

П.С. Лемещенко И.А. Лаврухина

ГЛОБАЛЬНАЯ ПОЛИТЭКОНОМИЯ

П.С. ЛЕМЕЩЕНКО, И.А. ЛАВРУХИНА

ГЛОБАЛЬНАЯ ПОЛИТЭКОНОМИЯ

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

Минск
«Мисанта»
2019

УДК 339.9.01(075.8)

ББК 65.012.4я73

Л44

Рецензенты:

доктор экономических наук, профессор *Е.Л. Давыденко*;

доктор политических наук, профессор *С.В. Решетников*;

доктор экономических наук, профессор *Г.Г. Санько*

Рекомендовано

к изданию научно-издательским советом

Института нового индустриального развития (ИНИР)

имени С.Ю. Витте (председатель совета — доктор

экономических наук, профессор *С.Д. Бодрунов*)

Лемещенко, П.С.

Л44 Глобальная политэкономия: учебное пособие / П.С. Лемещенко, И.А. Лаврухина. — Минск: Мисанта, 2019. — 414 с. ISBN 978-985-7114-62-7.

Учебное пособие посвящено тенденциям, закономерностям и формам политико-экономических и социально-культурных изменений, происходящих на глобальном геоэкономическом и политическом пространстве. Обобщение опыта национальных экономических систем позволило выделиться и сформироваться классической политэкономии, которая внесла существенный вклад в социально-экономическое знание и практику. Глобальная политэкономия — это молодая отрасль знания, отражающая стремительные изменения в отношениях, и интересах глобальных игроков в системе мир-экономики. Сегодня наблюдается очередной этап эволюции глобализации, который изменяет и многие представления о ее начальных этапах, как с точки зрения общего мироустройства, так и в построении политики национальных государств. Последние в современном мире зависимы от сложившихся международных и транснациональных институтов, а также от неформальных соглашений и принятых конвенций.

Рекомендуется студентам экономических специальностей, аспирантам, магистрантам, научным работникам, а также профессорско-преподавательскому составу и всем, кого интересуют политико-экономические проблемы современности.

УДК 339.9.01(075.8)

ББК 65.012.4я73

ISBN 978-985-7114-62-7

© П.С. Лемещенко, И.А. Лаврухина, 2019

© Оформление. ООО «Мисанта», 2019

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|---|-----------|
| Введение | 7 |
| Тема 1. Глобальная политэкономия как наука | 18 |
| 1.1. Понятие глобальной политической экономии. Предмет, специфика дисциплины и уровни анализа..... | 18 |
| 1.2. Власть мир-экономики, типы власти и глобальные структуры..... | 21 |
| 1.3. Основные научные школы, методология исследования и теоретические дискуссии | 23 |
| Тема 2. Международная торговля | 40 |
| 2.1. Постановка проблемы. История и теория международной торговли..... | 40 |
| 2.2. Два типа торговой политики: протекционизм и свобода торговли. Традиции и новые аспекты в обосновании выбора торговой политики | 49 |
| 2.3. Международные торгово-экономические организации и их роль в разрешении торговых противоречий | 54 |
| 2.4. Торговля как инструмент внешней политики. Вопросы торговли между развитыми и развивающимися странами. Торговые санкции | 57 |
| 2.5. Будущее международной торговли, и эволюция ее форм в условиях научно-технологических и политических изменений..... | 64 |
| Тема 3. Транснационализация производства как объективная закономерность. Транснациональные компании и их роль в современном мире | 69 |
| 3.1. Понятие транснационализации производства | 69 |
| 3.2. Понятие и особенности ТНК. Формы ТНК | 74 |
| 3.3. Последствия деятельности ТНК: подходы к оценке..... | 77 |

