

ГЛАВА 8. ЭКОНОМИКА РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

8.1. Общая характеристика развивающихся стран

Развивающимися принято считать все страны, которые не относятся ни к странам с развитой экономикой, ни к странам с переходной экономикой. Группа развивающихся стран довольно разнообразна. К ней относятся и богатейшие в мире страны-экспортеры нефти с уровнем ВВП на душу населения порядка 20-25 тыс. долл. (Кувейт, Объединенные Арабские Эмираты и др.), и страны-«тигры» Юго-Восточной Азии и Латинской Америки, которые принято называть новыми индустриальными. Еще совсем недавно развивающимися считались азиатские «драконы» Гонконг, Сингапур, Республика Корея и Тайвань, а также Израиль. Тем не менее, большинство развивающихся стран (РС) - это довольно бедные государства Африки, Азиатско-тихоокеанского региона и Латинской Америки. Развивающимися считаются крупнейшие по населению страны мира, такие как Китай, Индия, Бразилия и Индонезия.

С классификацией РС несколько проще обстоит дело в недалеком прошлом, в те времена, когда мир был расколот на две враждебных друг другу системы: капиталистические страны (иначе промышленно развитые страны, ПРС) и социалистические страны (включавшие ЦВЕ, СССР, Китай, Кубу, Северную Корею, Монголию и Вьетнам). Остальные государства считались странами третьего мира, развивающимися странами. Это были, как правило, бывшие колонии капиталистических стран, недавно освободившиеся от колониализма.

Значительное влияние на национально-освободительную борьбу бывших колониальных государств оказали идеи и пример социалистических стран.

Освободившись от колонизаторов-капиталистов, страны третьего мира стремились обрести независимость от ПРС, избрать свой собственный путь развития. Для совместного решения новых экономических задач стран третьего

мира возникло движение неприсоединения, которое ставило перед собой цель разработки нового мирового экономического порядка в интересах РС. РС вырабатывали общую стратегию в международной торговле, старались оказать влияние на изменение расстановки сил в мировой экономике. В рамках движения неприсоединения была образована «Группа 77», объединившая афроазиатские и латиноамериканские страны. Название группы было связано с первоначальным числом входивших в нее стран, хотя впоследствии «Группа 77» расширялась за счет вступления в нее новых РС. Задачи у «Группы 77» были следующие:

- *полный суверенитет РС*, право распоряжаться своими национальными ресурсами (с этой целью проводилась национализация предприятий и инфраструктуры, принадлежавших собственникам из капиталистических стран-метрополий, вводился государственный контроль во всех сферах национального хозяйства);

- *получение преимуществ в международной торговле* сырьем и промышленными товарами, доступ РС на рынки ПРС, что предполагало введение для РС льготного таможенного режима во внешней торговле с капиталистическими странами (низкие таможенные сборы и пошлины, отмена нетарифных барьеров);

- *контроль за деятельностью ТНК на территории РС*, решение инвестиционных споров с ПРС;

- *решение валютно-финансовых вопросов РС* (задолженность РС перед ПРС, контроль банковской деятельности, валютный контроль и валютные ограничения, регулирование процесса привлечения иностранных инвестиций).

Все вышеперечисленные задачи предполагали преодоление неэквивалентности отношений между развитым и развивающимся миром, равноправие РС в системе мирохозяйственных связей.

Окончательный распад колониальной системы капитализма пришелся на 1950-60-е гг., когда значительно активизировалась национально-освободительная борьба стран третьего мира. С данного времени начинается и

отсчет собственного экономического развития данной группы стран. Помимо движения неприсоединения ряд стран избрал для себя капиталистическую ориентацию, данные РС представляли зону влияния ПРС в мировой экономике, им оказывалась гуманитарная, финансовая, военная и идеологическая поддержка ведущими мировыми державами. В данном случае капиталистический мир старался укрепить себя в противовес социалистической системы.

Другие РС из-за негативного восприятия капитализма пошли по пути социалистической ориентации, получая военную и финансовую поддержку из Москвы (Ангола, Бирма, Лаос и др.). Это противоборство за степень политического контроля над РС продолжалось на протяжении всего периода «холодной войны», периодически выливаясь в открытые вооруженные конфликты в третьем мире вроде войн в Индокитае, Афганистане, Анголе, на Ближнем Востоке и т.п. Нередко развивающиеся страны открыто шантажировали две противоборствующие системы, требуя увеличения военной и финансовой помощи и угрожая в случае отказа примкнуть к лагерю соперника.

Неприсоединившиеся же страны сочетали в себе и элементы капитализма (рынок, частная собственность), и черты социализма (национализация наиболее важных отраслей промышленности, народнохозяйственное планирование). После падения коммунистических режимов в СССР и странах ЦВЕ финансовая поддержка РС социалистической ориентации, направляемая из Москвы, прекратилась, и те страны третьего мира, которые выбрали для себя социалистический путь развития оказались в затруднительной ситуации. После распада мировой социалистической системы уровень социально-экономического развития таких РС значительно снизился.

В настоящее время РС в зависимости от уровня их социально-экономического развития можно подразделить на следующие основные группы:

1) *верхняя группа РС*, к которой относятся самые богатые из стран третьего мира: страны-экспортеры нефти (Объединенные Арабские Эмираты, Кувейт, Оман, Саудовская Аравия, Венесуэла), НИС Латинской Америки и Юго-Восточной Азии (Аргентина, Бразилия, Мексика, Чили, Таиланд, Малайзия), островные государства - налоговые гавани и туристические центры (Багамские, Бермудские, Каймановы о-ва и др.);

2) *промежуточная группа*, объединяющая РС со средним уровнем развития, к которой относятся, в частности, ЮАР, Китай, Индонезия и Филиппины, Иран, Алжир, Тунис, Турция и др. Здесь приоритет получило промышленное развитие, а основу экономики большинства государств составляют добывающие и экспортоориентированные отрасли национального хозяйства;

3) *нижняя группа*, включающая достаточно слаборазвитые и наименее развитые страны с величиной ВВП на душу населения ниже 1 тыс. долл. в год. Данные государства можно называть «классическими» развивающимися странами со всеми отсюда вытекающими последствиями низкого социально-экономического уровня развития. Сюда относятся страны тропической Африки (Африка южнее Сахары), страны Восточной Азии (Мьянма, Непал, Бангладеш, Афганистан), некоторые страны Латинской Америки (Гаити, Никарагуа). Наименее развитые страны бедны полезными ископаемыми, у некоторых из них нет выхода к морю, отсутствует транспортная, финансовая и социальная инфраструктура. В наименее развитых странах в настоящее время наблюдается неконтролируемая демографическая ситуация, для них характерен чрезвычайно быстрый прирост населения. Основой экономики данных государств является отсталый аграрный сектор, на долю которого приходится до 40% ВВП. Наименее развитые страны очень слабо интегрированы в систему мирохозяйственных связей, отличаются политической нестабильностью и периодически возникающими здесь гражданскими войнами.

К странам нижней группы относятся и такие государства как Индия и Пакистан, хотя обе данных страны обладают высоким научным потенциалом,

полезными ископаемыми, имеют развитую промышленную базу и уже в состоянии сами производить ядерное оружие и его носители. Однако низкий уровень грамотности подавляющего большинства населения, прирост населения выше темпов экономического роста при низких показателях ВВП на душу населения не позволяют данным странам выйти за пределы нижней группы РС.

В целом, можно сделать вывод о том, что РС очень разнообразны. Некоторые из них вполне могут составить серьезную конкуренцию и развитым странам, и странам с переходной экономикой, как по научно-техническому, так и производственному потенциалу, а также по показателям общего уровня развития. Наиболее отсталые же из РС продолжают оставаться источником проблем и различных катаклизмов в мировой экономике, их приходится поддерживать всему мировому сообществу, оказывая гуманитарную и финансовую помощь.

Особенности экономического развития развивающихся стран

На долю развивающихся стран приходится большинство населения мира, однако их вклад в производство мирового ВВП пока достаточно скромный. Вместе с тем прослеживается достаточно устойчивая тенденция к тому, что доля РС в мировом промышленном производстве постоянно увеличивается. Так, если в 1970-х гг. на РС приходилось около 12% мирового промышленного производства, то уже в середине 1990-х гг. соответствующая доля РС возросла до 20%. Постепенно мировое промышленное производство все активнее перемещается из стран Севера на Юг, в регион РС. Для РС характерны довольно высокие темпы экономического роста, практически в два с половиной раза превышающие в 1990-е гг. рост развитых экономик мира. В частности, если в 1991-97 гг. средние темпы роста развитых стран составили 1,9%, то развивающийся мир рос со среднегодовыми темпами в 5,0. Однако, принимая во внимание чрезвычайно низкий уровень ВВП на душу населения большинства развивающихся стран, не стоит слишком идеализировать такую картину их развития. Скорее это является вынужденной необходимостью

увеличения социально-экономических показателей РС. Заметим также, что центр экономического влияния в мировой экономике по-прежнему сосредоточен в развитых странах, а рычаги их влияния на развивающийся мир только увеличиваются.

Более-менее благоприятная для РС ситуация 1990-97 гг. объяснялась следующими причинами:

1) тенденцией к перенесению в регион РС промышленного производства из стран с развитой экономикой по соображениям:

- *экологии* (металлургия, нефтехимическая и нефтегазовая промышленность, тяжелое машиностроение);
- *дешевизны рабочей силы* в массовом производстве (бытовая электроника, легкая промышленность, сборочное автомобилестроение);
- *благоприятного налогового климата* (ставки налогов для экспортной индустрии ряда РС привлекают на их территорию многие мировые ТНК);
- *благоприятного инвестиционного климата*, собственной политики РС, направленной на привлечение иностранных инвестиций;

2) улучшением политической ситуации в ряде РС, что было связано с демократизацией политической жизни, падением диктаторских режимов, прекращением гражданских войн и прочих конфликтов;

3) благоприятной ситуацией в мировой экономике начиная с середины 1990-х гг., вследствие начала экономического подъема в большинстве стран мира с 1993-94 гг. (в регионе развитых стран, стран с переходной экономикой ЦВЕ, НИС). Благоприятная глобальная экономическая ситуация стимулировала экспортные индустрии РС, поскольку в мире наблюдался рост потребностей в сырье, возрастал потребительский спрос в регионе развитых стран и НИС, возрастало зарубежное производство ТНК, росло кредитование РС со стороны развитого мира;

4) улучшением социально-экономической ситуации в РС. Начало и середина 1990-х гг. ознаменовалась полномасштабными экономическими

реформами в странах третьего мира, которые уже начали давать свои первые результаты. Среди подобных реформ можно выделить:

- структурные преобразования: завершение индустриализации (развитие обрабатывающей промышленности и модернизация добывающей индустрии), развитие инфраструктуры и отраслей нематериального производства (финансы, туризм, торговля), развитие частного сектора экономики (поддержка малых и средних предприятий, дающих до 40% экспорта РС);

- жесткую финансовую политику, борьбу с инфляцией (в результате уровень инфляции во многих странах Латинской Америки, Африки, в Китае значительно снизился);

- курс на интеграцию в мировую экономику, участие в мировой торговле промышленной продукцией, развитие экспортной ориентации местной промышленности.

Экономический подъем стран третьего мира дает увеличение уровня ВВП и доходов на душу населения в РС, что стимулирует развитие внутреннего рынка. Все чаще дает о себе знать рост внутреннего спроса - немаловажный (но пока еще потенциальный) фактор экономического роста. Тем не менее, из-за цикличности мировой экономики, связанной с цикличным развитием глобального капитализма, рост в регионе РС оказался не вечен. До 1997 г. ему благоприятствовала сложившаяся мировая конъюнктура, быстрорастущий спрос в бурно развивающихся странах Юго-Восточной Азии, являющихся одним из главных рынков сбыта товаров низкой степени наукоемкости, произведенных в большинстве РС. Кроме того, до половины всего ВВП РС приходится на Юго-Восточную Азию, что подтверждает тезис о неравномерности развития стран третьего мира.

В 1997-99 гг. экономический рост в странах третьего мира испытал на себе последствия мирового валютно-финансового кризиса. В результате в первые год-два после кризиса экономика наиболее пострадавших стран Юго-Восточной Азии и Латинской Америки испытала спад промышленного производства. Падение мирового спроса из-за мирового перепроизводства

отдельных товаров, из-за кризисного состояния экономики стран-«драконов» и «тигров» немедленно сказалось на темпах роста большинства РС. Экспортная индустрия стран третьего мира на время прекратила свой быстрый рост, что немедленно отразилось на экономических показателях РС. Для некоторых из них (особенно для стран Юго-Восточной Азии, находившихся в эпицентре валютно-финансового кризиса) на 1997-98 гг. приходится и временный экономический спад, даже отрицательные темпы роста. Однако завершение кризиса к середине 1999 г., начавшийся рост цен на энергоносители, похоже, возвращают экономическую ситуацию в РС к уровню середины 1990-х гг., когда иностранные инвестиции и экспорт были главными факторами роста РС. Говоря об особенностях экономики РС, можно отметить то, что с колониальных времен здесь были приняты два направления развития национального хозяйства: приоритетом пользовались сельское хозяйство и добывающая промышленность, продукция которых поступала на рынки ПРС. После распада колониальной системы началось становление собственной обрабатывающей промышленности, была проведена индустриализация послевоенного периода, для которой были характерны следующие особенности:

- **произошло изменение производства от ориентации на обработку сырья в метрополии на обработку сырья на месте и его дальнейший экспорт** в развитые страны и НИС (таким образом, зависимость от бывших метрополий как рынков сбыта по-прежнему сохраняется);

- **политика импортозамещения**, предполагавшая производство товаров, аналогичных импортным, введение протекционистских мер и стимулирование развития национальной промышленности. Первоначально в рамках импортозамещения осуществлялось производство простых товаров потребительского назначения кратковременного пользования (синтетические ткани, игрушки и пр.), затем стали производиться более сложные товары;

- **экспортоориентированная индустриализация**, направленная на создание мощных отраслей национальной промышленности, выпускающей продукцию на экспорт и предполагавшая три направления:

1) *текстильно-швейное производство*, рост которого пришелся на 1960-80-е гг. (выпуск игрушек, галантереи, химволокна, хлопчатобумажных тканей и т.п.);

2) *добывающая и тяжелая промышленность* (развитие горнообогатительных предприятий, производство цемента, металлургия, химическая и нефтеперерабатывающая промышленность);

3) *внутрифирменное производство* в рамках ТНК, что предполагало создание предприятий обрабатывающей промышленности в виде сборочных заводов по выпуску автомобилей, бытовой электроники и электротехники.

При этом первые два направления развивались преимущественно на собственной индустриальной базе, а развитие третьего финансировалось за счет привлечения ПЗИ.

Важнейшую роль в индустриализации РС в послевоенный период времени сыграли экспортоориентированное производство и политика импортозамещения, которые дали огромный толчок к возникновению и последующему развитию собственной промышленности. Немаловажным оказалась и роль государства, государственного сектора экономики. Во многих странах третьего мира была реализована концепция этатизма, которая предполагала широкомасштабное вмешательство государства в экономику, национализацию различных отраслей промышленности и инфраструктуры, государственный контроль над промышленностью, ценами и внешней торговлей.

В небольших странах, где у власти находились достаточно мудрые правительства, действовавшие в интересах всего общества, довольно быстро ощутимыми стали грандиозные успехи такого развития. В качестве примеров здесь можно привести Кувейт, ОАЭ, Тайвань, Сингапур. Напротив, в больших по размеру и народонаселению странах, где правительства погрязли в коррупции, работая не на интересы общества, а на свой карман, политика этатизации экономики не привела к прогрессу: большинство африканских стран, Индия, Пакистан, Индонезия по-прежнему испытывают серьезные экономические трудности. В настоящее время от первоначальной этатизации

национальной экономики в РС постепенно отходят, поскольку современная экономическая мысль и успехи реформ в ведущих странах мира демонстрируют преимущества не этатистской, а неолиберальной модели развития.

Под воздействием индустриализации структура экономики РС с послевоенных времен изменилась. Доля сельского хозяйства в ВВП многих РС снизилась в среднем вдвое, с 40 до 20% (при этом аграрная специализация и около 40% вклада сельского хозяйства в производство ВВП наименее развитых стран мира остается). Произошло увеличение доли обрабатывающей промышленности (в ряде случаев до 30% ВВП). Быстрыми темпами развивается и непроизводственная сфера.

Что же касается экономических проблем РС, то их остается немало. В частности, можно выделить следующие:

- сохраняющийся *разрыв в уровне экономического развития между РС и ведущими странами мира*, который оказывает влияние на неэквивалентность участия РС в международной торговле и мировой политике;

- *аграрная ориентация ряда РС и ориентация на развитие добывающей промышленности* являются неблагоприятными факторами экономического роста при устойчивом падении мировых цен на сырье и сельскохозяйственную продукцию, что характерно для конца 1990-х гг.;

- *научно-техническое отставание от развитых стран*, невысокая степень наукоемкой продукции РС и низкий уровень расходов на НИОКР ставят их в технологическую зависимость от ведущих государств мира, «сбрасывающих» устаревшие технологии в страны третьего мира;

- *низкая квалификация рабочей силы* из-за неразвитости системы образования, неграмотности значительной части населения;

- *демографические проблемы*: большой естественный прирост населения опережает экономический рост, в результате чего показатель ВВП и доходов на душу населения имеют тенденцию к снижению в большинстве стран третьего мира;

- *недостаток продовольствия и пресной воды*, высокая зависимость аграрного сектора от погодных условий, а населения - от гуманитарной продовольственной помощи развитых стран (ежегодно около 50 млн. человек в странах третьего мира умирает от голода и недоедания);

- *экологические проблемы* перенаселенности, индустриализации и экстенсивного сельского хозяйства;

- *низкий уровень социальной и рыночной инфраструктуры*, слабое развитие образования и здравоохранения не улучшают демографическую и эпидемиологическую ситуацию в регионе РС, а отсутствие транспортной, телекоммуникационной и финансовой инфраструктуры не позволяет привлекать иностранные инвестиции;

- *внутренние конфликты* на политической, религиозной и экономической почве, которые приводят национальное хозяйство отдельных РС в окончательный коллапс;

- *размах теневой экономики*, процветание наркобизнеса, торговли оружием и людьми, терроризм;

- *финансовая зависимость РС от стран с развитой экономикой* вследствие долгового кризиса РС.

Конечно, вышеназванные проблемы характерны не для всех РС, у стран верхней группы они вообще отсутствуют. Тем не менее, большинство государств третьего мира пока оказывается не в состоянии справиться с такими проблемами и выйти на новый уровень своего развития. Поэтому они, даже несмотря на свой суверенитет, оказываются в тисках современного неокOLONиализма, экономического и политического давления со стороны развитых стран и международных организаций, решающих проблемы развивающегося мира. В системе современного глобального капитализма развитые страны осуществляют свое технологическое, внешнеторговое, экономическое и культурное господство над третьим миром, пытаются вестернизировать и стандартизировать РС по западному образцу цивилизации. Такая политика развитых стран все чаще находит отпор в бедных странах мира,

порождая радикальный исламский фундаментализм и прочие вооруженные конфликты.

Противоречие экономических систем развитого и развивающегося мира, конечно, имеет в своей основе противоречие культур Севера и Юга. Пока невозможно предсказать главенство глобального капитализма и западной цивилизации на планете. Развивающийся мир имеет значительное численное превосходство над Севером, и его культура неуклонно проникает в западную цивилизацию изнутри вместе с волнами иммигрантов. Север все чаще оказывается у Юга в заложниках из-за возможности различных катаклизмов, назревающих в странах третьего мира. Поэтому богатому Северу, чтобы не погубить всю мировую цивилизацию, приходится все чаще делиться с Югом своим богатством, оказывая постоянно увеличивающуюся в своих размерах финансовую и гуманитарную помощь.

8.2. Экономика стран Восточной и Юго-Восточной Азии

По ныне действующей классификации ООН к странам Юго-Восточной Азии относятся: Бруней, Вьетнам, Камбоджа, Лаос, Индонезия, Союз Мьянма, Малайзия, Таиланд, Сингапур, Филиппины и Федеральные штаты Микронезии. К странам Восточной Азии относятся: Республика Корея и Тайвань.

Государственная экономическая политика

Важнейшим слагаемым стратегии развития стран Юго-Восточной и Восточной Азии явилась структурная политика, которая может быть определена как система мер, принимаемых государством с целью направленного изменения пропорций воспроизводства и обеспечения сбалансированного развития. В ее рамках решались такие задачи как:

- целесообразность развития отдельных отраслей и производств;
- последовательность осуществления структурных преобразований;
- контроль за затратами и результатами;

- формирование стратегии в отношении перестройки структуры экономики в соответствии с долгосрочными планами экономического развития и др.

В странах региона до начала 70-х гг. структурная политика ориентировалась, прежде всего, на формирование *макропропорций*. Особое внимание уделялось проведению аграрных реформ и повышению удельного веса промышленности. В результате эволюции структуры экономики в странах просматривается почти однотипная тенденция: по сравнению с серединой 60-х гг. резко возросла значимость промышленности, и одновременно приобрел большое значение третичный сектор. В большинстве стран региона (кроме Сингапура) были созданы предпосылки развития на индустриальной основе. (В этих странах промышленность никогда не играла сколько-нибудь важной роли, а доля сферы услуг и нематериального производства всегда была значительна).

Таким образом, одним из основных этапов структурного преобразования экономики и ориентации ее на «самоподдерживающийся рост» стала *индустриализация*, под которой подразумевается не только переход к машинной технике в отраслях промышленности, но и модернизация сельского производства, перевод его на качественно иной уровень развития, а также создание современной инфраструктуры.

Система экономического регулирования в азиатских странах была в немалой степени заимствована у *Японии*.

Наиболее сильное использование японского опыта можно отметить в *Республике Корея*. Экономическую политику в этой стране в основном осуществляют министерство промышленности и торговли, министерства финансов, образования, обороны, науки и техники. Координация осуществляется Советом экономического планирования (его функции сходны с функциями Агентства экономического развития в Японии).

В других странах региона в 60—70-е гг. также была создана разветвленная сеть институтов, проводивших структурную политику, соответствовавшую их экономическим и социальным особенностям. Например, в *Малайзии* государственные корпорации занимались развитием отдельных регионов

страны, развитием сельского хозяйства и городов. В каждом штате Федерации Малайзия были открыты филиалы Государственной корпорации экономического развития (ГКЭР), некоторые являлись совместными предприятиями с иностранным капиталом.

Финансирование интенсивного развития сельского хозяйства в Малайзии осуществлялось через государственные кредиты Крестьянского банка и Федеральную организацию по развитию сельского хозяйства.

Взаимодействие бизнеса и государства основывалось на принципах обратной связи через механизм индикативного планирования. Естественно, в период разработки первых планов развития информационно-статистической опыт у подразделений, занимавшихся планированием, был явно недостаточным, к тому же даже детально разработанные планы не могли предусмотреть все финансово-экономические трудности, испытываемые экономикой на практике.

В дальнейшем накопленный опыт позволял совершенствовать инструменты экономического регулирования. Повышалось качество и объемы используемой статистической информации. Постепенно осуществлялся переход от использования иностранной экспертизы ко все большему привлечению обретавших опыт национальных специалистов. Например, *в Корее* в подготовке четвертого пятилетнего плана уже участвовали в основном ученые Корейского института развития. Аналогичный путь пройден органами регулирования *Тайваня*, прежде всего Советом по экономическому планированию и развитию. Если первые четырехлетние программы развития представляли собой лишь перечень проектов по созданию необходимых объектов промышленности и инфраструктуры, то в последующие годы началось использование солидных более усложнившихся макроэкономических моделей.

Сложившаяся система разработки и реализации программ развития в странах региона — это, по существу, система взаимодействия государства и бизнеса, в которой имеют значение, как относительная сила партнеров, так и применяемые методы. В частности, Республика Корея выработала свои

инструменты воздействия на бизнес. Это стандартный набор методов государственного регулирования, в который входят налоговая и кредитно-денежная, торговая и валютная политика, а также система мер воздействия на бизнес с целью побудить его к размещению накопленных ресурсов в нужном направлении.

Экономическая политика поощрения промышленности строилась в странах региона вокруг стратегий индустриализации, ориентированных на *импортозамещение и экспортную ориентацию*.

Импортозамещение было неизбежной экспериментальной стадией в структурной перестройке азиатских экономик. Среди *причин*, побудивших азиатские государства начать политику импорта-замещения, наиболее часто называется необходимость помочь частному бизнесу в конкурентной борьбе против иностранных фирм и преодолеть дефицит платежных балансов, возникших в результате падения цен на сырье и удорожания импортируемых готовых изделий.

В большинстве азиатских стран, практиковавших импортозамещение, этот процесс проходил приблизительно по одной *схеме*: первоначально замещался импорт в отраслях, производящих предметы потребления (пищевая, обувная, текстильная и др.). Позже, когда процесс индустриализации углублялся, импортозамещение распространялось на товары производственного назначения: химические и нефтехимические продукты, черные металлы, компоненты машин и оборудования и др.

Реализация стратегии импортозамещения сопровождалась в азиатских странах перераспределительными процессами. Обработывающая промышленность финансировалась, главным образом, за счет перевода части средств из сельского хозяйства и добывающих отраслей, изменений условий торговли в пользу промышленности, притока иностранных капиталов. Применялись два основных вида контроля: валютный и торговый. Для повышения цен на импортируемые товары практиковалось искусственное завышение курса национальной валюты.

Манипуляции с курсами валют в конечном итоге приводили к существованию множественных курсов и, как правило, к девальвации национальной валюты. Множественность курсов давала возможности для спекуляций и создавала проблемы участникам внешних экономических связей. Например, на Тайване существовали различные курсы обмена валюты по различным товарным группам. Валюта для приобретения товаров, импортируемых госсектором, а также оборудования, важных сырьевых материалов и промежуточных изделий предоставлялась по низкому официальному курсу. Остальной импорт проходил по более высокому курсу (т.е. облагался дополнительным налогом на импорт). Это означало, что наиболее эффективными методами проведения политики импортозамещения были все же не меры валютного контроля, а регулирование внешнеторговых операций, в первую очередь импортное лицензирование (квотирование) и таможенный протекционизм.

Использовались также *системы распределения сырья и денежных ресурсов*. Так, *Тайваньский* производственный совет поддерживал текстильное производство путем предоставления необходимого; сырья и других ресурсов, поступивших по каналам американской помощи.

К концу 50-х гг. на Тайване и в Республике Корея, а *к началу 70-х гг.* в Малайзии, Таиланде и на Филиппинах *эффективность импортозамещения резко снизилась*, поскольку структурные преобразования в этих странах, ориентированные на внутренний рынок, столкнулись с ограниченностью этой стратегии и, как следствие, с ростом противоречий воспроизводства. Усилилась инфляция, возросли безработица и масштабы бедности.

Накопленный опыт показал, что импортозамещение не может быть главной детерминантой экономической политики азиатских стран из-за ограниченных возможностей внутреннего рынка и возраставших потребностей во внешних источниках капитала. Усиление структурного дисбаланса и обострение социальных проблем породили потребность в изменении экономической стратегии в 70-е гг.

Начало 70-х гг. отмечается появлением государственных программ и планов с усиленной *социальной ориентацией*. «Нового порядка» в Индонезии; «Нового общества» на Филиппинах; «Новой экономической политики» в Малайзии. В них признавалась необходимость увеличения занятости, сокращения разрыва в доходах, обеспечения участия населения в выработке и реализации экономической политики.

Пересмотр стратегий развития совпал с усилением внимания к *экспортной ориентации*. К этому подталкивали и объективные факторы внутреннего и внешнего характера, обусловившие в большинстве азиатских стран переориентацию от трудоемких производств на капиталоемкие, а впоследствии — и наукоемкие. В частности, такими факторами стали увеличение спроса на оборудование и рост цен на нефтепродукты, давшие толчок развития обрабатывающей промышленности в странах региона в начале 80-х гг.

Важную роль в промышленной стратегии азиатских стран в *80-е гг.* играло *совершенствование НИОКР*. В короткие сроки были созданы сети НИИ, вузов, лабораторий по прикладным проблемам. Нередко в них осуществлялись национальные проекты НИОКР в области полупроводников, оборудования для АЭС, производства компьютеров. Основными направлениями научно-технической политики становятся микроэкономика, чистая химия, информатика, автоматизация производства. Расходы на развитие НИОКР из года в год возрастают, их доля в ВВП в отдельных случаях превышает показатель США.

Важной составной частью программ социально-экономического развития азиатских стран является проведение радикальной *аграрной реформы*. Изменение традиционных форм земельных отношений открывает путь к масштабному проведению ирригационных работ по улучшению почвы, инфраструктуры сельского хозяйства и других элементов агропромышленного комплекса, которые сами по себе становятся все более продуктивными факторами экономического роста, а, следовательно, и дополнительными

источниками внутренних накоплений, в том числе для развития промышленности.

Накопление средств для индустриализации за счет сельского хозяйства стимулировалось довольно успешными аграрными реформами, проводившимися в 1949—1953 гг. на Тайване, в 1949—1952 гг. в Республике Корея, в 1972 г. на Филиппинах, в 1975 г. в Таиланде.

На начальной стадии индустриализации *на Тайване* основными каналами перелива ресурсов в промышленность были экспорт государством сельскохозяйственной продукции, «скрытый рисовый налог», перевод денежных накоплений фермеров в промышленность через кредитно-финансовую систему. Там постепенно шел переход от крупного частного и государственного землевладения к системе более продуктивного мелкого семейного землевладения. Выкуп крупным земельным собственникам не превышал стоимости урожая за 2,5 года, при этом 70% стоимости земли крупный землевладелец получал рисом, а 30% — акциями государственных промышленных предприятий.

Проводимые аграрные реформы имели своим *результатом* пополнение государственного бюджета, продуктивное совершенствование форм земельной собственности, индустриализацию сельского хозяйства, диверсификацию сельскохозяйственного производства, преодоление монокультурности, разукрупнение сельского производства, некоторое ослабление такой острой проблемы, как аграрное перенаселение.

К числу сложнейших задач реализации программ социально-экономического развития стран региона относится задача *ресурсного обеспечения* этих программ. В годы структурной перестройки и Модернизации странам не удавалось полностью финансировать развитие из внутренних источников. Привлечение иностранного капитала в экономику было неизбежным и происходило в формах займов, прямых и портфельных долгосрочных и краткосрочных инвестиций.

Несмотря на высокий уровень внутренних сбережений, достигнутый азиатскими странами к 70—80-м гг., вливания иностранного капитала имели и все еще продолжают иметь большое значение, прежде всего потому, что эти вливания направляются в современный сектор экономики. Начиная с 70-х гг. широкое распространение получили так называемые «*новые формы инвестирования*». К ним относятся смешанное предпринимательство и различные формы финансирования, сопровождающего услуги по передаче технологий (предоставление права использования собственности, оказание управленческих и консультационных услуг, техническое содействие, связанное со строительством, поставками и монтажом оборудования). Начиная с 70-х гг. появились также *возможности пользования кредитами зарубежных банков*.

Активное использование заемных средств и выросшие масштабы иностранных инвестиций с неизбежностью поставили многие страны АТР перед проблемой дефицита платежных балансов. У *Индонезии, Филиппин и Таиланда* при этом сократились золотовалютные резервы, возникли проблемы жесткой экономии валюты. С другой стороны, *Тайвань* во второй половине 80-х гг. стал одним из самых богатых государств мира. В настоящее время золотовалютные резервы Тайваня составляют примерно 80—100 млрд. долл. Как нехватка, так и избыток валюты порождают специфические проблемы. В первом случае — необходимость поиска недостающих финансовых ресурсов, во втором — уменьшение риска потерь и поиск путей ее эффективного применения.

Динамично развивавшиеся длительное время страны Юго-Восточной Азии в *середине 1997 г.* оказались в тисках беспрецедентного по масштабам *экономического и финансового, а в ряде случаев и политического кризиса*.

В самой крупной стране ЮВА — *Индонезии* экономический и финансовый обвал, например, обусловлены кумулятивным сочетанием кризисов финансово-экономического и политического («добровольная» отставка Президента страны Сухарта и смена правительства) характера. 70 млн. человек оказались ниже черты бедности. ВВП на душу населения и курс местной валюты к доллару

сократились почти в три раза. Около 60% кредитов, выданных местными банками, оказались просроченными. В 1998 г. приток иностранных инвестиций от основных доноров — Великобритании, Сингапура, Японии, США, Малайзии — снизился на 60%. Индонезия пополнила ряды самых крупных должников в мире. Ее внешний долг оценивается в 125 млрд. долл. Коэффициенты обслуживания внешнего долга достигли почти 50%.

Валютно-финансовый кризис, обнажившийся в августе 1997 г., в начале 1998 г. вступил в новую стадию. Толчком к новому обвалу национальной валюты послужило приближение сроков обслуживания внешнего долга частного сектора Индонезии, составляющего 73 млрд. долл. из общей суммы внешней задолженности Индонезии. Проблемы решения внешнего долга частного сектора пока остаются нерешенными.

Продолжающееся замедление темпов сельскохозяйственного производства, спад в добывающей и обрабатывающей промышленности повлекли за собой сокращение иностранных инвестиций в экономику Индонезии только за один 1998 г. в сопоставлении с 1997 г. более чем на 60%, а поступление внутренних инвестиций в указанный период сократилось более чем на половину. Свободная программа по выходу из кризиса пока не сформирована.

В мероприятиях по устранению последствий кризиса упор делается на то, чтобы выделяемые средства достигали своих конкретных получателей. Для этих целей создана специальная структура, состоящая из правительственных общественных и негосударственных организаций.

Центральным звеном в программе реформ остаются меры по оздоровлению банковской системы страны. Изучается положение в крупнейших банках, деятельность которых приостановлена или передана под контроль комитета по банковской реструктуризации. Разрабатываются новые законы о банковском секторе, проводится санация жизнеспособных частных банков.

В 1998 г. в экономике *Малайзии*, считавшейся одной из наиболее благополучных стран Азии, также возникли беспрецедентные за всю историю страны кризисные тенденции. Начавшийся в середине 1997 г. финансовый кризис, в 1998 г. перерос в полномасштабный экономический, а затем и политический. Основные причины кризиса: снижение уровня частных и государственных инвестиций, падение внутреннего производства и спроса, а также спроса на внешних рынках на те виды продукции электронной и электротехнической промышленности, которые составляют соответственно 80% и 67% всего объема малазийского экспорта. В этом случае также проявлялись не только последствия глобального кризиса, но и усиление конкуренции на малазийскую экспортную продукцию со стороны других развивающихся стран, в том числе Азии.

Сократилось производство и в добывающей промышленности из-за падения спроса на продукцию этой отрасли в основных ее импортерах — Японии и Республике Корея. Спад охватил сельское хозяйство, лесную отрасль.

Антикризисные меры в Малайзии пока ограничиваются ужесточением валютного регулирования, призванного защитить национальную экономику от дестабилизирующего влияния недостаточно контролируемого движения краткосрочного капитала. Введен также фиксированный курс национальной валюты по отношению к доллару.

Вторая по численности населения страна ЮВА — *Таиланд* пожалуй, пострадала от кризиса меньше, чем его упомянутые соседи. Отчасти, возможно, это произошло потому, что здесь удалось предотвратить развитие обозначившихся в предыдущие несколько лет тенденций к нарастанию в обществе социальной напряженности.

Оперативно разработанная антикризисная программа была ориентирована, прежде всего, на создание более благоприятного климата для притока иностранных инвесторов, которым предоставлялись дополнительные льготы и гарантии, существенно улучшающие условия для их деятельности. В частности, был даже отменен ряд ограничений на покупку иностранцами земли, на

создание производственных мощностей, в том числе в ранее запрещенных для деятельности иностранцев отраслей тайландской экономики. Упрощен контроль за использованием денежных средств филиалами иностранных банков и финансовых компаний, функционирующих на территории Тайланда.

Эти и другие меры и льготы в данной конкретной ситуации видимо способствовали, пусть даже временно, стабилизации национальной валюты. Купировать экономический и финансовый кризис помогли и помогают ресурсы, которые на регулярной основе Тайланд получает и, видимо, продуктивно использует в рамках долгосрочной программы финансовой помощи от МВФ и других Международных финансовых организаций на общую сумму свыше 17 млрд. долл. В 1999 г. ожидается поступление еще 3 млрд. долл. в соответствии с «планом Миядзавы». Реальные валютные поступления из зарубежных стран в Тайланд в конце 1998 г. достигли 12 млрд. долл.

Однако практиковавшаяся в 1997—1999 гг. в Тайланде методика преодоления кризиса путем преимущественной ориентации на получение, прежде всего, внешней финансовой помощи от США МВФ — уже к весне 1999г. стала обнажать свои уязвимые аспекты. Оказалось, что такая односторонняя ориентация затронула интересы местного среднего, и даже части крупного национального тайландского капитала. Влиятельная часть оппозиции, отражающая интересы, в том числе и этих кругов, требует коррекции и сбалансирования внешнеэкономического курса, вызвавшего, по ее мнению, определенную напряженность в отношениях Тайланда с партнерами по АСЕАН и якобы затрудняющего формирование на Индокитайском полуострове единого политико-экономического пространства при активном участии Тайланда.

Все громче раздаются требования целесообразности коррекции в политике преимущественной ориентации на США и МВФ в сторону развития отношений Тайланда с Японией, Китаем и экономической кооперации с другими азиатскими соседями Тайланда, со странами Индокитая.

Реальные результаты антикризисных мер в азиатских странах неоднозначны. Девальвация местных валют привела к удешевлению экспортных товаров азиатских стран и соответственно повышенного спроса на них на внешних рынках, стимулировала скупку иностранными партнерами подешевевших и разрешенных к продаже активов азиатских экономик, в том числе банков. Эти и другие меры способствовали временному улучшению текущих платежных балансов. Но достигнутый таким путем приток внешних ресурсов использовался в основном для стимулирования продукции внутреннего потребления, покупок импортных товаров и даже предметов роскоши. Потому и эффект девальвации не стал действенным фактором устранения последствий кризиса, в частности, существенного улучшения через дополнительные инвестиции качества ориентированной на экспорт азиатской продукции.

Пока не дают ожидаемых результатов и бюджетные вливания, «мягкая» денежная политика местных финансовых властей, стимулирование внутреннего спроса методом снижения налогов и процентных ставок. Достигнутое в результате девальвации местных валют и сокращения импорта улучшение текущих платежных балансов может оказаться нестабильным.

Удельный вес малого предпринимательства в экономических структурах азиатских стран и обширный, и весомый. Банкротство в результате кризиса многих таких предприятий — одна из главных причин повсеместного роста безработицы, особенно в Индонезии.

Однако напуганные кризисом местные финансовые учреждения считают кредитование малого предпринимательства очень рискованным и, видимо, руководствуются принципом, что «спасение утопающих дело рук самих утопающих».

Приведенные примеры масштабов и глубины азиатского кризиса дают основание сделать вывод о том, что, несмотря на бесспорные успехи в экономическом и социальном развитии за годы независимости, ни одной из

стран Юго-Восточной Азии пока еще не удалось сформировать самодостаточную индустриальную экономику.

По-видимому, предстоит фундаментальный пересмотр всеми странами практиковавшихся ими до сих пор экономических стратегий, в том числе и с учетом последствий интенсификации процессов глобализации и взаимозависимости в мировой экономике.

Экономическая роль государства и формы хозяйственной деятельности

Масштабы участия государства в организации и управлении производством, так же как и обоснование необходимости госсектора в 50—90-е гг., изменялись в азиатских странах в зависимости от эволюции стратегии экономического развития. В одних государствах изначально большая роль госсектора постепенно сокращалась, в других, наоборот, незначительный вклад государственных предприятий в производство со временем возрастал.

Например, *на Тайване* в начале индустриализации доля госсектора в промышленности составляла почти 57%. Однако уже в первой половине 50-х гг. государство начало передавать в частную собственность такие крупные образования как корпорации по производству цемента, угля, бумаги, корпорации в сельском хозяйстве и лесной промышленности. Поскольку у частных предпринимателей почти всегда не хватало капиталов, доходность приватизированных предприятий была низкой, и государство испытывало трудности с поиском покупателей. В собственности государства оставались железные дороги, строительство судов, производство железа и стали, коммунальная сфера. В течение последующих 20 лет быстрый рост частного сектора привел к существенному сокращению доли государственных предприятий — до 30% в 1972 г. В результате осуществления «седьмого плана» (1976—1981 гг.) на Тайване произошел небольшой рост доли госсектора за счет создания нового сталелитейного завода, главного тайванского порта в г.Каочун, нефтехимических производств. В 80-е годы вновь ускорилось развитие частного сектора.

