильский экономист Майкл Керен писал: «Основная функция, выполняемая рынком капитала, заключается в оценке чистой стоимости каждой фирмы, представленной на рынке. Это указывает администрации и владельцам фирм

на то, как рынок оценивает перспективу их будущего развития. Если этот показатель отклоняется от показателя аналогичных фирм, это может рассматриваться как свидетельство того, что рынок оценивает политику фирмы ниже, чем политику конкурентов. В трудных условиях это может подразумевать рекомендацию о замене аппарата управления фирмы, возможно путем смены его состава. В крайних случаях, когда вполне очевидно, что ожидаемая текущая стоимость потока наличности отрицательна или значительно ниже уровня безубыточности фирмы, рынок капитала может применить прямые санкции, вплоть до банкротства».

Наиболее важным моментом является то, что решение рынка - это коллективная оценка большого количества людей, желающих обладать соответствующей информацией, но никто из них сам по себе не имеет решающего голоса. Таким образом, рынок не только обеспечивает фирмы капиталом, жизненно необходимым для дальнейшего роста, но также предоставляет информацию о сравнительной эффективности настоящего управления, которая транспарентна (прозрачна) и общедоступна.

Принятие решений по капиталу в условиях социализма

При отсутствии объективного рынка капитала решения о том, какой фирме предоставлять фонды для инвестирования капитала, а какой отказать, должны приниматься в результате политического процесса. Размещение капитала среди конкурирующих инвестиционных проектов находилось в руках у государственной структуры, состоящей из политических лидеров и бюрократов. Политики составляли директивные задания, в то время как плановые органы подчинялись, внедряя их в план, и любое ощутимое отклонение планирующих органов от интересов политиков повлекло бы за собой дисциплинарную ответственность или увольнение. Система привела к весьма неоднозначному результату: рост тяжелой промышленности был и стремительным, но консервативным, так как управляющие предприятий имели мало стимулов к инновациям, в силу чего новых современных предприятий было мало.

Случаи банкротств отсутствовали, политический процесс был направлен на сохранение общего баланса. Эти тенденции препятствовали развитию и внедрению новых технологий в условиях плановой экономики и могут служить объяснением полного провала на фоне технологической революции 1980-х годов.

Альтернативный подход мог бы установить «инвестиционные рамки» со стороны независимых экспертов, которые давали бы объективную оценку потенциальным возможностям различных предприятий. Но, если не будут проведены определенные мероприятия по защите экспертов на период их службы, не обеспечена изоляция их от влияния членов правления, проблема не будет решена.

На рынке ни один индивид или даже группа индивидов не в состоянии решать судьбу фирмы. Определяющее значение имеет лишь взвешенное решение множества участников рынка. Оптимальный вариант - это согласованная оценка более узкой группы или экспертной комиссии, учитывающей мнение большинства.

Вместе с тем, влияние инвестиционного правления или плановых органов в некоторых случаях предпочтительнее стихийности рынка. Рынки вследствие недальновидности в определении перспектив могут отказать в предоставлении капитала предприятиям, которые этого заслуживают, но медленно выплачивают свои долги. В то же время инвестиционные правления могут быть более объективны в определении долгосрочных перспектив. Кроме того, планирование может обеспечить более комплексную оценку стоимости и выгод проекта, чем это делает рынок.

Рассмотрим, например, строительство железнодорожной линии. Частная фирма учитывала бы только затраты и доход самого предприятия. А совет плановиков-инвесторов предпочел бы рассмотреть более широкий спектр факторов, таких, как перегруженность дорог транспортом, влияние на окружающую среду и т.д. Уделяя должное внимание последствиям инвестиций в сфере инфраструктуры и перераспределения средств, правление может прий-

ти к более оптимальному в социальном плане решению, чем это сделает рынок.

Государство может быть более компетентным в оценке преимуществ большинства инфраструктурных изменений в территориальных и временных рамках. Например, строительство железнодорожной линии повлечет за собой неизбежные последствия для других видов транспорта. В частности, это позволит снизить загруженность дорог, уменьшить степень загрязнения окружающей среды, сэкономить время. Также проявятся и другие побочные явления. В противовес «рыночникам», плановик способен более рационально рассмотреть социальные выгоды крупномасштабного инфраструктурного проекта.