| | |
|--|------------|
| 3.4. Место и роль ТНК в мировой экономике..... | 84 |
| 3.5. Потоки прямых иностранных инвестиций. Проблема взаимодействия национальных государств и ТНК.... | 88 |
| 3.6. Транснационализация производства в Республике Беларусь | 104 |
| Тема 4. Глобальное разделение труда — новый этап международного сотрудничества | 111 |
| 4.1. Понятие международного разделения труда. Теории международного разделения труда | 111 |
| 4.2. Международное и глобальное разделения труда. Глобальные цепочки стоимости и их типы | 113 |
| 4.3. Основные тенденции в развитии глобального разделения труда и глобальных цепочек стоимости..... | 122 |
| 4.4. Риски и выгоды участия стран в глобальных цепочках стоимости. Экономические и социальные последствия глобального разделения труда | 128 |
| 4.5. Роль международных организаций в разрешении экономических и социальных противоречий глобального разделения труда | 138 |
| 4.6. Место Республики Беларусь в глобальном разделении труда. Факторы ограничений и модификация стратегии участия Республики Беларусь в глобальном разделении труда | 139 |
| Тема 5. Глобальная монетарная система | 165 |
| 5.1. Глобальная мирохозяйственная система и деньги. Историко-теоретическая ретроспектива категории денег. Деньги как институт глобальной экономики | 165 |
| 5.2. Мир денег и деньги мир-экономики: сосуществование и противоречие | 177 |
| 5.3. Социально-философский контекст денег и денежных отношений: глобальный подход | 198 |
| Тема 6. Глобальные финансы..... | 207 |
| 6.1. Финансовый аспект функционирования глобального политико-экономического пространства. Постановка проблемы | 207 |

| | |
|---|-----|
| 6.2. Глобальные финансы как система | 208 |
| 6.3. Эволюция глобальной финансовой системы..... | 214 |
| 6.3. Эффект сознания в функционировании глобальных финансов | 220 |
| 6.4. Некоторые внутренние и внешние эффекты результатов глобализации | 224 |
| 6.5. Изменение конфигурации капитала в глобальной экономике. Политэкономические и социально-культурные последствия функционирования мировой финансовой системы | 231 |

| | |
|--|------------|
| Тема 7. Глобализация и развитие: возможности и ограничения | 248 |
| 7.1. К вопросу о развитии стран и мира: постановка проблемы. Понятие «экономическое развитие» | 248 |
| 7.2. О путях экономического развития: теория и историческая реальность | 255 |
| 7.3. Наименее развитые страны Африки как мировая проблема: поиск путей развития | 281 |

| | |
|--|------------|
| Тема 8. Политэкономия экономической интеграции | 287 |
| 8.1. Экономическая интеграция в глобальном мире: постановка проблемы | 287 |
| 8.2. Объективные основания и предпосылки интеграции «расколотого мира». Цели интеграции: мирохозяйственные аспекты и национальные проблемы | 289 |
| 8.3. Типы и формы региональной экономической интеграции. Последствия интеграции: возможное и реальное | 290 |
| 8.3. Типы и формы региональной экономической интеграции. Последствия интеграции: возможное и реальное | 293 |
| 8.4. Модели интеграционных объединений..... | 296 |
| 8.5. Влияние региональной интеграции на мировое хозяйство. Современные тенденции в международной экономической интеграции..... | 310 |

| | |
|---|------------|
| Тема 9. Глобальная мир-система, национальные хозяйства и проблема управления | 316 |
| 9.1. Понятие «глобальное управление» в современном мировом порядке. Подходы школ глобальной политэкономии к определению сущности глобального управления мировым порядком..... | 316 |
| 9.2. Субъекты мирового порядка. Механизмы и правила глобального управления | 318 |
| 9.3. Исторические типы и перспективы мирового порядка в контексте оптимизации интересов глобального управления | 326 |
| Тема 10. Политэкономия современных глобальных проблем: текущие основные контуры и нерешенное будущее | 336 |
| 10.1. Голод как глобальная проблема. А. Сен и его объяснение причин голода в мире | 336 |
| 10.2. Производственно-экономический потенциал, современные рынки и мировой продовольственный кризис..... | 342 |
| 10.3. Основные пути выхода из мирового продовольственного кризиса. От идей меркантилистов, к идеям либералов и теоретическим возможностям структуралистов | 346 |
| Заключение | 354 |
| ПРИЛОЖЕНИЯ | 362 |

ВВЕДЕНИЕ

Если обратиться к истории социально-экономического развития, анализу успехов и проблем этого важного процесса, то можно заметить, что старт современной экономической цивилизации с ее довольно сложными и противоречивыми результатами заложила именно политэкономия. Возникла она как наука королей, для королей и ... для королей по задумке ее родоначальника А. Монкретьена еще в 1615 г. Как любая научная отрасль, ее эволюция знала расцвет и падение. Но надо понимать, что такая противоречивая ее динамика обусловлена кроме общих закономерностей развития науки еще и спецификой своего предмета, направленностью, выводами. Отражая закономерности развития производительных сил, политэкономия смело встраивается в ряды естественных наук и также беспристрастна и объективна. Но, отражая спектр производственных отношений субъектов хозяйствования, интересов политиков и отношений общения широкого круга населения, она подвержена силе политической и денежной власти, давлению крупных монополий, очевидным и не очень влияниям иных информационных источников.