Примером обратной тенденции может служить рубеж 70—80-х гг. *на Филиппинах*, где за десять лет число государственных предприятий возросло почти в 10 раз в основном путем приобретения активов убыточных предприятий. В настоящее время в государственном секторе Филиппин в основном сосредоточены добыча угля, судостроение, производство стали, текстиля, бумаги, сахара, строительство, гостиничное дело.

В Сингапуре государственный сектор вырос со 180 предприятий в 1974 г. до 450 в 1983 г. На этих предприятиях занято 5% рабочей силы. Такие предприятия доминируют в воздушном и морском транспорте, коммунальных услугах, жилищном строительстве. Особенностью Сингапура является высокая доля средств государственных предприятий в валовых сбережениях.

Значительные изменения претерпел госсектор экономики *Индонезии*, где в 1957 г. было всего два предприятия государственного сектора — цементный завод и прядильная фабрика. До середины 60-х гг. были национализированы голландские предприятия, появились новые государственные предприятия в тяжелой промышленности.

После крушения режима Сухарто с 1966 г. функционирование государственного сектора страны ограничивалось теми сферами, где требовались большие размеры первоначального капитала, был слишком высокий инвестиционный риск или заведомо невысокий уровень рентабельности (инфраструктура, коммунальная сфера и т.п.).

Затем снова наступил этап расширения государственной сферы. В середине 90-х гг. в Индонезии насчитывалось уже более 200 государственных предприятий в области нефтепереработки, нефтехимии, производства удобрений, стали, алюминия, цемента, товаров основной химии, судостроения. Следствием почти тотального огосударствления базовых отраслей стало появление излишне большого и неэффективного аппарата управления и особенно быстро прогрессирующей на этой почве крупномасштабной коррупции, которая, в конечном счете, и привела в 90-х гг. к краху режима Сухарто.

Кризисные явления не только в Индонезии, но и в других азиатских странах показали, что государственный сектор все больше требовал вливания финансовых ресурсов в форме привлечения заемных средств непосредственно от государства или под его гарантии. Все это заставило правительства многих стран региона критически пересмотреть не только роль государственного сектора, но и целесообразность сохранения созданных в его рамках отраслей. Центр тяжести государственного вмешательства сместился в сторону участия в структурной перестройке, перепрофилировании, санации и ликвидации избыточных мощностей предприятий, утративших свои сравнительные преимущества в конкуренции. Интересный подход был разработан в 80 — начале 90-х гг. в *Республике Корея*, когда там впервые пришлось столкнуться с необходимостью свертывания в некоторых отраслях избыточных производственных мощностей. Для этого создавались так называемые депрессивные картели (в электротехнической промышленности, в производстве минеральных удобрений и некоторых других отраслях). Картели при содействии правительства договаривались о добровольном сокращении выпуска и сохранении на предприятиях только самых эффективных подразделений, о продаже или перепрофилировании избыточных мощностей. Финансирование деятельности депрессивных картелей производили коммерческие банки под гарантии правительства. При ликвидации избыточных мощностей источником новых рабочих мест для уволенного персонала оказался малый бизнес.

Развитие *малого бизнеса* стало системообразующим фактором рыночной экономики в странах региона. К этому сектору здесь относят малые и средние предприятия с численностью занятых не более 100 человек.

Наибольшего развития сфера малого бизнеса получила на *Тайване*, опыт которого в определенной мере служил и продолжает служить моделью при формировании и развитии мелких и средних предприятий в других азиатских странах.

В специфических условиях Тайваня к малым и средним предприятиям относятся ремесленные предприятия и предприятия обрабатывающей, перерабатывающей промышленности, собственный капитал которых не превышает 40 млн., а совокупные активы — 120 млн. тайваньских долл., предприятия, занятые в горнодобывающей промышленности, собственный капитал которых меньше 40 млн. тайваньских долл., компании, осуществляющие экспортно-импортные операции, транспортные компании и коммерческие фирмы с годовым оборотом, не превышающим 40 млн. тайваньских долл.

Все отношения между малым бизнесом и созданными для содействия его развитию государственными органами строятся строго на принципе добровольности.

Активную политику поощрения развития малого бизнеса тайваньское государство начало проводить с середины 60-х гг. Это было связано с общим курсом на рост тайваньского экспорта. На протяжении всего периода 60—90-х гг. удельный вес малых и средних предприятий был почти на уровне 98%, а иногда поднимался до 99% от общего объема ВВП. Примерно около 60% экспорта промышленной продукции на Тайване осуществляется малыми и средними предприятиями, которые получают от экспорта около 70% своей выручки.

Секрет высокой рентабельности экспортноориентированных малых и средних предприятий Тайваня кроется в их способности проводить гибкую рыночную политику, своевременно адаптироваться к изменяющейся рыночной конъюнктуре, сотрудничать с посредническими компаниями, международными торговыми компаниями и зарубежными импортерами.

Организационная структура малых и средних предприятий максимально упрощена. Зачастую весь штатный персонал ограничивается руководителем и бухгалтером, отсутствуют сложные управленческие структуры и специализированные органы (по сбыту, финансам и т.п.). Упор делается на универсализм навыков менеджеров, а не на их узкую специализацию.

В вопросах социальной защиты статус работников малых предприятий Тайваня ничем не отличается от статуса работников, занятых в большом бизнесе. Отношения между работником и работодателем регулируются соответствующим законодательством. Надежно функционирует система социальных гарантий, которая включает в себя как систему отчислений в государственные пенсионные фонды, так и систему индивидуальных страховых и пенсионных полисов. Каждый работник вправе сам решать, какую из двух параллельно существующих систем выбрать.

Однако, несмотря на свою эффективность, малые и средние предприятия сталкиваются с трудностями, которые, как правило, не возникают у крупных фирм, и причины которых коренятся преимущественно в недостатке собственного капитала, технологии, недостаточно развитой системе маркетинга. Их малые масштабы в отдельных отраслях производства подчас затрудняют продвижение продукции на международные рынки, дальнейшее совершенствование маркетинговой системы. Решением этих вопросов призвана заниматься специально созданная структура — Управление малого и среднего бизнеса. Кроме содействия в решении финансовых проблем оно организует семинары и консультации по вопросам менеджмента, приглашает специалистов из рентабельных фирм для выступлений на семинарах по передаче опыта, издает различные пособия, предназначенные для малых и средних производств. Оправдывает себя и такая форма работы, как приглашение консультантов. В течение одного-двух дней консультанты знакомятся с работой фирмы, определяют проблемы, препятствующие успешному ведению производства, и предлагают свою альтернативную стратегию. Дальнейшее управление предприятием, как правило, осуществляется на основе разработанного таким образом плана.

Среди мер государственного содействия малому бизнесу на Тайване особого внимания заслуживают *меры помощи начинающим молодым бизнесменам*. Создана специальная молодежная комиссия. В ее задачу входит организация содействия молодым людям при основании ими малого бизнеса в

сфере производства или торговли, например техническая и руководящая помощь, помощь в получении дешевых кредитов, подготовка специалистов по менеджменту. Число предприятий, курируемых этой молодежной комиссией, превышает 5 тыс. Большая доля начинающих бизнесменов, пользующихся услугами комиссии, добивается для себя прочного положения в деловом мире за 4—5 лет.

Эффективными оказываются и такие формы государственной помощи мелкому бизнесу как: *слияние нерентабельных мелких предприятий*.

Несомненный интерес представляет функционирующая на Тайване система предоставления малым и средним предприятиям финансовой *помощи*. В частности, такая помощь предоставляется в виде займов под определенный подряд, под организацию и проведение переговоров между фирмами в виде денежных субсидий и низкопроцентных займов. Все эти виды финансовой помощи оказываются через государственные организации: Банк малого бизнеса Тайваня, Кредитно-гарантийный фонд мелкого и среднего бизнеса, Центр малого бизнеса.

Так, *Банк малого бизнеса*, основанный в 1976 г., к исходу 80-х гг. стал основным кредитором (почти 80% общей суммы кредитов) тайваньских мелких и средних предприятий. На весьма льготных условиях они получают кредиты для приобретения земельных участков и производственных помещений, специальные кредиты на создание экологически безвредных производств и кредиты начинающим бизнесменам. Международный отдел банка содействует малому бизнесу через операции купли-продажи иностранной валюты в получении зарубежных кредитов, проводит эффективные консультации по решению экспортно-импортных, финансовых и организационных вопросов малого бизнеса.

Специально созданный в середине 70-х г. *Кредитно-гарантийный фонд малого и среднего бизнеса* кредитует предприятия, которые по его оценке располагают большим потенциалом для развития при минимальных средствах на реализацию проектов. Со второй половины 80-х гг. фонд дает ссуды для

создания собственных предприятий и помогает своим клиентам в получении кредитных ресурсов из других кредитных институтов.

Центр помощи малому бизнесу в истекшие два десятилетия также занимался оказанием содействия малым и средним предприятиям в укреплении их финансовой и организационной структуры.

Государственные организации, предоставляющие услуги малым и средним предприятиям, участвуют в определении перспектив развития конкретных предприятий, включая направления использования полученных денежных средств и других активов, оказывают поддержку в случае кризисных ситуаций.

Несмотря на динамичное развитие тайваньского малого бизнеса, достигнутого, в частности, благодаря поддержке со стороны государства, эта сфера производства испытывает конкурентное давление со стороны других азиатских стран, а также за пределами региона. На это тайваньский малый бизнес отвечает повышением продуктивности производства (автоматизация и применение новых машин и оборудования, в том числе за счет импорта современной техники); кооперацией предприятий на основе совместного использования сырья и оборудования, увеличением затрат на НИОКР и на совершенствование маркетинга.

Используя преимущество сравнительно недорогой рабочей силы и различных налоговых льгот, многие тайваньские малые и средние предприятия вкладывают средства и открывают производства за пределами границ Тайваня — в странах Юго-Восточной Азии, Южной Африке, Мексике. Правительство Тайваня создает благоприятные условия для капиталовложений тайваньских фирм за рубежом.

Тайваньский опыт развития малого и среднего бизнеса весьма поучителен не только для стран Восточной и Юго-Восточной Азии, но и для стран других регионов, осуществляющих переход к современной рыночной экономической структуре.

Медленное развитие малого бизнеса в крупных азиатских странах, например, на Филиппинах и в Индонезии, можно отчасти объяснить высокими

издержками производства. Мелкое производство в этих странах присутствует в основном в отраслях, тесно связанных с сельским хозяйством, изготовлением предметов личного потребления и использованием традиционной техники.

Тем не менее, в 70—80-е гг. в азиатских государствах произошел существенный рост общей численности мелких предприятий.

Этому процессу способствовала децентрализация производства, в частности, широкое распределение системы субподрядов. Мелкие предприятия создаются также при содействии международных компаний, которые поставляют им сырье и материалы, организуют сбыт производственной продукции.

Особенностью многих предприятий малого бизнеса в азиатских государствах является их *семейный характер*. Глава семьи обычно является и главой своего предприятия. Фактически между предпринимателем и наемным персоналом сохраняется множество традиционных, клановых и родственных взаимоотношений.

Наряду с огромным и своеобразным миром малых и средних предприятий одновременно и параллельно продолжает развиваться *крупное производство*.

Эволюция крупных предприятий показательна в республике *Южная Корея*.

Если в 1963 г. на долю фирм с численностью занятых более 100 человек в этой стране приходилось 1,9% всех предприятий, то уже в 1976 г. — свыше 12%, а доля крупных фирм в произведенной продукции возросла до 86%. Данная тенденция сохранялась и в последующие годы.

В большинстве стран региона с начала 60-х гг. развиваются промышленные корпорации с многоотраслевой направленностью производства. Например, в *Малайзии* в 80-х гг. 60% нефтеперерабатывающего оборудования, 48% табачных изделий, 30% стали и проката выпускалось одной компанией «Сайм Даби». Эта старейшая промышленная группа Малайзии, которая после 1910 г. постепенно превращалась из агентства по управлению каучуковыми

плантациями в крупнейший конгломерат региона с солидными активами в сельском хозяйстве, торговле, финансовой сфере, недвижимости, инжиниринге.

Особенностью стран региона является участие государства в формировании социально-экономической структуры промышленности, поддержка не только мелких и средних фирм, но и предприятий, возникающих в крупномасштабном секторе экономики. При этом парадокс состоит в том, что политика поощрения крупных предприятий, *например в Индонезии, Таиланде, на Филиппинах* путем предоставления государственных кредитов, тарифных скидок, лицензирования импорта нередко мешает выходу на рынок новых мелких и средних предприятий.

В случае, если промышленность окажется слишком сконцентрирована в рамках нескольких конгломератов, может возникнуть необходимость в дополнительной поддержке государством малого и среднего бизнеса. Излишняя фрагментарность структуры бизнеса может ограничить проблему возможности экономии малых и средних предприятий на масштабах производства. Это означает, что в руках государства должны оставаться инструменты для поддержания сбалансированного соотношения между крупным и мелким производством.

Начавшаяся в мире на рубеже 70—80-х гг. волна *дерегулирования* не могла не затронуть и регион Юго-Восточной Азии. В частности, это нашло отражение в *сокращении и изменении характера государственного вмешательства в экономику*, развертывании программ приватизации предприятий госсектора.

Многие программы приватизации были начаты в странах региона лишь во второй половине 80-х гг. Приватизация идет там, в основном в тех же формах, что и в промышленно развитых странах: открытая продажа акций, передача контроля над государственным предприятием частным лицам, аренда и подряд, продажа акций заранее определенным инвесторам, разукрупнение предприятий, новые частные инвестиции в государственные предприятия, аукционная продажа государственной собственности; выкуп предприятий его работниками или управляющими. Однако часто соблюдение первоначально

избранной процедуры продажи собственности оказывалось дорогостоящим и потому не выгодным для бюджета. С другой стороны, применение иных методов, например, льготной передачи собственности или ее продажи заранее определенным инвесторам, стимулировали монополизацию среди уже приватизированных предприятий.

Примерами продуктивной приватизации могут служить *Республика Корея*, *Сингапур*, в определенной степени *Малайзия*, где государство не настаивало на передаче в частные руки целых предприятий, а осуществляло в основном частичную приватизацию. Например, при приватизации малазийской авиакомпания «МАС» индивидуальные инвесторы могли приобрести не более 10% продаваемых акций. При этом было остановлено строительство заведомо убыточных промышленных объектов госсектора.

В азиатских странах в процессе приватизации применяется целый ряд льгот и приемов, например, платежи в рассрочку, налоговые скидки, льготное кредитование частных инвесторов, обмен долговых обязательств государственных предприятий на долю в акционерном капитале, разрешение небанковским учреждениям (типа пенсионных фондов или страховых компаний) вкладывать средства в акции государственных предприятий, создание государственных холдингов и взаимных инвестиционных фондов, уменьшающих риск инвестиций за счет диверсификации портфеля, использование кредитов Азиатского банка развития и др.

Немаловажное значение имеет гибкость политики *привлечения иностранного капитала к участию в приватизации*. Например, в *Малайзии* выявилось, что было невыгодным напрямую ограничивать приобретение иностранными инвесторами контрольного пакета акций приватизированных предприятий и признано более продуктивным разрешать покупку контрольного пакета акций тех компаний, которые работают на экспорт, используя передовую технологию.

Внеэкономические связи

Для азиатских стран важной предпосылкой структурных преобразований в экономике были и остаются проблемы выхода со своей национальной продукцией на рынки более развитых государств. В этом есть взаимная заинтересованность, так как увеличение экспорта из стран Азии в промышленно развитые страны открывает для последних дополнительные рынки сбыта. Пока же, по данным ОЭСР, все страны этой организации имеют возможность поставлять на рынки Республики Кореи, Тайваня и Сингапура примерно 5% своего промышленного экспорта. Протекционизм промышленно развитых стран в торговых отношениях со странами Азии не только неоправдан, но и может повлечь за собою значительные деформации их экономического развития.

8.3. Экономика Китайской Народной Республики

Беспрецедентные социально-экономические успехи Китайской Народной Республики (КНР) стали одним из важнейших событий мировой экономической истории последних десятилетий XX в. Весь мир буквально загипнотизирован высокими темпами роста ВВП в Китае. За два десятилетия социально-экономических реформ КНР превратилась в динамичную развивающуюся державу.

На рубеже двух веков Китай остается самой многонаселенной страной с 1,2 млрд. населения. За 50 лет существования КНР прошла через три высочайших демографических волны. Первая волна (1950—1961 гг.) увеличила население Китая на 117 млн. человек. Эта волна была «погашена» вследствие продовольственного кризиса 1953—1961 гг., в результате которого Китай потерял до 40 млн. человек. Наиболее высоко оказалась вторая волна (1962—1984 гг.). За этот период население Китая возросло на 383 млн. человек. Третья волна (1985—1996 гг.) была самой низкой. Однако весомость 1 % прироста населения в этот период возросла до более чем 10 млн. человек. Прирост за 12

лет составил более 180 млн. человек. Всего же население за 50 лет существования КНР увеличилось примерно на 700 млн. человек, т.е. более чем удвоилось (рост в 2,3 раза).

Несмотря на динамичные процессы урбанизации страны, лишь 20% ее населения проживает в городах. При этом 90% населения живет в восточной части страны. При рекордной населенности лишь 7% пространства Китая приходится на территории, пригодные для земледелия.

Успехи экономического развития Китая выражаются в росте объемов промышленного производства и занятии ведущих позиций в мире по производству многих видов продукции. Китай является мировым лидером в производстве угля, стали, цемента, зерна, мяса, хлопка, находится на ведущих мировых позициях по добыче нефти, производству электроэнергии. В середине 90-х гг. КНР — третья в мире держава по объему годового производства ВВП (исходя из паритета покупательной способности национальных валют). По прогнозам, уже к 2005 г. Китай по этому показателю сравняется с США.

Ведущие международные корпорации рассматривают Китай как наиболее перспективный мировой рынок. По оценкам специалистов, емкость китайского рынка составляет 300 млрд. долл. Китай активно привлекает иностранный капитал. Он занимает второе место после США по количеству предприятий с иностранными инвестициями. В середине 90-х гг. на их долю приходилось 7,5% промышленных предприятий и почти 19% производимой продукции (в неизменных ценах). В 1996 г. на таких предприятиях работало 17 млн. человек, они произвели 14,5% ВВП. К концу 90-х гг. экспорт китайского капитала расширяется (достигает 18 млрд. долл.). По этому показателю Китай занимает восьмое место в мире. Утечка капитала из страны по неофициальным данным достигает 50 млрд. долл.

Нарастающие объемы внешнеторгового оборота при ежегодном росте экспорта в 16—17% в 90-х гг. прочно поставили Китай в число крупнейших экспортеров мира (в начале второй десятки).

Добившись существенных результатов по темпам экономического роста, динамике и объемам промышленного и сельскохозяйственного производства, Китай по-прежнему отстает от ведущих промышленных стран и стран со среднеразвитой экономикой по уровню производства и доходов на душу населения и уровню жизни. Заметно отстает Китай и по уровню общественной производительности труда.

Факторы и динамика экономического развития

Высокая динамика экономического роста Китая проявляется, прежде всего, в таком обобщающем экономическом показателе, как рост ВВП. В период экономических реформ с конца 1978 г. по 1997 г. ВВП КНР вырос в 5,7 раза, что соответствует 9,6 % прироста в год. За эти годы производство на душу населения возросло в 4,4 раза, производительность труда (ВВП на одного занятого) ~ в 3,5 раза. Темпы роста за 1978 —1997 гг. составляют порядка 5—7% в год. В результате за отмеченный период экономический потенциал КНР вырос в 2,5 — 3,5 раза.

XV съезд Коммунистической партии Китая (КПК) (сентябрь 1997 г.) провозгласил цель удвоить ВВП за предстоящие 10 лет. При этом среднегодовой темп его прироста должен составить 7,2%.

Общий подъем и устойчивый динамичный рост социально-экономических показателей Китая *базируется на раскрепощении и активизации развития производительных сил деревни*. Китайская деревня, где проживает абсолютное большинство жителей страны, стала той базой, с которой начинался взлет китайского экономического «дракона». Осуществление в ходе экономической реформы преобразований производственных отношений, переход рыночной многоукладной экономике в деревне стимулировали интенсификацию труда, повышение его эффективности, ускорили процесс углубления общественного разделения труда и специализации. Основанное на них ускорение темпов развития общественного производства позволило уже за первые шесть лет экономической реформы увеличить сбор зерновых (на 100 млн. т), утроить

размер чистого подушевого дохода крестьян, удвоить выход товарной продукции сельского хозяйства (с 30 до 60%). В 1996 г. валовая продукция сельского хозяйства составила 2342,6 млрд. юаней. За период восьмой пятилетки (1990—1995 гг.) экономический рост составил 23%.

Особую роль в экономике китайской деревни стала играть так называемая *«сельская промышленность»* — промышленные предприятия волостей и поселков.

На начало 1998 г. валовая продукция волостно-поселковых предприятий составила около 1/3 ВВП КНР, а их доля в национальном промышленном производстве достигает 50%. Экспорт продукции сельской промышленности в 1997 г. составил 38% всего экспорта Китая. Число занятых на этих предприятиях достигло 130 млн. человек. Свыше 20% доходов крестьян, а в отдельных районах до 50% и больше, поступает из этой сферы.

В результате столь динамичного развития несельскохозяйственной сферы в деревне *усиливается роль сельской экономики в обеспечении успешного роста всей китайской экономики.*

Так, если с 1952 по 1972 г. среднегодовые темпы прироста национального дохода составляли около 6% и на долю экономики села приходилось 37,3%, то в период 1978—1988 гг. темпы роста национального дохода увеличились до 9,2%, а на долю сельской экономики пришлось уже 63,6% этого прироста. Эта тенденция усилилась в 90-е гг. Общий прирост ВВП Китая в 1992—1994 гг. обеспечивался в значительной степени за счет добавленной стоимости в экономике села. На ее долю в 1994 г. пришлось 75%. Важно подчеркнуть, что все успехи сельской экономики Китая достигнуты при весьма малых размерах централизованных государственных инвестиций в сельское хозяйство. Так, если в 1986—1990 гг. государственные капиталовложения составляли 4,8% всех инвестиций в экономику страны, то в 1995 г. — только 1,8%. Фактически государство осуществляет неэквивалентный обмен с деревней, обеспечивающей финансирование экономики города за свой счет. Государство контролирует закупочные цены на важнейшие сельскохозяйственные культуры,

частной торговле запрещено вести оптовые закупки сельскохозяйственной продукции. С помощью «ножниц цен» государство изымает из деревни до 80 млрд. юаней ежегодно.

Важным фактором динамичного роста китайской экономики, ее промышленности, стало бурное развитие *мелкого, технически примитивного производства*. Политика КПК и государства, открывшая шлюзы народной инициативе, способствовала бурному расширению мелкого производства в городе и на селе. За период 1981 - 1997 гг. валовая продукция промышленности выросла более, чем в 9 раз. При этом в государственной, т.е. технически передовой, — только в 3,2 раза. На долю крупных и средних предприятий в 1995 г. приходилось 3,9% их общего количества и около 50% валовой продукции в сопоставимых ценах. Бурно развивалось промышленное производство на волостно-поселковых предприятиях, которые в своем большинстве представляют собой мелкие предприятия с низкой технической оснащенностью.

Быстрые темпы промышленного роста при слабой технической базе, отсутствие современных технологий и недостаточной квалификации работников не могли не сопровождаться крупными масштабами выпуска *некачественной и бракованной продукции*. В 1985 г. согласно материалам выборочных обследований качества, проводившихся на складах готовой продукции, было признано соответствующими стандартам только 56,4% товаров. Отчасти это можно было объяснить существовавшей тогда дефицитностью и всеядностью китайского рынка. Постепенно ситуация менялась к лучшему. При подобном исследовании в 1996 г. уже около 79% отобранных образцов было признано соответствующими стандарту. Вместе с тем 20% нестандартной продукции, практически не находящей сбыта в стране, является «флюсом» на лице китайской экономики. Выпуск некачественной продукции, а также вялый спрос привели к тому, что в 1997 г. остались нереализованными товары на сумму в 71 млрд. долл. Основными

производителями некачественной, бракованной продукции является главным образом сфера коллективного и частного хозяйства.

К числу важнейших стимулирующих факторов экономического роста следует отнести *налоговую политику*. Основную налоговую нагрузку несут государственные предприятия притом, что коллективные предприятия и предприятия с иностранным капиталом получают по сравнению с ними заметные льготы и объемы производства там растут весьма высокими темпами. Тяжесть обложения в сырьевых отраслях намного больше, чем в динамично развивающейся промышленности и сфере услуг. Вместе с тем, несмотря на то что рост объемов внешней торговли и иностранных инвестиций в 90-е гг. был весьма существенным, издержки в предоставлении налоговых и таможенных льгот экспортерам и иностранным инвесторам уже начали перевешивать стимулирующий эффект.

Весомым фактором, стимулирующим экономический рост, явилась система *«подрядной ответственности»*, внедрявшаяся на предприятиях Китая с середины 80-х гг. При этой системе за государством закреплялась фиксированная в абсолютном выражении сумма налоговых отчислений, а тот прирост доходов, который образовывался в результате расширения производства, предприятие могло использовать по своему усмотрению. После заключения подрядных соглашений предприятиям также нередко предоставлялись индивидуальные налоговые льготы. В результате значительные суммы доходов не попадали под действие бюджетных механизмов перераспределения, оставаясь в распоряжении местных властей и предприятий. Это способствовало постоянному расширению инвестиционного спроса предприятий и потребительского спроса населения.

К существенным факторам, позволяющим длительное время поддерживать высокие темпы экономического роста в Китае, относится *высокая норма накоплений*. Традиционная склонность китайского населения к сбережению свободных средств при быстром увеличении доходов в годы реформ стала

одним из важнейших источников инвестиционной политики государства, обеспечивающих наращивание темпов экономического роста.

Отсутствие существенных альтернативных возможностей по размещению свободных средств приводило к тому, что даже при сравнительно высокой инфляции они помещались на депозиты в государственные банки. А это, в свою очередь, позволяло банкам наращивать объемы кредитования предприятий.

Важную роль в обеспечении и поддержании высоких темпов экономического роста играет *приток иностранного капитала*. Благоприятный инвестиционный климат в стране, растущая открытость экономики способствуют активности международных компаний в Китае, повышают роль внешнеэкономического фактора в развитии страны.

Гигантские резервы послушной рабочей силы, ее низкая стоимость привлекают в страну ТНК. Для них КНР представляет собой огромную перерабатывающую фабрику с преобладанием производства, связанного с выпуском массовых, трудоемких, сравнительно несложных видов продукции. В середине 90-х гг. на долю Китая приходилось около половины всех прямых инвестиций в развивающиеся страны.

Неизменным источником финансирования экономического роста КНР остаются *зарубежные кредиты*. Внешний долг КНР во второй половине 90-х гг. перерос 100 млрд. долл. По оценкам МВФ, норма обслуживания долга составляет 14—15%, и сам его размер пока не внушает опасения. Основные выплаты по внешнему долгу Китая придутся на начало XXI в.

Характеризуя успехи в экономическом развитии и их основные факторы, необходимо отметить, что в самом Китае темпы прироста ВВП, нередко переходящие границу 10%, не воспринимаются однозначно как положительное явление. Ускорение экономического развития, как правило, сопровождается «перегревом» экономики, ростом цен, обострением проблемы инфляции. Для борьбы с явлением «перегрева» экономики китайские власти довольно часто используют так называемую «*политику урегулирования*» экономики, в основе которой лежат меры ограничительной финансовой политики. На какой-то

период в результате таких мер удавалось добиваться приемлемых темпов экономического роста, а затем локомотив экономического развития вновь разгонялся. Исследования динамики развития экономики КНР свидетельствуют, что чередование периодов «ускорения» и «урегулирования» носит устойчивый характер и представляет собой определенную циклическую тенденцию.

Отраслевая структура экономики

Отраслевая структура экономики КНР за годы экономических реформ претерпела определенную эволюцию. В ВВП уменьшился удельный вес сельского хозяйства и промышленности, выросла доля строительства и услуг.

В сельском хозяйстве в 1978 г. было занято около 71% работающих, в то время как в промышленности и строительстве — 17,4%, а в сфере услуг — около 12%. В 1995 г. число вовлеченных работников в эти сферы составило соответственно 59,23 и 24%.

Объем ВВП, созданный в промышленности, за 1978—1995 гг., возрос в 6,9 раза (валовая продукция промышленности — в 10,6 раза), объем перевозок грузов всеми видами транспорта за этот же период — в 4,9 раза. Объем ВВП, созданный в строительстве, за 1981 —1995 гг. увеличился в 4,6 раза. Объем ВВП, созданный на транспорте, в сфере почтовой связи, телекоммуникаций, за 1979—1995 гг. вырос в 4,9 раза.

Развитие аграрного сектора Китая сопровождается появлением в нем новых тенденций.

Фактически осуществлен переход от монокультурной системы земледелия с преобладанием зернового производства к многоотраслевому растениеводству (зерно, технические, прочие культуры). Растениеводство стало составной частью «большого» сельского хозяйства, включающего также животноводство, лесное, рыбное хозяйство.

Одновременно доля растениеводства в структуре сельского хозяйства сокращается (с 80 до 58% за период с 1978 до 1995 г.) и увеличивается удельный вес других отраслей, особенно животноводства и водного промысла.

Само «большое» сельское хозяйство влилось в возникшую за годы реформ *многоотраслевую структуру* экономики деревни, включающую ряд несельскохозяйственных отраслей производства: промышленность, торговлю, транспорт, услуги и др. *Удельный вес несельскохозяйственных отраслей* резко возрос, достигнув к 1995 г. 80%. Развиваясь рекордными темпами (среднегодовой прирост с 1978 по 1995 гг. составил 34%), несельскохозяйственная сфера производства превратилась в решающий фактор развития экономики китайской деревни и представлена в основном *волостно-поселковыми предприятиями*.

На XV съезде КПК было заявлено, что «всемерное развитие волостных и поселковых предприятий — это стратегический выбор ЦК КПК и Госсовета КНР». При этом было предложено рассматривать всестороннее развитие волостно-поселковых предприятий «в качестве центра тяжести расцвета экономики деревни и народного хозяйства в целом».

Ныне «сельская промышленность» Китая не только один из основных поставщиков потребительских товаров, но и энергоносителей, деталей и узлов для обрабатывающей промышленности, химических удобрений и ядохимикатов для сельского хозяйства. На ее долю приходится более 50% производимых в стране изделий из шелка и трикотажа, 95% кирпича, черепицы и мелких сельхозорудий, 35% кожаной обуви, 40% цемента и угля.

Волостные и поселковые предприятия обладают существенным *экспортным потенциалом*. Характерным примером их значимости может служить тот факт, что на долю этих предприятий приходится около 40% выпуска обуви, которую носят жители всего мира. Только в США экспортируется ежегодно 700 млн. пар, что составляет больше половины импорта обуви США.

Изменения в структуре сельскохозяйственного производства привели к появлению *ряда проблем*. Одна из них — *падение прибыльности основных производств отрасли*, особенно зернового. С изменением отраслевой структуры сельского хозяйства и развитием несельскохозяйственной сферы

деятельности в деревне в условиях либерализации цен на значительную часть продукции (с 1985 г.), заметно расширились возможности выбора крестьянами более прибыльных видов производства, что стимулировало утечку ресурсов из земледелия в другие отрасли аграрной сферы, в том числе несельскохозяйственные, и даже в город. В последние годы масштабы утечки капитала непосредственно из сельского хозяйства составляли 40 млрд. юаней в год.

Другой проблемой является *обострение противоречий между изменившейся структурой общественного спроса на сельхозпродукты и существующей производственной структурой сельского хозяйства* (например, наметилась тенденция сокращения потребления низкосортных видов зерна и расширение спроса на высококачественное зерно — рис, пшеницу). Становится актуальной проблема совершенствования производственной структуры сельского хозяйства в соответствии с реальным рыночным спросом.

Дальнейшее развитие рыночных отношений в сельской экономике Китая ставит новые структурные проблемы и одновременно начинает стихийно ломать сложившуюся производственную систему, осуществляя более рациональное размещение ее основных составляющих.

В сфере промышленности в течение всего периода экономических реформ ведущее положение занимает *государственный сектор*. В собственности государства находится около 15,7 тыс. крупных и средних предприятий, что составляет менее 0,2% всех предприятий, работающих в промышленности.

Государственные предприятия обладают 44,5% имущества и в 1995 г. дали более 43% прибыли всех промышленных предприятий на уровне волостей и выше. На государственный сектор промышленности в 1996 г. приходилось 60% финансовых доходов государства. В нем было занято 2/3 городских рабочих и служащих.

Сдвиги в отраслевой структуре промышленности определялись ее *социальной ориентацией*. Значительно увеличивалось производство товаров тех

отраслей, которые непосредственно удовлетворяли потребности и спрос населения, а также средств производства для развития потребительского сектора. Была подчеркнута приоритетность топливно-сырьевых отраслей промышленности и инфраструктуры как результата взаимодействия социально-экономических и научно-технических факторов. Усиливалось внимание к базовым отраслям и, следовательно, ко всему комплексу тяжелой промышленности через влияние энергетики и металлургии на другие отрасли.

Основные направления реализации промышленной структурной политики в Китае в начале 80-х гг. осуществлялись:

- путем проведения политики «шести приоритетов», когда отраслям легкой промышленности в первую очередь поставлялось сырье, электроэнергия, капиталовложения, кредиты, импортное оборудование и научно-технические кадры;
- путем создания специального государственного фонда строительства важнейших объектов энергетики и транспорта;
- путем диверсификации форм собственности в промышленности и ее правового обеспечения как метода рационализации промышленной структуры.

С середины 90-х гг. стратегия экономического развития, базирующаяся на форсированном росте производства и наращивании экспорта трудоемкой продукции (текстиль, обувь, бытовая техника длительного пользования), начинает подвергаться постепенному пересмотру. Центр тяжести индустриального развития страны начинает перемещаться на новую группу ведущих отраслей — машиностроение, электронику, автомобилестроение, нефтехимию, строительство.

Так, среднегодовые темпы прироста в автомобилестроении заметно превышают подобные темпы в тяжелой промышленности. Растет производство легковых автомобилей. В 1994г. была принята отраслевая концепция автомобилестроения, предусматривающая создание в ближайшие 10—15 лет нескольких автозаводов мирового класса с целью «всеобщей автомобилизации» Китая.

Особое внимание уделяется развитию отраслей *новой и высокой технологии*. С этой целью реализуется специальная государственная программа. Не сбрасываются со счетов и «старые отрасли», например, черная металлургия. В 1996 г. Китай вышел на первое место в мире по выплавке стали.

Необходимость быстрой и эффективной структурной перестройки промышленности диктуется и *международной конъюнктурой*. Китаю нужно не только вписаться в определяющие тенденции мирового экономического развития, но и обеспечить сохранение своих позиций на мировых рынках, а также попытаться отвоевать новые рубежи.

В этой связи важным механизмом международной экономической экспансии Китая должна стать *перестройка организации промышленных предприятий*. Примерно 2 тыс. государственных предприятий военно-промышленного комплекса, топливно-энергетических и других важных отраслей промышленности, на долю которых приходится около 25% производства валовой продукции промышленности страны, будут превращены в корпорации при сохранении 100%-процентной государственной собственности. Фактически планируется организация и развитие государственных корпораций с перспективой их выхода на международные рынки и завоевания на них лидирующих позиций.

Все возрастающую роль в экономическом развитии Китая, в производстве его ВВП и играет сфера услуг. В ходе экономической реформы, прежде всего, за счет кооперативных организаций и частных стала быстро развиваться торговая сеть. Все возрастающую роль в повседневной жизни китайцев приобрели продуктовые рынки, число которых и на селе, и в городах быстро растет. За 1973—1997 гг. объем розничного товарооборота возрос более чем в 9 раз, в том числе в рыночной торговле — более чем в 26 раз.

Экономическая реформа в Китае способствовала существенному увеличению расходов государства на непроизводственные цели. Начиная с 1981 г. расходы государства на социально-культурные цели стали превышать бюджетные расходы на военные нужды. Развитие непроизводственной сферы в

1979—1997 гг. достигалось за счет проведения разгосударствления объектов «общенародной» собственности, привлечения иностранного капитала, увеличения госбюджетных и внебюджетных инвестиций, проведения льготного кредитования и налогообложения.

Финансовая система. Экономика дореформенного Китая характеризовалась заметным отставанием финансовой сферы от международных стандартов, неразвитостью финансово-кредитных механизмов, крайней зависимостью банковских институтов от государственных финансов.

В ходе экономической реформы ситуация постепенно стала меняться в лучшую сторону в плане наращивания объемов кредитно-денежных операций, пополнения их качественно новыми инструментами и механизмами, не применяемыми ранее видами операций и услуг.

И хотя к концу 90-х гг. финансовую сферу Китая можно отнести к числу наиболее отстающих по темпам и масштабам преобразований, все же налицо заметные сдвиги. В 90-е гг. уже достаточно весомо заявил о себе фондовый рынок Китая с двумя основными биржами в Шанхае и Шэньчжэне. Работают трастовые инвестиционные компании, инвестиционные фонды, появились государственные специализированные банки, реформируемые в коммерческие банки. Получают развитие новые виды кредитно-денежных операций, прежде всего рынок краткосрочного и межфилиального кредитования, трастовые операции, использование в расчетах кредитных карточек, операции с ценными бумагами. Рынок ценных бумаг в Китае постепенно перемещается с периферии в центр экономических процессов. Темпы его роста впечатляющие. Так, объем торговли акциями в 1996 г. вырос в 5 раз по сравнению с 1995 г. и достиг 2133 млрд. юаней.

Азиатский финансовый кризис, больно ударивший по экономике многих стран Юго-Восточной Азии, непосредственно не затронул экономику Китая. Высокое положительное сальдо платежного баланса Китая (40 млрд. долл. в 1997 г.) и крупные золотовалютные резервы (140 млрд. долл. у Китая и около 100 млрд. долл. у Сянана) не позволили втянуть китайскую экономику в

водоворот финансового кризиса. К тому же определенная закрытость китайского фондового рынка от внешних рынков капитала, сильный государственный контроль над финансовым сектором способствовали его малой восприимчивости к спекулятивным комбинациям на валютном и фондовом рынках азиатских стран.

Особенности экономической и социальной политики

Модель «специфически китайского социализма» строится на ряде основных положений.

- Китай находится на начальной стадии социализма. На этой стадии существуют многообразные формы собственности — от общенародной до частной. Начальная стадия социализма может продлиться до середины XXI в. При этом неизменным принципом остается доминирующая роль государственной собственности, отвергается ее прямая приватизация, трактуемая как «буржуазная либерализация».

- Плановые рычаги управления сочетаются с рыночными (директивное планирование — направляющее (индикативное) планирование — «рыночное регулирование»). Государство регулирует экономику на макроуровне, оставляя рынку микроуровень. Со второй половины 80-х гг. получает распространение формула «государство направляет рынок, рынок регулирует предприятия».

- Важным принципом китайского социализма остается принцип распределения по труду, дополняемый принципом распределения по капиталу, т.е. паевым взносам, доходам от ценных бумаг и др.

- Схема отраслевой приоритетности: сельское хозяйство — легкая промышленность — тяжелая промышленность.

- Последовательная реализация политики открытости по отношению к внешнему миру.

В целом развитие «китайской модели социализма» прошло от ее трактовки как «социалистической плановой товарной экономики» до концепции «социалистической рыночной экономики».

Реализация этой модели — экономическая реформа или, как ее называют в Китае, «вторая революция» — *началась с сельского хозяйства*. В 1979 г. китайские крестьяне перешли от системы «народных коммун» к системе *семейного (подворного) подряда*. Была введена система доходов и материальной ответственности по конечным результатам труда, появилась возможность самостоятельно распоряжаться частью произведенной продукции. Это повлекло за собой развитие товарно-денежных отношений в деревне.

Первые успехи в осуществлении экономической реформы на селе способствовали тому, что китайское руководство в сентябре 1982 г. выдвинуло задачу модернизации экономики. К 2000 г. планировалось в 4 раза увеличить валовое промышленное и сельскохозяйственное производство. Предполагалось, что к концу столетия душевой ВВП должен быть доведен до 800 долл., а весь ВВП должен составить 1 трлн. долл. Эти цели были достигнуты досрочно.

Следующим шагом экономической реформы в деревне стал переход от заданий по централизованным заготовкам и закупкам сельскохозяйственной продукции *к закупкам по контрактам*. Следует подчеркнуть, что все эти изменения проходили при сохранении коллективной собственности на землю и основные средства производства. В результате реформ поднялась трудовая активность крестьян, увеличилось производство продукции. В 1984 г. был достигнут рекордный уровень сбора зерновых — 407 млн. т. В результате в основном была решена «задача пищи и тела». Вместе с тем заметно усилилось расслоение деревни, возросла безработица, особенно в тех районах страны, где был недостаток пахотных земель. Эта проблема решалась путем создания разного рода промышленных предприятий, подсобных промыслов, развития сферы торговли и услуг.