Мягкие бюджетные ограничения

Политический контроль инвестиционного кредитования является важным аспектом общей проблемы, отмеченной венгерским экономистом Яношем Корнаи. Вся его карьера прошла в венгерской плановой системе, и он хорошо понимал, каким образом подобная система функционировала. «Мягкие» бюджетные ограничения применимы к ситуации, когда фирма или предприятие не лимитировано базовым ограничением, согласно которому в долгосрочном периоде доходы должны превышать расходы. «Жестким» бюджетным ограничениям подвергаются фирмы на конкурентных рынках. Они не могут ожидать получения субсидий на различные операции в долгосрочном плане, таким образом, они должны получать достаточную прибыль для покрытия своих расходов на материалы и факторы производства, включая капитал. Хотя в краткосрочном периоде они могут брать средства в долг, в долгосрочном периоде долг должен быть погашен.

Так как в условиях социалистической экономики основные и оборотные фонды часто субсидируются государством, мягкие бюджетные ограничения являются нормой, а не исключением. Существуют искусственные методы внесения «мягкости» в систему через прямые субсидии, дискримина-

ционное налогообложение или манипулирование управляемыми ценами для обеспечения финансовой жизнеспособности. Однако нас интересует «мягкое кредитование» - явление, которое включает в себя две связанные между собой особенности. Первая - это обеспечение кредитования по процентной ставке, которая не отражает истинной стоимости капитала, подразумевая, что спрос на инвестиционные фонды, в целом, будет превышать его предложение и что он должен быть размещен или распределен неценовой системой, допускающей политический или личностный фаворитизм[1]. Но сама по себе система неценового размещения необязательно предполагает наличие «мягкого» кредита. Если нужно, чтобы изменение тарифов было надежным, все займы по субсидированным ставкам могут быть «жесткими». Если платежи по обслуживанию долга не осуществлены, фирма может потерпеть банкротство, слияние или захват. Действительно «мягкой» систему делает вторая особенность, которая заключается в том, что политический процесс обеспечит продолжительное существование и даже рост фирмы, несмотря на долговременную неспособность осуществлять необходимые выплаты по долгам. «Мягкие» бюджетные ограничения позволяют фирме продолжать свое существование, хотя ее долгосрочные обязательства остаются не погашенными. Говоря иначе, ее издержки превышают прибыль в долгосрочном периоде, и кредиты продолжают выдаваться представителями власти, хотя вероятность их погашения очень мала.

Воздействие на деятельность предприятий

“Тепличные” условия существования фирмы могут снизить ее эффективность. Эластичность спроса фирмы на вложения значительно снизится. Если увеличение издержек компенсируется внешней помощью, то менеджер предприятия не мотивирован к экономии использования дорогих факторов производства. При мягких бюджетных ограничениях увеличение издержек производства не побуждает ответственное лицо, принимающее решения, пе-

[1] Благосклонное отношение, предпочтение.

ресмотреть сочетание используемых факторов или изменить уровень выпуска продукции. Для него предпочтительнее связаться по телефону с плановыми органами, чтобы убедить их изменить цены или предоставить дополнительные кредиты.

В подобных условиях краткосрочные последствия могут быть тяжелыми, в долгосрочном периоде - еще более значительными. Корнаи описывает эту ситуацию следующим образом: «Наиболее важным моментом является динамическое регулирование. Если бюджетное ограничение жесткое, у фирмы нет иного выбора, как только приспосабливаться к неблагоприятным условиям путем повышения качества, снижения издержек, вводя новую продукцию или производственные процессы, т.е. необходима предприимчивость. Однако, если бюджетные ограничения мягкие, подобные усилия более не являются необходимыми. Вместо этого фирма предпочтет искать внешнее содействие, требуя компенсации за неблагоприятные внешние условия. Государство ведет себя как всеобъемлющая страховая компания, берущая на себя все моральные риски, которые имеют общеизвестные последствия; застрахованная же фирма будет менее осторожна в защите своего благосостояния». Д.Шумпетер, в свою очередь, подчеркивал значимость «творческого разрушения»: устранение старой продукции, технологий, организаций, которые были вытеснены более эффективными новыми. Мягкие бюджетные ограничения защищают старую производственную технологию, а таким образом и неэффективное предприятие от творческого разрушения, препятствуя инновациям и развитию.

Возможности рыночного социализма

Проблемы размещения капитала являются решающими при любых начинаниях в рамках рыночного социализма. Когда инвестиционные фонды контролируются государством или органами, назначаемыми со стороны государства, неизбежным будет наличие мягкости в вопросах размещения капитала. Менеджеры предприятий, зная, что проекты полностью поддерживаются на политическом, а не экономическом основании, не будут заинтере-

сованы в таком поведении, которое отразится на общей эффективности экономики, включая размещение факторов производства.