Политэкономия, по сути, блестяще выполнила задачу теоретико-идеологической «отладки» магистрального пути развития капитала, его форм и ступеней. Но когда эта задача была выполнена, капитал со всеми его институтами сориентировал экономическую науку разными рычагами на решение задач по оптимальному функционированию денежно-капиталистической системы хозяйствования. Предполагалось, что сложившиеся базовые общественно-политические институты не будут носить исторический характер, а останутся неизменными. Однако, как показала практика, и деньги, и капитал с его формами, и общественно-политические институты претерпевали существенные изменения, что вновь потребовало актуализации политэкономии, но уже на новом уровне — на глобальном.

Приведем список периодических изданий, которые подтверждают, что политэкономия скорее жива как академическая дисциплина, чем наоборот. Из зарубежных регулярных изданий можно отметить следующие: «Журнал политической экономии» (Чикагский университет), «Международный журнал политической экономии» (США), «Журнал политической экономии» (Шотландия), «Австралийский журнал политэкономии», «Северный журнал политической экономии» (Исландия), «Бюллетень политической экономии» (Индия), «Журнал экономики и политэкономии» (Турция), «История политической экономии» (США), «Бразильский журнал политической экономии», «Политэкономия коммуникаций (США), «Исследования в политической экономии» (Канада), «Экономика и проблемы политэкономии» (Украина). Совсем недавно в Российской Федерации начал издаваться журнал «Вопросы политической экономии», получивший большой резонанс и высокую оценку в РИНЦе. Этот далеко не полный перечень авторитетных изданий показывает, что политэкономия наука нужная и развивающаяся, включающая в орбиту своего исследования и глобальные проблемы. Она развивается вместе с возникающими новыми и острыми проблемами, расширяя предмет, методологию и инструменты исследования, но при этом сохраняя свою классическую основу и реальную практическую направленность на своем пространстве.

Выяснение направлений социально-экономического *развития*, поиск причин бедности и путей успеха, благополучия стран являются стержневыми проблемами всей истории эволюции экономической науки. По сути, классическая политэкономия явила собой первую законченную теоретическую форму, относительно сформировавшуюся и признанную науку не просто об экономическом росте, динамике, а науку *о хозяйственном развитии*. Это была упорная, долгая, противоречивая работа умов всесторонне образованных людей за поиск стратегии, источников и форм эволюции человеческого сообщества. Казалось бы, простые вопросы, (например, какой труд сегодня является производительным, а какой нет, какие законы регулируют отношения распределения глобальной системы и систем национальных и т.д.), но именно они являются камнем преткновения и по сей день. В настоящее время эту же проблему, т.е. проблему развития (не роста), но уже в современных условиях попытались решить через категорию «инновации». Правда,

успехи здесь не только постсоциалистических, но и всех остальных стран более чем скромные, о чем свидетельствуют *результаты мирового общего кризиса (!) 2008 г.*, ориентирующие в том числе и на необходимость кардинальных изменений и в области экономической науки. Работ по критическому анализу гносеологических возможностей и ограничений современной экономической науки выполнено много, но они как-то мало «цепляют» белорусских авторов. «Мне не очень нравится словосочетание «экономическая наука», которое кажется мне невероятно надменным и которое может внушить о том, что экономика обладает особой научностью, отличающей ее от прочих социальных наук. Я предпочитаю словосочетание «Политическая экономия», которая, возможно, звучит несколько старомодно, но обладает тем достоинством, что отражает единственно приемлемую особенность экономики в рамках общественных наук, которая заключается в ее политическом, нормативном и нравственном измерении. С самого своего появления политическая экономия стремится научно или по крайней мере рационально, систематически и методически исследовать, какой должна быть идеальная роль государства в социальной и экономической организации страны, какие государственные институты и политические меры приближают нас к идеальному обществу» [1, с. 702].