Экономическая реформа в деревне, внедрившая семейный подряд и расширившая хозяйственную самостоятельность каждого двора, привела в КНР к заметному росту производительности труда и оживлению сельской экономики без дополнительных государственных капиталовложений.

К концу 80-х гг. сельское хозяйство исчерпало свои возможности для производства продукции. Потребовались новые подходы. Основа этих подходов видится китайским экономистам в развитии разного рода кооперации крестьян в сфере производства и обращения, в концентрации земли у наиболее производительных хозяйств с наймом рабочей силы. Весьма актуальным остается повышение уровня механизации труда крестьянства, так как в общем энергетическом балансе китайского земледелия сила человека и живое тягло занимают около 75%.

Когда реформа в деревне продемонстрирована свои первые успехи, китайское руководство решило распространить ее и *на город*. Экономические реформы в промышленности (поначалу в порядке эксперимента) можно охарактеризовать следующими мероприятиями:

- городские предприятия могли избирать разные формы собственности;
- предприятиям разрешалось самим решать вопросы производства, снабжения, сбыта;
- допускалась самостоятельная кадровая политика, система зарплаты и премий;
- разрешалось в пределах, определенных государством, самим устанавливать цены.

Экономическая реформа в городах осуществлялась постепенно и поэтапно, последовательно проводились эксперименты по акционированию предприятий, их банкротству, ликвидировалась уравниловка.

На фоне огромных усилий китайского руководства, затраченных на реформирование организационно-отраслевой структуры промышленности, и несомненных успехов, достигнутых на этом поприще за годы реформ, по-прежнему не только нерешенной, но и осложняющейся проблемой выглядит *состояние государственного сектора*. Несмотря на огромные средства, затрачиваемые на повышение его экономической эффективности, до 40% предприятий (в разные годы) остаются убыточными. Во второй половине 90-х гг. проводится курс на создание «системы современных предприятий»,

предусматривающий их объединение в крупные компании и группы, акционирование и массовое банкротство.

Заметные сдвиги происходили в *финансовой системе управления*. От системы отчислений от прибыли был совершен переход к *налоговой системе*. К 1991 г. сложилась система, действовавшая вплоть до 1994 г. В целом ее формировали около 40 видов налогов, обеспечивавших государству получение более 30% всех финансовых доходов. В 1994 г. начался новый этап *налоговой реформы*. Были представлены новые положения по шести видам налогов: на добавленную стоимость, на потребление, на хозяйственную деятельность, на доходы предприятий, на ресурсы, на добавленную к земле стоимость. Был пересмотрен также закон о личном подоходном налоге. В целом по масштабности проводимых мероприятий налоговая реформа середины 90-х гг. стала одним из направлений экономической реформы в КНР.

Постепенно складывалась новая *система ценообразования*. В ходе экономической реформы в Китае сформировалось несколько важнейших рынков:

- рынок потребительских товаров, получивший наибольшее развитие;
- рынок средств производства;
- рынок трудовых услуг;
- фондовый рынок;
- валютный рынок;
- рынок прав собственности на землю и др.

Ускорение экономического развития в Китае жестко сопрягалось с необходимостью *подъема жизненного уровня* народа. Проблема социальной платы за реформы рассматривается в рамках согласования и субординации трех составляющих: реформа — экономический рост — социально-политическая стабильность. Все они должны быть взаимосвязаны, скоординированы, сбалансированы. За двадцатилетний период реформ между этими векторами возникали заметные противоречия, но все же основной тенденцией

экономической реформы была направленность на рост жизненного уровня населения, достижение которого обеспечивало социальную базу реформ.

Первые социальные успехи экономической реформы были отмечены уже через 4 - 5 лет после ее начала. Было отменено нормирование потребления большинства видов промышленных и продовольственных товаров, последовательно реализовывалась программа трудоустройства «ожидающих работу», увеличилось жилищное строительство, расходы на медицину и образование.

Процесс экономических реформ сопровождался и рядом *негативных явлений*, отражавшихся на общем благосостоянии населения.

Высокие темпы роста фонда потребления, превышение совокупного спроса над совокупным предложением сопровождалось в отдельные периоды значительным ростом цен, и стоимости жизни.

Вместе с тем стратегической целью китайского руководства остается выдвинутая еще в 1982 г. цель — добиться до 2000 г. достижения народного благосостояния уровня «сяокан» («малого благосостояния»).

Уровень «сяокан» предполагает достижение 1800 юаней и более в год на человека.

Наряду с несомненным ростом народного благосостояния в Китае на повестке дня все еще стоят *проблемы бедности и занятости*. И хотя эти проблемы постепенно решаются, они не становятся от этого менее острыми. В 1978 г. к бедному населению официально относили 250 млн. человек, в 1995 г. — около 65 млн. Уровень доходов и потребления городского населения существенно выше сельского. В особенно трудном положении находятся жители провинций Северо-Западного и Западного Китая

Внешекономические связи

В механизме экономического роста Китая внешний фактор играет весьма важную роль. Он рассматривается китайским руководством как рычаг модернизации экономики, перевода ее на рыночные основы, интеграции с мировым хозяйством. В сфере внешнеэкономических связей была

провозглашена и последовательно осуществлялась политика открытости внешнему миру.

Открытая внешнеэкономическая политика Китая реализуется в разнообразных формах. Активное развитие внешней торговли дополняется привлечением иностранного капитала в форме прямых, отчасти портфельных, инвестиций и в ссудной форме. Расширяется использование техники и технологии из-за рубежа, поощряется производственная кооперация и научно-техническое сотрудничество. Реализация открытой политики идет по линии отстаивания своих позиций в международном разделении труда, поиска в нем новых ниш. Курс на открытость осуществляется параллельно с созданием устойчивой правовой базы сотрудничества с зарубежными странами, образованием отдельных экономических районов и зон с льготным инвестиционным режимом для иностранных предпринимателей.

Основным элементом внешнеэкономических связей КНР является *внешняя торговля*. За период экономических реформ она развивалась довольно высокими темпами — в среднем около 16% в год. Объем внешней торговли вырос за эти годы более чем в 15 раз— с 20,6 млрд. долл. до 325,1 млрд. долл. в 1997 г., при этом положительное торговое сальдо превысило 40 млрд. долл. По товарообороту Китай закрепился на 11 месте в мире.

По мере роста внешней торговли наблюдалось постепенное усиление *роли внешнего фактора в национальной экономике*. За годы реформ экспортная квота страны выросла до 20%. Товарный экспорт Китая дает до 80% всех валютных поступлений. Доля промышленных изделий в экспорте поднялась с 50% в 1980 г. до 80% в 1997 г. Зависимость китайской экономики от импорта также заметно выросла, до 19,6% в 1992 г. Все эти показатели свидетельствуют о достаточно глубокой вовлеченности Китая в мирохозяйственные связи. Вместе с тем доля КНР в мировой торговле остается низкой. В середине 90-х гг. она лишь немногим превышала 2%.

Ведущими торговыми партнерами Китая являются Япония и США. Основное место в *экспорте* Китая в 90-е гг. занимают текстильные изделия и

одежда, машинотехническая продукция (до 25% стоимости экспорта). Доля готовой продукции в экспорте достигает 80%. В *импорте* КНР преобладают машины, оборудование, транспортные средства, наукоемкая продукция.

Углубление процессов регионализации и картелизации мировой экономики, усиление «нового» торгового протекционизма заставили Китай совершенствовать свою *внешнеторговую политику*. Во второй половине 90-х гг. он стремится сочетать элементы режима импортозамещения продукции новых для него отраслей промышленности (энергетика, транспорт, связь) со стратегией экспортной ориентации в текстильной, легкой, электронной промышленности. При этом поэтапно уменьшается государственный контроль над внешней торговлей, поощряется привлечение иностранных инвестиций. За годы реформ (1979—1997 гг.) общая сумма иностранных инвестиций, привлеченных в КНР по соглашениям, составила более 654 млрд. долл., из которых фактически освоено около 348,3 млрд. Доля иностранных инвестиций в общих капиталовложениях составляет сегодня около 13%. Предприятия с иностранным капиталом дают 14% валовой продукции промышленности и 47% экспорта.

Важным направлением в реализации открытой внешнеэкономической политики Китая является его опыт создания *свободных экономических зон (СЭЗ)* разной направленности. В конце 90-х п. в Китае функционирует около 120 специальных зон, одобренных государством. Всего же разного рода зон с льготным режимом по разным оценкам насчитывается от 1,7 тыс. до 9 тыс. Достигнув определенных успехов в создании СЭЗ, Китай во второй половине 90-х гг. начинает пересматривать концепцию их дальнейшего развития, намечая меры, адекватные изменениям международной экономики и внутренним потребностям страны.

8.4. Экономика Индии

Индия — одна из крупнейших стран мира, ее территория занимает 3,3 млн. кв. км. Население Индии к исходу текущего столетия достигнет 1 млрд. человек. Прирост населения — 2% в год. 72% населения проживает в сельской местности. Грамотность — 52%.

Индия является федеративной республикой (25 штатов и 7 союзных территорий). Высший орган законодательной власти — Парламент. Национальный доход на душу населения в 1997—1998 гг. составил 385 долл.

Государственное устройство Индии сочетает высокую степень централизации, свойственную унитарному государству, с весьма существенными элементами федерализма. Индийские штаты — это в большинстве крупные территориальные образования с населением подчас в десятки миллионов человек. В штатах существуют законодательные собрания, избираемые прямым голосованием населения штата, а также местные правительства, что обеспечивает относительную автономию штатов в решении вопросов их внутреннего развития и даже некоторых проблем внешнеэкономических связей.

Отраслевая структура экономики

Индия — аграрно-индустриальная страна. Основные отрасли экономики имеют следующий удельный вес в производстве ВВП:

сельское хозяйство — 32%, промышленность — 29%, сфера услуг (транспорт, связь, торговля) — 39%. Темпы роста ВВП Индии и основные его составляющие в 1995—1996 гг. характеризуются следующими показателями (см. диаграммы 15.1 и 15.2).

Развитие *промышленности* Индии сдерживается недостаточной сырьевой базой, а также нехваткой финансовых средств, поэтому *структура промышленного производства* страны трансформируется медленно. Удельный вес отраслей в ней следующий: текстильная промышленность — 17,2%; нефтяная и угольная промышленность — 16,5%; черная и цветная металлургия

— 14%; машиностроение — 12%; пищевая промышленность — 11,4%; целлюлозно-бумажная промышленность — 7%, электротехническая промышленность — 5%.

В 1997—1998 гг. производство основных видов *промышленной продукции* характеризовалось следующими показателями: уголь — 297 млн. т, нефть — 33,8 млн. т, сталь — 24,2 млн. т, цемент — 60 млн. т, зерновые — 193 млн. т. Вследствие все еще остро ощущаемой нехватки нефти, Индия вынуждена ежегодно импортировать значительные объемы сырой нефти и нефтепродуктов. В 1997—1998 гг. их импорт составил соответственно 34,9 млн. и 22 млн. т.

Сельское хозяйство остается основной отраслью индийской экономики, в нем занято 2/3 трудоспособного населения страны. Индии принадлежит первое место в мире по производству чая, арахиса, сахарного тростника; второе — по производству риса; третье — по производству табака.

Основными направлениями деятельности правительства в области сельского хозяйства являются; ирригация посевных земель, расширение посевных площадей под высокоэффективные сорта семян, активное использование минеральных удобрений для увеличения сельскохозяйственного производства.

В 1997—1998 гг. производство *основных сельскохозяйственных культур* составило: зерна — 199,1 млн. т (в том числе пшеницы — 68,7 млн. т, риса — 82,7 млн. т), чая — 770 тыс. т, кофе — 200 тыс. т, хлопка — 13,6 млн. кип (по 170 кг), сахарного тростника — 272 млн. т, табака — 660 тыс. т, картофеля — 21 млн. т.

Удельный вес **транспорта** в ВВП составляет 6%; 80% пассажирских и 50% грузовых перевозок в стране приходится на автомобильный транспорт. По протяженности автомобильных дорог (2 млн. км) Индия занимает четвертое место в мире. Протяженность железнодорожных линий — 63 тыс. км, в том числе 10 тыс. км — электрифицировано. Более 95% внешнеторгового грузооборота Индии приходится на морской транспорт.

Частный сектор играет доминирующую роль в развитии национальной экономики, обеспечивая 75% ВВП. Он преобладает в сельском хозяйстве, легком машиностроении, легкой, пищевой и медицинской промышленности, строительстве, торговле, автотранспорте.

Государственный сектор обеспечивает производство около четверти ВВП и занимает ведущие позиции в таких базовых отраслях, как оборонная промышленность, энергетика, железнодорожный, авиационный, морской транспорт, связь, а также, в известной степени, металлургия. На его долю приходится практически вся добыча и переработка нефти, угля, меди, свинца, Цинка, более 60% выплавки стали, значительная часть производства удобрений, продукции тяжелого машиностроения, судо-, самолето- и станкостроения. В государственном секторе сосредоточено более 200 научно-исследовательских институтов и лабораторий, благодаря чему Индия вошла в круг стран, обладающих высокими электронными технологиями, космической промышленностью. Страна поставляет на мировой рынок телекоммуникационные и метеорологические средства связи, успешно осуществляет долгосрочную программу развития национальной атомной энергетики.

В 90-е гг. правительство Индии начало осуществлять обширную программу экономических реформ, целью которых стало развитие рыночной экономики открытого типа, повышение эффективности объектов, находящихся в государственной собственности, более последовательное включение индийской экономики в мировое хозяйство.

Государство отказалось от практиковавшегося до этого централизованного планирования. Частным компаниям открыт доступ в такие до этого для них закрытые отрасли, как авиастроение, воздушный транспорт, судостроение, выплавка чугуна и стали, цветных металлов, производство и распределение электроэнергии и др. Существенно либерализованы законы, регулирующие иностранные инвестиции.

Банковская система

Банковская система Индии — одна из наиболее эффективно работающих отраслей хозяйства страны.

Основным правовым документом, определяющим принципы построения и функционирования индийской банковской системы, является Акт о регулировании банковского дела, принятый в 1949 г. Главная роль в формировании и развитии банковской системы была отведена государственному Резервному банку Индии (РБИ), разрешения которого с момента его создания стали обязательным условием для открытия любого нового банка или отделения. РБИ также получил право контролировать деятельность других банков, регулировать процесс их объединения, устанавливать важнейшие показатели банковской деятельности.

За годы независимости Индии ее финансово-банковская система прошла в своем развитии несколько *этапов*. В 50-е гг. наряду с увеличением числа мелких банков в результате концентрации финансового капитала в стране начали создаваться крупные коммерческие банки. В 1969 г. с целью более равномерного и рационального распределения кредитных средств было принято решение о национализации 14 ведущих коммерческих банков. В результате возможности государства по формированию валютно-денежной политики существенно расширились. В 1980 г. было национализировано еще 6 банков и до 40% Был повышен показатель обязательного кредитования приоритетных отраслей экономики. На долю государственного сектора в 80-е гг. приходилось около 90% всех банковских кредитов.

Однако национализация банков имела неоднозначные *последствия*. С одной стороны, значительно расширилась сеть банковских отделений, число которых превысило 60 тыс., причем количество отделений в сельских районах увеличилось с 1,8 тыс. до 35 тыс. С другой стороны, большинство отделений в сельских районах невелико по объемам производимых операций, работает с очень ограниченным кругом клиентов, кредитуя в основном мелких фермеров и

предпринимателей одного района, ввиду чего эффективность такой банковской деятельности низкая.

Жесткий государственный контроль, отсутствие конкуренции, пренебрежение законами рынка в угоду социально-политическим интересам и, как следствие, низкая эффективность производства привели к тому, что к началу 90-х гг. государственные банки оказались в тяжелом финансовом положении.

С целью скорейшего выхода из кризиса, поразившего экономику Индии в 1991 г., правительство пошло на значительную *либерализацию* политики в банковской сфере. В 1993 г. было разрешено создание новых частных банков, причем в этом процессе допускалось участие иностранных партнеров.

В рамках либерализации государственные банки получили право выпускать акции, привлекая тем самым дополнительный капитал и укрепляя свою финансовую базу. Однако контрольный пакет (51%) продолжает оставаться у государства.

Почти в 30 странах мира работает 150 отделений индийских банков, которые играют важную роль в обслуживании индийской внешней торговли, в первую очередь, в финансировании и расширении индийского экспорта. Кроме того, они традиционно работают с проживающими за границей индийцами.

Особое место в банковской системе страны принадлежит *специализированным банкам развития*, которые можно разделить на две категории — общеиндийские и региональные. Их основной функцией является финансирование создания новых предприятий, а также модернизации и расширения уже действующих путем выдачи займов, гарантий, выпуска акций и облигаций и т.д.

Несмотря на существенную либерализацию банковской системы, доминирующие позиции в ней по-прежнему занимает государство. Подавляющий объем банковских операций в стране (около 90%) осуществляют 28 государственных банков. Крупнейшим из них является «Стейт Бэнк оф Индия» — «Империял Бэнк оф Индия», созданный еще англичанами в

колониальный период. В частном секторе по объемам операций выделяются 15 крупнейших банков.

Роль иностранного капитала в банковской системе Индии невелика. В настоящее время в стране действуют 25 иностранных банков (100% иностранная собственность), которые имеют 146 отделений. Доля иностранных банков в общей сумме банковских депозитов составляет около 8%.

Внешиэкономические связи

Национальная экономика Индии работает, прежде всего, на свой собственный очень емкий внутренний рынок. Поэтому страна принимает ограниченное участие в международном разделении труда. Экспорт колеблется примерно в пределах 7% ВВП. При низком общем уровне экономического развития душевой показатель экспорта — около 25 долл. в год — один из самых низких в мире и не обеспечивает закупку по импорту необходимых товаров. Торговый баланс, как правило, пассивный.

Направленность *внешнеэкономических приоритетов* Индии многие годы остается практически неизменной.

В структуре индийского экспорта текстильные изделия составляют 24%; сельскохозяйственная продукция — 18,9; ювелирные изделия — 14; машины и оборудование — 8,1; кожа и кожаные изделия — 4,4; фармацевтические товары — 4%.

В общем объеме мирового экспорта чая на долю Индии приходится около 20%; специй, изделий из кожи, жемчуга, драгоценных и полудрагоценных камней — 10%; железной руды и ее концентратов, кожевенного сырья, хлопчатобумажных тканей и текстильных изделий — 5—7%. В мировом экспорте машин и оборудования доля Индии составляет 0,7—2%.

В структуре индийского импорта ведущее место занимают нефть и нефтепродукты (21,6%); машины, оборудование и транспортные средства (22,5%), драгоценные камни и ювелирные изделия (7,8%); химические продукты (7,4%); золото и серебро (6,0%); черные металлы (2,9%).

Основные торговые партнеры Индии — США (19,5%), Великобритания, Япония, ФРГ, Гонконг (от 5,5 до 6%), ОАЭ, Бельгия, Италия (3—5%). Доля России во внешнеторговом обороте Индии в 1997 г. составила 1,8%.

Следует отметить, что в реализации планов экономического и социального развития Индии, помимо внешнеторговых связей, довольно весомую роль играет *иностранная финансовая помощь западных стран*. Она составляет около 7 млрд. долл. в год, причем примерно половина этой суммы — безвозмездные субсидии и льготные займы.

Среди государственных кредиторов Индии на первом месте стоит «Форум развития Индии». На него приходится 85% всего объема предоставленных кредитов. Из числа участников Форума ведущие позиции занимают МБРР — 29%, МАР — 26%.

В результате массированного привлечения внешних ресурсов в последние годы прослеживается тенденция к росту внешней задолженности Индии и существенному увеличению выплат в счет погашения основного долга и процентов по нему, что серьезно осложняет валютно-финансовое положение страны. Внешний долг Индии в 1997 г. достиг 100 млрд. долл. Норма его обслуживания превышает 27%. Вследствие замедления темпов роста экспорта и одновременно опережающего развития импорта в 1997 г. (экспорт составил 34 млрд. долл., а импорт — 40,5 млрд. долл.) торговый дефицит увеличился до 6,5 млрд. долл. в 1997 г. против 5,4 млрд. в 1996 г. Курс рупии упал с 35,8 до 41,7 за 1 долл. Золотовалютные резервы страны на апрель 1998 г. составляли около 30 млрд. долл. После парламентских выборов весной 1998 г. правительством Индии была сформирована экономическая программа, продекларировавшая приверженность страны к политике «*экономического национализма*», что означало приоритетную поддержку индийских производителей. Вместе с тем в программе содержится обещание улучшить условия стимулирования иностранных инвестиций в развитие инфраструктуры, энергетики, в экспортно-ориентированные отрасли. Самой приемлемой формой участия иностранного

капитала в развитии индийской экономики объявлены совместные предприятия.

8.5. Экономика стран Тропической Африки

К странам Тропической Африки относятся 48 государств, расположенных южнее пустыни Сахара, в силу чего эту группу стран часто называют Африка южнее Сахары. Территория региона занимает около 17% земной поверхности, доля в мировом населении достигла в 1998 г. 10,8%, в мировом ВВП — 2,4%.

Политическая карта тропической Африки представляет собой мозаику небольших по территории и численности населения государств. Лишь шесть стран имеют территорию свыше 1 млн. кв. км. Это Демократическая Республика Конго (ДРК) (бывший Заир), Чад, Нигер, Мали, Ангола, Эфиопия. Треть стран региона имеет население более 10 млн. человек, рубеж в 20 млн. преодолен к 1995 г. в Эфиопии, Танзании, Кении, Судане и ДРК.

Большинство стран Африканского континента добились независимости только в конце 50 — начале 60-х гг., получив в наследие груз колониального прошлого, в частности, крайнюю слаборазвитость национальной экономики, аграрно-сырьевую специализацию на мировом рынке и непростую задачу интеграции в мировое хозяйство на принципиально новых условиях.

Тропическая Африка располагает *значительным ресурсным потенциалом*, являясь, образно говоря, мировой кладовой полезных ископаемых. Африканский континент занимает первое место в мире по запасам марганцевой, хромовой руд, бокситов, золота, кобальта и фосфатов, второе — по месторождениям меди, асбеста, третье — по запасам нефти, газа, железной руды. Имеются запасы золота и алмазов, на континенте находится 80% мировых запасов урана. Однако, эти ресурсы распределены между странами крайне неравномерно: основные запасы нефти расположены на территории Нигерии, 98% запасов урана сосредоточено в Намибии, Нигерии, Габоне, 92% запасов меди — в Замбии и ДРК. Таким образом, существуют значительные

межстрановые различия в возможности получения так называемой минеральной ренты для финансирования развития национальной экономики, что определяет явно выраженную неравномерность регионального.

Наиболее развитой страной региона является Южно-Африканская республика (ЮАР), которую некоторые исследователи относят к промышленно развитым странам (часто в международной статистике региона данные по ЮАР идут отдельной строкой). На втором месте находится Нигерия, располагающая основными запасами нефти в регионе, сосредотачивающая 21% населения и обеспечивающая около 17% регионального ВВП. На семь стран Тропической Африки (Нигерию, Камерун, Кот-Дивуар, Кению, Гану, Зимбабве и Сенегал) в середине 90-х гг. приходилось 45% произведенного в регионе валового продукта. Отчасти подобная ситуация объясняется тем, что в регионе находится 28 из 41 наименее развитых стран и 44 из 88 стран, определенных Продовольственной организацией ООН как страны с низким уровнем доходов, испытывающие дефицит продуктов питания.

Практически все страны региона сталкиваются с такими *ограничителями развития*, как технико-экономическая отсталость, низкий уровень развития человеческого капитала, быстрые темпы роста населения и деградация окружающей среды. Можно отметить также, что регион отличается крайне высокой политической нестабильностью, часто основанной на территориальных и национально-этнических конфликтах. Лишь за последнее десятилетие 14 из 48 стран региона (Ангола, Бурундия, Либерия, Кения, Конго, Уганда, Мозамбик, Нигерия, Руанда, Сьерра-Леоне, Сомали, Судан, Того и ДРК) пережили гражданские войны, перевороты, политическую нестабильность, что неизбежно сказалось на их экономическом развитии.

После завоевания политической независимости Африка являлась одним из наиболее динамично развивающихся регионов, однако затем там отчетливо стала проявляться *тенденция замедления экономического роста*: в 60-е гг. темпы роста составляли 5,7—6%, в 70-е гг. - 4,6%, а в 80-е гг. - 1,7%. В 1992—1994 гг. темпы роста ВВП были около 1%, но, начиная с 1995 г., возросли и в

среднем во второй половине 90-гг. составляли 5%. По прогнозам Мирового Банка среднегодовые темпы роста экономики региона сохранятся на уровне 3,5—4% до 2005 г. Темпы роста реального подушевого ВВП африканских стран в 1985—1994 гг. были отрицательными (-1,1%) и лишь начиная с 1995 г. они превысили 2%.

Тропическая Африка является своеобразным *«полюсом бедности»*. Из 30 беднейших стран мира 22 находятся в этом регионе. По классификации Мирового Банка 30 из 48 стран региона являются странами с низким уровнем дохода. В 1997 г. средний подушевой доход в регионе составил 522 долл. в год, однако агрегатный показатель скрывает значительные межстрановые различия. Так, в Эфиопии — беднейшей стране планеты — он равнялся 110 долл. в год, Мозамбике и Бурунди — 140 долл., Сьерра Леоне — 160 долл., в 11 странах региона, в том числе Нигерии — 260 долл., Намибии — 2110 долл., Ботсване — 3310 долл., Габоне — 4120 долл. Более 80% бедняков региона проживает в сельской местности.

Тропическая Африка в полной мере демонстрирует механизм действия так называемого *«порочного круга нищеты»*, когда нехватка капитала порождает низкие темпы сбережений и экономического роста, а они, в свою очередь не позволяют вырваться из нищеты, аккумулировать сбережения для наращивания инвестиций и генерирования хозяйственного развития.

По оценкам Мирового Банка к 2000 г. число бедняков в Африке достигнет 265 млн человек (более 40% населения континента), что превышает численность бедного населения в Индии и Китае. Если принять во внимание тот факт, что треть населения Тропической Африки регулярно не доедает (потребление составляет 87% от дневной нормы), а у 16% детей вес ниже нормы, становится понятно, что главная задача региона на текущую декаду не столько развитие, сколько элементарное выживание.

Демографический фактор развития

Темпы роста населения в регионе стран Тропической Африки являются самыми высокими в мире (3% в 1980—1994 гг. и 2,3—2,7% в 1995—2015 гг.).

Среднее количество рождаемых женщиной в репродуктивном возрасте детей составляет не менее шести, что существенно выше, чем в других регионах (четыре в Северной Африке и три в Латинской Америке). Этим обуславливается тот факт, что примерно половина населения тропической Африки не достигла 15-летнего возраста. Подобная демографическая ситуация вызывает серьезную озабоченность руководства африканских стран и требует принятия срочных мер. В середине 90-х гг. около 30 африканских стран уже приняли программы регулирования рождаемости, еще 12 предполагают сделать это в ближайшее время.

В середине 90-х гг. доля *экономически активного населения* в регионе составляла 44%, при этом доля женщин в экономически активном населении — 42%. Уровень безработицы приближался к 20%, темпы ее ежегодного роста достигали 10%. Население региона крайне неравномерно распределено по его территории, существуют значительные межстрановые и внутристрановые различия, жители тяготеют к более развитым прибрежным районам.

Качественные параметры рабочей силы отражаются *индексом человеческого развития*, учитывающим качество жизни (уровень дохода, образования, продолжительность, а соответственно и условия, жизни). Для региона характерен низкий уровень инвестиций в человеческий капитал и, как следствие этого, низкое качество рабочей силы. В наименее развитых странах Тропической Африки доля неграмотных во взрослом населении достигает 60—70%. Лишь Ботсвана, Габон, Маврикий, Сейшельские Острова и ЮАР включены ООН в группу стран со средним уровнем человеческого развития, остальные страны характеризуются его низким уровнем. В 1995 г. индекс человеческого развития в регионе составлял 0,389, что существенно ниже показателя по группе развивающихся стран в целом (0,570). Разрыв региона с промышленно развитыми странами практически непреодолим: для того чтобы достичь уровня, сопоставимого с развитой страной, Мозамбику или Нигеру потребуется более 200 лет.

Африка южнее Сахары является в настоящее время наиболее *быстро урбанизирующимся регионом*: если в 1960 г. здесь находился лишь один город с миллионным населением, то в начале 90-х гг. число таких городов увеличилось до 18. В 1995 г. 31% населения проживал в городах, а темпы урбанизации составляли 5%, что является наиболее высоким показателем в мире. Хотя основная часть населения региона проживает в сельской местности, по достижении 20-летнего возраста молодежь стремится уйти в города, что приводит к перенаселенности последних, росту городской безработицы и бедности. В странах Тропической Африки в начале 90-х гг. в городском неформальном секторе было сосредоточено более 60% занятых в городе.

Отличительной чертой развития Африканского континента является активная *внутренняя и внешняя миграция*. Часть миграционных потоков (около 4 млн. человек) представляет вынужденную миграцию, вызванную политическими причинами и вооруженными конфликтами (так называемые беженцы). Транснациональная миграция в регионе достигает 35 млн. человек.

Формы хозяйственной деятельности

Характер развития стран Тропической Африки и накопление проблем, связанных с потенциальными возможностями их развития в значительной степени обуславливает *многоукладность экономики* региона.

В Африке южнее Сахары, особенно в глубинных районах материка, до настоящего времени сохраняются *патриархально-общинный и феодальный уклады*. Повсеместно распространен *мелкотоварный уклад*, представленный мелкими производителями в сельском хозяйстве, промышленности и охватывающий подавляющую часть сферы услуг.

Капиталистический уклад представлен в основном государственным предпринимательством и иностранным капиталом. Африка является ареной деятельности значительного числа *дочерних компаний ТНК*, сосредоточенных, как правило, в странах, богатых полезными ископаемыми. Сфера их деятельности включает добывающую и обрабатывающую промышленность, финансы, гостиничный бизнес, внешнюю торговлю. Традиционно сильны

позиции иностранного капитала в Кении, Конго, Зимбабве, Либерии, ДРК, Гвинее, Бурунди, Габоне.

В ходе осуществления широкомасштабных реформ в рамках программ структурной перестройки, финансируемых международными финансовыми организациями, на Африканском континенте практически повсеместно сократилась доля *государственного уклада*, игравшего довольно значительную роль в развитии региона в 60—70-е гг.

Отраслевая структура экономики

Отраслевая структура экономики региона за истекшие 15 лет претерпела некоторые изменения.

Очевидно, что происходило сокращение доли производственного сектора и резкое увеличение доли сектора услуг, развивавшегося в 80-е гг. наиболее высокими темпами. Причиной этому, прежде всего, явилось стагнирующее состояние экономики в крайне сложные для континента 80-е гг. Отсутствие зарубежных инвестиций и притока капитала в производительной форме привели к тому, что темпы роста валовых инвестиций в экономику региона в 80-е гг. были отрицательными (-4,0%), а потому и темпы роста промышленности были низкими (0,6%). Поскольку добывающая промышленность имеет колоссальное значение для экономики большинства стран региона, стагнации промышленности содействовала и вызвавшая сокращение производства общая понижающая тенденция цен на минеральное сырье, особенно на нефть. Несмотря на то, что в 90-е гг. темпы прироста валовых инвестиций составляют 3,4%, темпы роста промышленности еще ниже (0,2%). Вместе с тем при общем падении доли промышленности в ВВП региона доля обрабатывающей промышленности увеличилась с 12 до 15%. Сектор услуг и сельское хозяйство развивались примерно одинаковыми темпами (1,5%).

Сельское хозяйство. Африка южнее Сахары является самым аграрным регионом мира. Хотя на долю сельского хозяйства в 1997 г. приходилось лишь 20% ВВП, в нем было занято 68% населения региона. В странах с наиболее

низким уровнем дохода эти показатели еще выше: в Мозамбике, Эфиопии, Танзании, Чаде, Кении, Гамбии, ЦАР, Гвинее в сельском хозяйстве занято более 80%, а в Бурунди, Малави, Руанде, Нигере, Буркина-Фасо, Уганде и Мали свыше 90% населения. Официальная статистика, как правило, не учитывает натуральное производство, роль которого в странах Тропической Африки крайне велика. Однако даже статистические данные свидетельствуют о том, что в 1997 г. доля сельского хозяйства в ВВП доминировала в ДРК (58%), Эфиопии (55%), Танзании (47%), Бурунди (53%), Малави (42%), ЦАР (54%), Сьерра-Леоне (50%), Гвинее-Бисау (54%), Уганде (44%).

Темпы прироста сельскохозяйственного производства были относительно невысокими в 80-е гг. (1,9%) и еще более снизились в начале 90-х гг. — до 1,5%, что существенно ниже темпов прироста населения региона. Вследствие этого с каждым годом там все более ощущается нехватка продовольствия. По оценкам ООН в ближайшие 15-летие дефицит зерновых возрастет вдвое: с 27 до 50 млн. т). Африка южнее Сахары — единственный в мире регион, где отмечалось снижение производства продуктов питания на душу населения. В Тропической Африке индекс подушевого производства продуктов питания снизился со 100 в 1979—1981 гг. до 84,3 к середине 90-х гг. При этом в странах Южной Африки в настоящее время он составляет 67,3, а в Восточной Африке 53,5. Хроническая нехватка продовольствия наблюдается в Анголе, Ботсване, Мали, Буркина-Фасо, Лесото, Мозамбике, Чаде и некоторых других странах, являющихся крупными получателями международной продовольственной помощи. С учетом этих данных становится понятно, почему проблема продовольственной безопасности проходит красной нитью через все программы сельскохозяйственного развития региона. При этом регион располагает земельными резервами, пригодными для земледелия, и при их рациональном использовании мог бы прокормить втрое большее по численности население.

Сельское хозяйство — сфера господства традиционного (патриархально-общинного, феодального) и мелкотоварного укладов. В силу этого оно

характеризуется *крайней отсталостью*: около 90% всех используемых земель возделывается только при помощи ручного инвентаря (лопат, мотыг и т.п.). Земледелие ведется примитивными агротехническими методами, практически отсутствует поливное земледелие (иригационные системы созданы лишь на 5% обрабатываемых в настоящее время земель), что ставит сельскохозяйственное производство в полную зависимость от погодных условий и приводит к резким колебаниям объема урожая в засуху. Отсутствие средств на химические удобрения и семена высокоурожайных сортов определяет низкую производительность этого сектора. В 1993 г. в странах Африки южнее Сахары использовалось лишь 11 кг удобрений на 1 га, в то время как в Латинской Америке этот показатель составлял 67 кг, а в Азии — 129 кг. Основная часть применяемых минеральных удобрений использовалась в хозяйствах, производящих экспортную продукцию.

Наибольшее развитие в регионе получило *земледелие*.

В этой отрасли отмечается четкое деление на производство экспортных культур, которое представлено более развитыми в техническом отношении хозяйствами, часто находящимися в иностранной собственности, и производство продовольствия для внутреннего потребления. Производимое сельскохозяйственное сырье (технические волокна, каучук, шерсть, кожа, хлопок, копра, технические масла) в основном предназначается для экспорта, поскольку обрабатывающая промышленность в регионе до настоящего времени развита крайне слабо. Лишь в Зимбабве, Нигерии и Кении местное сырье используется в текстильной и обувной промышленности. Кроме того, экспортный сектор включает производство какао-бобов, кофе, тропических фруктов, растительных масел, сахара-сырца.

Животноводство носит скорее престижный характер и является сферой накопления капитала, чаще всего не имея производственного значения. Как правило, поголовье скота свидетельствует о богатстве и общественной значимости его владельца. Только в Кении, Замбии, Ботсване, Танзании,

Нигерии, Зимбабве и Камеруне животноводство является товарным, и часть продукции идет на экспорт.

Наиболее развитое сельское хозяйство — в Камеруне, Кот-Дивуаре, Малави, Нигерии, Свазиленде и Зимбабве.

Промышленность. К моменту получения независимости развитие промышленности в регионе носило ярко выраженный *анклавный характер*. Крупные и средние предприятия существовали практически только в горнодобывающей промышленности и, как правило, принадлежали иностранному капиталу. Несмотря на предпринимаемые усилия по созданию национальной обрабатывающей промышленности доминирование добычи минерального сырья над его промышленной переработкой и соответственно гипертрофированные размеры добывающей промышленности по сравнению с обрабатывающей, по-прежнему являются наиболее точной характеристикой промышленной структуры региона. Характерными чертами промышленности региона также являются:

- слабая интегрированность промышленных предприятий в национальную экономику;
- их низкая эффективность вследствие малых масштабов производства (при хронической недогрузке существующих мощностей), отсутствие взаимодополняемости производственных структур стран региона, наличие значительного импортного компонента в структуре затрат на производство;
- крайняя неразвитость производственной инфраструктуры.

В развитии этого сектора экономики с наибольшей силой проявляется столь характерная для региона технологическая отсталость.

Богатство полезных ископаемых региона и характер его экономического развития после обретения независимости объективно определяют важную, можно сказать ведущую, роль *добывающей промышленности* в странах Тропической Африки и усиление их сырьевой специализации на мировом рынке. Если в начале 60-х гг. крупными региональными производителями минерального сырья были лишь Замбия, ДРК и Зимбабве, то к концу 70-х гг. к

ним присоединилось еще восемь государств: Ангола, Гвинея, Либерия, Мавритания, Нигер, Нигерия, Свазиленд, Сьерра-Леоне. В целом по региону в 1997 г. доля промышленности в ВВП составляла 34% при этом половина приходилась на добывающую промышленность. Однако за этим скрываются значительные межстрановые различия. Доля добывающей промышленности достигала 90% и более в Нигерии, Анголе, Ботсване и Габоне и колебалась между 50 и 85% в Того, Гане, Гвинее-Бисау, Мавритании, Намибии, Гвинее, Конго, Лесото и Папуа-Новой Гвинее. В число важнейших добываемых в регионе минеральных ресурсов входят нефть, природный газ, бокситы, алмазы, фосфаты и широкий спектр руд (железная, урановая, марганцевая, хромовая, медная, кобальтовая, свинцовая и цинковая).

Доля региона в мировом производстве *обрабатывающей промышленности* составляет около 1%. Доля обрабатывающей промышленности в ВВП, хотя и возросла с 12% в 1980 г. до 15% в 1995 г., остается самой низкой в мире. В большинстве стран с низким уровнем дохода на обрабатывающую промышленность приходится 6—8%, а в Анголе, Эфиопии и Руанде лишь 3% ВВП. Наиболее высоким этот показатель является в Замбии (30%), Зимбабве (30%) и на Маврикий (23%). В Лесото, Малави, Чаде, Буркина-Фасо, Кении, Мавритании, Сенегале, Камеруне и Кот-Дивуаре он колеблется между 10 и 20%. Наиболее существенных успехов в развитии национальной промышленности в 80—90-е гг. добились Кот-Дивуар, Малави, Маврикий и Зимбабве. Вместе с тем в ряде стран, в частности в Сенегале, Гане и Танзании, отмечалось сокращение доли промышленности в ВВП и, по сути дела, процесс *деиндустриализации*.

Процесс индустриализации *импортозамещающего характера* начался в 60-е гг. с разработкой крупномасштабных импортозамещающих программ и планов социально-экономического развития, однако впоследствии динамика была утрачена.

В основном в регионе развивается *легкая промышленность* (текстильная, кожевенно-обувная и др.) и пищевая, которые зависят от импорта многих видов сырья и полуфабрикатов, не говоря уже об оборудовании.

Среди отраслей *тяжелой промышленности* ведущее место принадлежит химической промышленности, работающей преимущественно на местном сырье и экспортирующей значительную долю производимой продукции. Можно отметить цветную металлургию (производство меди, алюминия), и зарождающуюся черную металлургию. Большинство машиностроительных предприятий (производство автомобилей, тракторов, электротехнических изделий и электроники) являются ремонтно-сборочными и работают на импортных компонентах. Наряду с этим в более развитых странах региона — в Зимбабве, Замбии и Нигерии — уже действуют машиностроительные предприятия с относительно полным циклом производства.

Главными препятствиями на пути развития и причинами замедления темпов роста обрабатывающей промышленности являются острая нехватка инвестиций, сокращение импорта сырья и необходимых производственных компонентов, отсутствие технологических знаний, квалифицированной рабочей силы, низкая производительность факторов производства (самые низкие показатели в мировой экономике), отсутствие предпринимательского опыта и адекватной требованиям времени институциональной среды для предпринимательства, а также слабость производственной инфраструктуры. С учетом проблем, стоящих перед Африкой в настоящее время, вряд ли можно ожидать позитивных сдвигов в этой области в ближайшем будущем.