С точки зрения Керена, жизненными целями рыночного социализма являются равенство и децентрализованное принятие решений. Первое предполагает общественную собственность на производственные активы, второе требует жестких бюджетных ограничений и отсутствие вмешательства государства. Однако эти две цели противоречат друг другу. Исключение частного рынка и политического бюрократического процесса не может служить адекватным решением. Руководители предприятия осознают, что выживание и рост определены политически, а не экономически, и соответственно меняется их поведение.

В то время как довольно тяжело найти “минусы” в подобной логике, недостаток заключается в том, что воображаемые противники противопоставляются друг другу. Не будучи заинтересованными, финансовые рынки оказываются не вовлеченными в политический процесс размещения инвестиций. Однако недавние исторические события показали, что частные рынки могут допустить значительные ошибки при привлечении средств для финансирования проектов, которые оказывались, в конце концов, убыточными. Американский кризис сбережений и займов и юго-восточный банковский крах - два примера, которые выделяются на общем фоне. Чистый рынок может иметь преимущества в эффективности размещения ресурсов перед политически контролируемым инвестиционным процессом. Но близорукость, паника, узкое определение «нижнего предела» - все это проблемы, которые могут сокрушить рыночную систему и привести к социальным катаклизмам, которые являются труднопредсказуемыми и высокозатратными

СОЦИАЛЬНАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА

Немецкая модель

Европейские страны, которые имели склонность к «правому» политическому движению в 1980-х годах, снова вернулись к «левым» к середине

1990-х, и их экономика подверглась влиянию высокого уровня регулирования и перераспределения. Альтернативой национализации средств производства, которая отрицает частную собственность на большую часть капитала и тем самым подразумевает освоение потока прибыли физическими лицами, является свободное функционирование рынков любых товаров и факторов производства. Что также относится к капиталу, но с использованием власти государства для модификации, регулирования и гарантирования распределения доходов и обеспечения товарами первой необходимости и социальными гарантиями. Наглядным примером такого рода экономики служит система, которая существовала на территории бывшей ГДР между 1949 г., когда стала функционировать послевоенная программа развития, и 1989 г., когда рухнула Берлинская стена, и затем трансформировалась в нынешнюю систему на территории объединенной Германии.

Кратко рассмотрим институты, которые включает социальный рынок.

Германия отличается тем, что ее конституция отражает экономические и социальные цели, к которым должно стремиться государство. Символически она выявляет основные ценности, воплощенные в конституции, и в небольшой степени содействует направленности в определении внутренней социальной и экономической политики всеми основными партиями. В экономической сфере это - стабильность цен, твердая валюта, полная занятость и устойчивый рост. В социальной - социальное равенство, безопасность и прогресс.

Немецкая модель своего рода экстремальная, но имеет общие черты с моделями других стран Европейского Союза. Экономика здесь строится на рыночных принципах, и наряду с этим подвергается экстенсивному социальному регулированию. Целью социального регулирования является удовлетворение основных потребностей населения, начиная с адекватного дохода и системы здравоохранения до организованного порядка на рабочем месте, и недопустимость вторжения «невидимых рыночных сил».

Сотрудничество между работниками и управлением

В основе социальной рыночной экономики лежит идея о том, что различные социальные группы являются партнерами, а не конкурентами или соперниками. В процессе функционирования она проявляет себя как система сотрудничества, которая предоставляет работникам гарантированное право голоса в управлении компанией и полный доступ к информации касательно ее деятельности. Работникам должна принадлежать, по крайней мере, половина мест в наблюдательном совете компании, который ответственен за широкий спектр направлений деятельности фирмы и за выбор состава аппарата высшего правления. Немецкая система также гарантирует функционирование рабочих советов повсеместно, за исключением мельчайших фирм. Представительство на рабочих советах определяется общим голосованием, и наличие сильного союза является нормальным явлением, но не во всех случаях. Рабочие советы имеют определенные права, включая право вето на решения администрации по управлению вопросами занятости, сверхурочного времени и в определенной степени вопросами подбора кадров и увольнений.

Совместное принятие решений распространяется за пределы рабочего места и охватывает процесс установления заработной платы, который состоит из коллективного соглашения между союзом и организацией - работодателем на общеотраслевой основе под надзором государства.