Историко-теоретическая роль политэкономии, которую надо принимать во внимание сегодня, чтобы понять смысл и назначение «глобальной политэкономии», заключается в следующем. Во-первых, она отразила новый на тот период целостный взгляд на сложившееся мироустройство (!), его эволюцию хозяйственных отношений, их хозяйственных форм. Во-вторых, эта целостность проявилась в исследовании системы объективных экономических законов и отношений человеческого общения (производства, распределения, обмена и потребления); оформился предмет экономики как науки в ее классической интерпретации, предложив практике ее адекватный хозяйственно-политический образ, практичную и перспективную модель эволюции. В-третьих, политэкономия позволила (и она в этом плане незаменима) определить стратегию и динамику политэкономического, природно-технологического и социокультурного развития. В-четвертых, предметная определенность, методология, категориальный аппарат позволил выявить потенциал, движущие силы складывающегося способа производства, основанного не просто на частной

собственности, а на производительном капитале. В-пятых, зафиксировала «несущую конструкцию», или основу, общественно-экономического устройства как органическую составляющую определенного технологического способа производства, общественного уклада, экономической и морально-этической нормы поведения, политико-правового механизма координации и защиты интересов индивидов, их собственности. Это зафиксировано в категории «стоимость» с ее структурой. В-шестых, на основе складывающихся тенденций в траектории институциональных изменений политэкономический анализ позволил определить прогноз возможных противоречий циклического развития с выявлением соответствующих форм их разрешения. Сценариями это не заменишь. Наконец, политэкономия дает методологическую и инструментальную основу для анализа другим, более конкретным экономическим дисциплинам в определенном едином фокусе. Конечно, политэкономия — наука раздражающая, поскольку, раскрывая сущность явлений, может выдать тайну общественных отношений. Затем предполагается, что ей надо учиться и, следовательно, люди, которые ее пишут, знают нечто большее, что не совсем приемлемо для некоторых хозяйственных и политических акторов.

Еще один парадокс времени заключается в том, что знание, чувство государственно-державного интереса, понимание его механизмов реализации в рамках влияния, скажем нейтрально, международных институтов обычными людьми и даже облеченными властью сегодня мало кому присущи и приемлемы в своей активной деятельности. Особенно это касается населения и политиков, проживающих в странах постсоциалистического пространства, которые как-то быстро восприняли идеи «мировых человеческих ценностей». И это в то время, когда усиливается дифференциация людей в мире не только по имущественному, но и по другим социально-экономическим признакам, обеспечивающим вместе с другими факторами рост международной напряженности, терроризм, ограничение человеческой свободы, неуверенность в будущем и его неопределенность. Порядок в хаосе..., в котором кто начинает, тот выигрывает ренту в ее многообразных формах.

После распада социалистической системы мир, где по сути «большая политика» формировалась в зоне интересов двух импе-

рий, сегодня приобрел монополярный вид, но с явно выраженными чертами нового империализма. Однако это уже империализм не какой-то одной страны, хотя отдельные страны и регионы пытаются закрепить свое абсолютное господство в мире. Сейчас если и идет какая-то конкуренция, о чем пишут в неоклассических пособиях по экономике, то в первую очередь это конкуренция («столкновение») за новый передел мира, за новое влияние в мире. Средства и методы применяются для этого самые разные: от традиционных до более искусных, обусловленных развитием компьютерных и политических технологий, информационно-коммуникативных отношений. Однако это, если можно так сказать, есть функциональный империализм. Общий смысл его заключается в том, что свои интересы в новых формулируемых «правилах игры» на мировом уровне и соответственно «порядках» закрепляет не какая-то отдельная страна-метрополия, как было ранее, а узкий слой, класс, клан мировой «элиты», объединенной уже интересом своего реального и будущего места в глобальном сообществе. Но понимание его возможно через преодоление новых сложившихся мифов и догм, навязанных извне или придуманных самими политиками, гражданами, людьми от науки. И особую лепту в запутывание ясности о современном мире привносит глобализация. На рубеже XIX–XX вв., например, такую же проблему в гносеологическом смысле породила метрополия, феномен которой долго осваивался наукой. Однако даже столетие практических изменений не привели в соответствие категории «метрополия» и «конкуренция».