Сфера услуг является наиболее динамичной отраслью экономики стран Тропической Африки. В 1997 г. на нее приходилось 46% ВВП, что на 10% больше, чем в 1980 г. В целом ряде стран региона этот сектор занимает ведущие позиции по доле в ВВП: в Сенегале (59%), Мозамбике (45%), на Мадагаскаре (55%), Маврикии (58%), в Гамбии (55%), Намибии (56%), а также в Гвинее, Руанде, Нигере, Буркина-Фасо, Кот-Дивуаре, Мавритании и Ботсване, где его доля колеблется от 40 до 50%. Наибольшее развитие получили

транспорт, торговля, инфраструктура, строительство, финансовые услуги. В Кении, Гамбии, Сенегале, на Маврикии и Сейшельских Островах развит туризм. В целом социальная сфера и социальные услуги пока еще остаются в зачаточном состоянии.

Финансирование развития

Центральной проблемой развития региона является *проблема накопления*. Национальные сбережения в 1997 году составляли 17% ВВП, что существенно ниже уровня 1980 г. (27%), а инвестиции — 18% и 23%, соответственно. Произошло не только сокращение доли сбережений и инвестиций в ВВП региона, но и изменился источник финансирования инвестиций: если в 1980 г. национальные инвестиции полностью покрывались за счет национальных сбережений, то в 1997 г. национальных сбережений для этого было уже недостаточно. За агрегатными показателями скрываются значительные межстрановые различия: если в Нигерии и Кот-Дивуаре национальные сбережения превышали национальные инвестиции, то в Мозамбике сбережения составляли лишь 14%, а инвестиции 30% ВВП, в Лесото -10 и 86%, Танзании - 17 и 41%, соответственно. В семи беднейших государствах региона национальные сбережения имели отрицательную величину (—7—17% ВВП). Подобная картина ярко иллюстрирует основную проблему развития региона — отсутствие потенциальных источников финансирования развития на национальном уровне, что является следствием неразвитости национального частного предпринимательства и слабости, неэффективности государственного сектора в экономике. Ярко выраженная многоукладность экономики стран Тропической Африки, сохранение значительного традиционного (патриархально-общинного, феодального и мелкотоварного) сектора с примитивными технологиями, орудиями труда и низкой производительностью, огромное влияние климатических факторов делают задачу аккумуляции сбережений крайне сложной. Монотоварность экспорта и нестабильность мировых товарных рынков также ограничивают возможности накопления. Ограниченность накопления капитала в денежной форме обуславливает острую

для Тропической Африки проблему накопления капитала в производительной форме.

С момента завоевания политической независимости африканские страны активно использовали *внешние источники финансирования*. В 60—70-е гг. в регион активно притекал частный иностранный капитал в производительной форме, привлеченный минеральными богатствами, дешевой рабочей силой и высокой нормой прибыли. В 70-е гг. с потоком нефтедолларов активизировались коммерческие банки. Именно в этот период произошел быстрый рост внешней задолженности региона. Кроме того в страны Тропической Африки всегда поступали значительные средства в виде двусторонней и многосторонней *официальной помощи развитию* (ОПР). В 80-е гг. регион являлся крупнейшим получателем ОПР, более того, эти средства были практически единственным не прервавшимся с началом долгового кризиса финансовым потоком. Тропическая Африка получала в среднем 22 долл. на одного жителя в год, что более чем в 4 раза превышало этот показатель для развивающихся стран в целом (5 долл.). В середине 90-х гг. ОПР составляла около 17% ВВП региона. В странах с низким уровнем дохода доля внешнего финансирования в середине 80-х гг. достигала 60% и более». Понятно, что при отрицательных темпах роста реального душевого дохода за счет указанных источников часто финансируется не только потребление капитала, но и текущее потребление.

Постоянные заимствования в 70—80-е гг. привели к быстрому накоплению Тропической Африкой огромного *внешнего долга*. Если в 1975 г. он составлял 14,9 млрд. долл., то к 1998 г. он достиг уже 224,1 млрд. долл., что составляло около 72,9% ВВП. Выплаты в счет обслуживания долга достигли 19,6% от экспортных доходов. Более 30 стран региона с низким уровнем дохода превратились в крупных международных должников. При этом основная часть долга (51%) приходится на международные организации.

Возвращение *частного капитала* в развивающиеся страны в конце 80-х — начале 90-х гг. не имело особого значения для Африки южнее Сахары,

поскольку в 1995 г. она получила лишь 4% (9128 млн. долл.) от общего объема средств, предоставленных развивающимся странам. Поступающий в 90-е гг. в государства региона частный капитал составляет 1,9% ВВП региона. *Прямые зарубежные инвестиции увеличились с 1,5 млрд. долл. в 1990—1991 гг. до 2,1 млрд. в 1994—1995 гг. и еще более выросли в 1997 г.* В настоящее время иностранных инвесторов привлекает возможность участия в широкомасштабных программах приватизации в регионе. В силу отсутствия развитых, а зачастую и просто финансовых рынков, а также высокой политической, социальной и экономической нестабильности региона, в Африке практически нет портфельных инвестиций. Очевидно, что ОПР по-прежнему будет играть важную роль в финансировании развития региона, несмотря на постоянное снижение ее объема в текущем десятилетии.

В ближайшей перспективе, в период осуществления начатой структурной перестройки, по оценке Мирового Банка, за счет внешней помощи будут финансироваться не только инвестиции, но и текущее потребление в регионе.

Внешиэкономические связи

Интеграция региона в мировую экономику представляет собой непростой, порой противоречивый процесс. Наиболее тревожной тенденцией в последнее десятилетие является утрата африканскими странами сегментов мирового рынка. Так, доля Тропической Африки на мировом рынке какао-бобов снизилась с 80,3% в 1970 г. До 67,2% в начале 90-х гг., доля на рынке кофе упала с 26% до 15, хлопка — с 30% до 16, древесины — с 13,4% до 7,2, железной руды — с 12,5% до 2,5. В 1980 г. на долю стран региона приходилось 4,7% мирового экспорта, сейчас лишь 2%.

В целом по региону в 1995 г. доля *экспорта товаров и услуг* в ВВП составляла 24,5% (в 1980 г. — 31%), однако для сырья этот показатель был существенно выше: 70% для продукции горнодобывающей промышленности и примерно 80% — для нефтегазовой.

Среднегодовые темпы роста физического объема экспорта в 1980—1990 гг. составляли 0,6%, а в 1991-2000 гг. - 4,1%. Около 60% экспортных поступлений в регион обеспечивают нефть и нефтепродукты. Экспортными товарами также являются кофе, какао-бобы, хлопок, специи, напитки из тропических фруктов, масличные культуры, масла и жиры.

Доля сырьевых товаров (с учетом нефти) в региональном экспорте остается практически неизменной: в 1960 г. она составляла 92%, а в середине 90-х гг. — 86%, доля промышленных товаров за тот же период возросла с 7 до 14% (в целом по развивающимся странам этот показатель вырос с 33 до 66%). В промышленном экспорте наибольших успехов в регионе добился динамично развивающийся Маврикий, увеличивший его долю с 1,8% в 1970 г. до 68% в 1994 г. В 90-е гг. значительных успехов в этой области добились Кот-Дивуар, Мали, Гана, Мадагаскар и Танзания. Вместе с тем около 30 стран региона по-прежнему экспортируют переработанное сырье. Позитивные сдвиги в направлении повышения степени переработки сырья отмечалось лишь в Экваториальной Гвинее, Бенине и Мадагаскаре.

Отсутствие диверсификации производства приводит к увеличению *монотоварной зависимости экспорта* стран Тропической Африки. Так, если в 60-е гг. доля шести основных экспортных товаров континента (какао, кофе, хлопок, сахар, чай, табак) в общем сельскохозяйственном экспорте составляла 55%, то в 70-е гг. она выросла до 66%, а в конце 80-х гг. — до 70%. Происходит наращивание экспорта традиционных для региона сельскохозяйственных культур.

Некоторых успехов в диверсификации экспорта добились Кот-Дивуар, Сенегал, Кения, Мадагаскар, Танзания, Зимбабве и Маврикий. Однако до настоящего времени 39 стран региона (или четыре из пяти стран) получают более 50% экспортных доходов за счет экспорта одного-двух товаров. Подобная привязка делает экономику стран Тропической Африки крайне уязвимой, поскольку, во-первых, на цены сырьевого экспорта, особенно сельскохозяйственного, распространяется долговременный понижающий

тренд, а во-вторых, цены подвержены резким колебаниям. Это особенно дестабилизирует экономику стран, где экспортируется значительная часть производимого ВВП.

По классификации МВФ в 1997 г. к странам-нефтеэкспортерам относились Ангола, Конго, Габон и Нигерия; к странам-экспортерам услуг — Бенин, Буркина-Фасо, Кабо-Верде, Коморские Острова, Джибути, Гамбия, Лесото, Мозамбик и Сейшельские Острова; к странам с диверсифицированным экспортом — Камерун, Кения, Маврикий, Сенегал, Сьерра-Леоне и Южная Африка.

Отражением слабой индустриальной базы Тропической Африки является структура *регионального импорта*: около 35% приходится на промышленные товары, как потребительские, так и инвестиционные, примерно 21% составляет импорт продуктов питания. В силу этого резкое сокращение в 80-е гг. объемов импорта вследствие нехватки средств сразу же сказалось на промышленной активности региона. Общее оживление экономики региона в начале 90-х гг. способствовало возобновлению притока инвестиционных товаров. Доля импорта в ВВП стран Тропической Африки в 1995 г. была равна 26%. В 1980—1990 гг. его среднегодовые темпы роста физического объема экспорта были отрицательными (—0,6%), а в 1991—2000 гг. ежегодный прирост составлял 4,6%.

Основными торговыми партнерами Тропической Африки традиционно остаются страны Европейского Союза, США и Япония: в середине 90-х гг. на их долю приходилось около 70% экспорта и примерно такая же доля импорта. Доля Азиатского региона в общем объеме экспорта составляет 7%, а импорта — 9,5%. На межафриканскую торговлю, несмотря на существование многочисленных интеграционных группировок, приходится не более 10% ее внешнеторгового оборота что, впрочем, вполне объяснимо похожестью экономических структур африканских стран.

Реализация решений Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров в рамках ГАТТ о снижении уровня тарифной защиты и

либерализации торговли наносит серьезный удар по экономике стран Тропической Африки, поскольку они теряют значительную часть бюджетных доходов, получаемых в настоящее время от высоких импортных пошлин. Торговля же со странами Западной Европы, являющейся, по существу, основным торговым партнером региона, и так осуществляется на преференциальной основе. По некоторым оценкам, в ближайшие годы от проведения в жизнь решений Уругвайского раунда Африка будет ежегодно нести потери в размере примерно 3 млрд. долл.

Применяется *эскалация тарифов*, т.е. повышение импортных тарифов с повышением степени переработки сырья. Например, ввоз какао-бобов в Японию является беспошлинным, однако ввоз туда шоколада облагается пошлиной в размере 12,5%. В США пошлина на ввоз свежих тропических фруктов равняется 8,7%, а на фруктовые соки она достигла запретительного уровня в 46,7%. Подобная ситуация распространяется и на нетарифные барьеры по отношению к африканскому экспорту: ЕС является основным торговым партнером Тропической Африки, однако *нетарифные барьеры* в торговле с европейскими странами достигают 48,2% стоимости промышленных и 23,6% стоимости сырьевых товаров. Понятно, что подобные меры удорожают экспорт и делают африканские товары неконкурентоспособными на европейских рынках.

В значительной степени экономика стран региона зависит от конъюнктуры в промышленно развитых странах. Благоприятная конъюнктура в 70-е гг. обеспечивала приток экспортных поступлений в регион и стимулировала его социально-экономическое развитие, 80-е гг., напротив, явились для Африки «потерянным десятилетием» с негативными темпами роста подушевого дохода, снижением жизненного уровня, сворачиванием социальных программ, нарастанием долгового бремени и обострением социально-политических проблем.

В настоящий момент перед регионом стоит насущная задача мобилизации внутренних ресурсов и улучшения инвестиционного климата с целью развития

частного предпринимательства и привлечения иностранных инвесторов. Проводимые в регионе в рамках программ стабилизации и структурной перестройки МВФ и Мирового банка с середины 80-х гг. реформы привели к резкому снижению государственного вмешательства в экономику и переходу на рыночные регуляторы национального развития. Однако для наименее развитых стран, где рынок еще только формируется, не всегда оправдано резкое сокращение экономического присутствия государства. Государственные программы продовольственной помощи, предоставление продовольственных и иных субсидий, обеспечение социальной и производственной инфраструктурой часто позволяют населению африканских стран, образно говоря, «держаться на плаву». Устранение подобной поддержки может привести к снижению уровня жизни, что и произошло. Либерализация экономики стран Тропической Африки во второй половине 80-х гг. негативным образом сказалась и на развитии национальной промышленности, не выдержавшей конкуренции с импортными товарами.

Важный, не реализованный в полной мере потенциал развития африканских стран заложен в их региональном сотрудничестве и расширении кооперации в сфере промышленного производства и инфраструктурного строительства.

8.6. Страны Латинской Америки и Карибского бассейна

Регион Латино-Карибской Америки (ЛКА) состоит из 34 независимых государств, а также 13 небольших территорий, которые в различных формах подпадают под суверенитет тех или иных стран-метрополий (США, Англии, Франции, Нидерландов).

Независимые государства ЛКА в общей сложности занимают свыше 20 млн. кв. км, или более 15% мировой суши. На исходе XX в. совокупное население региона составляет около 500 млн. человек или 8,5% всех жителей планеты.

На шкале распределения стран мира по показателям экономического развития государства региона располагаются преимущественно в средней части ЛКА. Согласно классификации, используемой Всемирным банком (ВБ), страны мира делятся на четыре группы:

- первая — страны с высоким уровнем доходов на душу населения,
- вторая — с уровнем, несколько превышающим среднемировой,
- третья — с уровнем, несколько ниже среднемирового,
- четвертая — с низким уровнем доходов на душу населения.

Из 20 основных стран ЛКА, включенных в реестр ВБ, 7 государств, на которые приходится свыше 60% населения региона, отнесены ко второй группе. 10 стран (наряду с Россией и рядом других стран-членов СНГ) включены в третью группу и лишь 3 — причем небольшие страны — в четвертую группу.

В настоящее время ЛКА дает до 7% мирового валового продукта и примерно 6% мирового объема продукции обрабатывающей промышленности. В странах региона производится от 4 до 5% промышленного оборудования и транспортных средств. Вместе с тем на них приходится менее 4% мирового парка эксплуатируемых компьютеров.

Страны ЛКА обладают значительными энергетическими, минеральными и продовольственными ресурсами. К середине 90-х гг. на ЛКА приходилось 12% мирового экспорта нефти. В среднесрочной перспективе эта доля может повыситься, учитывая резкое расширение масштабов разведки и освоения новых месторождений. Во второй половине 90-х гг. ЛКА вышла на первое место среди крупных регионов мира по числу буровых скважин, работающих на суше и на морском шельфе. Ускоренными темпами идет освоение газовых месторождений. При этом все более широко внедряется прогрессивная технология производства сжиженного газа. К середине 90-х гг. на регион приходилось 15% производства этого перспективного продукта.

На мировом рынке страны ЛКА выступают как крупные *поставщики металлических руд и их концентратов*. На регион приходится от 32 до 36%

мирового экспорта бокситов и железной руды, от 20 до 29% — медной, оловянной, свинцовой и цинковой руд и концентратов. Ряд стран региона (прежде всего Перу и Бразилия) восстанавливают роль ЛКА как крупного производителя золота. В настоящее время из 20 крупнейших месторождений золота 9 расположены в Латинской Америке.

Страны ЛКА являются традиционными производителями и экспортерами широкой гаммы *сельскохозяйственных продуктов тропической зоны и умеренного климата*. Они обеспечивают мировой рынок бананами на 80%, кофе — почти на 60%, сахаром-сырцом — и соевым маслом — более чем на 50%. ЛКА дает около 45% мирового экспорта хлопкового масла, свыше 30% — хлопкового шрота, около 30% — сои, до 12% — како-бобов и около 20% — изделий из какао.

По продукции животноводства и рыболовства удельный вес ЛКА в мировом экспорте характеризуется следующими показателями: около 10% поставок говядины и мясопродуктов, примерно 13% поставок бройлерного птичьего мяса, от 70 до 80% — рыбной муки и порядка 11—12% — рыбы и морепродуктов.

Вместе с тем ряд стран ЛКА уже не ограничиваются ролью поставщика сырьевых и слабо обработанных продовольственных товаров. На исходе века они выходят на мировой рынок в качестве значительных производителей и экспортеров в области *нефтепереработки, металлургии, химии, металлообработки и машиностроения*, не говоря об отраслях *легкой промышленности*, где значительный уровень конкурентоспособности был достигнут еще в 70-х гг. Вторая половина 90-х гг. характеризуется существенным расширением производства автомобилей, судов, авиатехники, радиоэлектронной и телекоммуникационной аппаратуры, автоматического станочного оборудования.

Наиболее ярким примером является *Бразилия* — *неоспоримый индустриальный лидер ЛКА*. По объему промышленной продукции эта страна вышла на восьмое место в мире. Бразилия стала «пороговым» ядерным

государством, вошла в круг тех немногих стран, которые в канун XXI столетия обладают собственным аэрокосмическим комплексом.

К середине 90-х гг. Бразилия занимала третье место в мире по выпуску морских судов, пятое место — по выпуску тракторов, шестое — по производству военной техники (исключая средства массового поражения), а также средних и малых турбовинтовых самолетов, седьмое место — по выпуску автомобилей (ожидается, что к 2000 г. производство автомобилей в Бразилии достигнет 2,5 млн., а их экспорт составит около 500 тыс.), десятое — по производству металлообрабатывающего и кузнечно-прессового оборудования.

Внутрирегиональные различия

Пример Бразилии, «вырывающейся» из общего ряда латиноамериканских стран, подчеркивает необходимость дифференцированной характеристики государств ЛКА. По уровню развития экономики и производительных сил разрыв между наиболее продвинувшимися и самыми отсталыми странами региона существенно больше того, который отмечается при сопоставлении наиболее развитых стран мира и наиболее развитых латиноамериканских государств.

Представлению о реальном положении дел может помочь *классификация стран региона*. Для того, чтобы она выполняла познавательную функцию, в нее вводятся, с одной стороны, критерии, отражающие абсолютные параметры (совокупный экономический и научно-технический потенциал), с другой — критерии относительные, характеризующие степень развитости основных производительных сил, степень равномерности распределения современной производственно-технологической и предпринимательской культуры внутри отдельно взятой страны. В этом случае помогает «шахматная» таблица, позволяющая сочетать абсолютные и относительные параметры.

В представленной таблице деление стран ЛКА на семь групп («этажей») по вертикали дает представление об абсолютной мощи их хозяйственных систем. Распределение по горизонтали на три группы (типа) отражает различия в

степени развитости производительных сил, равномерности распространения современных форм организации производственной и непроизводственной сфер, в уровне образования и профессиональной подготовки населения, в обеспеченности его социальными услугами и т.п.

Классификация отражает полярное расхождение в экономическом развитии стран региона. Высшая группа «по горизонтали» (тип А) включает страны с относительно ранним формированием хозяйственных систем предпринимательского типа, с высокими для региона показателями общеобразовательной и профессиональной подготовки трудовых ресурсов, сравнительно равномерным распространением современных форм производства, управления и быта по национальной территории. Противоположная ситуация (тип В) наблюдается в отсталых странах, экономика которых характеризуется поздним становлением хозяйственных структур современного предпринимательского типа, большими внутринациональными различиями в уровне развития и благосостояния отдельных районов, малой доступностью образования достижений современной культуры подавляющему большинству государств, как Китай, Индия, Индонезия, Малайзия и Пакистан. Среднегодовые темпы роста за период 1991—1997 гг. в Чили составили 7%, в Аргентине — 5,5, в Перу 5,4%. После структурных преобразований, проведенных при администрации Ф.Э. Кардозо, более устойчивым стало развитие экономики Бразилии, входящей в десятку ведущих стран мира. Даже Мексика, пережившая кризис в 1995 г., сумела довольно быстро восстановить восходящую тенденцию в экономике. В 1997 г. прирост ее ВВП вышел на уровень 7%. Однако еще рано говорить о переходе большинства государств к устойчивому хозяйственному росту. Стабильная, ровная динамика ВВП на протяжении десятилетия выдерживается в немногих странах региона. В остальных случаях темпы прироста ВВП обнаруживают неустойчивость, а нередко и откаты назад (Аргентина и Мексика в 1995 г., Венесуэла в 1996 г.).

Одна из причин экономической нестабильности стран региона — *недостаточно окрепшая инвестиционная база*. За редким исключением формирование механизма мобилизации внутренних сбережений и накоплений отстает от общего хода преобразований и потребностей обеспечения устойчивого роста. В крупных и средних странах ЛКА отношение внутренних накоплений к ВВП составляет 15—18%, в малых и средних — 10—12%. Меры, принимаемые для увеличения национальных сбережений — укрепление банковской системы, развитие фондового рынка и рынка капиталов, формирование институциональных инвесторов (пенсионные и инвестиционные фонды, страховые компании), — принесли пока ограниченные результаты.

В сложившихся условиях страны региона для покрытия разрыва (в размере 5—7%) между объемом национального накопления и общим объемом инвестиций, необходимых для развития экономики, полагаются на иностранный капитал. За период 1991—1997 гг. ежегодный приток *прямых иностранных инвестиций* в регион вырос более, чем в 4 раза.

Однако значительную часть иностранных инвестиций продолжает составлять *краткосрочный капитал спекулятивного характера*, который при неблагоприятных изменениях в политической и экономической конъюнктуре «бежит» из страны, как это было в 1995 г. в Мексике и в 1998 г. в Бразилии, когда волны финансового кризиса из Юго-Восточной Азии докатились до Латинской Америки. Только в августе — сентябре 1998 г. с бразильского рынка ушло около 30 млрд. долл. иностранного капитала, в основном спекулятивного характера. Все это говорит о сохраняющейся уязвимости хозяйственных структур региона относительно конъюнктуры интернационализировавшегося финансового капитала.

В 90-х гг. латиноамериканским странам удалось *преодолеть период инфляционного развития*. Например, в Бразилии в 1993 г. инфляция достигала 2 489,1%, а в 1997 г. — всего 4,1%.

Проведение экономической политики, нацеленной на достижение макроэкономической стабилизации, сбалансированности финансовых ресурсов

не всегда приводило к позитивным изменениям в реальном секторе. Даже в наиболее промышленно развитых странах произошло *снижение доли реального сектора в ВВП*.

За 15 лет доля промышленного производства в ВВП сократилась с 37 до 33%, а сфера услуг превратилась в наиболее активный сектор экономики. Внутри этого сектора значительную роль стало играть банковское дело. При снижении активности в реальном секторе это не могло не привести к негативным последствиям, в частности, к финансовым кризисам в Мексике и в Бразилии.

Экономическая политика на современном этапе

В конце 80 — начале 90-х гг. в большинстве латиноамериканских стран были осуществлены реформы, которые серьезным образом изменили характер экономического развития. До начала 80-х гг. в регионе традиционно значительным было государственное вмешательство в экономику, в широких масштабах осуществлялась политика замещения импорта и его ограничения. Целью реформ было создание либеральной рыночной системы, характеризующейся переключением государства на косвенные (в основном финансовые и фискальные) методы экономического регулирования и ориентацией на открытое и глубокое вовлечение стран ЛКА в мирохозяйственные процессы.

К настоящему времени в регионе существенно сокращена доля государственного сектора, возросла степень открытости экономики. Это стало возможным в результате приватизации многих государственных предприятий, реформы финансовой системы, налоговой; реформы, либерализации внешней торговли, реформы трудовых отношений.

Масштабная *приватизация государственной собственности*. осуществлена в большинстве латиноамериканских и карибских государств. К настоящему времени приватизация почти завершена в Чили, вступила в заключительную стадию в Аргентине и Мексике.

Начало активной политики приватизации в Латинской Америке было положено в связи с реализацией неолиберальной модели *в Чили* после свержения правительства С.Альенде. Вначале правительство генерала А.Пиночета возвратило бывшим владельцам большинство предприятий, которые были экспроприированы или насильственно захвачены в период пребывания у власти правительства Народного единства. Затем приватизация затронула крупные предприятия, которые в течение длительного времени составляли основу государственного сектора. В результате с начала 70-х до середины 90-х гг. число государственных предприятий сократилось с 600 до 40.

Приватизация в Чили проводилась продуманно и последовательно по мере укрепления национальных финансово-промышленных групп. Особенно осторожно подходило правительство к приватизации меднорудной промышленности — основы чилийской экономики. Частный сектор допускался лишь на новые месторождения, а старые, хорошо освоенные и хорошо оснащенные, оставались под управлением государственной корпорации CODELCO. Одной из особенностей проводимой в Чили приватизации была распродажа акций приватизируемых предприятий занятым на них рабочим и служащим.

В 90-х гг. процесс приватизации бурно протекал *в Аргентине*. Этому способствовало принятие в 1989 г. закона, приравнивающего иностранного инвестора к национальному. Иностранный капитал получил доступ практически во все отрасли национальной экономики. В результате 28% бывшей государственной собственности перешло в руки американского капитала, 24% — испанского. В энергетику пришел в больших размерах чилийский капитал.

Благодаря принятым в 1988 г. поправкам к Конституции, позволяющим осуществлять приватизацию в нефтяной промышленности, электроэнергетике, финансовой сфере, этот процесс начал активно осуществляться *в Бразилии*. Были приватизированы как предприятия, принадлежавшие федеральному правительству, так и местным органам власти. Процесс этот осуществлялся

планово, без спешки. Крупнейшая в стране гидроэлектростанция Итайпу, атомные электростанции, играющие важную роль в энергообеспечении промышленности, не были включены в программу приватизации.

В Мексике, где государственный сектор традиционно играл важную роль в экономическом и социальном развитии, процесс приватизации начался после потрясшего страну финансового кризиса 1982—1983 гг. Прежде всего, была осуществлена распродажа убыточных государственных предприятий, имевших большую внешнюю задолженность. В начале 90-х гг., когда правительство К. Салинаса де Гортари взяло решительный курс на либерализацию экономики, темпы приватизации резко возросли. В программу приватизации были включены крупнейшие предприятия горнорудной промышленности, черной металлургии, авиационного транспорта, связи, крупнейшие банки. По масштабам приватизации и доходам от ее проведения Мексика занимает лидирующие позиции среди стран региона.

Начало 90-х гг. отмечено бурным процессом приватизации в Перу. Этому способствовала договоренность правительства Перу с МВФ об использовании части полученных от приватизации средств на социальные нужды. Таким образом, правительство получило политическую поддержку масс в проведении приватизации. В 1992—1993 гг. ряд государственных предприятий, в том числе таких крупных, как Аэроперу, был продан американским, чилийским, мексиканским и панамским компаниям. Было продано большое число бензоколонок, принадлежащих государственной компании Петро-перу. В 1994 г. испанской компании Телефоника были проданы две перуанских телефонных компании, а консорциуму испанских, чилийских и перуанских фирм — крупная энергетическая компания Электорлима. В этом же году был принят закон, позволяющий приватизировать государственные пустующие земли, а также покупать частным лицам акции государственных сельскохозяйственных предприятий. В 1995 г. испанский банк Бильбао-Вискайя приобрел контрольный пакет акций государственного банка Континенталь, а другой испанский банк Сантандер-Банка Меркантиль и Банка Интерандино.

В целом за период 1990—1994 гг. в латиноамериканских странах было приватизировано 694 предприятия, из которых 210 предприятий первичного сектора, 180 промышленных предприятий, 167 предприятий инфраструктуры, 53 финансовых учреждения. В разгар процесса разгосударствления (1992—1993 гг.) на ЛКА пришлось свыше трети суммарной стоимости объектов, приватизированных во всех странах мира. В 1996 г. в регионе в частные руки был передана собственность на суммы порядка 15 млрд. долл., или 17% мировых поступлений от приватизации. В бюджеты стран региона за период 1990—1994 гг. от приватизации поступило 59 млрд. долл., что составило 0,89% ВВП. Наибольшие поступления от приватизации были в Мексике (24,3 млрд. долл.), в *Аргентине* (18,5 млрд. долл.) и *Бразилии* (9,1 млрд. долл.). В 1997г. по масштабам продажи госсобственности на первое место в мире вышла Бразилия. К исходу века в этой стране совокупный объем приватизации может дойти до 100 млрд. долл. Необходимо отметить, что 39,7% доходов от приватизации составили доходы от продажи предприятий и финансовых учреждений иностранным компаниям. Основная масса предприятий (551) была продана напрямую, остальные — через аукционы или переданы в управление, сданы в концессию или аренду, оформлены как совместные предприятия.

Начиная с 80-х г. в большинстве латиноамериканских стран были проведены реформы *финансовой системы*. Эти реформы включали:

- отмену ограничений процентной ставки, поскольку низкие процентные ставки в условиях высокой инфляции затрудняли аккумуляцию ресурсов банками;
- уменьшение доли обязательного резервирования в среднем до 15%;
- сокращение программ кредитования по льготным ставкам;
- приватизацию государственных коммерческих банков;
- повышение роли Центральные банков, усиление их независимости от правительства и Министерства финансов. В результате принятых мер произошло заметное укрепление позиций иностранного капитала в банковской сфере. Так, в *Аргентине* в результате предоставления одинаковых прав

местным и иностранным финансово-кредитным учреждениям возросла роль иностранных банков. На их долю приходится 3/5 всех кредитных операций в стране.

В Бразилии высокие темпы инфляции и высокие процентные ставки в начале 90-х гг. привели к росту спекулятивных операций банков. Высокая доходность внутренних ценных бумаг отвлекала средства крупных (прежде всего банков) и мелких национальных вкладчиков и не способствовала росту производственных инвестиций. Как только финансовая стабилизация была достигнута, многие банки, зарабатывавшие ранее на спекулятивных операциях, оказались банкротами.

Реформа налоговой системы была нацелена на развитие предпринимательской инициативы и устранение привилегий. Так, *в Аргентине* при принятии нового текста Конституции в 1994 г. вопрос о механизме сбора налогов был включен в ее текст. Была упрощена система налогообложения, сокращено число видов налогов с 25 до 5, включающих НДС, налог на прибыль, акцизы на виноводочные и табачные изделия, налог на недвижимость и подоходный налог. Приняты меры по воспитанию ответственности населения за уплату налогов, включая введение занятий в школах о значимости налогов для экономического развития.

Особенностью налоговой реформы *в Чили* было установление относительно невысокого налога на прибыль, упор делался на налог с физических лиц и НДС.

Правительство *Бразилии* умело использовало налоговую политику для регулирования финансового рынка. Был установлен 7-процентный налог на иностранные инвестиции в краткосрочные облигации и 5-процентный — на инвестиции в приватизационные фонды.

В целом по странам были уменьшены и дифференцированы ставки подоходного налога, уменьшилась доля таможенных сборов в общих налоговых поступлениях, возросла доля налогов на потребление по сравнению с прямыми налогами. Налоговые ставки по странам существенно различаются. Так,

минимальный налог на прибыль предприятий (15%) установлен в Чили, максимальный в Гондурасе — 60%. В большинстве стран он колеблется от 25 до 30%. Минимальный налог на физических лиц (3%) установлен в Мексике — максимальный в Чили — 45%. В остальных странах он колеблется от 15 до 30%. Минимальный налог на добавленную стоимость (5%) установлен в Панаме, максимальный в Уругвае — 22%. В других странах он колеблется от 10 до 18%.

Проводимые латиноамериканскими странами *реформы в области внешнеэкономических связей* нацелены на либерализацию внешней торговли, потоков капитала и валютных режимов.

Начиная с мирового кризиса 1929—1932 гг., в странах региона проводилась политика довольно жесткого регулирования внешней торговли, что выражалось в установлении высоких таможенных пошлин, в виде исключения предоставлении льгот импортерам, запрещении вывоза или ввоза отдельных товаров.

С начала 90-х гг. правительства многих стран региона проводят *политику совмещения внутрорегиональной открытости с открытостью экономики каждой страны для третьих стран*. В результате принятых мер средний уровень таможенных тарифов в странах региона снизился за период 1990—1995 гг. с 44,6 до 13,1%. В Бразилии в 1990—1994 гг. среднее значение импортного тарифа снизилось с 45 до 14%. В Аргентине к 1996 г. таможенные тарифы были снижены в среднем до 13,9%. В Чили таможенные тарифы с 1991 г. сохранились на уровне 11%. Под нетарифные ограничения попадает 11,4% импортируемых товаров, тогда как до начала реформ попадало 33,8%. С 1996 г. отменены импортные лицензии практически (для всех товаров, кроме оружия, военного снаряжения и ряда медикаментов, что существенно упрощает процедуру ввоза зарубежной продукции. При импорте освобождены от НДС продовольственные товары, услуги, связанные с образованием и здравоохранением, с государственным коммунальным хозяйством и издательской деятельностью. Отменены обязательная продажа

валюты экспортерами, открытие импортных депозитов. Сняты ограничения на вывоз капитала.

Большие изменения произошли в установлении *валютного режима*. До начала реформ в странах ЛКА, как правило, применялись фиксированные валютные курсы, которым, кроме того, была присуща множественность. Следствием этого был широко распространенный нелегальный валютный рынок, цены на котором были выше по сравнению с официальным курсом, например в Суринаме — в 8,5 раза, в Бразилии — в 2,7, в Аргентине — в 2, в Перу — в 2,8 раза. После либерализации валютного курса разница между нелегальным и официальным валютными курсами почти исчезла.

В результате притока в больших объемах иностранного капитала центральные банки некоторых стран региона вынуждены были скупать иностранную валюту, чтобы избежать чрезмерного удорожания национальной денежной единицы. Однако, несмотря на принятые меры, в 1997 г. во многих странах произошло удорожание национальной денежной единицы. В некоторых странах региона (самый яркий пример — Аргентина) стабильность денежного обращения основывается на достаточно жесткой привязке национальной валюты к доллару США или к корзине твердых валют (как в Бразилии). Однако рост курса национальной денежной единицы ведет к падению конкурентоспособности экспорта и к росту дефицита торгового и платежного балансов (в Аргентине, например, с 1990 по 1997 гг. импорт вырос в 7,4 раза, а экспорт — в 2 раза).

Большие *изменения* произошли в *трудовых отношениях*. Законодательно установлена продолжительность рабочей недели (в Аргентине, Боливии, Чили, Уругвае — 48 часов, в Бразилии — 44 часа, в Мексике, Эквадоре, Барбадосе — 40 часов), выплата сверхурочных, доплата за ночные смены, за работу в выходные дни. Определен пенсионный возраст (для мужчин 60—65 лет, для женщин 55—60 лет). Выплачиваются пособия по безработице (в зависимости от страны в объеме от одной до четырех минимальных заработных плат в течение 4—12 месяцев).

Реформы в государствах Латино-Карибской Америки ориентировались в первую очередь на достижение макроэкономической стабилизации. Проведение фискальных реформ и увеличение сбора налогов, значительное снижение государственных расходов, а также поступления от приватизации позволили большинству стран региона сократить дефицит бюджета, а некоторым из них даже достичь его положительного сальдо. Нейтрализация бюджетного дефицита как главного фактора инфляции на протяжении десятилетий привела к резкому замедлению роста цен. Темп прироста цен конечного потребления в среднем по 22 странам региона опустился с 900% в 1993 г. до 10,5% в 1997 г.

При всех различиях ситуаций в отдельных странах ЛКА нельзя не видеть *общего знаменателя пореформенного периода* — оживления хозяйственной деятельности, активизации предпринимательства, наращивания объемов производства и внешней торговли. По оценкам экспертов Межамериканского банка развития (МАБР) в целом по ЛКА, реформы способствовали повышению среднегодовых темпов прироста ВВП и уровня реального ВВП (на 1,9%) на душу населения (на 12%).

При серьезных достижениях в области макроэкономической и финансовой стабилизации во многих странах она еще не приобрела необратимого характера. Так, в ряде государств (включая Аргентину и Бразилию) в последнее время *обострилась проблема бюджетного дефицита*, достигшего 4—5%. Следствие этого — *угрожающий рост внутреннего долга*.

В процессе осуществления прорывных преобразований в ЛКА практически повсеместно возросли *диспропорции между отдельными районами*. Обширные территории Аргентины, Бразилии, Колумбии, Мексики и Перу превратились в «депрессивные». Эти же районы характеризуются значительным отставанием в реализации реформ. Неизбежным становится рост не только социальной напряженности, но и разногласий между центром и провинциальными властями.

К негативным итогам реформ относится *падение жизненного уровня значительной части населения, рост имущественного неравенства, «вымывание» средних социальных слоев*. Только Чили, да и то лишь с 1990 г., удалось обеспечить прирост реальной заработной платы. В Аргентине, Бразилии и Мексике она до сих пор не превысила уровня начала 80-х гг., а в Перу — 70-х гг. Недовольство масс результатами реформ в ряде случаев превратилось в главное препятствие для их продолжения.

Открытие «клапана» политической демократии уже не компенсирует роста социальной напряженности. В различных государствах региона эта ситуация характеризуется разной степенью остроты. В одних странах правящие круги осознали опасность игнорирования растущего разрыва между результатами экономических преобразований и социальной действительностью. В других осознание приходит лишь под давлением снизу. Сегодня многие в регионе пришли к пониманию того, что эпоха раннего антисоциального неолиберализма миновала. Практика показывает, что на смену приходят модели экономической политики, в которые все больше встраиваются элементы социальной защиты (пример Чили и Бразилия). В других случаях (пример Мексики) правящие круги 'начинают притормаживать ранее принятые и плохо просчитанные на будущее направления рыночной трансформации стратегически и социально значимых секторов производственной и непроизводственной сфер.

При всех издержках, а в ряде случаев и определенных качественных потерях на этапе рыночных трансформаций, в странах ЛКА налицо итог принципиального значения — вытеснение на обочину общественно-экономического развития архаичных социальных и хозяйственных структур, сдерживавших процесс модернизации и динамичного включения государств региона в международный обмен.

При этом страны ЛКА формируют собственную национальную модель экономического обновления, преобладающая линия которой — «перерабатывающая» модернизация, т.е. идущая через реорганизацию существующих отраслей, через перевод технологий на более эффективную

основу, а продукта в форму, адекватную передовым стандартам, через внедрение в традиционные отрасли схем современного менеджмента и хозяйственной логистики.

Внешиэкономические связи

На сегодняшний день ЛКА предстает как крупный сегмент мирового хозяйства, емкий и динамично развивающийся рынок. За последние годы изменилось отношение к странам региона со стороны международных финансовых организаций, зарубежных коммерческих банков и финансовых институтов, Парижского и Лондонского клубов кредиторов. Снижение темпов роста долгового бремени, углубление экономических реформ, подавление инфляции, начало экономического подъема стали важнейшими факторами роста доверия к странам ЛКА со стороны иностранных вкладчиков капитала. Этому способствовала и существенная либерализация законодательства по отношению к зарубежным инвестициям.

В текущем десятилетии для развития стран Латино-Карибской Америки характерны *быстрый рост прямых и портфельных иностранных инвестиций, размещение за рубежом крупных облигационных займов*, а в последнее время — *увеличение объемов кредитов, получаемых от иностранных коммерческих банков*. В 1997 г. общий приток иностранного капитала в страны региона составил 73 млрд. долл. В Бразилии, Мексике, Венесуэле зарегистрированы рекордные поступления прямых иностранных инвестиций. Портфельные инвестиции были осуществлены в основном в государственные ценные бумаги (Аргентины, Бразилии, Мексики). Полученные средства направляются, как правило, не в реальную экономику, а на погашение обязательств по внутреннему долгу.

Странам региона удалось серьезно продвинуться в урегулировании проблемы *внешней задолженности*. За 1987—1996 гг. 14 государств региона смогли реструктурировать свой долг на общую сумму в 142,3 млрд. долл., что составило 79% от суммарного объема реструктурированной задолженности 28

крупнейших дебиторов из числа развивающихся государств и стран с переходной экономикой.

В последние годы страны региона заметно продвинулись в расширении *внешнеторговых связей*. Только за период 1990—1996 гг. оборот внешней торговли региона вырос в 2,3 раза, причем стоимость экспорта удвоилась, а импорта — выросла в 2,6 раза. В эти годы темпы роста внешней торговли ведущих стран Латинской Америки были одними из самых высоких в мире. Аргентина опережала все страны по динамике импорта, а Бразилия и Колумбия уступали только ей, Польше, Малайзии, Филиппинам и Китаю. В десятку государств с наиболее интенсивно растущим импортом входили также Чили и Мексика. Хотя интенсивный рост импорта в первой половине 90-х гг. во многом определялся восстановлением его нормального уровня, резко снизившегося в 80-е гг., на нем не могли не отразиться проводимые в странах реформы, породившие спрос на инвестиционные товары для дальнейшей модернизации экономики.