Акционеры и пайщики

Немецкая модель участия и вовлечения работников в процесс принятия решений оспаривает концепцию англосаксонской модели, предполагающей, что ответственность за компанию несут только лишь ее акционеры. В Германии система сотрудничества, где работники участвуют в процессе принятия управленческих решений, устанавливает принцип, предполагающий, что все остальные, помимо «владельцев» корпорации, разделяют ответственность за ее будущее, тем самым владеют правом голоса в правлении. Это приводит к новому явлению, которое называется паевой экономикой.

Пайщиком считается тот, кто, не являясь официальным владельцем компании, имеет интерес в деятельности и процветании фирмы. В число пайщиков могут входить не только акционеры, но и работники, управление, клиенты, поставщики, кредиторы и сообщество, в рамках которого функционирует корпорация. Следовательно, если пайщики имеют законное право, они получают право голоса, который влияет на деятельность корпорации.

Сложно сделать однозначный вывод о том, как легализация широкого спектра интересов в принятии решений в компании влияет на экономическую деятельность. Если поведение корпорации действительно значительно меняется, учитывая предпочтения акционеров, и если это поведение не направлено на максимизацию прибыли, то можно сделать вывод, что «паевая корпорация» находится в затруднительном положении, так как она будет подавлена конкурентами, ориентированными на прибыль.

Менее прибыльная, чем корпорации, максимизирующие свою прибыль и не ущемленные предпочтениями пайщиков, паевая корпорация окажется уязвимой, и в результате будет вытеснена рыночными силами. Однако если удовлетворение желаний пайщиков способствует максимизации прибыли в долгосрочном периоде, конфликта не будет. Возьмем, к примеру, проблему «доли» труда в предприятии. В Японии, где имеется институт пожизненного найма, работникам принадлежит большая доля предприятия, чем, скажем, в США. Эта связь затруднила японским корпорациям решение проблемы спада спроса, которая имелась в экономике с 1990 г. Производительность и рентабельность в японских компаниях оказались в негативной зависимости от неспособности предприятий реструктуризировать рабочую силу. В США, наоборот, падение спроса или рентабельности могут быть восполнены сокращением кадров, как это было во время спада 1990-х годов. Соответственно, если компания действительно берет на себя обязательства перед сообществом, должно ли исполнение обязательств перед пайщиками ложиться на плечи акционеров?

В рамках немецкой модели наиболее важными пайщиками на фирме являются, с одной стороны, работники, с другой – банкиры, которые предоставляют предприятию большую часть его капитала. Часто те же банки владеют некоторой долей акций компании, что допускается законодательством Германии, но, как правило, это небольшая доля общего капитала. Однако банки оказывают значительное влияние на деятельность компании, так как часто имеют своих представителей в правлении, а также выполняют роль акционеров и менеджеров. В Германии подвергается критике тот факт, что банковские процентные ставки по кредитам могут не соответствовать ставкам акционеров. В последние годы наблюдалась повышенная активность акционеров, связанная с максимизацией доходности по капиталу. Таблица 62 демонстрирует преобладающие позиции банков в процессе принятия решений в крупных корпорациях Германии; это обуславливается не долей банка в капитале компании, а его способностью голосовать посредством специальных акций, которые имеются в инвестиционных фондах и на счетах клиентов.

Таблица 62

Право голоса банков в правлении крупных компаний Германии, 1992 г.

Компании	Акции, которыми владеют			
	Банки	Дополнительные или вспомогательные инвестиционные фонды	Право голоса	Итого голоса по банкам
Сименс	-	9,87	85,61	95,48
Фольксваген	-	8,89	35,16	44,05
Хохст	-	10,74	87,72	98,46
БАСФ	0,09	13,61	81,01	94,71
Байер	-	11,23	80,09	91,32

Тиссен	6,77	3,62	34,98	45,37
ВЕБА	-	12,62	78,23	90,85
Маннесманн	-	7,76	90,35	98,11
Дойче Банк	-	12,41	82,32	94,73
МАН	8,67	12,69	26,84	48,2

Источник:The Economist, 3 June, 1995.

В Великобритании наблюдается стремление к более широкому вовлечению заинтересованных сторон, признанию законности интересов пайщиков. Это было отличительной чертой избирательной системы Тони Блэра под названием «Новый труд», в которой паевая экономика вводилась без четкого определения, выступая как достаточно общая коллективистская концепция. Наиболее очевидной тенденцией явилась возросшая доля собственности работников в рамках компании. В Великобритании критика, направленная против общественных предприятий, обрушилась и на крупный сектор взаимной ответственности, состоящий из кооперативов розничной торговли и строительных обществ (организации взаимного доверия). Эти учреждения подвергались обвинениям из-за плохого управления и низкой производительности.