Как показывает даже предварительный анализ, мифы всегда сопровождают научные исследования, чередуясь с разного рода идеями, гипотезами, концепциями. Глобализация здесь не является исключением. Как и в древнейшие времена, мифы выступают новым познавательным началом. Понятие «глобализация» из этого же ряда, поскольку, во-первых, не самым лучшим образом фиксирует качественные и количественные изменения, произошедшие и происходящие в мир-системе. Во-вторых, уже на сегодняшний день этот термин накопил немало воображаемого или же желаемого, а где-то даже фантастического. В-третьих, неточность определения данного явления порождает массу выводов, вытекающих из чисто конъюнктурных соображений то ли околонуального, то ли политического характера. Причем многие

наблюдения и выводы, которые делаются по данному направлению в массовом масштабе, нельзя ни доказать, ни опровергнуть. А это, т.е. Верифицируемость, как известно, свидетельствует о научности/ненаучности выдвигаемых выводов. Но тем не менее как в свое время, например, монополизация, империализм, социализм-коммунизм, НТР и прочие проблемы сегодня, тема глобализации обсуждается не иначе как современная мировая проблема. Критерии же научности, к сожалению, при обсуждении этого явления мало кого волнуют, хотя словосочетание «в условиях глобализации» при формулировках тем, публикаций имеет устойчивый характер.

Однако кроме «модности» темы, которая всегда имеется в арсенале рефлексирующих интеллектуалов, нельзя не заметить парадокса «интерпретативной рациональности». Суть его состоит в том, что всякое неизвестное получает некую интерпретацию или объяснения у «специалистов», «авторитетов», после чего этот смысл принимается уже многими людьми, тиражируется, дополняется новой, не совсем значимой и даже ложной, вредной информацией.

Первоначально политэкономия, как известно, была чисто академическим курсом и чаще авторским, который преподавался, скажем так, для просвещенной элиты. И это дало свои положительные результаты в развитии. Однако вторая половина XX в. оформила модель хозяйствования под знаком философии позитивизма и неопозитивизма, что имеет свое объяснение. Но уже конец этого столетия и начало нового обнаружил востребованность политэкономического знания. Это обусловлено возникновением новых проблем, объяснение которых не укладывается в предлагаемый набор постулатов мейнстрима неоклассики, а практика остро нуждается в ответах на казалось бы уже забытые и конечно новые вопросы:

1. Динамика современного развития стала крайне неустойчива и имеет нестабильные темпы экономического роста без тенденции к развитию. И это требует объяснения, которые невозможны в рамках чисто экономических наук или, например, футурологии и пр.

2. Резкие колебания конъюнктуры наблюдаются и в системе мирохозяйственных связей, отношений. Торговля товарами имеет тенденцию к сокращению в общей структуре трансакционных

делок (около 2 %), что подрывает мотивы инновационного развития производительного капитала. Мировая финансовая система превратилась в спекулятивный конгломерат — квазиэкономикой, который по сути подчинил «старые» капиталы.

3. Сегодняшнее состояние мир-экономики можно назвать ГМК-2, т.е. не государственно-монополистическим капитализмом (ГМК-1), а глобально-монополистическим. Этот ГМК-2 оформил очень специфическую сеть отношений и хозяйственных связей и опирается сегодня на гигантскую пирамиду долгов не только бедных, но и богатых стран, которые превосходят их годовой ВВП. Кризисность мира — это ненормальная нормальность, а глобальная рента — основная форма дохода, размер которой достигает уже почти половину мирового ВВП. Это уже другие экономические отношения!

4. Колебания валютных курсов объясняются спекулятивным мотивом своеобразного «казино-экономики» (М. Алле), где создаются прибыли без производства.

5. В мире произошел технологический, демографический, экономический и политико-социальный перекокс. Инновации и капиталовложения проникли в финансовую сферу, обеспечивая рентные доходы, «сбив» генетический код сложившейся экономической модели цивилизации.

6. Возникло более глубокое неравенство — неравенство стран и людей в доступе к информационному ресурсу. Возникла проблема информационной дискриминации, нарушено институциональное равновесие, что подтверждается возникновением нового класса — прекариата. Эксплуатация приобрела более изощренные формы, беднейшая часть населения уже составляет около 40 %. И это при риторике о роли человеческого капитала...

7. Современная мир-экономика обнаружила предел к потенциальному развитию в сложившихся формах использования традиционных ресурсов. Борьба за новый передел мира — это очевидный этап мировой политики, что подтверждается ростом расходов на вооружение. Объявленные этапы «новой», «информационной», «цифровой экономики» еще больше обострили теоретический аспект изучения и освещения развития этих сфер, равно как и взаимодействия с традиционными укладами, их результатами с человеческими ценностями, мотивами поведения, поиска институтов регламентации новых отношений.