Ряд стран региона продолжает наращивать свой экспорт, по темпам роста которого Мексика занимает шестое, а Аргентина — одиннадцатое место в мире. В мировом рейтинге ведущих экспортеров Мексика вышла на шестнадцатое, Бразилия — на двадцать девятое место. В странах региона стали появляться новые экспортные продукты. Примером может служить налаживание выращивания семги в искусственных условиях на юге Чили. Еще 15 лет назад этой отрасли не существовало в стране вообще, а в 1996 г. страна получила 520 млн. долл. от экспорта семги, «захватив» 15% мирового экспорта этого продукта и выйдя на второе после Норвегии место по этому показателю.

8.7. Страны Северной Африки и Ближнего Востока

В последние десятилетия в зарубежной экономической литературе и аналитических обзорах международных организаций принято рассматривать страны Северной Африки и Ближнего Востока (САБВ) как единую

региональную общность, чему объективно способствует целый ряд объединяющих их факторов (этнодемографических, геополитических, культурно-религиозных и экономических). Обычно под странами САБВ понимают следующие 20 государств: Египет, Марокко, Алжир, Тунис, Ливия (страны Северной Африки), Израиль, Палестину, Сирию, Ливан, Иорданию, Турцию, Ирак, Кувейт, Саудовскую Аравию, Йемен, Оман, Иран, Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ), Катар и Бахрейн (страны Ближнего Востока). Иногда, если в качестве ведущего критерия выбирается этническая общность, и речь идет об «арабском мире» или об «арабских странах», к вышеперечисленным государствам добавляются Мавритания, Судан и Сомали и, соответственно, исключаются Израиль и Турция. В данной главе речь будет идти преимущественно о вышеперечисленных 20 государствах, протянувшихся с северо-западного побережья Атлантического океана вдоль Средиземноморского побережья и берегов Красного моря до Индийского океана.

Географическое положение стран региона на стыке трех континентов и наличие выхода к морю обуславливают их традиционно важную роль в европейско-азиатской торговле, значительно возросшую с открытием Суэцкого канала. Можно также отметить важное военно-стратегическое положение региона.

Одной из отличительных *особенностей* региона является этническо-религиозное единство, поскольку большинство населения составляют арабы-мусульмане. Так, в Саудовской Аравии, ОАЭ, Кувейте, Омане, Катаре, Йемене и Ливане арабское население составляет 96—100%, в других странах, кроме арабов, значительны популяции берберов и курдов. Исключение составляют Израиль и Турция, однако часть жителей этих стран также исповедует мусульманство. Из других религий, исповедующихся в регионе, необходимо отметить иудаизм и христианство (более 7 млн. верующих арабов, курдов, армян и др.). Практически во всех арабских государствах ислам возведен в ранг

государственной религии, а главой государства может являться лишь мусульманин.

Вместе с тем страны региона существенно различаются как по экономическому потенциалу, так и по уровню развития, характеризующемуся, в частности, показателем ВВП на душу населения. Большинство стран относится к группе со средним уровнем дохода (от 790 долл. в год в Египте до 7040 долл. в Саудовской Аравии). Однако, в самой бедной стране региона — Йемене — подушевой доход составлял в 1995 г. лишь 260 долл., в то время как в Кувейте и ОАЭ в том же году он превышал 17 тыс. долл. Можно также отметить, что Иордания, Ливан, Марокко и Тунис имеют более диверсифицированную структуру производства, нежели их собратья по региону, являющиеся в большинстве своем крупными производителями и экспортерами нефти (Алжир, Иран, страны Персидского залива).

В период с 1989 по 1996 гг. среднегодовые темпы роста экономики региона составляли 3,4%, однако в силу демографических тенденций темпы роста подушевого ВВП были отрицательными (-0,3%).

Для решения основной проблемы регионального развития — ускорения темпов экономического роста и структурной перестройки экономики с целью диверсификации производства — необходимо осуществление серьезных реформ для того, чтобы создать более благоприятный инвестиционный климат для региональных и иностранных инвесторов. Программы реформ включают в себя, как правило, приватизацию, дерегулирование и структурную перестройку экономики, а также либерализацию торговли, что в целом способствует развитию рынка и частного предпринимательства. Процесс реформирования национальной экономики уже начался в Алжире, Иордании, Тунисе, Марокко и Египте. Другим странам еще только предстоит вступить на этот путь.

По оценкам экспертов МВФ, несмотря на значительный экономический потенциал страны, регионы не смогут в полной мере реализовывать его до тех пор, пока не повысят норму инвестиций с нынешних 20% до 25% (напомним, что для наиболее динамично развивающихся стран Юго-Восточной Азии этот

показатель составляет 30% и более). *Место региона в мире* можно определить следующим образом: в 1998 г. в странах САБВ проживало 5,7% населения планеты, на него приходилось 4,6% мирового ВВП (рассчитанного по паритету покупательной способности) и 3,0% мирового экспорта или (17,2% экспорта развивающихся стран). Внешний долг региона в 1998 г. составлял 34,8% совокупного ВВП или 234,5 млрд. долл.

Демографический фактор развития

Регион САБВ является одним из наиболее динамичных в демографическом плане. Если в 1900 г. его население составляло лишь 1,5% жителей планеты, а в 1950 г. — 2%, то к 1998 г. здесь проживало уже 5,7% населения Земли. При этом среднегодовые темпы прироста населения были одними из наиболее высоких в мире (3,1% в 80-е гг. и 2,7% в 1991—1995 гг.), что означает удвоение численности населения при жизни одного поколения.

Средняя плотность населения по региону составляет 27 человек на кв. км (44 человека — среднемировой показатель). Однако в силу того, что три четверти территории региона занимают пустыни и полупустыни внутри него существуют значительные *межстрановые и внутривосточные различия*. Так, в Турции и Египте, располагающих наиболее плодородными землями, сконцентрировано 43% населения региона. К странам со средней степенью населенности (15—30 млн. человек) относятся Алжир, Марокко, Ирак, Саудовская Аравия, Сирия и Йемен. В Тунисе, Ливии, Иордании, Ливане проживает от 3 до 8 млн. человек. Внутри каждой страны население также сосредоточено в районах, наиболее благоприятных для проживания. Например, в ходе «шестидневной войны» в 1967 г. Иордания потеряла лишь 6% территории, однако на ней проживало 50% населения страны, находились важные промышленные предприятия и основные районы сельскохозяйственного производства.

Процесс *урбанизации* в регионе наиболее активно шел в 60— 70-е гг. причем ее темпы были выше в ближневосточных странах: в период с 1950 по 1990 г. доля городских жителей в странах Северной Африки возросла с 25 до

45%, а в странах Ближнего Востока — с 24 до 63%. В последнее десятилетие отмечается тенденция к замедлению процесса урбанизации в большинстве стран региона, за исключением Турции, Ливии и стран Аравийского полуострова. Интересно отметить, что в Саудовской Аравии в 1950г. в городах проживало лишь 16% населения, а в начале 90-х гг. — уже 77%, в ОАЭ — 24 и 78% соответственно. Наименее урбанизированными являются Оман и Йемен, где в городах проживает соответственно лишь 11 и 29% населения.

Специфика возрастной структуры (40% населения региона не достигла возраста 15 лет), а также *особенности рынка труда* (законы Шариата запрещают женщине работать по найму), приводят к тому, что в категорию *экономически активного населения* попадает лишь 30% населения региона. При этом уже в ближайшем будущем перед большинством стран с особой остротой встанет проблема трудоустройства подрастающего поколения. Высокая степень урбанизации, неразвитость промышленного сектора и замедление темпов роста в 80-е гг. обуславливают значительный уровень *безработицы*: в начале 90-х гг. дефицит рабочих мест составлял 60 000 в Марокко и 136 000 в Алжире. В Египте до конца текущего десятилетия необходимо будет создать дополнительно не менее 5 млн. рабочих мест. Вместе с тем отличительной особенностью региона является нехватка рабочей силы в ряде стран Персидского залива, которые активно импортируют ее как из сопредельных стран, так и из Юго-Восточной Азии. Ощутима миграция рабочих в страны Западной Европы, что в совокупности определяет значительную роль трансфертов в поддержании платежного баланса ряда стран региона.

Природные факторы развития

Страны САБВ занимают территорию более 10,2 млн. кв. км, около 80% которой является пустынями и лишь 4% покрыто лесами (из них половина расположена в Турции). Характерная черта региона — ограниченность и крайняя неравномерность межстранового распределения водных ресурсов (на Турцию и Египет приходится около 77%, в то время как на 10 стран Аравийского полуострова и Средиземноморского побережья — лишь 10%).

55% его населения страдает от частичной либо хронической нехватки воды. Наиболее остро эта проблема стоит в Тунисе, Сирии, Алжире, Ливии, Марокко, Иордании и Палестине.

Недра стран САБВ богаты *полезными ископаемыми* (фосфаты, железная руда, цинк, бокситы, хром и др.), однако главным богатством региона, безусловно, является *нефть*. Основные ее месторождения расположены в нефтегазовом бассейне Персидского залива. По некоторым оценкам, регион располагает от 60 до 70% мировых запасов нефти и 20% мировых запасов природного газа. Разведанные запасы нефти лишь в одной Саудовской Аравии превышают запасы США и бассейна Северного моря.

Первая концессия на добычу нефти была получена в 1901 г. В 30-е гг. началась активная промышленная разработка месторождений, а в 50-е гг. регион превратился в мировой центр нефтедобычи. Однако в полной мере воспользоваться своими богатствами страны Ближнего Востока смогли лишь в 70-е гг., проведя серию национализации в нефтегазовом секторе и объединив свои усилия на мировом рынке нефти в рамках нефтяного картеля Организации стран-экспортеров нефти (ОПЕК). Единство действий позволило странам ОПЕК в период 1970—1980 гг. увеличить цены на нефть примерно в 20 раз и получить баснословные прибыли. Лишь в 1973—1974 гг. прибыль нефтяных монополий возросла на 50—500%. Своего пикового значения цены достигли в 1981 г. — 34 долл. за баррель нефти.

Доходы стран-экспортеров нефти были столь велики, что национальная экономика не могла их поглотить. Значительная часть полученных средств, так называемых «нефтедолларов», была помещена на банковские депозиты в США и странах Западной Европы. Последствия «нефтяного шока» были не очень благоприятны для стран-членов ОПЕК, поскольку произошло понижение спроса на производимую ими нефть. Это было вызвано как ее переходом к энергосберегающим технологиям в странах-потребителях, так и разработкой их национальных нефтегазовых месторождений, которую стимулировал нефтяной кризис. В период 1974—1993 гг. доля региона в мировом производстве нефти

снизилась с 40 до 30%. Снижение спроса на нефть на мировых рынках означало снижение ее цены, против чего страны ОПЕК пытались бороться, сокращая объемы добычи и поставок нефти с 1979 по декабрь 1985 г. Однако ситуация усугубилась и продолжает усугубляться тем, что начиная с 1986 г. в странах ОПЕК идет увеличение нефтедобычи, сопровождаемое разногласиями по поводу ее квот, что неизбежно приводит к снижению цен на нефть. Практически трехкратное снижение цен на нефть в 1986 г. вернуло их на уровень 1974 г., существенно сократив стоимостной объем экспорта стран САБВ. В период с 1980 по 1993 г. нефтяная рента в расчете на одного человека стран-членов ОПЕК сократилась с 1150 долл. до менее чем 300 долл. Если принять во внимание то, что в странах-экспортерах нефти доля нефтяных доходов составляет от 50 до 90% экспортных поступлений и государственных доходов, станет очевидным, что все это привело к серьезным бюджетным проблемам, отказу от капиталоемких программ социально-экономического развития, росту внешних заимствований и замедлению темпов экономического роста. В целом, несмотря на значительные колебания, до конца текущего десятилетия прогнозируется сохранение снижающей тенденции цен на нефть. Так, лишь в период с октября 1997 г. по март 1998 г. цены понизились на 25% — с 20 до 14 долл. за баррель.

Подобный ход событий демонстрирует необходимость для стран региона диверсифицировать национальное производство и устранить зависимость национальной экономики от нефтегазового экспорта. Наиболее успешно в этом направлении продвигаются ОАЭ: с 1980 по 1993 г. доля нефти и нефтепродуктов в их национальном экспорте сократилась с 95 до 63%. Удастся преодолеть эту зависимость Бахрейну, в основном, за счет развития оффшорного банковского бизнеса и сферы услуг.

Отраслевая структура экономики

Сельское хозяйство. Сельскохозяйственное производство в странах Северной Африки и Ближнего Востока, несмотря на достаточно неблагоприятные природно-климатические условия, имеет древнюю традицию.

Именно здесь зародилась культивация пшеницы, ржи, чечевицы и ряда других культур, традиционно было развито скотоводство. Пахотные земли составляют около 30% территории региона и, в силу немногочисленности выпадающих осадков и ограниченных возможностей ирригации, сосредоточены в долинах Евфрата, Нила и других рек. *Крупнейшими производителями сельскохозяйственной продукции* являются Турция, Иран, Ирак, Сирия, Египет, Марокко и Судан. В развивающихся странах со средним и низким уровнем дохода государственная политика цен на сельскохозяйственную продукцию зачастую приводит к недооценке реальной значимости сельскохозяйственного сектора в национальной экономике, а потому картину более полно отражает показатель занятости. Так, в Турции на долю сельского хозяйства приходится лишь 15% ВВП, однако, в нем занято 53% рабочей силы. Аналогичная ситуация в Йемене — 21 и 61%, Судане — 30 и 70%; Мавритании — 28 и 55%, соответственно. В целом по региону в середине 90-х гг. в сельском хозяйстве было занято 35% рабочей силы и производилось 14% ВВП, что составляет примерно 5% мирового производства сельскохозяйственной продукции.

В *структуре сельскохозяйственного производства* три четверти занимают зерновые культуры (38%), овощи и фрукты (38%). Доминирующей культурой среди зерновых является пшеница, затем следует ячмень, которого страны САБВ производят больше, чем все остальные развивающиеся страны вместе взятые. Лидирует регион и по такому показателю, как доля овощей и фруктов в общем объеме производства. На животноводство приходится около 12% выпускаемой продукции. Интересно то, что в число крупнейших производителей по отдельным товарным позициям входят три страны, не являющиеся, по сути, крупными производителями сельскохозяйственной продукции: Израиль (овощи и фрукты). Саудовская Аравия (пшеница) и Алжир (мясомолочная продукция и зерновые).

Высокие темпы роста населения и в целом неблагоприятные для земледелия климатические условия приводят к *хронической зависимости региона от импорта продовольствия*. С целью преодоления этой зависимости

ряд нефтедобывающих стран Аравийского полуострова в конце 70-х гг. разработал и воплотил в жизнь программу самообеспечения продовольствием. Так, темпы роста сельскохозяйственного производства в период 1980—1993 гг. в Саудовской Аравии составляли 12%, в ОАЭ — 10, Омане — 7, Катаре — 6%. Саудовской Аравии в перспективе отводилась роль житницы арабского мира, чего ей удалось успешно добиться, сочетая наличные нефтедоллары с передовыми достижениями агрокультуры.

В целом *характерной особенностью сельского хозяйства региона* является концентрация на производстве основных продуктов питания. Доля сельскохозяйственного сырья крайне незначительна (около 1 %).

Промышленность. *Особенностью* экономики стран САБВ, особенно производителей нефти, является несколько гипертрофированное развитие их добывающей промышленности. Доля обрабатывающей промышленности в экономической структуре региона относительно невелика: на нее приходится около 22% регионального ВВП и около 20% занятых. Необходимо отметить крайнюю неравномерность промышленного развития региона (Турция, Израиль и Саудовская Аравия производят 63% его ВВП), а также невысокий уровень индустриализации (исключение составляют лишь страны Северной Африки, Турция и Бахрейн).

В странах Аравийского полуострова и Алжире наибольшее развитие получили нефтегазовый комплекс и химическая промышленность, как правило, находящиеся в собственности государства. Поскольку эти отрасли являются ведущими в национальной экономике и представлены крупными промышленными комплексами, государственный сектор в этих странах весьма значителен. В Тунисе, Марокко, Турции и Египте наиболее развита обрабатывающая промышленность с широким применением дешевой низкоквалифицированной рабочей силы, в частности, производство стройматериалов, текстильная, кожевенная, пищевая промышленность, металлообработка. Как правило, эти отрасли представлены мелкими и средними предприятиями, находящимися в частной собственности. Они остро

нуждаются в инвестициях и современных производственных технологиях. Значительная доля продукции производится в неформальном секторе. В ряде стран действуют металлургические предприятия, однако, в силу ограниченности местных рынков они работают, как правило, с неполной загрузкой мощностей.

Наиболее динамично промышленность региона развивалась в 60-е гг. в период реализации государственных программ индустриализации и в 70-е гг., когда на регион обрушился поток нефтедолларов. С середины 80-х гг. отмечается замедление темпов промышленного роста, особенно в странах-нефтеэкспортерах, связанное с сокращением государственных доходов, вызванных падением цен на нефть. В настоящее время большие надежды в активизации промышленности связываются с осуществлением программ приватизации и реструктуризации государственного сектора в экономике.

Сфера услуг. В экономике региона, тысячелетиями игравшего роль «торгового перекрестка», традиционно важная роль принадлежит сфере услуг: на нее приходится около 40% занятых и 50—60% ВВП (в Ливане — 69%, в Иордании — 65% ВВП). До начала гражданской войны Ливан являлся крупнейшим финансовым центром на Ближнем Востоке, в настоящее время эту роль весьма успешно играет Бахрейн, где доход от финансовых операций составляет 16% ВВП.

Важным источником доходов и валютных поступлений является туристический бизнес, особенно для таких стран как Турция, Египет, Марокко и Тунис, на которые приходится половина туристов, посещающих регион. В Тунисе, например, доходы от туризма составляют 5% ВВП и четверть валютных поступлений. Однако политическая нестабильность, межнациональные и религиозные конфликты в определенной мере снижают интерес туристов к региону.

Большое внимание в странах САБВ уделяется развитию инфраструктуры, причем принципиально новым моментом является передача в некоторых странах инфраструктурных проектов частному бизнесу.

В силу исторических особенностей развития, внутривосточных противоречий и наличия крупных нефтегазовых месторождений регион стран САБВ практически постоянно является ареной межгосударственных или межнациональных конфликтов и одним из наиболее нестабильных районов мира. Это предопределяет высокую *степень милитаризации* его экономики. За последнее десятилетие военные расходы стран САБВ составляли в среднем 50% всех военных расходов стран «третьего мира». Египет, Турция, Ирак и Израиль располагают значительной военно-промышленной базой, остальные страны региона являются крупными импортерами военной техники и вооружения.

Показательными являются следующие данные; в 5 из 20 стран региона доля военных расходов в ВВП составляет от 9 до 13% (в Омане и Саудовской Аравии — 13,1, Йемене — 12,5, Кувейте — 12,1%), а в Израиле и Иордании приближается к 10%.

По данным ООН, в мировом рейтинге по уровню военных расходов на одного жителя в 1993 г. первое место занимал Кувейт (1958 долл.), второе — Саудовская Аравия (1338 долл.), третье — Израиль (1337 долл.), шестое — ОАЭ (1131 долл.), седьмое — Оман (1039 долл.). В конце 80-х гг. доля военнотружущих в населении Ирака составляла 5,86%, Сирии — 3,63, ОАЭ — 2,96, Катару — 2,15, Ливии — 1,86, Оману — 1,65, Турции — 1.25%, в то время как в среднем для развивающихся стран этот показатель равнялся 0,4%.

Основная часть военных формирований сосредоточена в странах Ближнего Востока, где наиболее часто возникают конфликтные ситуации, приводящие к значительным человеческим жертвам и огромным экономическим потерям.

Во время гражданской войны в Ливане, длившейся 16 лет (1974—1990 гг.), погибло более 144 тыс. человек. Около 500 тыс. человек, или 14% населения, эмигрировало из страны, практически полностью был разрушен ее промышленный потенциал, серьезно пострадали лучшие сельскохозяйственные угодья, находившиеся в зоне военных действий. В результате в 1990 г. ВВП Ливана составлял лишь 30% от уровня 1974 г., резко снизился уровень жизни.

Естественным результатом всего этого явился отток капитала из страны. По различным оценкам, в 1991 г. банковские вклады ливанцев за рубежом составляли от 15 млрд. до 18 млрд. долл.

Восстановление национальной экономики требует колоссальных средств, вынуждая страны делать займы на международном финансовом рынке. По мнению экспертов, сокращение военных расходов, связанное с урегулированием военных конфликтов, позволило бы ускорить темпы экономического роста стран региона на 1-2%.

Внешиэкономические связи

В экономическом развитии региона внешние факторы традиционно играли значительную роль. В целом регион довольно быстро интегрируется в мировую экономику, хотя существуют значительные внутрирегиональные различия: страны Ближнего Востока гораздо более открыты, нежели страны Средиземноморского побережья. Доля региона в мировом экспорте в 1995 г. не превышала 3%. В структуре *экспорта* большинства стран региона доминируют энергоносители, нефть и промышленная продукция (в основном легкой промышленности), составляя соответственно 65 и 25% общего объема экспорта. Экспорт энергоносителей играет более заметную роль в таких странах, как Алжир (97% общего объема экспорта), Оман (92%) и Саудовская Аравия (91%).

Регион САБВ является также поставщиком овощей и фруктов, в основном, в страны ЕС. Сельскохозяйственная продукция доминирует в экспорте Мавритании и Судана. Кроме того, Саудовская Аравия и Турция экспортируют зерновые.

По классификации Мирового банка Египет, Иордания, Ливан и Йемен являются преимущественно экспортерами услуг (значительная доля внешних трансфертов от рабочих-мигрантов в экспортных доходах). К странам с диверсифицированным экспортом относятся Сирия, Турция, Марокко, Тунис. Остальные страны региона классифицированы как нефтеэкспортеры. В структуре регионального *импорта* 75% занимает промышленная продукция,

10% приходится на продукты питания, 2% — на сельскохозяйственное сырье. Египет, Марокко и Иордания являются крупными получателями международной продовольственной помощи. Более развитые в промышленном отношении Турция и Египет импортируют сырье для производства текстиля и другой промышленной продукции.

География торговли отражает исторически сложившиеся связи:

Египет, Турция, Израиль, Алжир, Марокко и Тунис ориентированы на ЕС, страны Персидского залива активно сотрудничают с США и Азиатским регионом.

Поскольку структура национальных экономик региона является скорее дублирующей, нежели дополняющей, а также в силу ряда политических причин на *внутрирегиональную торговлю* приходится не более 15% от общего объема товарооборота.

Для стран региона характерен *высокий уровень тарифной защиты* (исключение составляют Кувейт и Саудовская Аравия, где средние тарифные ставки не превышают 10%), поэтому подписание 12 средиземноморскими странами договора с ЕС о таможенном союзе с перспективой создания к 2010 г. единой свободной зоны торговли, известного как Средиземноморская инициатива ЕС, может явиться новым этапом их сотрудничества.

Первые шаги с целью *развития регионального сотрудничества* были предприняты еще в 1945 г., когда был подписан так называемый «Александрийский протокол» о создании Лиги Арабских государств (ЛАГ). В 1964 г. был создан Арабский Общий Рынок, ныне представляющий собой таможенный союз Египта, Ирака, Иордании, Сирии, Йемена и Мавритании. В августе 1981 г. под эгидой ЛАГ был сформирован еще один таможенный союз — Совет по сотрудничеству стран Персидского залива. В него вошли Бахрейн, Катар, Кувейт, ОАЭ и Саудовская Аравия. В 1989 г. завершился процесс формирования Магрибского экономического сообщества в составе Алжира, Ливии, Мавритании, Марокко и Туниса. Помимо этого за два последние десятилетия были подписаны многочисленные взаимные торговые соглашения,

причем наибольшую активность в этой области проявляли Иордания, Сирия, Ливан, Марокко и Тунис.

На проводившихся в начале 90-х гг. региональных саммитах по вопросам экономического развития большое значение придавалось дальнейшему развитию взаимного сотрудничества. Так, в Касабланке, в 1994 г. обсуждался вопрос о создании регионального банка развития.

ЧАСТЬ III. РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ СТРАН И РЕГИОНОВ ПОСРЕДСТВОМ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

ГЛАВА 9. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ

9.1. Международные организации, их классификация и правовой статус

В современных международных отношениях международным организациям отводится значительная роль. Начиная с 19 века, стремление к интернационализации многих сторон жизни общества вызвало необходимость создания новой формы международного сотрудничества. Новым этапом в развитии мирового сообщества явилось учреждение первых международных универсальных организаций - Всемирного телеграфного союза в 1865 г. и Всемирного почтового союза в 1874 г. В настоящее время насчитывается более 4 тысяч международных организаций, имеющих различный правовой статус. Это позволяет говорить о системе международных организаций, центром которой является ООН (Организация Объединенных Наций).

Следует отметить, что термин "международные организации" употребляется, как правило, применительно и к межгосударственным (межправительственным), и к неправительственным организациям. Их юридическая природа различна.

Международная межправительственная организация (ММПО) - объединение государств, учрежденное на основе договора для достижения общих целей, имеющее постоянные органы и действующее в общих интересов государств-членов при уважении их суверенитета. ММПО можно классифицировать:

а) по предмету деятельности - политические, экономические, кредитно-финансовые, по вопросам торговли, здравоохранения и др.;

б) по кругу участников - универсальные (т.е. для всех государств - ООН) и региональные (Организация Африканского Единства);

в) по порядку приема новых членов - открытые или закрытые;

г) по сфере деятельности - с общей (ООН) или специальной компетенцией (ВПС);

д) по целям и принципам деятельности - правомерные или противоправные;

е) по количеству членов - всемирные (ООН) или групповые (ВОЗ).

Признаки ММПО:

1. Членство не менее 3-х государств;

2. Постоянные органы и штаб-квартира;

3. Наличие учредительного договора;

4. Уважение суверенитета членов-государств;

5. Невмешательство во внутренние дела;

6. Установленный порядок принятия решений.

Например, Организация североатлантического договора (НАТО), основанная в 1949 году, обладает следующими признаками ММПО:

1. Членами НАТО являются на сегодня Бельгия, Великобритания, Греция, Голландия, Дания, Исландия, Испания, Италия, Канада, Люксембург, Норвегия, Португалия, США, Турция, Франция и ФРГ.

2. Штаб-квартира - Брюссель. Орган НАТО - Совет НАТО, глава - Генеральный секретарь.

Международные неправительственные организации (МНПО) создаются не на основе межгосударственного договора и объединяют физических и/или юридических лиц. МНПО бывают:

а) политическими, идеологическими, социально-экономическими, профсоюзными;

б) женские организации, по охране семьи и детства;

в) молодежные, спортивные, научные, культурно-просветительские;

г) в области печати, кино, радио, телевидения и др.

В качестве примера можно привести Ассоциацию международного права, Лигу общества Красного Креста.

Международные организации являются вторичными или производными субъектами международного права и создаются (учреждаются) государствами.

Процесс создания МО включает три стадии:

1. Принятие учредительных документов организации;
2. Создание ее материальной структуры;
3. Созыв главных органов - начало функционирования.

Наиболее распространенным способом создания МР является заключение международного договора. Наименования этого документа могут быть различными:

- статут (Лига Наций);
- устав (ООН или Организация Американских Государств);
- конвенция (Всемирный почтовый союз) и др.

Международные организации могут быть созданы и в упрощенном виде - решением другой международной организации. К такой практике чаще всего прибегает ООН, создавая автономные организации со статусом вспомогательного органа Генеральной Ассамблеи.

Согласованное волеизъявление государств-членов МО также является прекращением ее существования. Чаще всего ликвидация организации осуществляется путем подписания протокола о роспуске. Например, 28 июня 1991 г. в Будапеште был ликвидирован Совет Экономической Взаимопомощи.

Болгария, Венгрия, Вьетнам, Куба, Монголия, Польша, Румыния, СССР и Чехословакия подписали Протокол о расформировании организации. Для урегулирования споров и претензий был создан ликвидационный комитет.

В настоящее время признано, что государства, учреждая международные организации, наделяют их определенной право- и дееспособностью, чем создают новый субъект права, осуществляющий правотворческие, правоприменительные и правоохранительные функции в сфере международного сотрудничества. Однако это не означает, что правовой статус

международной организации идентичен статусу государства, основному субъекту международного права. Отличие правоспособности организаций - меньший и преимущественно целевой (функциональный) характер полномочий.

Одной из составляющих правового статуса МО - договорная правоспособность, т.е. право заключать самые разнообразные соглашения в рамках своей компетенции. Закрепляется оно в общем положении (любые договоры) либо в специальном положении (определенные категории соглашений и определенные стороны).

МО обладают способностью участвовать в дипломатических сношениях. Они могут иметь представительства в государствах (например, информационные центры ООН) либо при них аккредитируются представительства государств.

МО и их должностные лица пользуются привилегиями и иммунитетами.

Как субъекты международного права МО несут ответственность за правонарушения и нанесение ущерба своей деятельностью и могут выступать с претензиями об ответственности.

Каждая МО располагает финансовыми средствами, которые обычно складываются из взносов государств-членов и расходуются в общих интересах организации.

И, наконец, МО действуют со всеми правами юридического лица по внутреннему праву государств, в частности, право заключать договора, приобретать движимое и недвижимое имущество и распоряжаться им, набирать персонал на контрактной основе.

Органы МО - составная часть МО, ее структурное звено, которое создается на основании учредительного или иных актов МО. Орган наделяется определенной компетенцией, полномочиями и функциями, обладает внутренней структурой и порядком принятия решений. Наиболее важным органам МО является орган межправительственный, в которые государства-члены направляют своих представителей, действующих от их имени. Совсем не

обязательно, чтобы представитель был дипломатом, иногда нужно, чтобы он был специалистом в области деятельности организации.

По характеру членства можно классифицировать органы следующим образом:

- межправительственные;
- межпарламентские (характерно для Европейского союза. Состоят из делегатов парламентов, выбираемых пропорционально численности населения);
- административные (из международных должностных лиц, находящихся на службе в МО);
- состоящие из лиц в личном качестве и др.

В последнее время в деятельности ряда МО наблюдается тенденция к повышению роли органов ограниченного членства, важное значение для которых имеет состав (особенно это касается ООН). Органы должны быть укомплектованы таким образом, чтобы принимаемые ими решения отражали интересы всех государств.

9.2. Организация объединённых наций

Ратификация Устава Организации Объединенных Наций 24 октября 1945 г. ознаменовала создание Организации Объединенных Наций. Ратификации предшествовало подписание Устава 51 страной (включая пять постоянных членов Совета Безопасности) на Учредительной конференции по вопросу о создании международных организаций в Сан-Франциско 26 июня 1945 г. В Устав неоднократно вносились изменения. В настоящее время обсуждаются новые предложения по изменению Устава, в том числе по увеличению числа постоянных членов Совета Безопасности.

Система Объединенных Наций

Система Объединенных Наций состоит из Объединенных Наций с ее главными и вспомогательными органами, 18 специализированных учреждений,

одной автономной международной организации. Международного агентства по атомной энергии (МАГАТЭ) и ряда программ, советов и комиссий. Объединенные Нации предоставили Всемирной туристской организации статус межправительственной организации, отвечающей за развитие туризма; эта организация обычно рассматривается как часть системы ООН.

В 1996 году Генеральный секретарь ООН объявил о чрезвычайной инициативе Объединенных Наций для Африки (программа улучшения системы образования и здравоохранения, обеспечения продовольствием и водой, институциональных реформ и укрепления мира общей стоимостью в миллиарды долларов).

Система Объединенных Наций объявила о проведении специальных мероприятий в целях укрепления международного сотрудничества и взаимопонимания. Они включают: международные десятилетия и годы, ежегодно проводимые дни и недели, другие международные дни.

Цели:

— Поддержание международного мира и безопасности путем принятия эффективных коллективных мер и мирного урегулирования споров.

— Развитие дружественных отношений между нациями на основе уважения принципов равноправия и самоопределения народов.

— Обеспечение международного сотрудничества по разрешению международных экономических, социальных, культурных и гуманитарных проблем и поощрение уважения к правам человека для всех людей без каких-либо различий.

— Превращение ООН в центр согласованных усилий наций по достижению этих целей.

Принципы:

— Суверенное равенство всех членов.

— Добросовестное выполнение принятых на себя по Уставу обязательств.

— Разрешение международных споров мирными средствами и таким образом, чтобы не подвергать угрозе международный мир, безопасность и справедливость.

_ Воздержание в международных отношениях от угрозы силой или ее применения против другого государства.

_ Оказание Организации всемерной помощи во всех действиях, предпринимаемых ею в соответствии с этими принципами.

Членами Объединенных Наций могут стать миролюбивые государства, которые примут на себя содержащиеся в Уставе обязательства и которые, по мнению ООН, могут и желают эти обязательства выполнять. Новые государства принимаются в члены ООН решением Генеральной Ассамблеи по рекомендации Совета Безопасности.

Структура:

1. Генеральная Ассамблея (ГА).
2. Совет Безопасности (СБ).
3. Экономический и Социальный Совет (ЭКОСОС).
4. Совет по Опеке (СО).
5. Международный Суд.
6. Секретариат, Генеральный секретарь, Верховный комиссар по правам человека.

Генеральная Ассамблея является главным органом Объединенных Наций. Она состоит из представителей государств-членов, каждое из которых имеет один голос. На каждой сессии Генеральная Ассамблея избирает председателя, а также его заместителей и председателей основных комитетов. Генеральная Ассамблея уполномочена обсуждать и давать рекомендации по любым вопросам в пределах Устава (международная безопасность и мир, международное политическое сотрудничество, кодификация и развитие международного права, права человека, основные свободы, международное сотрудничество в экономической, социальной, культурной сферах). Она определяет политику Организации и ее программу, утверждает бюджет,

созывает и организует проведение конференций по важным вопросам (например. Всемирная конференция по правам человека в Вене (Австрия), 1993г.; Всемирная встреча на высшем уровне в интересах социального развития в Копенгагене, (Дания), 1995 г., определяет основные направления деятельности и проводит различные кампании. Хотя решения Ассамблеи не имеют обязательной юридической силы для правительств, они весьма весомы, поскольку выражают мнение мировой общественности. Решения по важным вопросам, таким как рекомендации в отношении поддержания мира и безопасности, прием новых членов и бюджетные вопросы, требуют большинства в две трети голосов участвующих в голосовании. Решения по другим вопросам принимаются простым большинством голосов. Согласно правилам процедуры Ассамблеи был создан ряд комитетов: разоружение и связанные с ним вопросы международной безопасности; Специальный политический комитет; экономические и финансовые вопросы; социальные, гуманитарные вопросы и вопросы культуры; вопросы деколонизации; административные и бюджетные вопросы; правовые вопросы; Генеральный комитет; Комитет по проверке полномочий; два постоянных комитета) и вспомогательные органы. Ассамблея собирается раз в год на регулярную сессию (с середины сентября до середины декабря). Могут также проводиться специальные сессии. Чрезвычайные специальные сессии должны быть созваны в течение 24 часов.

Совет Безопасности несет главную ответственность за поддержание международного мира и безопасности и выполняет свои функции на постоянной основе. Он состоит из 15 членов: 5 постоянных членов и 10 членов, избираемых Генеральной Ассамблеей на двухлетний срок. Председатель Совета Безопасности сменяется ежемесячно. Он наделен организационными (создание специальных органов) и политическими полномочиями. Каждый член Совета имеет один голос. Решения по процедурным вопросам считаются принятыми, если за них проголосовали не менее 9 из 15 членов Совета; для принятия решений по вопросам существа требуется девять голосов, включая

голоса всех пяти постоянных членов (право вето). Если постоянный член не поддерживает решение, но хочет блокировать его принятие путем применения вето, он может воздержаться при голосовании. В соответствии с Уставом все члены Организации Объединенных Наций соглашаются подчиняться решениям Совета Безопасности и выполнять их. Если его решения не выполняются. Совет Безопасности располагает несколькими возможными вариантами действий. Он может обратиться в Международный Суд, запросив его суждение, имеющее консультативный характер. Организация Объединенных Наций разработала ряд механизмов сдерживания и разрешения конфликтов внутри государств и между ними (превентивная дипломатия и миротворчество; поддержание мира; разоружение; санкции; меры принудительного характера в целях обеспечения мира). Если какая-либо страна создает угрозу миру или нарушает его либо совершает акт агрессии, Совет может воспользоваться процедурами введения экономических и других санкций (выработка рекомендаций, разбирательство и осуществление посредничества, назначение специальных представителей, обращение к Генеральному секретарю с просьбой произвести такие назначения или оказать добрые услуги, принятие решения о коллективных военных действиях, обеспечиваемых государствами — членами ООН). Совет может создавать вспомогательные органы. Количественные и качественные изменения или конфликты, зачастую происходящие внутри государств, но не между ними, чрезвычайные ситуации гуманитарного характера и распад государственных институтов выдвигают перед Организацией Объединенных Наций требования, выходящие за рамки традиционных мер по поддержанию мира. Операции по поддержанию мира. Вооруженные силы ООН по поддержанию мира, миссии наблюдателей в концептуальном плане в этой главе отдельно не рассматриваются. С годами эта концепция превратилась в международно приемлемый способ сдерживания конфликтов и содействия мирному урегулированию споров.

Экономический и Социальный Совет состоит из 54 членов (треть членов ежегодно переизбирается на трехлетний срок) и обычно проводит дважды в год

свои сессии, длящиеся два месяца. Он является главным органом по координации экономической и социальной деятельности Организации Объединенных Наций и соответствующих специализированных учреждений и институтов (путем проведения исследований, подготовки докладов и рекомендаций). Он также обладает функциями и полномочиями в области прав человека. Совет учредил семь функциональных комиссий, пять региональных комиссий', шесть постоянных комитетов и ряд постоянных экспертных органов.

Совет по Опеке был учрежден в целях содействия прогрессу населения подопечных территорий (первоначально — одиннадцати) и его прогрессивному развитию в направлении к самоуправлению или независимости. Процесс деколонизации с 60-х годов привел к сокращению числа подопечных территорий (первоначально 11) и числа членов Совета по Опеке (в настоящее время пять постоянных членов Совета Безопасности).

Международный Суд (Гаага) является главным юридическим органом (принимающим решения и делающим консультативные заключения). Его Статут составляет неотъемлемую часть Устава Организации Объединенных Наций. Суд открыт для всех участников его Статута, включая всех членов Организации Объединенных Наций. Другие государства могут стать участниками Статута на условиях, определяемых в каждом отдельном случае Генеральной Ассамблеей по рекомендации Совета Безопасности. Государства, не являющиеся участниками Статута, могут передавать на рассмотрение Суда дела на условиях, определенных Советом Безопасности. Как Генеральная Ассамблея, так и Совет Безопасности могут запрашивать у Суда консультативные заключения по любому юридическому вопросу. Другие органы и специализированные учреждения ООН могут с разрешения Генеральной Ассамблеи запрашивать консультативные заключения Суда по юридическим вопросам, входящим в сферу их деятельности. Для обеспечения географического представительства основных правовых систем мира 15 судей избираются Генеральной Ассамблеей и Советом Безопасности на 9-летний срок и могут быть переизбраны.

Секретариат (около 20 тыс. штатных сотрудников) обслуживает органы Организации Объединенных Наций. Его возглавляет *Генеральный секретарь* (главное административное должностное лицо), назначаемый Генеральной Ассамблеей по рекомендации Совета Безопасности. Генеральный секретарь отвечает за работу Секретариата. Он представляет ежегодные доклады о деятельности ООН, а также дополнительные доклады, подготавливаемые по специальным запросам Генеральной Ассамблеи (1993 г.: «Повестка дня для мира»; 1994 г.: «Повестка дня для развития»). Генеральный секретарь может обратить внимание Совета Безопасности на любую ситуацию, которая, по его мнению, угрожает обеспечению международного мира и безопасности. В состав Секретариата входит также *Верховный комиссар по правам человека* (пост создан в 1993 г.), отвечающий под руководством Генерального секретаря за деятельность Объединенных Наций в области прав человека, а также отделения ООН в Женеве (Швейцария), Вене (Австрия) и Найроби (Кения).

Европейская экономическая комиссия (ЕЭК) организации объединённых наций (ООН /ЕЭК)

Европейская экономическая комиссия ООН была создана Экономическим и Социальным Советом Организации Объединенных Наций в 1947 году. Она является неотъемлемой частью Организации. В 1951 году ЕЭК приобрела статус постоянного органа ООН.

Цели:

- Содействие развитию и укреплению экономических отношений, как между государствами-членами, так и между ними и другими странами.
- Проведение политики обеспечения устойчивого развития.
- Укрепление межправительственного сотрудничества.
- Осуществление сбора, оценки и распространения экономической, технической и статистической информации или предоставление помощи на эти цели.

Приоритетные области:

- Окружающая среда.