В течение короткого промежутка времени многие крупные британские строительные общества были превращены в акционерные компании, распределяющие свои акции среди управляющих, вкладчиков и заемщиков. Можно предположить, что общества взаимной ответственности - разносторонние акционерные организации, где клиенты (вкладчики и заемщики) и потенциальные клиенты, имеющие свой интерес, менее эффективны, чем в традиционно организованных корпорациях. Общества взаимной ответственности не только не могут определять программы вознаграждений по акциям, но также не в состоянии увеличить капитал на фондовом рынке. Однако альтернативным объяснением является то, что строительные общества систематически разграблялись управляющими и политическими авантюристами в ущерб пайщикам. В последнее время кооперативные общества в розничном секторе,

которые были основаны в XIX веке для предоставления клиенту (пайщику) прибыли и голоса в правлении, распались. Это связано с отсутствием стимулов для управления из-за неспособности использования программы преимущественного права выбора акционеров.

В Соединенных Штатах стремительный спад в экономике, имевший место в начале 90-х годов, вызвал дальнейшую критику. В отличие от Великобритании, наиболее быстро растущими элементами розничного финансового сектора в Соединенных Штатах являются кредитные союзы и общества взаимной ответственности, в которых и заемщик, и кредитор имеют свой интерес. В Германии очень большая доля принадлежит сектору взаимной ответственности, особенно в финансовой сфере, где 2500 банковских учреждений взаимопомощи включают более 14 млн. членов и 20 тыс. отделений. Существуют признаки того, что они будут превращены в совместные акционерные компании, как в Великобритании, так как общества взаимной ответственности соответствуют немецкой философии совместного принятия решений.

Одним из методов, посредством которого потенциальный конфликт между правами акционеров и требованиями других пайщиков может быть разрешен, является расширение доли собственности акционеров. Эта мера может быть использована и для решения проблем взаимоотношений между заказчиками и исполнителями, которые традиционно оказывали влияние на отношения труда и капитала. Все больше фирм усиливают мотивацию для работников в форме программ преференциального владения капиталом компании, которые обеспечивают наиболее полное выравнивание интересов труда и капитала. Подобное решение может возникнуть в условиях местного самоуправления, которое могло предоставить права собственности крупным местным работодателям. Однако это усложнит отношение муниципалитетов к новым участникам и конкурентам, а также негативно повлияет на общее состояние в отрасли. Правительство США поддерживает расширение прав собственности и предоставляет значительные налоговые привилегии фир-

мам, которые внедряют программы расширения акционерной собственности работников.

ВЫВОДЫ

Перспектива развития третьего пути остается острым вопросом и обусловлена наличием нескольких тенденций. Одна из них - растущее экономическое неравенство, что было особенностью 90-х годов. Другая - это рост внимания к окружающей среде, включающая не только загрязнение, но и распад традиционных моделей регулирования и взаимодействия. Вкупе эти тенденции сконцентрировали внимание на том, что их сторонники называют социальной экономикой, которая направлена на признание пайщика как носителя более широкого спектра интересов, нежели капитал, труд и правление. Явным отличием являются и относительное увеличение собственности работников в рамках компаний, внимание к успеху тех фирм, которые повысили роль права собственности работников, тем самым, признав их не только пайщиками, но и акционерами.

Основные понятия и термины

Англо-саксонская модель
Совместное принятие решений
План акционерной собственности работников
Рыночный социализм
Институты взаимопомощи
Розничные кооперативы
Социальная рыночная экономика
Мягкие бюджетные ограничения
Пайщик
Наблюдательный совет

Вопросы для обсуждения

1. Каковы различия между рыночным социализмом и социальной рыночной экономикой? Приведите примеры к каждой из них.

2. Почему отсутствие рынка капитала является пагубным для рыночного социализма?

3. В чем различие между жесткими и мягкими бюджетными ограничениями?

4. Каковы этапы совместного принятия решений в рамках компании?

5. Должны ли пайщики, которые не являются собственниками, иметь голос в процессе принятия решений компании?

6. Каким образом планы акционерного выбора работников являются решением проблемы «заказчика-исполнителя»?

7. Почему фирмы, традиционно основанные на коллективной собственности, преобразовываются в акционерные компании?