Итак, вывод очевиден: нужна политэкономия, которая отвела бы на некоторые сформулированные выше краткие вопросы. Научные монографии, уже оформленные даже в учебные пособия, имеются [2], но они несколько узко отражают сформулированные проблемы. Словесная риторика о доминанте наднациональных интересов, которыми пытаются подменить национально-государственные интересы, как оказывается, не совсем отражает существующую реальность. Здесь следует разграничить действительно возникшие интересы мир-системы, обусловленные ее целостным образованием и, следовательно, глобальными явлениями от интересов национально-государственных культур и экономик. Ведь от того, что возникли монополии, не исчезла, хотя существенно и видоизменилась конкуренция. Она усложнилась, приобрела новые силы, проявления, формы, изменились ее последствия. На глобальном уровне возникла проблема согласования национальных интересов тех стран, которые хотя бы заявляют о своих мотивах и интересах. Очевидно, что как международный регламентирующий институт ООН перестал выполнять данную функцию, ВТО и другие международные институты также испытывают необходимость трансформаций с множеством неизвестных.

Возникают другие международные институты, которые постулируют нормы и принципы безо всякого обсуждения, навязывая их всем остальным странам, как бы руководствуясь всеобщим интересом. В том числе под эгидой науки и научных учреждений. В теоретическом отношении здесь обнаруживается ряд проблем. Первая — более или менее реалистичный — это прогноз развития мир-экономики, хотя бы на ближайшие два-три десятка лет. Не очередной сценарий, которых сейчас немало предлагается, а именно прогноз на основе сложившихся тенденций. К сожалению, теоретического опыта здесь крайне мало, а глобальная политэкономия лишь формирует свой предмет, методологические подходы, инструменты.

Вторая проблема заключается в изменении закономерностей институционального устройства мировой социально-экономической системы, национальных институтов, определение механизма их экспорта-импорта и особенностей неконфликтного формирования, например, метainститутов. Задача последних состоит в осуществлении самой реальной, впрочем, как и аналитической

процедуры институциональной интеграции и динамики. Институциональная реконструкция позволит в целом снизить транзакционные издержки и увеличить общий полезный эффект за счет снятия национальных рамок. Но мягко говоря, неразработка этого вопроса как его незримость в настоящее время дает возможность этот вид издержек перекладывать на некоторые государства или регионы при извлечении глобальной ренты совершенно другими сторонами или группировками. Некоторым примером здесь может быть ситуация на западной границе Беларуси, которая в основном содержится за счет белорусского бюджета, но политико- и социально-экономическими результатами пользуется как мир справа, так и слева от нее.

Получило распространение представление о том, что глобализация, имея четко очерченные осмысленные контуры, кем-то (!) искусно управляется и координируется. Наверное, но здесь, как говорится, на всякого мудреца довольно простоты. Есть онтологическая составляющая, которая внесла и вносит существенные изменения в причины, механизм и последствия эволюции технико-технологической, социально-экономической, природно-экологической и политической системы, включая современную. Их устойчивая взаимосвязь предопределила то новое качество мир-системы, которое лишило последнюю жесткой причинно-следственной детерминированности в эволюции. «Случайные величины» технологических и социально-психологических изменений приобрели доминирующее значение над жестко обозначенными линейными детерминантами развития. Та неопределенность, которая царит в современном мире, полностью подтверждает данное положение. Сейчас также можно наблюдать «накопление случайных величин» (Е. Слуцкий), позволяющих ряду ведущих стран приобретать современную технико-экономическую базу для своего устойчивого развития в будущем. Они закладывают свой внутренний «порядок» из внешнего всеобщего «хаоса». Здесь речь идет не столько о культуре — сфере казалось бы далекой от экономики, сколько об институциональном фундаменте, выступающем в конечном счете результатом человеческого хозяйствования. Если некая экономическая модель способствует накоплению культурных ценностей, традиций, то безусловно в долгосрочном периоде она тяготеет к относительно устойчивому развитию. И наоборот. Особенность современной экономики заключается

в том, что страны, пользуясь определенным мировым лидерством и авторитетом, выступают инициаторами, явными и формальными институциональных изменений. Закладывая основы будущих изменений мирового порядка, эти страны заранее понимают их суть и наиболее подготовлены к этим изменениям. В конечном счете «первопроходцы» извлекают институциональную ренту за счет своих низких транзакционных издержек по освоению новых правил поведения политическими и хозяйственными акторами. Это рента первопроходца, извлекаемая уже не из застолбленного участка земли или монопольно применяемой техники, технологии, а из «энергии» распада старой и преимуществ формируемой новой системы. Иначе говоря, тот, кто формулирует правила поведения, понимает их смысл, что позволяет извлекать и соответствующие выгоды. Иногда эти выгоды монетизируются в долгосрочном периоде.