- Транспорт.
- Статистика.
- Улучшение условий торговли.
- Экономический анализ.

Структура:

1. Комиссии, вспомогательные органы.
2. Секретариат.

На проводимой раз в год пленарной сессии *Комиссии* рассматриваются ее политика в целом и программа работы, вырабатываются руководящие принципы деятельности и формулируются рекомендации для ЭКОСОС. Десять основных *вспомогательных органов* (институт старших экономических советников правительств стран — членов ЕЭК; комитеты: по лесоматериалам, населенным пунктам, энергетике, внутреннему транспорту, сельскому хозяйству, развитию торговли; институт старших советников правительств стран — членов ЕЭК по науке и технике; Конференция европейских статистиков) и четыре рабочие группы (по химической промышленности, политике стандартизации, стали, машиностроению и автоматизации) представляют свои доклады непосредственно Комиссии. Дополнительные рабочие группы и группы экспертов, которых насчитывается более 30, представляют доклады соответствующим основным вспомогательным органам.

Секретариат ЕЭК возглавляет исполнительный секретарь, имеющий ранг заместителя Генерального секретаря ООН.

Деятельность

Программа совещаний, практикумов, семинаров и ознакомительных поездок служит четырем взаимосвязанным целям: 1) обмен информацией; 2) разработка правил, соглашений и стандартов;

3) содействие развитию торговли и транспорта; 4) планирование и исполнение оперативных проектов.

Ежегодно ЕЭК организует и проводит около 150 совещаний в Женеве, примерно 20 семинаров, обычно проходящих в странах ЕЭК, и приблизительно 30 практикумов.

ЕЭК приглашает специалистов из частного сектора к участию в своих научно-исследовательских проектах, а также представителей деловых кругов на проводимые ею семинары, практикумы и ознакомительные поездки.

Правительства оказывают поддержку ЕЭК по ряду направлений путем проведения в этих странах семинаров, практикумов и ознакомительных поездок, организуемых ЕЭК, предоставления для ЕЭК своих экспертов, взносов в целевые фонды для финансирования деятельности ЕЭК по планированию и координации, связанной с такими оперативными проектами, как Трансевропейская автомагистраль Север — Юг, и в определенных случаях для финансирования участия, делегатов стран Центральной и Восточной Европы в совещаниях, проводимых ЕЭК.

Свыше 70 международных отраслевых организаций имеют консультативный статус в ЕЭК. Они участвуют в совещаниях, предлагают экспертные оценки и вносят вклад в принятие решений по вопросам, затрагивающим интересы их членов.

Деятельность ЕЭК носит трансграничный и глобальный характер (ответственность Европы и Северной Америки за охрану окружающей среды, нормализацию положения с загрязнением воздуха и т.д.).

Экономическая и социальная комиссия организации объединённых наций для Азии и Тихого океана (ЭСКАТО)

Экономическая и социальная комиссия для Азии и Тихого океана была образована в 1947 году по решению Экономического и Социального Совета (ЭКОСОС) как главный общий центр экономического и социального развития в системе Организации Объединенных Наций для региона Азии и Тихого океана.

Цель

— Содействие экономическому развитию и социальному прогрессу в регионе.

Функции

— Выполнение роли межправительственного форума для стран региона.

— Обеспечение технической помощи для правительств стран-членов.

— Осуществление функции регионального интеллектуального и исследовательского центра.

— Выполнение роли катализатора в расширении региональной торговли.

Структура

1. Секретариат, исполнительный секретарь.

2. Конференции.

Секретариат, возглавляемый *исполнительным секретарем*, политически подотчетен Экономическому и Социальному Совету, а административно — Генеральному секретарю. Он состоит из нескольких отделов (сельского хозяйства и развития сельских районов; планирования в области развития; промышленности, населенных пунктов и окружающей среды; международной торговли; природных ресурсов; народонаселения; социального развития; статистики; технического сотрудничества; транспорта и связи) и Объединенной группы по транснациональным корпорациям.

Повестка дня *конференций ЭСКАТО* претерпевала изменения с переходом от секторального и технического подхода к тематическому, и с 1992 года основное внимание уделяется следующим направлениям: а) региональное экономическое сотрудничество, б) смягчение проблемы нищеты путем экономического роста и социального развития и в) окружающая среда и устойчивое развитие.

Деятельность

ЭСКАТО содействует межрегиональной торговле и инвестициям, передаче технологий, приватизации и предпринимательству, занимается

решением проблем окружающей среды, урбанизации, нищеты, злоупотребления наркотиками, народонаселения, социального развития, миграции рабочей силы и др.

Темами *конференций на уровне министров* были: окружающая среда и развитие в регионе Азии и Тихого океана (1990 г.), социальное обеспечение и социальное развитие (1991 г.), транспорт и связь (1992 г.), промышленное производство и технология (1992 г.), народонаселение (1992 г.), урбанизация (1993 г.), участие женщин в процессе развития (1994 г.), применение космической техники (1994 г.) и др.

Статистический институт для Азии и Тихого океана (Токио) обеспечивает профессиональную подготовку статистиков из стран Азиатско-тихоокеанского региона, учебные, справочные и аудиовизуальные материалы в целях укрепления национального потенциала подготовки кадров и предлагает стипендии для повышения квалификации статистиков, находящихся на государственной службе в странах региона.

В 1990 году ЭСКАТО учредила премию в области развития людских ресурсов в целях общественного признания заслуг, связанных с образцовой исследовательской и другой инновационной деятельностью в области развития.

В целях укрепления регионального сотрудничества в 1994 году ЭСКАТО организовала проведение консультативного совещания генеральных секретарей всех четырех субрегиональных группировок, занимающихся экономическим сотрудничеством в Азиатско-тихоокеанском регионе (АСЕАН, ОЭС, Секретариат Форума, СААРК).

Бангкокское соглашение, подписанное в 1976 году Бангладеш, Китаем, Индией, Республикой Корея, Лаосом, Папуа — Новой Гвинеей и Шри-Ланкой, представляет собой соглашение о преференциях в торговле между развивающимися странами — членами ЭСКАТО, направленное на развитие торговли и экономического сотрудничества.

Республика Корея и ЭСКАТО создали совместный *Фонд сотрудничества* для финансирования проектов в области развития.

Комитет по Меконгу, являющийся межправительственным органом, был создан в 1957 году Камбоджей, Лаосом, Таиландом и Вьетнамом для совместной работы по содействию, координации, надзору и контролю за планированием, проведением исследований и осуществлением проектов освоения водных ресурсов бассейна нижнего Меконга.

Созданный в 1966 году *Комитет по координации совместной разведки минеральных ресурсов на азиатском шельфе* обеспечивает координацию геологических и геофизических программ в Восточной Азии и Тихом океане (11 государств-членов и 12 участвующих в сотрудничестве государств), осуществляемых в трех основных областях — энергетика, минеральные ресурсы, прибрежная зона.

На состоявшейся в 1991 году конференции на уровне министров была принята региональная *Стратегия социального развития* до 2000 года и на последующий период, направленная на улучшение качества жизни населения региона.

Бангкокская декларация по устойчивому развитию городов и управлению городским хозяйством в Азии и регионе Тихого океана содержит призыв к странам-членам повысить продуктивность экономики городов путем устранения ненужных нормативных ограничений, сдерживающих эффективное функционирование рынков земли, финансов и рабочей силы, а также совершенствовать распределение средств, выделяемых на нужды городского сектора.

Пекинская декларация 1994 года о применении космической технологии в целях экологически безопасного и устойчивого развития в Азии и регионе Тихого океана отразила взятое на себя странами-членами обязательство прилагать усилия и совместно использовать ресурсы, с тем чтобы сделать космическую технологию и ее практическое применение экономически более эффективными и легкодоступными для всех стран.

В заявлении **ЭСКАТО** о соблюдении прав человека (Бангкок, 1994 г.) подчеркивается первоочередная ответственность государств в деле защиты и

соблюдения прав человека, а также решающая роль, которую в этой области может играть международное сотрудничество.

Экономическая и социальная комиссия организации объединённых наций для Западной Азии (ЭСКЗА)

Экономическая и социальная комиссия для Западной Азии, до 1985 года носившая название Экономической комиссии для Западной Азии (ЭКЗА), была создана на основании резолюции Экономического и Социального Совета (ЭКОСОС) в 1973 году. Она является частью Секретариата Организации Объединённых Наций.

Цели

— Внесение предложений о политике и деятельности в целях поддержки развития и углубления экономического сотрудничества и интеграции в Западной Азии.

— Осуществление взаимодействия с соответствующими национальными, региональными и международными органами.

Функции

— Проведение исследований по экономическим и социальным вопросам и по проблеме развития.

— Сбор, анализ, оценка и публикации статистической и технической информации.

— Предоставление консультативных и экспертных услуг.

— Организация научных конференций, семинаров и учебных курсов.

Структура

Секретариат, исполнительный секретарь, заместитель исполнительного секретаря; отделы: планирования в целях развития;

объединённый (ЭСКЗА/ФАО) отдел сельского хозяйства, промышленности, природных ресурсов, науки и техники; транспорта и связи; социального развития, демографии и населённых пунктов; статистики.

Источники финансирования

Деятельность ЭСКЗА финансируется из бюджета Организации Объединенных Наций и за счет взносов государств-членов.

Деятельность

Как правило, основное место в программах работы отводится вопросам сельского хозяйства и продовольствия, проблемам и политике развития, региональному развитию и глобальным изменениям, охране окружающей среды, вопросам населенных пунктов, промышленного развития, международной торговли, природных ресурсов, энергетики, демографии, государственного управления, науки и техники, развития и социального обеспечения, качества жизни, статистики, транспорта и связи и др.

Экономическая комиссия организации объединённых наций для Латинской Америки и Карибского бассейна (ЭКЛАК)

Экономическая комиссия для Латинской Америки и Карибского бассейна была учреждена Экономическим и Социальным Советом (ЭКОСОС) в 1948 году.

В соответствии со своими полномочиями она является исполнительным органом в отношении региональных, субрегиональных, межотраслевых и межрегиональных проектов, финансируемых ПРООН.

Цели

— Содействие экономическому развитию в Латинской Америке и Карибском бассейне.

— Повышение уровня экономической активности и укрепление отношений, как между странами региона, так и между ними и другими странами.

— Проведение исследований по экономическим и техническим проблемам регионального развития.

— Сбор, оценка и распространение экономической информации.

— Участие в разработке и совершенствовании согласованной политики как основы для практических действий.

— Совместная работа в рамках программ ООН по оказанию технической помощи.

Структура

1. Комиссия

Пленарные сессии представителей в одной из стран Латинской Америки и Карибского бассейна созываются раз в два года (сессии проводятся ежегодно в Центральных учреждениях Организации Объединенных Наций).

2. Вспомогательные органы

Комитет правительственных экспертов высокого уровня (анализ осуществления в регионе Международной стратегии развития);

Комитет по развитию и сотрудничеству стран Карибского бассейна (содействие интеграции национальных экономик);

Региональная конференция по вовлечению женщин в процесс экономического и социального развития Латинской Америки и Карибского бассейна;

Региональный совет по планированию (разработка директив для работы Института экономического и социального планирования Латинской Америки и Карибского бассейна).

3. Секретариат (возглавляется исполнительным секретарем и состоит из отдела по планированию и оперативному обслуживанию программ, отдела документации и публикаций, центра экономической и социальной документации, информационной службы Организации Объединенных Наций и др.).

Источники финансирования

ЭКЛАК финансируется из бюджета Организации Объединенных Наций и за счет частных взносов.

Деятельность

ЭКЛАК взаимодействует с правительствами ряда стран в проведении исследований и анализа ряда региональных и национальных экономических проблем и оказывает помощь в разработке планов развития.

Она организует и созывает региональные межправительственные совещания, проводит исследования и подготавливает научно-исследовательские труды, распространяет информацию, предоставляет техническую помощь, принимает участие в семинарах и конференциях, обеспечивает обучение на курсах профессиональной подготовки и осуществляет сотрудничество с национальными и международными организациями.

Ее деятельность охватывает такие области, как развитие, окружающая среда и населенные пункты, продовольствие и сельское хозяйство, международная торговля, финансирование развития и транспорт, природные ресурсы и энергетика, производство, производительность и управление, включая транснациональные корпорации, наука и техника, социальное развитие и гуманитарные вопросы, статистика и подготовка экономических проектов.

Институт экономического и социального планирования Латинской Америки и Карибского бассейна (ИЛПЕС), Сантьяго, созданный в 1962 году, проводит исследования, осуществляет учебную подготовку и предоставляет консультационные услуги, а также содействует укреплению сотрудничества между службами планирования стран региона.

Латиноамериканский демографический центр (СЕЛАДЕ) в Сантьяго с 1975 года является частью ЭКЛАК. Он оказывает содействие правительствам в разработке политики в области народонаселения и предоставляет демографические оценки и прогнозы, документацию, услуги по обработке данных и подготовке кадров.

9.3. Международные организации по регулированию мировой торговли

Внешнеторговая политика и проблемы международной торговли являются объектом деятельности различных региональных, отраслевых, глобально универсальных институтов. Все эти институты образуют систему международных организаций, связанных с координацией и регулированием международной торговли (рис 9.1.)



Рис.9.1. Система международных торгово-экономических организаций и объединений

Особую роль в регулировании международной торговли занимает Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ). Договор о создании ГАТТ был подписан 23 странами в 1947 г. и вступил в силу 1948 г. С января 1996 г. ГАТТ заменила Всемирная торговая организация (ВТО).

Всемирная торговая организация призвана регулировать экономические взаимоотношения стран-участниц на основе пакета соглашений так называемого Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров (1986-1994 гг.). Это постоянный действующий форум, предназначенный для урегулирования наиболее актуальных проблем международной торговли. Пакет соглашений Уругвайского раунда объединяет примерно 50 правовых документов, основными из которых являются Соглашение об учреждении ВТО и прилагаемые к нему:

1. Многосторонние соглашения по торговле товарами: по тарифам и торговле 1994 г. (ГАТТ-94); по сельскому хозяйству; по техническим барьерам и торговле; по текстильным изделиям и одежде; по процедурам импортного лицензирования; по субсидиям и компенсационным мерам; по защитным мерам и другие;

2. Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС);

3. Соглашение о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности;

4. Договорённость о правилах и процедурах, регулирующих разрешение споров;

5. Механизм обзора торговой политики;

6. Многосторонние соглашения с ограниченным участием, то есть обязательные только для присоединяющихся членов ВТО: по торговле гражданской авиатехникой, правительственным закупкам, молочным продуктам и по говядине.

7. ВТО функционирует во многом так же, как и ГАТТ, но осуществляет надзор за более широким спектром торгово-политических соглашений и имеет гораздо больше полномочий благодаря совершенствованию ряда процедур принятия решений.

Центральная задача ВТО - либерализация мировой торговли путём последовательного сокращения импортных пошлин и устранения различных нетарифных барьеров. В своей деятельности она исходит из того, что расширение международного обмена позволит наиболее оптимально использовать мировые ресурсы, обеспечит стабильность экономического развития всех стран и сохранение окружающей среды.

Основополагающими принципами и правилами ГАТТ/ВТО являются предоставляется режима наибольшего благоприятствования во взаимной торговле на не дискриминационной основе; взаимное предоставление национального режима товарам и услугам иностранного происхождения; "прозрачность" торговой политик; разрешение торговых споров путём консультаций и переговоров и т.д.

Основной задачей ВТО является коммерческая и экономическая ориентация государств-членов на повышение уровня жизни путём:

- обеспечения полной занятости;
- роста производства и торгового обмена товарами и услугами;
- оптимального использования источников сырья с целью обеспечения долгосрочного развития, защиты окружающей среды.

ВТО имеет следующую структуру:

1. Конференция министров (раз в два года).
2. Всеобщий совет: Комитет по урегулированию разногласий; Комитет по пересмотру торговой политики.
3. Вспомогательные органы: Совет по услугам, Совет по товарам, Совет по торговым аспектам защиты прав на интеллектуальную собственность.
4. Комитет по торговле и развитию.
5. Комитет по бюджетным вопросам.

Высшим органом ВТО является Министерская конференция, объединяющая представителей всех государств-участников. Сессии конференции собираются не реже одного раза в два года для обсуждения и принятия решений по принципиальным вопросам, связанным с соглашениями

Уругвайского раунда. Конференция учреждает следующие комитеты: по торговле и развитию; по ограничениям в целях обеспечения равновесия платёжного баланса; по бюджету, финансам и администрации; по торговле и окружающей среде.

В середине декабря 1996 г. в Сингапуре состоялась первая Министерская конференция ВТО. Проведенный форум подвёл итог двухлетней деятельности организации и определил приоритетные пути её развития на ближайшую и среднесрочную перспективу, включая решение ряда проблем, связанных с выполнением ранее достигнутых соглашений.

На середину ноября 1996 г. полноправными участниками ВТО являлись 125 стран, причём только Эквадор стал новым членом, а остальные имеют статус страны-учредителя. После того, как парламенты Панамы И Болгарии ратифицируют пакеты обязательств в ВТО, они должны оформить своё членство. Ещё ряд государств, участвовавших в Уругвайском раунде, могут стать членами организации после ратификации итоговых соглашений раунда. В настоящее время примерно 40 государств и международных организаций имеют в ВТО статус наблюдателя. Члены ВТО выплачивают ежегодный взнос, утверждаемый Генеральным советом.

Процедура присоединения, выработанная за полвека существования ГАТТ/ВТО, достаточно сложна и состоит из нескольких этапов. На первом в рамках специальных рабочих групп происходит детальное рассмотрение экономического механизма и торгово-политического режима присоединяющейся страны. После этого начинаются консультации и переговоры об условиях членства страны-соискателя. Подобные консультации и переговоры, как правило, проводятся на двустороннем уровне со всеми заинтересованными странами. Прежде всего, переговоры касаются уступок, которые присоединяющаяся страна готова предоставить членам ВТО, обеспечивая доступ на её рынок товаров и услуг. Переговоры касаются также сроков принятия на себя обязательства по соглашениям, вытекающих из членства в ВТО. Взамен присоединяющаяся страна получит права, которыми

обладают члены ВТО, что будет означать прекращение её дискриминации на внешних рынках.

Все страны - члены ВТО принимают на себя обязательство выполнять 18 соглашений и юридических инструментов, объединённых термином "многосторонние торговые соглашения". Таким образом, ВТО представляет собой своеобразный многосторонний пакет соглашений, нормами и правилами которого регулируются свыше 90% всей международной торговли.

Результаты деятельности ГАТТ, особенно в последнее время, свидетельствуют о том, что ГАТТ/ВТО является центральным международным учреждением по вопросам торговли на современно –мировом рынке. Именно в рамках этого соглашения принимается большинство конкретных мер по модернизации и развитию правовой основы международной торговли.

Ещё одной международной организацией, занимающейся унификацией таможенных процедур, является **Совет таможенного сотрудничества**, созданный в начале 50-х гг. с целью обеспечения наивысшей степени согласованности и единообразия таможенных систем и исследования проблем, обусловленных совершенствованием таможенных процедур и таможенного законодательства. Для достижения этой цели Совет таможенного сотрудничества решает конкретные задачи: унификация номенклатуры для классификации товаров в таможенных тарифах, которая позволяет сопоставить уровень таможенного обложения и размеры взаимных уступок, а также единообразно трактовать ограничения и льготы в отношении отдельных товаров, обращающихся в международной торговле.

С 1959 г. Действовала товарная классификация, получившая название Брюссельской номенклатуры. К началу 90-х гг. она охватывала 80% мировой торговли и примерно 150 стран, из которых 52 – являлись договаривающимися сторонами соответствующей Конвенции.

В 1983 г. Советом таможенного сотрудничества была принята Конвенция о Гармонизированной системе описания и кодирования товаров (ГС), которая

вступила в силу с января 1988г. Среди других Конвенций, принятых Советом таможенного сотрудничества можно выделить следующие:

- Конвенция Киото 1973 г. – обобщение таможенного опыта различных стран, гармонизация и упрощение таможенных процедур;
- Конвенция Найроби 1977 г. – организация международного сотрудничества по предотвращению, расследованию и пресечению нарушений таможенных правил;
- Сеульская декларация 1984 г. – техническое сотрудничество и обучение;
- Оттавская декларация (1987 г.) о задачах Совета таможенного сотрудничества.

В 1987 г. численность стран-участниц Совета превысила 100, а сейчас эта организация носит глобальный характер. Высший орган Совета - сессия, которая собирается два раза в год.

По оценке мирового банка, на рубеже 90-х годов в рамках торгово-экономических объединений осуществлялось около 42% мировой торговли. Среди региональных организаций с наиболее развитой торговой функцией следует отметить следующие - Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА); Европейская Ассоциация свободной торговли (ЕАСТ); Латиноамериканская ассоциация свободной торговли (ЛАСТ); Центральноамериканский общий рынок; Карибский общий рынок (КАРИКОМ); Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН); Центрально-европейская зона свободной торговли (СЕРТА); Общий рынок стран Южного конуса (МЕРКОСУР);

К числу отраслевых организаций занимающихся регулированием международной торговли можно отнести Ассоциацию стран-экспортёров железной руды (АПЕФ), Организацию стран-экспортёров нефти (ОПЕК), Организацию стран-экспортёров меди (СИПЕК), Европейскую организацию угля и стали (ЕОУС), Альянс производителей какао (АПК), Международные организации по кофе, сахару, натуральному каучуку, Международную пушную

торговую федерацию (МПТФ), Союз стран-экспортёров бананов (ССЭБ) и другие.

ОПЕК – организация стран – экспортёров нефти была образована в 1960 г. На конференции в Багдаде (Ирак). Устав был принят в 1965 г. На конференции в Каракасе (Венесуэла).

Участниками ОПЕК являются Алжир, Венесуэла, Габон, Индонезия, Иран, Катар, Кувейт, Ливия, Нигерия, ОАЭ, Саудовская Аравия.

Основными целями ОПЕК являются: координация и унификация нефтяной политики государств – членов; определение наиболее эффективных индивидуальных и коллективных средств защиты интересов государств-участников; изыскание способов, обеспечивающих стабильность цен на мировых нефтяных рынках и отсутствие их колебаний, которые могут иметь пагубные последствия; обеспечение устойчивых доходов стран – производителей нефти; эффективного, рентабельного и регулярного снабжения нефтью стран-потребителей; справедливого распределения доходов от инвестиций в нефтяную промышленность; охрана окружающей среды.

ОПЕК имеет следующую структуру: конференция, комиссии; Совет управляющих; Экономическая комиссия; секретариат.

Конференция, состоящая из делегаций государств-членов, считается высшим органом ОПЕК. Она собирается два раза в год в Вене. Генеральный секретарь является одновременно и секретарём конференции. На конференции определяется общая политическая линия, намечаются мероприятия по её выполнению, утверждаются бюджет и изменения в уставе, принимаются решения о приёме новых членов.

В Вене 27-28 ноября 1996 г. Прошла очередная 101-я конференция Организации стран- экспортёров нефти (ОПЕК), на которой было решено продлить срок действия общего лимита добычи (25,03 млн. барр. в сутки) и индивидуальных квот до конца июня 1997 г.

В группу глобально-универсальных организаций входят: три органа ООН - Конференция по торговле и развитию (ЮНКТАД), Комиссия ООН по правам

международной торговли (ЮНСИТРАЛ), Международный торговый центр; межправительственные организации - Совет таможенного взаимодействия, Бюро международных выставок; неправительственные - Международная торговая палата, Союз международных ярмарок.

Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) была создана в 1962 г. по решению ЭКОСОС ООН. Необходимость в создании ЮНКТАД была вызвана тем, что существовавшая к тому времени ГАТТ работала в первую очередь в интересах промышленно развитых стран, тогда как развивающиеся страны испытывали недостаток внимания к своим торговым проблемам. Поэтому создание ЮНКТАД помогло решить одну из основных проблем развивающихся стран: налаживание торгово-экономических отношений с другими странами.

Основными органами ЮНКТАД являются конференция (проводимая один раз в 4 года) и Совет по торговле и развитию. Первая сессия новой организации состоялась в 1964 г. в Женеве. Наибольшая активность деятельности ЮНКТАД пришлась на конец 60-х и 70-е годы. Именно в этот период сформировалась концепция нового международного экономического порядка, с которой выступили развивающиеся страны. Наиболее яркими были сессии конференции 1968 г. (Дели), 1972 г. (Сантьяго), 1976 г. (Найроби) и 1979 г. (Манила). Результатом всех вышеуказанных форумов и обсуждений стало принятие различных документов, призванных решить многие проблемы мировой торговли, таких как "Хартия экономических прав и обязанностей государств", "Принципы международных торговых отношений и торговой политики" и т.д. Эти и другие документы закрепляли и развивали прогрессивные нормы международной торговли.

В современных условиях правительства развивающихся стран, обращаются за помощью в ЮНКТАД, с целью решения следующих проблем: необходимость увеличить свои поступления от экспорта товаров и услуг, которые являются главным источником финансовых поступлений для развития экономики; стабилизация и укрепление международных рынков сырьевых

товаров, продажа которых обеспечивает 80-90% экспортного потенциала большинства таких стран; сокращение внешней задолженности и другие;

Комиссия ООН по правам международной торговли (ЮНСИТРАЛ) создана в 1966 г. Функциями ЮНСИТРАЛ являются: координация работы международных организаций по правовым вопросам международной торговли; содействия государствам участвующим в различных международных конвенциях; разработка новых конвенций и других документов относительно права международной торговли; подготовка соответствующих кадров и оказание помощи в правовой сфере международной торговли.

Комиссия уделяет особое внимание изучению и подготовке единых норм права в следующих сферах: международная купля-продажа товаров, международные платежи, международный торговый арбитраж и международное законодательство в сфере морских перевозок. Украина находится в составе ЮНСИТРАЛ и присоединилась в последние годы к большинству конвенций.

Международный торговый центр был создан в 1964 году, как вспомогательный орган ГАТТ и ООН (последние два года действует через ЮНКТАД). Центр помогает развивающимся странам решать проблемы связанные с расширением экспорта, предоставляет информацию и консультации относительно рынков и методов сбыта экспортной продукции, помогает в создании экспортных служб и в подготовке соответствующих кадров. Местонахождения МТЦ - Нью-Йорк (США).

Бюро международных выставок было создано в 1931 г. в Париже, для контроля за исполнением Парижской конвенции 1928 года относительно проведения международных торгово-промышленных выставок. Страна, которая организовывает выставку, должна зарегистрировать её в Бюро международных выставок не позднее, чем за шесть месяцев до начала проведения выставки. Конвенция предусматривает некоторые льготы для участников выставки: бестарифный ввоз экспонатов с обязательством их вывоза после завершения

выставки, а также бестарифный ввоз рекламной продукции, рекламны стендов и др.

Высший орган Бюро международных выставок - административный совет, который собирается два раза в год. При совете функционируют несколько комиссий: классификационная; бюджетно-административная; по вопросам рекламы.

Среди негосударственных организаций глобально-универсальной группы особое место занимает Международная торговая палата.

Международная торговая палата (МТП) - объединение национальных организаций деловых кругов стран, заинтересованных в развитии международной торговли и поддержке экономических связей между отдельными государствами для обеспечения сбыта товаров и получения необходимого сырья и материалов. Международная торговая плата была создана в 1920 г. в Париже, инициаторами создания МТП были США, Великобритания, Франция, Бельгия и Италия.

В соответствии с Уставом (дополнения 1947 г.) в МТП могут входить коллективные члены - национальные или местные торговые, промышленные, страховые, банковские, транспортные и другие организации деловых кругов, которые не занимаются коммерческой или политической деятельностью (это в основном национальные, местные и зарубежные торгово-промышленные палаты) и индивидуальные члены - фирмы и компании, которые занимаются коммерческой деятельностью.

Органы МТП - конгресс, совет, исполнительный комитет, генеральный секретариат с административной комиссией, национальные комитеты, технические комитеты. При МТП функционирует Международный коммерческий арбитражный суд и Бюро по связям с ООН.

Союз международных выставок - объединение постоянных ярмарочных комитетов, которые организуют международные ярмарки. Союз был основан в 1925 г. в Милане (сейчас штаб-квартира находится в Париже).

В соответствии с общим определением Союза международных ярмарок и Международной торговой палаты, международная ярмарка - это открытый для всех отраслей производства большой рынок, который организуется на определённый период через определённый промежуток времени в том же самом месте. Официальное предназначение современных ярмарок - дать возможность участникам продемонстрировать образцы своего производства с целью подписания торговых соглашений.

В союзе международных ярмарок существует две категории членства: действительные члены и те, что присоединились. Для получения прав действительного члена необходимо придерживаться многочисленных требований: юридическое признание ярмарки как международной правительством собственной страны; наличие постоянно действующего комитета занимающегося организацией ярмарки и др.

9.4. Международные организации регулирующие финансовую деятельность субъектов мировой экономики

Важное место в системе институциональных структур регулирования мировой экономики и международных экономических отношений занимают международные валютно-кредитные организации

Международный валютный фонд (МВФ) - специализированное учреждение ООН - создан в 1945 г. после ратификации Соглашения, разработанного на Конференции Организации Объединенных Наций по валютно-финансовым вопросам в Бреттон-Вудсе (1944 г.) и вступившего, в силу 27 декабря 1945 г. МВФ начал, функционировать в 1946 г. Местопребывание МВФ - Вашингтон (США).

Одной из задач МВФ по упорядочению валютных курсов в соответствии с Бреттон-Вудскими соглашениями было урегулирование и поддержание устойчивости паритетов валют стран-членов, выраженных в золоте или

долларах. Страны не имели права изменять паритеты своих валют более чем на 10% без санкции МВФ, а также допускать при проведении операций отклонения от паритета сверх $\pm 1\%$ (с декабря 1971 г. - сверх $\pm 2,25\%$).

Согласно Уставу МВФ, государства-члены должны были на базе фиксированных курсов валют вводить их обратимость по текущим международным операциям и проводить политику по полному устранению валютных ограничений. На практике, эти положения не могли быть выполнены многими странами (валютные ограничения отменены лишь в 60 странах).

Межгосударственное регулирование валютных отношений через МВФ не смогло предотвратить нарастания противоречий Бреттон-Вудской валютной системы в начале 70-х гг., что привело к подрыву её принципов и трансформации: в 1973 г. страны-члены МВФ отменили фиксированные паритеты и валютные курсы и ввели, режим плавающих валютных курсов, юридически закреплённый серией поправок к Уставу МВФ, принятых 1 апреля 1978 г. В соответствии с изменённым Уставом МВФ был заменён порядок валютного регулирования Фонда: вместо права регулировать валютные паритеты установлено право "наблюдения" за функционированием мировой валютной системы и состоянием валютных курсов.

Устав МВФ изменялся в 1969 г. (с введением СДР), в 1976- 1978 гг. (с ликвидацией Бреттон-Вудской валютной системы и созданием Ямайской валютной системы) и в ноябре 1992 г. (с включением санкции - приостановлением права голосования - по отношению к государствам, не погасившим свою задолженность перед МВФ).

Цели МВФ:

- поощрение международного сотрудничества в области валютной политики;
- способствование сбалансированному росту в области валютной политики;

- способствование сбалансированному росту мировой торговли для стимулирования и поддержания высокого уровня занятости и реальных доходов, для развития производственного потенциала всех государств-членов в качестве главной цели экономической политики;

- поддержание стабильности валют и упорядочение валютных отношений между государствами-членами, а также воспрепятствование девальвации валют из соображений конкуренции;

- участие в создании многосторонней системы платежей, а также устранение ограничений на трансфер валюты;

- предоставление средств для ликвидации несбалансированности платежных балансов государств-членов.

Функции МВФ:

- 1) соблюдение согласованного кодекса поведения, (тесное сотрудничество в вопросах международной валютной политики и межгосударственного платежного оборота);

- 2) финансовая помощь для преодоления дефицита платежного Баланса;

- 3) консультирование и сотрудничество.

Принципы МВФ:

- запрет на манипуляции валютным курсом или международной валютной системой для уклонения от урегулирования;

- обязательство проведения (в случае необходимости) интервенций на валютных рынках для прекращения валютного кризиса;

- обязательство каждой страны учитывать в своей политике интервенций интересы своих партнеров, в особенности тех, в валюте которых она осуществляет свои интервенции.

Членство в МВФ

В настоящее время насчитывается 181 государство-член МВФ. Членство открыто для государств в устанавливаемые МВФ сроки и на определяемых МВФ условиях.

Главенствующим видом деятельности МВФ является предоставление кредитов, для выравнивания платежных балансов стран-членов. Причем кредитные операции осуществляются только специальными органами стран-членов Фонда: казначействами, центральными банками, валютными стабилизационными фондами. Кредиты предоставляются в форме продажи иностранной валюты на национальную, а их погашение, наоборот, производится выкупом национальной валюты на иностранную. Задолженность заемщика автоматически уменьшается, если его национальная валюта в МВФ покупается какой-либо другой страной. Ресурсы кредитования фонда образуются как за счет собственного капитала в виде квот страны-члена, так и привлечением заемных средств. Кредиты МВФ делятся на несколько видов:

1. Обычный кредит Фонда предназначен для преодоления временных трудностей платежного баланса в пределах года (с возможностью продления до 4-5 лет). Размеры этих кредитов ограничиваются, как правило, двумя условиями: наличие в Фонде национальной валюты страны заемщика не должно возрасти более чем на 25 % квоты в течение года и в общем объеме не превышать 200 % квоты. Процентные ставки с 1981 г. по этому виду кредита определяются в течение каждого финансового года на базе оценок доходов, расходов и предусмотренной чистой прибыли.

2. Компенсационные кредиты МВФ выдаются с 1963 г. для компенсации сокращения экспортной выручки, которое произошло по временным и не зависящим от страны-заемщика причинам, на срок до 3-5 лет.

3. «Буферные» (стабилизационные) кредиты предоставляются с 1969 года для финансирования запасов добываемого сырья в связи с неблагоприятной конъюнктурой на мировых рынках на срок до 3-5 лет.

4. «Расширенное финансирование» предназначено для проведения структурной перестройки внешних расчетов в случае серьезных нарушений платежного баланса на срок до трех лет сверх обычных кредитов до 140 % квоты. Погашение их производится в течение 4-10 лет.

Для получения кредитов страны-члены обязаны представлять МВФ информацию об официальных золотых запасах и валютных резервах, состоянии экономики, платёжного баланса, денежного обращения и т.д. Членство в МВФ является обязательным условием при вступлении страны в Международный банк реконструкции и развития (МБРР) и для получения льготных кредитов Международной ассоциации развития.

Идея Международного **банка реконструкции и развития** (МБРР) была сформулирована на Конференции ООН по валютно-финансовым вопросам в 1944 г. в Бреттон-Вудсе (США). МБРР начал свою деятельность в 1945 г. Устав МБРР неоднократно изменялся. МБРР в качестве специализированного учреждения входит в систему **ООН**. Местопребывание МБРР - Вашингтон (США), Европейское бюро - Париж (Франция), Токийское бюро - Токио (Япония).

Всемирный банк включает четыре связанных между собой международных финансовых института: Международный банк реконструкции и развития, Международную ассоциацию развития, Международную финансовую корпорацию и Агентство по гарантиям многосторонних инвестиций.

В настоящее время Всемирный банк объединяет 181 государство. Членство в МБРР открыто для государств-членов МВФ на условиях, определяемых Всемирным банком.

Цели МБРР:

- содействие реконструкции и развитию территорий государств-членов путем поощрения капиталовложений на производственные цели;
- поощрение частных и иностранных инвестиций посредством предоставления гарантий или участия в займах и других инвестициях частных кредиторов;
- стимулирование долгосрочного сбалансированного роста международной торговли, а также поддержание сбалансированного платёжного баланса путем

международных инвестиций в развитие производственных ресурсов государств-членов МБРР.

Капитал МБРР на момент создания был образован государствами-членами в размере 10 млрд. дол. В 1994 г. капитал Всемирного банка составил 165 млрд. дол, (согласно Уставу МБРР, капитал должен составлять 184 млрд. дол.). МБРР финансирует свои кредитные операции из собственного капитала, заемных средств с международных финансовых рынков (в основном с американского рынка), аккумулированных с помощью облигаций (7% годовых), государств и международных организаций, а также за счет платежей в погашение ранее предоставленных займов.

Первоначально МБРР был призван с помощью аккумулированных бюджетных средств промышленно развитых стран и привлекаемых капиталов инвесторов стимулировать частные инвестиции в странах Западной Европы, экономика которых значительно пострадала во время второй мировой войны. С середины 50-х гг., когда хозяйство стран Западной Европы стабилизировалось, деятельность МБРР во все большей степени стала ориентироваться на страны Азии, Африки и Латинской Америки с целью стимулировать развитие их экономики. Традиционно деятельность МБРР заключается в предоставлении кредитов для расширения производственных мощностей стран-членов Всемирного банка, которые выдаются обычно сроком до 20 лет (льготный период - 5 лет) под гарантию правительств его стран-членов. Обычно МБРР предоставляет займы в размере 15 млрд. дол, в год, процент по ним взимается на уровне ставок мировых финансовых рынков (ставка по кредиту в среднем на 0,5% превышает стоимость заемных средств и изменяется по полугодиям: в 1993 г. ставка составляла 7,43% годовых). Общая сумма кредитов, предоставленных МБРР за период его деятельности, достигла 235 млрд. дол. (1/3 кредитов приходится на 1989-1993 гг.).

Необходимо подчеркнуть, что своими кредитами Банк покрывает лишь 30% от стоимости объекта. Наибольшая часть его кредитов направляется в отрасли инфраструктуры: энергетику, транспорт и связь. Однако с середины 80-

х гг. МБРР увеличил долю средств, направляемых в сельское хозяйство (до 20%), здравоохранение и образование. Кредиты МБРР, направляемые в промышленность, составляют менее 15%.

До одной трети кредитов МБРР предоставляет в форме совместного финансирования, при котором инвесторы получают ряд выгод, например, экспертизу проекта и гарантию по возврату кредита обеспечивает МБРР. Кроме того, МБРР предоставляет гарантии по долгосрочным кредитам других банков. При этом он требует обязательного предоставления ему информации о финансовом положении страны-заемщика, кредитуемых объектах и содержании миссии банка, обследующей эти объекты.

МБРР постоянно занимается проблемой урегулирования внешнего долга развивающихся стран. Кредитами МБРР могут пользоваться только наиболее развитые из развивающихся стран (Мексика, Индия, Бразилия, Индонезия, Турция, Китай, Филиппины, Аргентина, Южная Корея и Колумбия), которым предоставлено 137 млрд. дол.(60% от всех кредитов МБРР). При непосредственной поддержке Международного валютного фонда МБРР удалось восстановить международную кредитоспособность крупнейших мировых должников, внешняя задолженность которых в 1993 г. была следующей: Аргентина - 74,5 млрд. долл., Бразилия - 132,7 млрд. дол., Индонезия - 89,5 млрд. дол., Мексика - 118 млрд. долл., Польша - 45,3млрд. долл., Турция - 67,7 млрд. дол. О значении МВФ и МБРР можно судить и по тому обстоятельству, что, начиная с 60-х гг. преодолеть гиперинфляцию смогли только те страны, которые сотрудничали с этими институтами, например Боливия (11750%), Аргентина (3080%),Индонезия (3106%) и Польша (586%).

Таким образом, Всемирный банк совместно с МВФ выполняет определённые функции в отношении гармонизации сотрудничества в сфере международных публичных и частных финансов.

Международная **ассоциация развития** (МАР) была создана в 1960году как дочерняя организация МБРР. Она является специализированным

учреждением ООН. Местопребывание - Вашингтон(США). В МАР входят 156 государств-членов.

МАР и МБРР преследуют во многом одни и те же цели - предоставление займов (кредитов) для приоритетных, экономически и технически обоснованных проектов в рамках национальной экономики. Организации различают по источникам финансовых средств и условиям предоставления капитала. В то время как МБРР, занимающий капитал в основном на финансовых рынках, предоставляет займы на несколько более льготных, чем обычные коммерческие, условиях (в основном государствам, отвечающим определенным требованиям, а именно возвращающим кредиты), МАР, получающая свой капитал из других источников, предоставляет беспроцентные кредиты беднейшим странам.

Цели МАР:

- поощрение экономического развития;
- повышение производительности труда;
- повышение уровня жизни в государствах-членах. Каждый финансируемый МАР проект подвергается политико-экономической экспертизе с целью наиболее эффективного использования финансовой помощи.

МАР обычно предоставляет беспроцентные кредиты на срок 35-40 лет при льготном периоде в 10 лет, взимая комиссионные на покрытие административных расходов. Кредиты предоставляются в национальной валюте государства. Право на кредит и участие в МАР имеет только член МБРР. В последние 5 лет предоставлено около 40% от общей суммы кредитов МАР.

Международная **финансовая корпорация** (МФК) создана по инициативе США в 1956 г. для поощрения инвестиций частного капитала в промышленность развивающихся стран.