Конкретный механизм формирования, распределения, перераспределения и использования глобальной ренты почти не изучен. Причины здесь самые разные. И интересы властвующей «элиты», чтобы оставались тайны, здесь занимают не последнее место. Однако никто не замечает того противоречия, что, признавая глобальный мир и соответственную экономику, надо все-таки признать и адекватный вид дохода — глобальную ренту. Последняя выступает одной из форм институциональной ренты, которая является в свою очередь результатом доступа к формулировке международных правил и норм. Наиболее же характерным моментом, определяющим специфику современного механизма формирования и присвоения глобальной ренты, является экспорт институтов. Инициаторами и законодателями такого явления выступают так называемые первые, или ведущие, страны, которые прямо или же косвенно определяют картину мира в целом и отдельных стран в частности. Всеобщая стандартизация, которой мы являемся свидетелями, очевидцами и участниками, проявляется не только в политике, праве, нормах социальной жизни и поведения, но и в образовательных стандартах, бухгалтерских, технических, потребительских и пр. Таким образом, мир-экономика — это самостоятельный объект исследования. Не все в нем просто и не все конструкции завершены. В этом и интерес, а что же в самом деле происходит в ядре этой мир-системы? На поверхности функционирования этой системы не все очевидно

и не все соответствует тому, как это интерпретируется в тиражируемой информации. Поэтому глобальная политэкономия в рамках сложившихся научных академических традиций, в рамках своего предмета ставит себе задачу, изучая многочисленные явления, зафиксировать природу, сущность мир-экономики, чтобы определить потенциальные возможности ее развития, противоречия и ограничения.

Литература

1. Пикетти Т. Капитал в 21 в веке. — М., 2015.
2. Колодко Г. Политическая экономия будущего. — М., 2014.
3. Современная политэкономия / под ред. П.С. Лемещенко. — Минск, 2015.

Тема 1. ГЛОБАЛЬНАЯ ПОЛИТЭКОНОМИЯ КАК НАУКА

В конце 1970-х гг. был положен конец «длительному и вредному разделению политики и экономики в изучении мировой системы. Последовавшее развитие международной (глобальной) политической экономии, как общепринятой области науки, было весьма успешным...»

*С. Стрэндж,
профессор Лондонской школы экономики и политических наук,
одна из основателей науки ГПЭ*

«В начале 1970-х гг. ... мировая экономика, как область экономических знаний, была одной из скучнейших.

В ней слишком многие академические ученые являлись классическими представителями профессуры, живущими в башне из слоновой кости и целиком посвятившими себя доктринальным проблемам...

Но уже в 1980-е сфера международной экономики стала одной из наиболее перспективных отраслей исследования, в которой тесно переплелись новаторские теории и текущие политические проблемы и которая стала привлекать большое число блестящих молодых экономистов»

*П. Кругман,
Лауреат Нобелевской премии по экономике за 2008 г.*

1.1. Понятие глобальной политической экономии. Предмет, специфика дисциплины и уровни анализа

Глобальная политэкономия (международная политэкономия) — это научная и учебная дисциплина, сформировавшаяся в 80–90-е гг. XX в. на стыке экономической, политической и социологической наук.

Глобальная политэкономия (ГПЭ) изучает глобальные системы производства, обмена и распределения в контексте взаимодействия различных субъектов международных отношений, руководствующихся своими интересами и действующих в определенных институциональных рамках*.

Прежде всего, обратим внимание на то, что эта наука является *междисциплинарной*, т.е. придает одинаково важное значение экономическим, политическим и социальным факторам.

Исходя из этого определения предмета ГПЭ, остановимся на ее основных элементах.

Субъектами международных отношений выступают отдельные люди, чья деятельность переходит национальные границы, а также государства и рынки. Большая часть исследований в ГПЭ фокусируется на изучении взаимодействия государств и рынков в рамках международной системы (международных «правил игры»).