МФК - член группы Всемирного банка, является юридически и финансово независимой организацией, в качестве специализированного учреждения входит в систему **ООН**. Местопребывание МФК - Вашингтон (США), Бюро -

Франкфурт-на-Майне (Германия), Лондон (Великобритания), Париж (Франция), Токио (Япония).

В МФК в настоящее время входит 161 государство-член. Членство в МФК предполагает и членство в МБРР.

Цель МФК - Содействие экономическому росту развивающихся стран путем поощрения частных предприятий в производственном секторе.

К источникам финансирования МФК принадлежат взносы членов в уставный капитал (1,4 млрд. дол.), кредиты МБРР, отчисления от прибылей, средства от возвращения кредитов и привлекаемые на международных финансовых рынках.

МФК предоставляет кредиты сроком от 5 до 15 лет высокорентабельным частным предприятиям, но в отличие от МБРР - без гарантии правительства. Таким образом, МФК содействует дополнительному финансированию проектов, создаваемых частным сектором. -

В последние годы МФК наряду со своей основной задачей поощрения частных капиталовложений (участие в инвестициях в акционерный капитал частных компаний и помощь им при эмиссии акций и долговых обязательств путем предоставления гарантий (до 25%) активизировала деятельность в сфере технической помощи. Общий объем кредитов и инвестиций составляет 7 млрд. дол.

Международное **агентство по инвестиционным гарантиям** (МАИГ), основанное в 1988 г., является дочерней организацией МБРР, обладает юридической и финансовой независимостью. В качестве специализированного учреждения входит в систему ООН. Место пребывания - Вашингтон (США). В МАИГ в настоящее время входит 120 государств-членов. Членство открыто для государств-членов МБРР.

Цели МАИГ:

- поощрение иностранных инвестиций на производственные цели, особенно в развивающихся странах, в качестве дополнения к деятельности институтов группы Всемирного банка;

- предоставление гарантий, включая страхование и перестрахование некоммерческих рисков на инвестиции одного государства-члена МАИГ в другом государстве-члене. Важнейшим источником финансирования является уставный капитал (948 млн. дол.), который обеспечивает предоставление гарантий на сумму в 745 млн. дол.

МАИГ предоставляет выбираемым им инвесторам гарантии (покрывающие до 90% от общего объема инвестиций) сроком на 15-20 лет на инвестиции в государствах-членах (развивающихся странах) против потерь от некоммерческих рисков, т.е. обеспечивает своего рода страхование от политических, экономических и иных видов рисков. К таким рискам относятся: экспроприация или аналогичные меры, трансфер валютных средств, нарушение договоров вследствие принятия правительством нормативных актов, война и гражданские беспорядки, изменение социально-политической обстановки, революции и т.п.

МАИГ выступает международным гарантом для прямых капиталовложений и портфельных инвестиций государств-членов в экономику развивающихся стран.

Банк международных **расчетов** - первый межгосударственный банк, организованный в Базеле в 1930 г. как международный банк, координирующий действия национальных банков. Учредителями его были центральные банки Великобритании, Франции, Италии, Германии, Бельгии, Японии и группа американских банков во главе с банкирским домом Моргана.

Главной задачей БМР было облегчение расчетов по репатриационным платежам Германии и военным долгам. В его функции входило также содействие сотрудничеству центральных банков и расчетов между ними.

Свою основную функцию координатора центральных банков ведущих развитых стран БМР сохраняет до сих пор. Он объединяет центральные банки 30 стран, главным образом европейских. Кроме того, он производит расчеты между странами-участницами Европейской валютной системы, выполняет функции депозитария Европейского объединения угля и стали (ЕОУС), а также

совершает операции по поручению ОЭСР и участвующих в ней стран. БМР производит депозитно-ссудные, валютные, фондовые операции, куплю-продажу и хранение золота, выступает агентом центральных банков.

Таким образом, БМР содействует межгосударственному регулированию валютно-кредитных отношений.

Характерными чертами региональных банков развития являются их общие цели и методы финансирования, объектами кредитования выступают такие отрасли инфраструктуры, как строительство или модернизация автострад, гаваней, причалов, аэропортов и т.л., а также добывающая и обрабатывающая промышленность, дневной же целью региональных банков развития являются достижение экономического сотрудничества и интеграция развивающихся стран, преодоление их внешней зависимости. К региональным валютно-кредитным организациям БС относятся:

Межамериканский банк развития (МаБР), в котором представлено 27 участников развивающихся стран региона и 16 развитых стран.

В 1964 г. был создан **Африканский банк развития (АФБР)** с участием 50 развивающихся стран региона и 25 развитых стран, а в 1966 г. - **Азиатский банк развития (АзБР)**, в котором соответственно участвуют 31 и 14 стран.

Европейский инвестиционный банк (ЕИБ), созданный в 1958 г. для предоставления кредитов сроком от 20 до 25 лет на освоение отсталых районов, осуществление межгосударственных проектов, модернизацию отраслевой структуры производства;

Европейский фонд валютного сотрудничества (ЕФВС), образованной в 1973 г. в рамках Европейской валютной системы. Он предоставляет кредиты на покрытие дефицита платежного баланса стран-членов ЕВС при условии выполнения ими программ стабилизации экономики. Также в рамках ЕС ЕФВС выполняет функции кредитно-расчетного обслуживания ее стран-членов;

Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), созданный в соответствии с подписанным 29 мая 1990 г. соглашением в Париже. ЕБРР должен оказывать содействие реформам в странах Центральной и Восточной

Европы, которые направлены на переход этого региона к ориентированной на рынок экономике. Цель Европейского банка реконструкции и развития - сыграть роль стимулятора и ускорителя для привлечения капиталов в отрасли инфраструктуры стран Центральной и Восточной Европы.

ГЛАВА 10. Международное экономическое сотрудничество стран

10.1. Торгово-экономическое сотрудничество в Европе

Европейские интеграционные процессы начали своё развитие с торгово-экономического сотрудничества небольших стран: Бельгия, Люксембург и Нидерланды - Бенилюкс.

Договор об образовании Экономического союза Бенилюкс был подписан в Гааге 3 февраля 1958 г и вступил в силу 1 ноября 1960 г. Он обобщил нормы, которые вырабатывались с 1948 г, когда начал функционировать таможенный союз трех государств. За ним последовали и другие договоры: о свободном передвижении лиц по территориям трех государств и переносе пограничного контроля на их внешние границы (1960 г); протокол о полной отмене пограничного контроля между тремя странами и Конвенция об унификации таможенной территории Бенилюкса (1969 г); введение в действие документа о товарообмене внутри Бенилюкса (1984 г.) и др.

Государства-члены - Бельгия, Люксембург, Нидерланды.

Местонахождение - Брюссель (Бельгия).

Основными целями Бенилюкса являются: свободное движение товаров, услуг, капитала и лиц, т. е. ликвидация в торговле между странами-участницами таможенных пошлин, количественного контингентирования, а также иных ограничений; устранение экономических и финансовых

препятствий, мешающих свободной циркуляции услуг на территории Бенилюкса; устранение препятствий, мешающих свободному перемещению капитала между странами Бенилюкса; свободное передвижение граждан стран Бенилюкса из одной страны в другую без паспорта и визы, постоянное проживание, найм на работу, пользование системой социального страхования без какой-либо дискриминации, применение той же налоговой системы, которая действует в отношении граждан страны, на чьей территории данное лицо пребывает (каждая из сторон гарантирует своим гражданам исключительное право работы на своей территории в государственных учреждениях и в некоторых профессиях); координация экономической, финансовой и социальной политики; проведение единой внешнеторговой и внешнеэкономической политики по отношению к третьим странам, прежде всего установление единых таможенных пошлин в отношении третьих стран.

Бенилюкс имеет следующую структуру: Комитет министров; рабочие группы; Совет Экономического союза; комиссии; генеральный секретариат; объединенные службы; межпарламентский консультативный комитет; Консультативный совет по экономическим и социальным вопросам; арбитражная коллегия; судебная палата.

Страны Бенилюкса участвуют в деятельности Европейских сообществ по возможности единым блоком, где выступают за расширение наднациональных прав Комиссии Европейских сообществ и Европейского парламента, и являются членами ряда других западноевропейских и международных организаций.

Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ)

Договор о создании ЕАСТ был подписан 20 ноября 1959 г. в Стокгольме и вступил в силу 3 мая 1960 г.

В состав ЕАСТ входят Норвегия, Швейцария, Исландия (с 1 марта 1970 г.). В соответствии со специальным протоколом от 4 января 1960 г. Лихтенштейн является ассоциированным членом ЕАСТ в связи с тем, что с 1923 г. находится в таможенном союзе со Швейцарией. Лихтенштейн будет ассоциированным

членом ЕАСТ до тех пор, пока существует его таможенный союз со Швейцарией и пока Швейцария входит в ЕАСТ.

Австрия (1995 г.), Великобритания (1972 г.), Дания (1972 г.), Португалия (1985 г.), Финляндия (1995 г.) и Швеция (1995 г.) вышли из ЕАСТ и стали членами ЕС. Местонахождение - Женева (Швейцария).

Основными целями ЕАСТ являются: содействие постоянному росту экономической активности, обеспечению полной занятости, повышению производительности, рациональному использованию ресурсов, финансовой стабильности и неуклонному повышению уровня жизни на территории государств-членов;

предоставление добросовестных условий конкуренции в торговле между государствами-членами;

ликвидация неравенства в условиях снабжения сырьем, производимым на территории зоны свободной торговли;

содействие гармоничному развитию и росту мировой торговли путем постепенной ликвидации торговых барьеров.

ЕАСТ имеет следующую структуру: Совет ЕАСТ; комитеты; секретариат.

Согласно договору о создании ЕАСТ не предполагается установление единых таможенных пошлин в отношении третьих стран. Это усложняет торговый обмен между странами-участницами, так как существует опасность проникновения на территорию какой-либо страны-участницы ЕАСТ товаров из третьих стран через другую страну-участницу для того чтобы не допустить этого, создана специальная система контроля за происхождением товаров. Товарами, происходящими из стран-участниц, считаются такие, в которых стоимость сырья и полуфабрикатов, импортированных из третьих стран, не превышает 50%. Договор о создании ЕАСТ также не предусматривает проведение совместной экономической политики, свободное перемещение капитала и рабочей силы. Все его положения ограничиваются внешней торговлей.

Деятельность ЕАСТ положительно повлияла на развитие национальной экономики каждой страны-участницы: увеличился торговый оборот между ними, повысились производительность труда и темпы экономического роста, усилились позиции стран - членов Ассоциации на рынках третьих стран.

Существование ЕАСТ в значительно сокращенном составе после 1995 г. ставит под сомнение длительную жизнеспособность этой организации, хотя, как и раньше, она может выполнять роль «зала ожидания» для стран, желающих вступить в ЕС.

Европейское экономическое пространство

В результате подписания в 1992 г государствами - членами ЕАСТ, ЕС и его государствами-членами Договора об образовании Европейского экономического пространства был создан рынок, объединяющий 18 стран с населением около 370 млн. человек.

Швейцария, согласно итогам проведенного в 1992 г референдума, не ратифицировала Договор, вступивший в силу в 1994 г. В Договоре предусматриваются: свободное движение товаров, услуг, капитала и людей; сотрудничество в таких областях, как наука, образование, экологическая политика, социальная политика; создание правовой системы, обеспечивающей реализацию общих правил и норм.

Центральноевропейское соглашение о свободной торговле (ЦЕФТА)

В феврале 1991 г. в результате встречи на высшем уровне Венгрии, Польши и Чехословакии в Вышеграде (Венгрия) была создана субрегиональная организация, не предусматривающая создания постоянных органов. Эта организация впоследствии была названа Вышеградской группой. В декабре 1992 г Венгрия, Польша, Словакия и Чехия подписали Центральноевропейское соглашение о свободной торговле (ЦЕФТА), которое вступило в силу 1 марта 1993 г.

Первоначально страны-участницы не предполагали принятие новых членов, но впоследствии такая возможность была предоставлена странам, удовлетворяющим трем основным требованиям:

наличие торгового договора с ЕС или статуса ассоциированного члена Европейского сообщества; членство в ВТО/ГАТТ;

наличие двусторонних договоров о свободной торговле с каждой из стран - участниц Соглашения.

В сентябре 1995 г. на встрече премьер-министров стран ЦЕФТА было принято решение о приеме в члены группировки Словении и о возможном приеме Болгарии, Румынии и стран Балтии. В этой встрече приняли участие главы правительств Болгарии и Румынии, министр иностранных дел Литвы. В апреле 1996 г Румыния официально обратилась с просьбой о принятии в члены ЦЕФТА. В сентябре 1996 г. в рабочей встрече премьер-министров стран-участниц ЦЕФТА приняли участие главы правительств Румынии, Болгарии и Литвы, а также представители Украины и Латвии.

Цель ЦЕФТА - стимулировать развитие торгово-экономических, научно-технических и кооперационных связей внутри блока с перспективой создания к 2001 г. зоны свободной торговли. В то же время внутрирегиональная интеграция рассматривается не как самоцель, а как промежуточный этап вступления в ЕС.

Создание Вышеградской группы, инициатором которой считается премьер-министр Чехии В. Клаус, было предопределено необходимостью развития внутрирегиональной торговли и объединения усилий по подготовке интеграции в ЕС в условиях развала прежних интеграционных структур и проблематичности быстрой переориентации торговых потоков в ЕС и ЕАСТ.

Проблемы интеграции в ЕС в свою очередь связаны с тем, что экономики стран-участниц ЦЕФТА скорее однотипны, чем взаимодополняемы, их рынки бедны капиталом, ограничены в сфере высоких технологий, дефицитны по сырьевым (в том числе и энергетическим) ресурсам. Кроме того, страны - участницы ЦЕФТА имеют крупное отрицательное сальдо внешней торговли, большая часть которого приходится на страны ЕС.

Однако, несмотря на вышеуказанные проблемы, вопрос об интеграции стран-участниц ЦЕФТА в ЕС был решен положительно. Речь идет лишь о сроках и порядке осуществления этого проекта.

В августе 1995 г. был подписан Протокол, предусматривающий ликвидацию до 1 января 1996 г. таможенных пошлин во взаимной торговле на большинство промышленных товаров, а также принято решение об отмене таможенных пошлин на 350 видов сельскохозяйственной продукции и установлении на ряд сельскохозяйственных товаров единых таможенных пошлин, соответствующих минимальным из действующих в какой-либо стране ЦЕФТА.

Европейский союз (ЕС)

Исходной точкой того, что называется Европейским Союзом, следует считать парижское заявление министра иностранных дел Франции Р. Шумана от 9 мая 1950 г., предложившего поставить все производство угля и стали Франции и ФРГ под общее верховное руководство. В результате в апреле 1951г. был подписан Парижский договор об учреждении Европейского объединения угля и стали (ЕОУС), в состав которого вошли шесть государств - Бельгия, Нидерланды, Люксембург, ФРГ, Франция, Италия. Договор вступил в силу в 1953 г.

В декабре 1969 г. в Гааге было принято решение о расширении сообществ и углублении интеграции. С 1 января 1973 г. к «шестерке» присоединились Дания, Ирландия и Великобритания, в 1981 г. - Греция, в (1986 г. - Испания и Португалия, в 1995 г. - Австрия) Финляндия и Швеция. В настоящее время в состав ЕС входят 15 государств-членов с общей численностью населения 370 млн. человек.

Местонахождение: Совет Европейского Союза - Брюссель (Бельгия);

Европейская комиссия - Брюссель (Бельгия);

Европейский парламент - Люксембург (Люксембург);

Европейский суд - Люксембург (Люксембург).

Основными целями Европейского Союза являются:

образование тесного союза народов Европы;

содействие сбалансированному и длительному экономическому прогрессу, особенно посредством:

создания пространства без внутренних границ; усиления экономического и социального взаимодействия;

образования экономического и валютного союза и в перспективе единой валюты;

утверждение собственной идентичности в международной сфере, особенно путем проведения совместной внешней политики и политики в области безопасности, а в перспективе и совместной оборонной политики;

развитие сотрудничества в сфере юстиции и внутренних дел;

сохранение и приумножение общего достояния.

ЕС имеет следующую структуру:

Европейский совет;

Европейский парламент;

Совет ЕС;

Европейская комиссия;

Европейский суд.

Членами *Европейского совета* являются главы государств и правительств государств-членов и председатель Европейской комиссии, их заместителями - министры иностранных дел и один из членов Комиссии. Европейский совет заседает не менее двух раз в год под председательством представителя государства-члена, председательствующего в данное время в Совете ЕС.

Депутаты *Европейского парламента* (626 депутатов) избираются, как правило, в ходе прямых выборов на пятилетний срок. Они контролируют деятельность Комиссии и Совета, участвуют в законодательном и бюджетном процессах и выдвигают политические инициативы. Постоянные комитеты по различным областям деятельности, а также подкомитеты, временные комитеты и следственные комитеты готовят материалы к пленарным заседаниям

Европейского парламента, которые проходят, как правило, один раз в месяц в Страсбурге во Дворце Европы.

Совет ЕС, состоящий из министров государств-членов, обеспечивает участие государств-членов в процессе принятия решений. Состав Совета может изменяться в зависимости от рассматриваемого вопроса. В последнее время обычными стали заседания отраслевых министров. Председательствующий, уполномоченный определять основные принципы совместной политики в различных отраслях, сменяется каждые шесть месяцев. Совет в своей деятельности опирается на Комитет постоянных представителей, который подготавливает материалы к заседанию Совета и координирует предварительную работу рабочих групп, на рабочие группы и генеральный секретариат. Великобритания, Германия, Италия и Франция имеют по 10 голосов, Испания - 8, Бельгия, Греция, Нидерланды и Португалия - по 5, Австрия и Швеция - по 4, Дания, Ирландия и Финляндия - по 3, Люксембург - 2.

Европейская комиссия, состоящая из 20 членов (Великобритания, Германия, Италия и Франция - по 2) и председателя, назначаемых 15 правительствами по общему согласию и с одобрения Европейского парламента, является исполнительным органом. За каждым членом комиссии закреплена определенная сфера деятельности. Решения принимаются большинством голосов. Члены комиссии независимы от указания своих правительств и контролируются Европарламентом.

Комиссия наблюдает за применением норм договоров органами ЕС, представляет Европейскому совету предложения по развитию различных отраслей, претворяет в жизнь политику ЕС на основе решений Совета или путем непосредственной реализации принятых им постановлений.

Европейский суд в Люксембурге состоит из 15 судей. Он следит за соблюдением права по интерпретации и применению норм договоров. Суд разрешает споры между государствами-членами, между органами сообщества и государствами-членами, между органами, между сообществом и частными

лицами, подготавливает экспертные заключения и отвечает за предварительные решения (по ходатайству национального суда).

Европейский союз располагает собственными финансовыми средствами, независимо от бюджетов входящих в него стран. Размер бюджета ЕС определяется Советом и Европарламентом и утверждается последним.

Важную роль в финансовой деятельности играет Счетная палата, осуществляющая общее финансовое управление, контроль над расходами различного рода фондов и финансовых институтов ЕС, таких, например, как Европейский фонд аграрной ориентации и гарантирования. Европейский фонд регионального развития, Европейский социальный фонд. За счет средств указанных фондов финансируются различные направления структурной политики ЕС: аграрная, социальная, региональная, энергетическая и т.д. Европейский инвестиционный банк, являясь автономной организацией, финансирует капиталовложения ЕС на региональные программы, развитие энергетики, инфраструктуры путем долгосрочных кредитов и гарантий.

Доходная часть бюджета состоит, во-первых, из собственных средств, которые складываются из ввозных пошлин, компенсирующих разницу в ценах на сельскохозяйственные продукты в импортирующей стране и на внешнем рынке; таможенных пошлин по общему таможенному тарифу, исключая пошлины ЕОУС; определенной части отчислений от налога на добавленную стоимость и прочих средств. И, во-вторых, в доходную часть бюджета ЕС выделяется 1,2-1,3% ВВП всех входящих в ЕС государств.

Европейским союзом выработана общая сельскохозяйственная политика. Общеизвестным стал тот факт, что проведение такой сельскохозяйственной политики дало очень мощный толчок процессам интеграции не только в агросфере, но в целом ряде параллельных ей отраслей экономики. Задачами такой политики являются:

- обеспечение резкого роста объемов сельхозпроизводства;
- обеспечение высокого уровня жизни сельхозпроизводителей;
- обеспечение стабильных рынков сельхозпродукции;

обеспечение гарантированных поставок сельхозпродукции.

Важнейшим составляющим элементом общей сельскохозяйственной политики является эффективный механизм ценообразования, разработанный по каждому виду сельхозпродукции и для каждого региона. Продуманная агрополитика ЕС позволила в течение 10-15 лет пройти путь от чистого импортера сельхозпродукции до почти полного самообеспечения в основных ее видах и превращения в «чистого второго» мирового экспортера сельскохозяйственных и продовольственных товаров.

Одним из сложнейших этапов западноевропейской интеграции является плавный (по возможности) переход от единого рынка (ЕР) через Экономический Союз к Экономическому и Валютному Союзу (ЭВС), основанному на единой валютно-финансовой политике стран по внедрению единой европейской валюты Евро. Продвижение к ЭВС запланировано завершить до 2002 г.

В пределах Европы в последнее время возникают новые региональные образования, ставящие целью активизацию экономического взаимодействия входящих в них стран. Примером является инициатива Турецкой республики, предложившей в 1990 году образовать «Черноморскую зону экономического сотрудничества» (ЧЗЭС). В результате главы правительств всех стран Причерноморья, а Албании, Азербайджана и Греции подписали 25 июня 1992 года декларацию о причерноморском экономическом сотрудничестве.

Цели ЧЗЭС следующие: создание режима свободного движения товаров, услуг, капиталов, формирование инфраструктуры бизнеса, сооружение совместными усилиями объектов инфраструктуры, развитие транспортно-экспедиторского сотрудничества, комплексное использование и охрана ресурсов Черного моря, сотрудничество в развитии топливно-сырьевой базы региона, агропромышленном комплексе, пищевой и перерабатывающей промышленности, техническом перевооружении металлургических предприятий развитие современной системы телекоммуникаций, участие в конверсии оборонной промышленности и др.

10.2. Особенности международного экономического сотрудничества в Североамериканском и Латиноамериканском регионах

Центростремительные интеграционные тенденции развиваются не только в Западной Европе. Аналогичные процессы наблюдаются в Северной Америке.

Так, начиная с 1988 года в Северной Америке усиливаются процессы международного экономического сотрудничества, в частности создаётся зона свободной торговли «США - Канада». Создание такой зоны ставило перед собой следующие цели: отменить тарифы в торговле двух стран в десятилетний период; снять национальные преференции на все правительственные контракты стоимостью 25.000 долларов США (вместо 171.000 долл. США); запретить ограничения в торговле топливом и энергией, за исключением тех, которые связаны с национальной безопасностью и истощением энергетических ресурсов; отменить тарифные и либерализовать нетарифные барьеры в торговле двух стран сельхозпродукцией; создать национальные режимы для взаимного инвестирования, которые оценивались в 58 млрд. долл. США; снять ограничения при создании новых фирм и др.

Будучи логическим продолжением и развитием зоны свободной торговли между США и Канадой, с 1 января 1994 г. началась реализация соглашения США, Канады и Мексики о Североамериканской ассоциации свободной торговли (НАФТА), заключенного 17 декабря 1992 г. НАФТА открывает путь к созданию целостного рыночного пространства континентального масштаба. Речь идет о демонтаже не только чисто торговых барьеров, но и о либерализации режима иностранных инвестиций, миграции рабочей силы и других аспектах обеспечения «прозрачности» границ между тремя государствами Северной Америки. Уже к концу нынешнего века в значительной мере сформируется зона свободной торговли с населением свыше

375 млн. человек и совокупным валовым продуктом порядка 8 трлн. долл. в год (в современных ценах).

Создание НАФТА было в большей мере инициировано решениями политиков, хотя значение экономических императивов при этом несколько не преуменьшается. В начале 90-х годов с окончанием «холодной войны» радикальным образом изменилась военно-политическая и экономическая ситуация в мире: исчез СЭВ, резко ослабли военно-стратегические и экономические позиции России и других республик бывшего СССР. В новых условиях все чаще проявляются попытки и намерения Западной Европы, Японии, стран АТР выйти из-под американского зонтика, канализировать средства на укрепление экономической мощи. Такая эволюция событий в мировой экономической жизни не могла не насторожить США, не заставить его предпринять действенные меры с тем, чтобы предупредить возможные негативные последствия.

Таким образом, решающая роль в развитии североамериканской интеграции принадлежит, естественно, США: и в плане «тихой» интеграции с соседними странами, и с точки зрения инициирования и эволюции организационно-политических форм межгосударственного сотрудничества в этих целях. США на протяжении многих лет через свои компании активно внедрялись в экономику соседей. В период подавляющего преимущества американской экономики на континенте, беспрекословного лидерства на мировых рынках США не слишком нуждались в развитии интеграционных процессов на своем континенте. Смена обстановки в мире объективно поставила перед ними такую задачу.

Создание НАФТА предусматривает следующие торгово-экономические изменения:

В течение 15 лет осуществляется полная отмена торговых барьеров между тремя участниками. Поскольку в канадо-американской торговле они уже устранены, речь идет по сути лишь о либерализации товарообмена двух северных стран с Мексикой. Уже с начала 1994 г., на 65% снижены пошлины во

взаимной торговле промышленными и продовольственными товарами, в последующие пять лет - еще на 15%, а большинство оставшихся будет устранено в 2003 г.

В отношении некоторых особо «чувствительных» рынков энергоресурсов, сельхозтоваров, автомобилей и текстиля - предусмотрена более плавная либерализация. Так, в отношении сельскохозяйственных продуктов Мексика заключает двусторонние соглашения с каждым из северных партнеров в отдельности. Но она сразу же на 25% упраздняет лицензирование импорта таких товаров из США, а остальные количественные и тарифные ограничения отменяются в течение 10-15 лет. Такие меры, предполагается, откроют доступ высокотехнологичной продукции США и Канады на мексиканский рынок. Это касается, прежде всего, электроники: Мексика полностью отменяет прежнюю 20-процентную пошлину на компьютеры американского и канадского производства, тогда как пошлина на аналогичные товары из третьих стран будет постепенно снижена до 3,9%. Тем самым фирмам северных партнеров предоставляется возможность вытеснить с мексиканского рынка мало уступающую по качеству, но более дешевую японскую и южнокорейскую технику. В течение 10 лет Мексика отменит большинство ограничений на импорт автомобилей, что сулит американским экспортерам резкое расширение их сбыта.

Важное изменение вносит договор в режим миграции капиталов. В отношениях между США и Канадой последний уже достаточно либерализован. С 29 декабря 1993 г. в Мексике введен закон, расширяющий возможности иностранных инвесторов. В ряде отраслей промышленности и сельского хозяйства разрешается вкладывать капиталы «в любых пропорциях», финансировать принципиально новые виды экономической деятельности, производство новых товаров и услуг. Правда, иностранцам запрещается пока инвестировать в разведку и добычу энергоносителей и радиоактивных руд, транспортную и коммуникационную инфраструктуру. В дальнейшем долевое участие в тех сферах, где оно ограничено, намечается расширить: с 1 января

2001 г. - до 51, а с 1 января 2004 г. - до 100%. В предприятиях по сборке автомобилей, изготовлению узлов и деталей к ним, а также в строительных фирмах 100 процентное участие разрешено уже с 1 января 1999 г.

Кроме того, Мексика обязалась отменить ограничения на иностранное участие в банках и страховых компаниях, что позволит американскому и канадскому финансовому капиталу взять в свои руки до 1/3 мексиканского страхового рынка.

Важную часть соглашений с НАФТА составляют параллельные договоренности относительно защиты окружающей среды и рынков труда. «Экономика макиладора» в пограничных районах позволяла американским и мексиканским предпринимателям производить на территории Мексики продукцию, не отвечающую экологическим стандартам США, и заполнять ею американский рынок. Чтобы положить этому конец, предусматривается ужесточение экологических стандартов, причем каждая страна может делать это самостоятельно. То же относится и к стандартам в области охраны труда. А для того чтобы, скажем, повышение экологической «планки» не использовалось в качестве скрытого торгового барьера, стороны договорились создавать по мере необходимости двусторонние или трехсторонние арбитражные комиссии, призванные разрешать такие споры. Сторона, которая будет признана виновной, не обязана тут же изменять свои национальные стандарты или нормы трудового права, но остальные партнеры вправе ввести против нее санкции, в том числе штрафы до 20 млн. долл.

Следует отметить, что в отличие от ЕС, где менее развитым регионам и целым странам (Греции, Ирландии, Португалии) предоставляется значительная финансовая помощь из совместных бюджетных фондов, НАФТА оставляет Мексику без такой поддержки, ей предстоит в одиночку справляться со стрессами, которые неизбежны в условиях форсированной адаптации к новой обстановке.

Руководители всех трех стран Северной Америки связывают с НАФТА большие надежды. На что рассчитывают в США? В ближайшие годы

ожидается значительное расширение американского экспорта и вызванное этим увеличение числа рабочих мест. В начале 90-х годов с экспортом товаров здесь было связано более 7,5 млн. рабочих мест, в том числе 1,5 млн. - с экспортом в Канаду и 0,6 млн. - в Мексику. По экспертным оценкам, договор о свободной торговле с Канадой должен был расширить товарооборот между двумя странами на 25 млрд. долл. и обеспечить прирост производства по обе стороны американо-канадской границы на 10,5%.

Ожидается далее, что по мере перенесения трудоемких, материалоемких и экологически дорогостоящих производств из США в Мексику можно будет снизить уровень издержек производства и таким образом повысить конкурентоспособность некоторых отраслей американской промышленности.

Американские политологи-экономисты считают НАФТА своеобразным трамплином для более глубокого проникновения в экономику латиноамериканских стран на качественно новых условиях, например, партнера, а не «эксплуататора».

Экономика Канады тесно связана с экономикой США. Доля США во внешнеторговом обороте Канады составляет около 70% и, наоборот, доля Канады - 20%. Это очень высокий показатель, если учесть, что в самой интегрированной группировке, в ЕС, доля Германии во внешнеторговом обороте Франции составляет менее 20%, а доля Франции - чуть выше 10%. Вместе с тем лишь в конце 80-х годов канадцы пришли к выводу о наступлении сравнительно благоприятных условий для углубления интеграционных процессов с США, имея в виду тот факт, что эффективность канадских фирм стала приближаться к аналогичному показателю для американских. Возможная экономическая выгода после ликвидации таможенных барьеров была предварительно, скрупулезно подсчитана, в частности, для обрабатывающей и добывающей промышленности. Правительство Канады считает, что участие в НАФТА позволит более тесно приобщиться к выпуску наукоемкой продукции, повысить прибыль, так как оплата труда в Канаде выше, чем у партнеров по группировке. Следует отметить, что в Канаде насчитывается много

противников углубления интеграции с США, с НАФТА, так как американские фирмы в Канаде слишком агрессивны, и существуют определенные опасения относительно потери национального контроля над некоторыми отраслями. Опасения канадцев понятны еще и потому, что пока не созданы сильные юридические институты, призванные сопровождать экономические процессы.

Большие надежды связывает с НАФТА Мексика. Она рассчитывает резко ускорить темпы своего развития, провести реформы и уже через 10-15 лет приблизиться по уровню своего развития к промышленно развитым странам. Были предприняты решительные меры по либерализации движения капитала, начался его приток, вырос объем иностранных инвестиций. В то же самое время существуют опасения, что мексиканским компаниям будет весьма сложно сдерживать напор северных соседей, особенно в сельском хозяйстве, где могут возникнуть серьезные проблемы.

В заключении отметим, что развитие североамериканских интеграционных процессов имеет надёжную экономическую основу - тесное взаимодействие национальных экономик. Сегодня общий оборот совместной торговли США и Канады оценивается в 200 млрд. долл. США, а США и Мексики - в 60 млрд. долл. США. В США реализуется до 80% экспорта Канады, а в Канаде - приблизительно 20% экспорта США. Доля США составляет 75% всех зарубежных прямых инвестиций в Канаде (более 113 млрд. долл.), а канадская доля в США - 8%. Свыше 1800 американских фирм по выпуску готовой продукции работают в Мексике; недвижимость мексиканских инвесторов в США оценивается более чем в 40 млрд. долл. Кроме того, партнёры североамериканской интеграции в целом сходны в политико-правовых, и социально-культурных критериях.

Всё вышесказанное, несомненно, оказывает огромное влияние на все западное полушарие, вызовет там глубокие экономические и политические сдвиги. Уже сегодня войти в НАФТА намерены Чили и некоторые другие страны Южной Америки. Вполне вероятно, что через мексиканский коридор эта интеграционная система «втянет» в себя со временем большую часть

латиноамериканских государств. Тогда её и без того ошутимое геополитическое и геоэкономическое влияние на остальную часть мирового сообщества еще более возрастет.

В настоящее время в Латинской Америке и Карибском бассейне осуществляется ряд инициатив в области региональной интеграции, отчасти в результате охватившей этот регион в последние годы волны либерализации торговли и отчасти в ответ на соглашение стран Севера о создании Североамериканской зоны Свободной торговли.

Некоторые из этих инициатив являются строго двусторонними. Например, Чили подписала в апреле 1992 года соглашение о свободной торговле с Венесуэлой, уже являющейся её третьим крупнейшим торговым партнером в Латинской Америке.

Аргентина и Чили сокращают препятствия на пути своей двусторонней торговли и объём их трансграничной торговли в середине 90-х годов составил свыше 1 млрд. долл. США. Боливия и Мексика договорились провести либерализацию 60% своей взаимной торговли в 1993 году, а оставшихся 40% - к 1997 году. В свою очередь, Мексика подписала в 1991 году договор о свободной торговле с Чили, который предусматривает поэтапное устранение всех барьеров в двусторонней торговле к 1998 году и стал причиной 80% увеличения объёма торговли Чили с Мексикой в 1992 году. Перу заключила с Боливией и Венесуэлой двусторонние соглашения, отменяющие тарифы и ограничения на импорт из этих стран.

С учетом мирового опыта развития страны Латинской Америки выдвинули новую концепцию региональной интеграции, которая представляет собой не альтернативу интеграции в мировое хозяйство, а наилучшую, на их взгляд, основу для развития связей Латинской Америки с другими районами мира. Для этого была поставлена задача изменения прежнего стиля интеграции, нацеленной первоначально на замену импорта в рамках региональных рынков, что не соответствовало новой модели развития латиноамериканских стран. Стала разрабатываться четко сформулированная концепция так называемого

«открытого регионализма», т.е. интеграция, основанная на низких таможенных барьерах и более открытая для мирового рынка.

Существует несколько причин, которые привели к ускорению интеграции в Латиноамериканском регионе.

Первая причина - усиливающаяся конкуренция в торговле, с одной стороны, и рост доходов от использования новых технологий и инвестиций, с другой - побуждали к созданию более крупных и открытых рынков. Стало ясно, что ограниченность и даже закрытость рынка неизбежно ведет к замедлению темпов развития по всем направлениям. Второй причиной ускорения интеграционных процессов стала предпринятая южноамериканскими странами в конце 80-х годов либерализация внешней торговли. Реализация программ по введению единых тарифов и снятию нетарифных ограничений создала условия для подписания двух- и многосторонних соглашений о либерализации торговли, что было невозможно осуществить в условиях закрытых экономик. Установление льготных тарифов или их полная отмена в определенных секторах экономики стимулировали товарообмен в регионе. Третья причина состоит в радикальном пересмотре механизмов интеграции в регионе. Как известно, в 1960 г. был подписан «Договор Монтевидео» о создании зоны свободной торговли, включающей страны-члены **Латиноамериканской ассоциации свободной торговли (ЛАСТ)**, а с 1980 года - Латиноамериканская ассоциация интеграции (ЛАИ). Согласно договору была создана жесткая тарифная система, в ряде случаев себя не оправдывавшая, а с позиции сегодняшнего дня - невыгодная. Страны должны были предоставить режим наибольшего благоприятствования для всех стран ЛАСТ, а не только своим партнерам, что в дальнейшем привело бы к обоюдной выгоде. На практике страны перестали предлагать своим приоритетным партнерам товары по льготным тарифам, поскольку это автоматически распространялось и на других членов ЛАСТ. Это стало наносить, в конечном счете, ущерб национальным экономикам со стороны конкурирующих производителей третьих стран. «Договор Монтевидео» через двадцать лет был пересмотрен и согласно новым

условиям он допускал заключение торговых соглашений с несколькими или даже с одной страной. Было констатировано, что общее снижение тарифов не служит целям латиноамериканской интеграции, которая должна углубляться постепенно, в результате подписания участниками соглашений, рассматривавшихся как «строительные блоки» для полного снятия тарифов в будущем. К четвертой причине ускорения интеграционных процессов следует отнести положительные изменения в политической жизни континента. Начавшийся процесс демократизации, в общем дает основания полагать, что конфликтные ситуации типа «футбольных войн» исчезнут и не будут влиять на экономические преобразования.

В наблюдающейся активизации интеграционных процессов в Южной Америке все более заметную роль играет **МЕРКОСУР** - общий рынок стран Южного конуса, созданный в 1991 г. Аргентиной, Бразилией, Парагваем и Уругваем и в короткий срок превратившийся в один из основных участников реальной региональной Интеграции. В настоящее время МЕРКОСУР - это крупнейший интегрированный рынок Латинской Америки, где сосредоточено 45% населения (более 200 млн. чел.), 50% совокупного ВВП (свыше 1 трлн. долл.), 40% прямых зарубежных инвестиций, более 60% совокупного объема товарооборота и 33% объема внешней торговли континента. Договором о создании МЕРКОСУР предусматривалась отмена всех пошлин и тарифных ограничений во взаимной торговле между четырьмя странами, т.е. создание ЗСТ в субрегионе к 31 декабря 1994 г.: свободное движение капиталов и рабочей силы, введение единого внешнего тарифа и образование таможенного союза, координация политики в области промышленности, сельского хозяйства, транспорта и связи в валютно-финансовой сфере, унифицированные правила функционирования свободных промышленных зон, единый порядок определения происхождения товаров. В результате предпринимаемых усилий взаимный товарооборот вырос с 3,5 млрд. долл. в 1991 г. до 11,5 млрд. долл. в 1995 году.

Для руководства процессом интеграции в переходный период в конце 1994г. были созданы Совет общего рынка (в составе министров иностранных дел). Группа общего рынка - исполнительный орган, функционирующий постоянно и имеющий административный секретариат со штаб-квартирой в Монтевидео, а также 10 технических комиссий, подчиняющихся Группе общего рынка и занимающихся вопросами торговли, таможенного регулирования, технических норм, валютно-финансовой политики, макроэкономической политики, наземного и морского транспорта, промышленной технологии, сельского хозяйства и энергетики.

Становление МЕРКОСУР не обходится без трудностей. Несмотря на поставленные цели, страны-члены этой группировки не сумели договориться к намеченному сроку (1 января 1995 г.) о полной отмене тарифов во внутрирегиональной торговле. Участники МЕРКОСУР условились временно на переходный период (до 2000 г.) сохранить значительное число изъятий из общего режима, которые варьируются для каждой из четырех стран. В частности, Уругвай получил право на наиболее обширный список временных исключений из беспошлинной торговли между странами-членами МЕРКОСУР - 950 позиций единой таможенной номенклатуры блока на срок до 2000 г., Аргентина - 221 позицию до 1999 г., Бразилия - 28 позиций до 1999 г., Парагвай - 272 позиции до 2000 г. Не удалось согласовать в предполагавшиеся сроки и единые внешние тарифы на импорт товаров из стран, не входящих в МЕРКОСУР. Тем не менее, сторонами согласован график, в соответствии с которым предполагается ежегодно равными долями снижать эти тарифы вплоть до их полной отмены в согласованные заново сроки.

Договор МЕРКОСУР предписывает отмену нетарифных ограничений, за исключением мер регулирования торговли вооружением, боевой техникой, боеприпасами, радиоактивными материалами, драгоценными металлами, а также мер, направленных на защиту здоровья и нравственности граждан, национального культурного достояния. Кроме того, сохраняется ряд нетарифных регулирующих мер, не имеющих ограничительного характера,

которые подлежат упорядочению и гармонизации. Однако эта сложная и объемная работа, проводимая специальным комитетом МЕРКОСУР по нетарифным ограничениям, пока не завершена. В настоящее время Комиссия по торговле разрабатывает общий регламент по защите от демпинга.

Как и было условлено, с 1 января 1995 г. на внешних границах блока стали действовать общие таможенные тарифы (ОТТ) на импорт из третьих стран, охватывающие примерно 85% товарных позиций единой таможенной номенклатуры МЕРКОСУР. Их ставки варьируются от 2 до 20% стоимости товара. В отношении остальных 15% номенклатуры определен особый порядок формирования ОТТ: товары инвестиционного назначения - ставка ОТТ 14% с постепенным приведением в соответствие с ней национальных тарифов Аргентины и Бразилии до 2001 г., Парагвая и Уругвая - до 2006 г.; продукция информатики и телекоммуникаций - ставка ОТТ 16% до 2006 г. для всех четырех стран. Кроме того, за каждым из государств-членов МЕРКОСУР зарезервировано право на временные изъятия из режима ОТТ в целях наиболее адекватной адаптации так называемых «уязвимых» секторов экономики к новой конкурентной среде (действующие национальные тарифы на эти товары будут постепенно приведены в соответствие с согласованными ставками ОТТ).

Процесс интеграции в МЕРКОСУР, несмотря на незавершенность становления таможенного союза в его классическом виде, является наиболее динамичным в регионе. Объем внутризонального экспорта в 1991-1995 годах вырос с 5,1 до 15,8 млрд. долл., т.е. более чем втрое, и составил почти половину экспорта стран Латинской Америки и Карибского бассейна. Доля внутризональной торговли в товарообороте стран МЕРКОСУР со всем миром в 1994 г. повысилась до 19,3%, а в 1995 г. - до 22%. МЕРКОСУР оказал положительное воздействие на качественные показатели внешней торговли стран-членов, способствовал росту промышленного экспорта. В Бразилии 70% предпринимателей ведут деятельность в рамках этого рынка. В 1991-1995 годах внутризональный экспорт этой страны вырос более чем втрое, его доля в общем экспорте страны увеличилась с 7 до 15%. Аргентина реализует в рамках блока

30% своего экспорта (против 17% в 1991 г.), Уругвай и Парагвай - более 50%. Рост взаимной торговли способствовал экономическому росту в целом. Так ВВП Аргентины в 1992-1994 годах увеличивался на 8,7%, 6,1, 7,4% соответственно, а ВВП Бразилии - на 4,2%, 5,8, 4% соответственно. Несмотря на спад в экономике Аргентины и Уругвая, в 1995 г. зональная торговля расширялась.

Необходимо отметить важность МЕРКОСУР как объединения, стабилизирующего экономики стран блока. Сдерживание инфляции осуществлялось увеличением импорта, регулирование тарифной политики способствовало «торможению» темпов экономического спада, например, в Аргентине и Бразилии.

Значительные успехи интеграции не означают отсутствия в объединении множества серьезных проблем. К ним следует отнести проблемы недостаточного развития транспортной инфраструктуры, вопросы валютного регулирования, унификации налогообложения, трудового законодательства. Большие трудности возникают в связи с так называемым распределением преимуществ интеграции, т.е. членством стран с «разной мощностью» национальных экономик. Появляются противоречия между развитием интеграционных процессов и собственно «деликатными, уязвимыми» отраслями, такими как строительная, мукомольная, сахарная, винодельческая. К числу «болезненных» отраслей при разделе рынков, относится также автомобильная отрасль. Сложные задачи стоят перед МЕРКОСУР в социальной сфере. Если предприниматели уже почувствовали позитивизм интеграции, то население стран-членов не вполне.

Перспективы интеграции в МЕРКОСУР в целом оцениваются большинством наблюдателей внутри субрегиона и за его пределами как благоприятные. Главные условия углубления и развития интеграции - укрепление экономической и финансовой стабильности блока. По мнению экспертов, взаимная торговля между странами МЕРКОСУР находится на самом пике. ЗСТ и таможенный союз, видимо, уже не смогут дать новый мощный

импульс развитию связей. Эти формы интеграции в экстенсивном плане уже сыграли свою роль. Необходимо внедрение новых более прогрессивных форм сотрудничества на микроуровне. Для этого в рамках МЕРКОСУР предпринимаются меры организационного порядка, например, создание специального трибунала для разрешения торговых конфликтов между странами блока. Пока идет кулуарное обсуждение идеи о создании некоего наднационального органа по отслеживанию проблем и принятию решений. Однако процесс создания наднационального органа является вообще весьма сложным делом. Странам предстоит найти действенные рецепты по сочетанию рыночных механизмов с регулирующей деятельностью государства, учитывая специфику южноамериканского региона, в котором еще недавно насчитывалось достаточное количество авторитарных режимов. Вероятно, будут предприняты также меры по структурной перестройке экономики самих стран МЕРКОСУР.

Из числа других интеграционных объединений континента можно выделить:

Центральноамериканский общий рынок (ЦАОР) - Гватемала, Гондурас, Коста-Рика, Никарагуа и Сальвадор). Сформирована зона свободной торговли, предусматривается ликвидация пошлин внутри блока и введение ОТТ в отношении третьих стран;

КАРИКОМ, или Карибское сообщество (14 англоязычных стран Карибского бассейна) достаточно развитая интеграционная группировка, имеет ряд единых внешних тарифов. Провозглашена цель создания общего рынка и валютного союза.

Андский пакт (Боливия, Венесуэла, Колумбия, Перу и Эквадор). Свыше трети торгового оборота в рамках Андской группы приходится на долю взаимной торговли между Венесуэлой и Колумбией, создавших в январе 1992 года таможенный союз.

10.3. Международная экономическая интеграция в Азии и Африке

Существует два важных фактора подталкивающих азиатские страны к интеграционному сотрудничеству: потенциальный изоляционизм и неотъемлемые преимущества экономической интеграции.

Во-первых, изоляционизм связан с возможностью создания торговых «крепостей» в остальных регионах мира, в результате чего Азия может лишиться доступа на эти рынки. При таком развитии событий азиатский торговый блок будет создан лишь в ответ на закрытие иностранных рынков. Предположительно это может быть результатом повышения внешних барьеров в рамках самого процесса интеграции (создание «крепости») или результатом одностороннего усиления протекционизма. Следовательно, хотя Соглашение о создании североамериканской зоны свободной торговли не предусматривает никакого единого внешнеторгового тарифа или единой торговой политики, резкое усиление протекционизма в Соединенных Штатах может быть расценено как изоляционистская политика.

Во-вторых, экономическая интеграция в тихоокеанском поясе могла бы использоваться как инициатива в области торговой политики, которая дополняла бы собой политику многосторонней и односторонней либерализации. Соглашения о преференциальной торговле» по самой своей природе являются вторым наилучшим решением и, следовательно, уступают наилучшему решению - всеобщей свободной торговле; однако ввиду невозможности достичь наилучшего решения в настоящее время объектом сравнительного анализа должны быть статус-кво и преференциальные объединения. В этом смысле в случае, если, скажем, будет достигнута договорённость об образовании зоны свободной торговли в тихоокеанском поясе и предусмотрены механизмы для дальнейшей односторонней либерализации, объединение получит выгоды от статичного формирования торговых потоков и динамических преимуществ региональной свободной

торговли, а переключение внутренних торговых потоков будет полностью компенсироваться формированием внешних торговых потоков в результате либерализации внешних торговых барьеров.

Существенным фактором развития интеграционных экономических связей в азиатском регионе становятся усиливающиеся настроения в пользу азиатской солидарности, поиска общеазиатских ценностей.

В азиатско-тихоокеанском регионе (АТР) сложился, «азиатский четырехугольник»: Япония - Китай - НИС - АСЕАН. В рамках этого четырехугольника, экономическое сотрудничество осуществляется в первую очередь в таких областях, как торговля, прямые инвестиции, межфирменное партнерство, а также на межрегиональном уровне. Что касается интеграции в том виде, в каком мы ее понимаем и представляем на примере ЕС, МЕРКОСУР, НАФТА при рассмотрении азиатской проблематики необходимо иметь в виду присущие данному региону особенности.

В концептуальном плане, и что важно не без помощи «неазиатских» аналитических центров, рекомендаций авторитетных международных организаций, были разработаны три главных направления региональной интеграции на базе и в рамках АСЕАН.

Первое из них - *рыночное*. Предпочтение отдается зоне свободной торговли через поэтапное снижение тарифов во взаимной торговле с тем, чтобы в итоге в соответствии с теорией сравнительных преимуществ и для наиболее эффективного использования ресурсов обеспечить полную свободу размещения производства в одной из стран АСЕАН. Либерализация внутрорегиональной торговли может осуществляться путем потоварного снижения тарифа либо посредством всеобщих их сокращений, что по идее обещает ускорение процесса.

Второе направление - *рыночно-институциональное*.

Отличительная особенность - сочетание выборочной торговой либерализации с использованием некоторых форм межгосударственного регулирования. Этот путь отстаивался сторонниками «целенаправленно

регулируемой индустриализации». Такая стратегия опирается на общерегиональное промышленное сотрудничество, согласование планов развития стран АСЕАН на международном уровне, реализацию совместных проектов и подкрепляется административными и политическими мерами. Данное направление разработано в Индонезии, которая считает, что интеграционному процессу и введению рыночного режима в масштабах группировки должны предшествовать индустриализация всех ее членов, формирование компенсационных механизмов. Рассмотрим более подробно некоторые интеграционные объединения Азии. Крупным интеграционным объединением Азии является Ассоциация стран Юго-восточной Азии (АСЕАН), в которую входят один из четырёх азиатских «драконов» - Сингапур, а также НИС новой волны - Малайзия, Индонезия, Таиланд, Бруней, Филиппины. С 1995 г. в АСЕАН вступил Вьетнам, а к 2000 году в организацию должны вступить все страны Индокитая. За два десятилетия АСЕАН зарекомендовала себя как зрелая политическая организация. Успех взаимного сотрудничества в рамках этой группировки тесно связан с бурным экономическим ростом большинства из стран-участниц АСЕАН, сопоставимостью уровней их развития, хорошо налаженными и имеющими давние исторические традиции взаимными торговыми связями, а также отрегулированной формой сотрудничества. В планах АСЕАН до 2000 г. снизить таможенные пошлины стран-участниц в среднем до 5% по 38 тыс. наименований товаров. На Сингапурском совещании в верхах стран АСЕАН в январе 1991 г. стороны еще раз высказались за развитие сотрудничества. В конце 1995 г. принято решение о создании полноценной свободной зоне в 2003 году.

В настоящее время в АТР предпринимаются достаточно активные усилия для развития сотрудничества в рамках **Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС)** организации, созданной в 1989 г. Это экономическое объединение создано государствами, сильно различающимися между собой условиями и уровнями, хозяйственного

развития, структурами экономик, традициями, психологией. Но развитые и развивающиеся страны выступают как равноправные партнеры. В неё входят 18 государств Азии, а также Северной и Южной Америки.

Программа действий АТЭС принятая в Осаке в ноябре 1995 г. направлена на достижение долгосрочной цели обеспечения свободной и открытой торговли и инвестирования не позднее 2010 г. для промышленно развитых стран и 2020 г. - для развивающихся стран. Согласно принятому документу процесс либерализации и содействия в рамках АТЭС будет носить всеобъемлющий характер, и соответствовать стандартам ВТО. Данный документ в целом охватывает все элементы, необходимые для сборки интеграционного каркаса. В нем речь идет о постепенном сокращении тарифов и обеспечении транспарентности соответствующих тарифных режимов стран АТЭС, о сокращении нетарифных мер, о необходимости развития сотрудничества в области энергетики, транспорта и т.д.

Стремление африканских стран к экономической интеграции означает попытку отсталых, практически не имеющих между собой экономических связей государств создать в отдельных субрегионах Африки подходящие условия для развития промышленности, ориентированной на удовлетворение основных потребностей внутреннего рынка. Образовывая экономические и таможенные союзы, африканские страны планировали на основе скоординированной политики развивать взаимные экономические связи. В результате предполагалось образовать в отдельных регионах относительно емкие внутренние рынки как базу для модернизации экономики. Интеграция рассматривалась как альтернативный путь развития, во многом как способ достижения прогресса в «опоре на собственные силы». Концепция «опоры на собственные силы» предполагает, что структурная перестройка экономики может быть достигнута за счет использования, прежде всего местных ресурсов, всемерной мобилизации внутренних факторов развития. Эта идея присутствует и в планах Организации африканского единства по созданию к 2025 г. Африканского экономического сообщества.

Практика интеграционных процессов в Африке, реализуемость провозглашаемых руководителями африканских государств целей углубленного сотрудничества показывают, что в основном все эти цели и задачи остаются лишь благими пожеланиями. Экономическое сотрудничество бедных и отставших стран в традиционных его формах не ведет к выходу из «порочного круга бедности», не обеспечивает сколько-нибудь ощутимый прогресс. Вместе с тем идея Африканского общего рынка, несмотря на все неудачи его создания, по-прежнему популярна на континенте.

Рассмотрим деятельность некоторых, наиболее успешно функционирующих (по африканским меркам) интеграционных группировок.

С учётом приоритетных потребностей всё больше внимания уделяется реализации Договора о поэтапном создании **Африканского экономического сообщества (АфЭС)** - общий рынок на базе существующих региональных организаций. Соглашение вступило в мае 1994 г. План постепенного - в шесть этапов - создания АфЭС должен быть реализован в течение 34 лет. При этом, поскольку главными элементами АфЭС являются уже существующие субрегиональные группировки, в частности, ЭКОВАС, КОМЕСА, САДК, САМЭСГЦА, ЮДЕАК, впервые 20 лет первоочередное внимание планируется уделить именно им, их всемерному укреплению и усилению скоординированности их деятельности. Создание АфЭС объективно зависит от дальнейшего «самочувствия» субрегиональных африканских группировок, которое пока оставляет желать лучшего.

Вероятно, практический эффект от АфЭС - дело достаточно отдаленного будущего. Однако, сам процесс формирования Сообщества может дать толчок модернизации и унификации структур экономического взаимодействия африканских стран, увеличить интенсивность и объем их сотрудничества, что в конечном итоге, должно привести к расширению африканских рынков, появлению относительно крупных потребностей в связи с оснащением новых предприятий и других объектов, создаваемых в Африке на коллективной основе.

В Западной Африке наиболее заметна некоторая активизация деятельности **Экономического сообщества западноафриканских государств (ЭКОВАС)**, ставящего своей целью поэтапное создание общего рынка в регионе. ЭКОВАС создано в 1975 г., в состав входят 16 государств. В июле 1995 г. в ходе 18-го саммита ЭКОВАС было объявлено об официальном вступлении в силу обновленного Договора о Сообществе (подписан в г. Котону в 1993 г.), с которым ряд государств этого субрегиона связывают надежды на дальнейшую активизацию сотрудничества и углубление интеграции, в частности, путем реализации договоренностей о свободном перемещении людей и товаров, развитии торговли и транспортной сети, создании единого Парламента и совместного Трибунала, введении к 2006 г. единой валюты.

Осуществление планов Сообщества наталкивается на значительные трудности, обусловленные различием в уровнях экономического развития государств, их неодинаковыми подходами к использованию властных и рыночных рычагов для решения экономических, финансовых, торговых и иных задач. Повышению эффективности ЭКОВАС в немалой степени препятствуют соперничество между франко- и англоязычными странами субрегиона и их более тесная, чем в других регионах, привязанность к бывшим метрополиям, а также внутренние проблемы в Нигерии, являющейся, по мнению ряда государств, «локомотивом» интеграционных процессов в Западной Африке.

В ноябре 1993 г. в г. Кампале (Уганда) был подписан Договор о преобразовании Зоны преференциальной торговли стран Восточной и Южной Африки (ЗПТ) в **Общий рынок Восточной и Южной Африки (КОМЕСА)**, в планах которого формирование Общего рынка к 2000 г., Валютного союза - к 2020 г., сотрудничество в экономической, юридической и административной сферах. Идея создания Общего рынка предусматривала слияние Сообщества развития Юга Африки (САДК) и ЗПТ в КОМЕСА. Однако в августе 1994 года на саммите САДК в городе Габороне (Ботсвана) было принято решение о раздельном существовании двух организаций - в южной и восточной Африке соответственно.

На состоявшемся в апреле 1996 г. заседании Совета Министров КОМЕСА с участием 16 стран-членов, помимо рассмотрения итогов деятельности в 1995 г., были поставлены задачи по развитию интеграции: необходимость наращивания промышленного производства в регионе, снятие тарифных барьеров в торговле, введение общего внешнего тарифа. В качестве успеха были отмечены постоянный прирост объема внутрирегиональной торговли (в среднем 10,1% в год), отмена странами почти всех нетарифных барьеров, частичное сокращение таможенных тарифов. Вместе с тем создание Общего рынка в этом африканском регионе затруднено тем, что между странами отмечается значительный «дифференс» в экономическом развитии, не стабильны политическая обстановка и валютно-финансовая сфера.

Сообщество развития Юга Африки (САДК) - политико-экономический региональный блок, созданный в 1992 г. на базе Конференции по координации развития стран Юга Африки (САДК), существовавшей с 1980 г. В настоящее время в САДК входят 12 государств. По замыслу учредителей САДК, развитие сотрудничества должно идти по принципу «гибкой геометрии» и разнотемповости интеграционных процессов, как между отдельными странами, так и группами стран внутри Сообщества. Нынешняя программа действий Сообщества оценивается в 8,5 млрд. долл. и включает 446 совместных проектов. Финансирование программы лишь на 10-15% может быть обеспечено за счет собственных ресурсов. На консультативной конференции с участием внешних доноров по вопросам мобилизации финансовых и трудовых ресурсов (г. Лилонгве, февраль 1995 г.) было принято решение о создании специальных органов по вопросам финансирования и инвестициям и по вопросам труда и занятости. Эти органы в рамках САДК пока обладают совещательным статусом. В августе того же года было принято решение о создании единой энергосистемы стран Юга Африки. Подписан соответствующий Меморандум, а также Протокол о совместном использовании водных ресурсов. Тогда же было принято решение об активизации усилий по созданию к 2000 г. на Юге Африки Зоны свободной торговли. Определелись основные «доноры»

(«сотрудничающие партнеры») САДК - Скандинавские страны, которые предоставят до 50% внешнего финансирования. Европейский Союз и США. С ЕС в сентябре 1994 г. была подписана «Берлинская декларация», предусматривающая, в частности, обмен интеграционным опытом, совместное планирование и реализацию программ развития. С США в феврале 1996 г. был подписан двусторонний Меморандум о взаимопонимании в торгово-экономической области, предусматривающий в качестве приоритетных сфер сотрудничества агробизнес, энергетику, финансы, развитие инфраструктуры и др. США ориентируют африканских партнеров, прежде всего, на развитие взаимодействия по линии частного предпринимательства с постепенным сворачиванием государственных программ.

В настоящее время в Сообществе предпринимаются меры по постепенной унификации подходов к созданию приемлемого для всех инвестиционного климата, налогового и таможенного законодательства.

Интеграционные процессы на Юге Африки идут весьма нелегко, наталкиваясь на препятствия объективного и субъективного характера. Даже в этом регионе, где расположены относительно благополучные страны, между ними сохраняются серьезные различия в экономическом и социальном развитии, расстановке внутренних и внешнеполитических приоритетов, на что часто накладываются и личные амбиции некоторых государственных лидеров. Естественно, характер субрегионального развития во многом определяется позицией ЮАР, экономически самой сильной страны в регионе. Не будет ошибкой, если сказать, что трансформация САДК в действительно крепкую интеграционную группировку требует определенного времени.

В Центральной Африке в плане экономической интеграции более-менее динамично развивался **Таможенный и экономический союз ЦА (ЮДЕАК)**, который имеет в своем составе 6 стран. За 30 лет существования внутрирегиональная торговля возросла в 25 раз, введен единый внешний таможенный тариф, на основе совместного участия стран ЮДЕАК в «зоне французского франка» создан Валютный союз Центральной Африки,

центральным институтом которого является Банк государств Центральной Африки. Он выпускает единые для всех участников платежные средства. В рамках ЮДЕАК действуют также органы кредитного сотрудничества: Банк развития государств Центральной Африки и Фонд солидарности.

К проблемам развития данной экономической группировки следует отнести разный уровень экономического развития стран, однородность и слабую диверсификацию национальных экономик, неразвитость инфраструктуры, политическую нестабильность в ряде стран. Это отнюдь не способствует решению важнейших задач, определённых в Договоре: свобода движения капиталов, создание СП налаживание промышленной кооперации и др. В марте 1994 года члены Союза приняли решение о постепенной трансформации ЮДЕАК в Экономическое и Валютное Сообщество (ЭВСЦА), т.е. выход на более высокий уровень интеграции.

10.4. Интеграционные объединения в СНГ

Интеграционные группировки в разных регионах мира складывались эволюционно, последовательно объединяя государства с одинаковой экономической системой (рыночным хозяйством) в единое экономическое межгосударственное образование.

Содружество Независимых Государств (СНГ) возникло иным путем, не имеющим прецедента в мировом сообществе. Его образовали из возникших на постсоветском пространстве суверенные государства, приступившие к построению рыночного хозяйства, его правовой, институциональной и экономической основы, рыночной инфраструктуры. Реальностью межгосударственных связей является тот факт, что страны СНГ по многим признакам остаются составными частями единого воспроизводственного комплекса с высоким уровнем интегрированности. Страны СНГ стали одновременно решать две сложнейших задачи: внутреннюю - государственно-политического строительства, перехода к рыночной системе хозяйствования и

внешнюю - налаживание интеграции в рамках СНГ, используя, прежде всего, преимущества хозяйственно-кооперационных связей своих предприятий, сложившихся за долгое время в рамках общего экономического (народнохозяйственного) комплекса Советского Союза; а также активное развитие хозяйственно-политических связей с другими странами мира. Такого комплекса задач не было в процессе формирования других международных интеграционных группировок. Поэтому неправомерно, как рекомендуют некоторые экономисты, принять за некий эталон для СНГ модель «Европейского Союза» или любой другой международной интеграционной группировки, не адаптированной к реальным условиям на постсоветском пространстве.

За истекшие 7 лет со дня подписания «Соглашения о создании Содружества Независимых Государств» (8 декабря 1991 г.) принято много документов разного рода. Однако не их числом предопределяется успех интеграций в Содружестве. Так, претендовавший на «стратегическое звучание» проект концепции интеграционного экономического развития не получил общей поддержки государств-участников СНГ. Он во многом противоречит рыночным принципам хозяйствования. Неэффективность, неотработанность инструментов межгосударственного направляющего воздействия на развитие интеграционных процессов в Содружестве проявляется не столько в числе разработанных документов и созданных координационных институтов СНГ, сколько в том, как разворачивается интеграция в реальной экономике. А здесь многое неблагоприятно. К примеру, резко уменьшился совокупный объем ВВП, промышленной продукции, сельского хозяйства. Свертываются отечественные производства высоких технологий, что ведет к утрате экономической независимости. Товарооборот между странами Содружества составил 6% объема ВВП и уменьшился в 1998 г. на 10% при росте с другими странами мира на 2%. На мировом рынке хозяйствующие субъекты стран СНГ действуют нескоординированно. В структуре производства и экспорта увеличивается доля сырьевых товаров и энергоносителей, а в импорте - изделий

машиностроения и других перерабатывающих отраслей. Острыми проблемами остаются несбалансированность госбюджета и покрытие его дефицита. В начальный период реформ возрос дефицит госбюджета, который покрывался кредитами центральных банков и Международного валютного фонда, а также нараставшей кредитно-денежной эмиссией. В 1996 г. только в Казахстане и Узбекистане сократился бюджетный дефицит.

Чтобы интенсифицировать реальную интеграцию в рамках СНГ, необходимо осуществить широкий комплекс мер:

межгосударственных координационных, направленных на содействие развитию между хозяйствующими субъектами стран СНГ воспроизводственно-интеграционных связей, прежде всего кооперационных, скоординированное противодействие скупке отечественных предприятий иностранными компаниями, экспансии фирм стран дальнего зарубежья и транснациональных компаний (ТНК), недобросовестной конкуренции на рынках стран Содружества с отечественными предприятиями;

внутригосударственных правовых и организационно-экономических направляющих мер, стимулирующих отечественные предприятия в налаживании хозяйственно-кооперационных связей с партнерами из других стран Содружества, особенно на приоритетных направлениях.

Экономическая интеграция стран, входящих в международные региональные интеграционные группировки, внешне проявляется в обмене товарами и услугами, кредитно-финансовых потоках между интегрирующимися странами и их хозяйствующими субъектами, а также транснациональными компаниями. За этой внешнеторговой оболочкой интеграционных отношений скрывается их воспроизводственное ядро - кооперационные формы взаимодействия непосредственных производителей и обслуживающих их других фирм. Только внешнеторговые (товарообменные) отношения, преобладающие между странами СНГ, объективно не стимулируют взаимные усилия по укреплению воспроизводственно-интеграционного ядра в соответствующих отраслях и производствах. Отсюда их неустойчивость,

стремление переориентировать экспорт на другие страны мира, когда это становится односторонне выгодным.

Прогресс в развитии реальной интеграции в системе СНГ может быть достигнут лишь при уяснении властными и деловыми кругами современной мирохозяйственной среды экономической жизнедеятельности хозяйствующих субъектов - к ней надо приспосабливаться. Иначе можно повторить ошибку стран СЭВ, создавших автаркическую интеграционную группировку, отгороженную от мирового хозяйства, и, по существу, не применявших присущие ему формы международного промышленного сотрудничества.

Инвестиционное сотрудничество стран СНГ способствует стабилизации и развитию экономики каждой из них. Оно не может стать успешным без согласованной политики, учитывающей многолетнюю совместную деятельность, специализацию, кооперацию и производство необходимой продукции. В связи с этим одной из главных задач Межгосударственного экономического комитета является стимулирование капиталовложений в экономику стран Содружества, совершенствование законодательной базы в инвестиционной сфере, создание предпосылок для формирования единого инвестиционного пространства. Определяющее значение приобретает взаимная адаптация и унификация нормативно-законодательных актов и организационно-экономических условий инвестиционной деятельности. При остром дефиците ресурсов это предполагает объединение материальных и финансовых средств для ускорения развития и модернизации тех национальных отраслей, в продукции которых партнеры взаимно заинтересованы.

Инвестиционные процессы в формирующейся рыночной экономике - относительно новая реальность. Ранее, при централизованном бюджетном финансировании, вопросы выделения денежных средств и ранжирование приоритетов развития решались методами, которые совершенствовались десятилетиями и были в определенном смысле доведены до оптимального уровня. Сейчас на передний план выходит выбор приоритетов, условий и

принципов отбора пилотных программ, проектов в инвестиционной деятельности.

Надежды республик на успешное решение острых экономических и социальных проблем в автономном режиме не оправдались. Более трезвым стало понимание весьма ограниченных возможностей инвестирования со стороны развитых стран и международных экономических организаций. Это обусловило существенное усиление центростремительных тенденций во взаимоотношениях государств Содружества.

Координация экономических и инвестиционных процессов в СНГ становится все более актуальной. Продолжаются институционные преобразования, происходят изменения в отношениях собственности, формируются новые механизмы государственного регулирования экономики. Все это осуществляется с различной степенью интенсивности, что сказывается на динамике интеграционных процессов.

Концентрация прав собственности проявляется, прежде всего, в создании финансово-промышленных групп, в том числе на межстрановом уровне, объединение финансовых средств участников ФПГ существенно расширяет их инвестиционные возможности, помогает проводить единую техническую, структурную и финансовую политику, эффективно управлять ресурсами.

Главная цель создания межгосударственных (транснациональных) ФПГ (МФПГ) состоит в укреплении экономического потенциала стран-участниц и СНГ в целом, освоении новых рынков. МФПГ должны обеспечивать интенсивную рыночную циркуляцию произведенной продукции и финансовых ресурсов.

Основным документом по формированию межгосударственных ФПГ является «Соглашение о содействии в создании и развитии производственных, коммерческих, кредитно-финансовых и смешанных транснациональных объединений», подписанное правительствами государств - участников СНГ. На основе этого соглашения подписаны договора о создании МФПГ между правительствами России, Белоруссии, Казахстана, Узбекистана, Киргизии и

Таджикистана. В этих странах также приняты свои положения о деятельности ФПГ.

Ключевая проблема становления межгосударственных ФПГ - принятие общих законов и правил, совершенствование механизма контроля за их выполнением. Создаваемый с участием МЭКа Международный конгресс ФПГ СНГ является одной из оптимальных организационных форм регулирования деятельности транснациональных конгломератов.

В 1993 г. для развития интеграционных процессов в СНГ был создан Межгосударственный банк, находившийся до середины 1996 г. в состоянии стагнации. Банк учрежден правительствами и центральными банками 10 стран. В настоящее время его собственные средства составляют примерно 40 млрд. руб. В текущем году банк существенно увеличил уставный капитал, расширил круг своих операций. Пока он обслуживает в основном межгосударственные, структуры и некоторые совместные проекты, но в сфере его интересов анальной для стран СНГ становится проблема взаимных неплатежей, долгов и инвестирования их приоритетных межгосударственных проектов. Высокий статус учредителей, возрастающая потребность СНГ в финансировании межгосударственных программ и проектов, направленных на расширение интеграции, открывают Межгосударственному банку обнадеживающие перспективы.

Важным аспектом интеграционных процессов стран Содружества является совместная политика в области агропромышленного комплекса.

Достижение целей экономической интеграции в АПК предполагает создание общего аграрного рынка стран СНГ - системы межгосударственных отношений, обеспечивающей свободное движение сельскохозяйственной продукции - и продовольствия, техники и технологий, услуг для АПК в рамках определенных территорий на основе совместно выработанных правил и принципов. При этом общий аграрный рынок - это часть общего рынка стран СНГ, создаваемого в составе образованного Экономического союза.

Сейчас складываются благоприятные условия для формирования организованного общего аграрного рынка, ибо формируется Таможенный союз, к которому присоединяются все новые страны, начинает работать Валютный союз, что позволит наладить нормальные платежные отношения. Создана и действует организационная структура - Межгосударственный экономический комитет, в составе которого есть и департамент, занимающийся проблемами АПК.

Экономический механизм общего аграрного рынка, отвечающего интересам стран СНГ, включает: условия торговли и межгосударственного обмена сельскохозяйственной продукцией и продовольствием, технологиями и материально-техническими ресурсами: механизм регулирования импорта продукции из стран, не входящих в общий аграрный рынок, и экспорта в эти страны правила таможенного контроля, размеры пошлин; механизм страхования межгосударственных поставок; единые системы стандартизации продукции, калькуляции затрат, статистики и информационного обслуживания агропромышленного комплекса; программы субвенций отдельных групп потребителей и производителей продовольствия; условия создания и расходования межгосударственного страхового, фонда сельскохозяйственной продукции и продовольствия.

Должна осуществляться и координация цен на продукцию и услуги агропромышленного комплекса, предусматривающая: переход к свободным ценам на сельскохозяйственную продукцию и продовольственные товары, а также на материально-технические ресурсы, используемые в агропромышленном комплексе по согласованному перечню товаров и услуг; поддержку сельскохозяйственных товаропроизводителей и поставщиков отдельных видов продукции и услуг согласование форм, методов и размеров государственной поддержки на продукцию и услуги агропромышленного комплекса, применяемых в государствах, принимающих участие в общем аграрном рынке: осуществление совместных действий по проведению антимонопольной политики.

Для стимулирования сельхозтоваропроизводителей страны СНГ могут устанавливать по согласованным критериям и видам продукции минимальные гарантированные цены. По ним должен осуществляться прием всей стандартной продукции, предъявленной для реализации в определенных Советом по АПК объемах и сроках. Такие цены должны устанавливаться ежегодно с учетом конъюнктуры рынка.

В целях проведения структурных изменений в сельском хозяйстве, регулирования объемов производства государства могут координировать свои действия по установлению своих целевых цен и целевых платежей. Цены и другие рычаги поддержки применяются в условиях, когда фактические цены на рынке оказываются ниже гарантированных, или для покупки продукции, которую производитель не может реализовать, а также выплат сельскохозяйственным товаропроизводителям за хранение продукции.

Для финансирования мероприятий по формированию и функционированию общего аграрного рынка, главным образом в целях поддержки доходов товаропроизводителей и реализации программ развития АПК, планируется образование фонда ориентации и развития общего аграрного рынка, условия использования средств которого необходимо определить отдельным соглашением. Может быть создан и межгосударственный резервный фонд сельскохозяйственной продукции и продовольствия. Также должна быть образована совместная система информационного обеспечения для управления общим аграрным рынком. Сейчас большинство представителей агропромышленного комплекса государств-участников СНГ пришло к выводу о необходимости принятия нормативно-правовых документов, определяющих условия создания и функционирования общего аграрного рынка. Речь идет об уже подготовленных проектах-межправительственном соглашении об общем аграрном рынке и соглашении о фонде ориентации и развития этого рынка.

В качестве вывода отметим, что интеграционным процессам будут благоприятствовать повышение и выравнивание уровней развития экономики и жизни населения стран СНГ; совершенствование производственной,

социальной и финансовой инфраструктуры, устойчивость финансов и валюты, системы платежей; рост покупательной способности граждан; эффективные внешнеэкономические связи; четкое законодательство, правовая, экономическая и личная безопасность и стабильность; активизация инвестиционной деятельности. Углубление интеграции достижимо с помощью современных межгосударственных образований.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Авдокушин Е. Международные экономические отношения. М., 1996.
2. Азия во внешнеэкономических связях Донецкой области: социально-экономический аспект. Под рук. Скобцовой Г. В., Макогон Ю. В. – Донецк: ДонГУ, 1996, 36с.
3. Актуальні проблеми управління територіями в Україні: Тези наук.-практ. конф. - К., 1992.
4. Амиров В. Страны АСЕАН – разные пути выхода из кризиса // Мировая экономика и международные отношения, 1999, №5, с.18-24.
5. Амитан В.Н. Свободные экономические зоны и обеспечение экономической безопасности / Стратегия управления социально-экономическим развитием региона (на период до 2010 года). Материалы научно-практической конференции, 28-30 октября 1999г. Секция «Пути совершенствования ВЭД». Т.1. – Донецк: ПЭПИ НАН Украины, 1999.
6. Амитан В.Н. Донецкий регион: Технологии и инвестиции / Деловая жизнь (спецвыпуск). – Харьков, 2001.
7. БабинЭ. Новые тенденции в современных международных экономических отношениях промышленно развитых стран. М.: МГИМО, 1994.
8. Белоусов А.С. Интернационализация производства и конкурентоспособность американских компаний. // США: экономика, политика, идеология, 1992, №8, с.104-109.
9. Быков А. Совместные с зарубежными странами свободные экономические зоны: постановка проблемы // Внешняя торговля, 1994, №2-3, с.39-40.
10. Варшавский А.Е. Научно - технический прогресс в моделях экономического развития: методы анализа и оценки. - М., 1984
11. Васьков С.Т. Территориальное управление в новых хозяйственных условиях. - М., 1990.
12. Витковский О. В. Территориальный социально – экономический мониторинг для целей региональной политики (опыт ФРГ) // Вестник МГУ, серия 5. - 1990. - №6.
13. Власюк О.С., Пирожков С.І. Індекс людського розвитку // Національний інститут стратегічних досліджень. - К., 1996.
14. Герасимчук М. Экономические и институциональные условия инвестиционной деятельности // Экономика Украины. - 1994 - №12.
15. Гитман Л.Д., Джонк М.Р. Основы инвестирования – М.: Дело, 1996.

16. Гохберг Ю.А. Стратегия развития внешнеэкономической деятельности региона. // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. - Сборник научных трудов. Донецк: ДонГУ, 2000, с.113-114.
17. Инвестиции в Украине / Под ред. Вакарина С.И. – К.: «Конкорд», 1996.
18. Инвестиции терминологический словарь – М.: «Инфра-М», 1997.
19. Киреев А. Международная экономика в 2-х частях- М., 1998.
20. Конференция ООН по торговле и развитию. Доклад о торговле и развитии, 1996.
21. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент. – СПб.: Питер ком. 1998.
22. Кочетов Э.Г. Ориентиры внешнеэкономической деятельности (национальная экономика и предприятия в системе мирохозяйственных связей). - М.: Экономика, 1992. - 207с.
23. Лапуста М. Г., Шаршукова Л. Г. Риски в предпринимательской деятельности: М.: ИНФРА-М, 1996, 224с.
24. Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей. Пер. с англ. – М.: Дело, 1992.
25. Лук'яненко Д.Г., Білошапка В.А. Концепція інвестиційних полів і аналіз впливу іноземного капіталу на розвиток виробничо-експортного потенціалу. – К.: КДЕУ, 1995.
26. Макогон Ю.В., Лукьянченко Н.Д., Гохберг Ю.А. Основы внешнеэкономических связей. Донецк: ДонГУ, 1995, 515с.
27. Макогон Ю.В., Ляшенко В.И., Третьяков С.В., Сюй Линьши. Региональные экономические связи и свободные экономические зоны // Учебное пособие. Донецк: ДонГУ, 1999, 197с.
28. Мамутов В.К., Прокопенко Н.Д. и др. - Региональное управление: опыт и проблемы. - К., 1984.
29. Мертенс А.В. Инвестиции. – К.: КИА, 1997.
30. Мозиас П.М. Совместное предпринимательство США и КНР. // США: Экономика, политика, идеология, 1991, № 9, с.53-61.
31. Новицкий В.Е. Внешнеэкономическая деятельность и международный маркетинг. К.: Либра, 1994, 184с.
32. Павлов К.В. О теории международных экономических отношений и межрегиональных взаимодействиях // Общество и экономика, 1997, №9/10, с.59-83.
33. Пейро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения: Пер. с фр. / Общ.ред. Бабинцевой Н.С. – М.: Прогресс, Универс, 1994.

34. Пересада А.А. Інвестиційний процес в Україні.-К.: Вид-во “Лібра”, 1998.
35. Портер М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стратегии. М.: МО, 1993, 125с.
36. Прямі іноземні інвестиції за 1992-1999р.р. – К.: Міністерство статистики України, 1999.
37. Региональное управление: опыт и проблемы. - К., 1984.
38. Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА): проблемы и перспективы.//США. Экономика, политика, идеология. 1995,№5, с.84-93.
39. Скруг В. Внешнеэкономическая деятельность: Анализ направлений и форм кооперационного бизнес - сотрудничества с зарубежными партнерами // Риск – 1999 -№1-с.50-53.
40. Соколенке. Глобальные рынки XXI столетия. Перспективы Украины. - Киев: Издательство "Лотос", 1998.
41. Терехов А.В. Свобода торговли. Анализ опыта зарубежных стран. - М.: Экономика, 1991, 203с.
42. Тимонина И.Л. Япония: опыт регионального развития. - М.: Наука, 1992.
43. Управление экономическим и социальным развитием области: В 2-х т. - Т. 1. Проблемы комплексного развития области. - К., 1987.
44. Хасбулатов Р.И. Мировая экономика. - М.: ИНСАН, 1994.
45. Шарп У., Александер Г., Бейли Дж. Инвестиции, - М.: «ИНФРА-М», 1997.
46. Balassa, Bella. “Trade theory of Economic Integration ”Homewood, Ill: Richard D. Irwin, 1999.
47. Blaug, Mark. Economic Theory in Retrospect. Homewood, Ill: Richard D. Irwin, 1997.
48. A. Fridman, R. Wiles. How Mutual Funds Work. NY: Harvester Wheatsheaf, 1995.N.Y: Prentice Hall, 1993.
49. S. Liimby. Investment Appraisal and Financial Decisions. First Course in Financial Management. Wokingham: VNR, 1988.
50. D. R. Harrington. Modern Portfolio Theory and Capital Asset Pricing Model. A User's Guide. NY: Prentice-Hall, 1983.
51. H. Markowitz. Mean-Variance Analysis in Portfolio Choice and Capital Financial. Oxford, 1987.
52. L. Eeckhoudt, C. Golliyer. Risk: Evaluation, management and Sharing. N.Y: Harvester Wheatsheaf, 1995.
53. D. H. Chew. The new Corporate finance: Where Theory Meets Practice. N.Y.

1993.

54. *T. E. Copeland, J. F. Weston.* Financial Theory and Corporate Policy. Addison-Wesley, 1998.
55. International economics. Peter H. Lindert. Homewood, Ill: Richard D. Irwin, 1986.
56. *K. Brouwer, S. Janachowski.* Mutual fund mastery. N.Y.: Random House, 1997.
57. *G. Alexander, J. Francis.* Portfolio Analysis. N.Y.: John Wiley, 1986. *E. J. Eiton*
58. *M. J. Gruber.* Modern Portfolio Theory and Investment Analysis. N.Y.; Wiley, 1995.
59. *R. George.* The Handbook Emerging Markets. N.Y.: Prentice Hall, 1995.
60. *P. S. Rose.* Money and Capital Markets: The Financial System in an Increasingly Global Economy. Homewood: Irwin, 1992.
61. *R. George.* The Handbook Emerging Markets. N.Y.: Prentice Hall, 1995.
62. World Economic Outlook. 1997. Washington, 1997.
63. World Economic Outlook. 1998. Washington, 1998.
64. World Economic Outlook. 1999. Washington, 1999.
65. World Economic Outlook. 2000. Washington, 2000