Государство — это область коллективных действий и решений. Под государством мы обычно подразумеваем политические институты современного национального государства, географического региона с относительно последовательной и автономной системой правления, которая распространяется по этому региону. Национальное государство — это юридическое лицо, имеющее четко определенную территорию и население, с правительством, способным осуществлять суверенитет. Например, Франция означает территорию Франции, народ Франции и правительство Франции и ее политику в зависимости от контекста. В современных условиях мы должны, однако, рассматривать государство более широко, как область коллективного или политического поведения, которое происходит на многих уровнях. Например,

* Основатель ГПЭ, профессор Лондонской школы экономики и политических наук С.Стрэндж, определила ее как науку, которая «... касается социальных, политических и экономических механизмов, влияющих на глобальные системы производства, обмена и распределения, а также сочетание ценностей, отраженных в них. Эти договоренности не имеют божественного посвящения и не являются случайным результатом слепой случайности. Скорее они являются результатом человеческих решений, принятых в контексте техногенных институтов и наборов саморегулируемых правил и обычаев» (Susan Strange. *States and Markets: An Introduction to International Political Economy*. — New York: Basil Blackwell, 1988. — P. 18).

Европейский союз (ЕС) не является национальным государством; это объединение национальных государств. Однако в той мере, в какой ЕС делает выбор или проводит политику, которые затрагивают всю группу наций и их граждан, он демонстрирует свойства государства.

Рынок — это область индивидуальных действий и решений. Под рынком мы обычно подразумеваем экономические институты современного капитализма. Рынок — это область человеческой деятельности, в которой доминируют индивидуальные интересы и которая обусловлена силами конкуренции. Хотя рынок иногда является географическим местом (например, Нью-Йоркская фондовая биржа), он чаще всего является силой (механизмом). Сила (механизм) рынка мотивирует и обуславливает индивидуальное поведение человека. Индивиды руководствуются мотивом личных интересов, например, производить и поставлять нужные товары и услуги или искать высокооплачиваемые рабочие места. Рыночная конкуренция заставляет делать продукты лучше, дешевле или привлекательнее. Таким образом, общество содержит как государственные, так и рыночные элементы, отражающие историю, культуру и ценности их социальных систем.

Сосуществование государств (политики) и рынков (экономики) и их взаимодействие могут порождать противоречия, которые вызваны их различными интересами или ценностями. Эти противоречия, как правило, создают напряженность, а иногда и конфликты. Кроме того, взаимодействие государств и рынков является динамичным, оно изменяется со временем, постоянно меняя структуру интересов и ценностей, которые изучает глобальная политическая экономия. Причем изучает на трех уровнях.

Уровни анализа. Наиболее значимые проблемы ГПЭ включают в себя три уровня анализа: индивидуальный, государственный и международный.

Так, видный американский политолог К. Вальц, изучая причины войн в книге «Человек, государство и война»*, утверждал, что международный конфликт может быть вызван конфликтной человеческой природой вообще или отдельных государственных деятелей, таких как Наполеон (индивидуальный уровень), иногда

* Kenneth Waltz Man, the State and War: A Theoretical Analysis –New York: Columbia University Press, 1959.

агрессивными национальными правительствами, скажем, заинтересованными в завоевании новых рынков сбыта (государственный уровень) и иногда нестабильной (анархической) структурой международной системы (международный уровень). Нестабильность международной системы проявляется в отсутствии некоей единой наднациональной силы, которая была бы способна к установлению правил или законов для всех государств и контролю за их соблюдением. В результате, государства в решении важных для себя вопросов используют свою власть и навязывают свою волю другому государству(ам).

Важность трехуровневого анализа проявляется в том, что позволяет понять, как события, происходящие на одном уровне, могут влиять на события на других уровнях.

1.2. Власть мир-экономики, типы власти и глобальные структуры

Если мы понимаем глобальную политэкономия как сложный набор взаимодействий, основанных на противоречивых интересах, то мы должны признать, что такие взаимодействия часто связаны с использованием власти. В ГПЭ выделяют два типа власти*:

- реляционная власть, которая является силой одного игрока, который стремится заставить другого игрока что-то сделать (или не делать этого). Реляционная власть существует в ее наиболее сильных формах на индивидуальном и государственном уровнях анализа;

- структурная власть — способность формировать и удерживать структуры глобальной политической экономики, в которой государства, их политические институты, их предприятия и люди должны функционировать. Структурная власть — это способность формировать или влиять на правила игры, которыми будут руководствоваться все игроки.

Структурная власть менее прямая, чем реляционная сила, но в некоторых ситуациях она может быть еще более эффективной.

* Susan Strange. *States and Markets: An Introduction to International Political Economy*. — New York: Basil Blackwell, 1988. — P. 24–25.

Так, в современном мире США может проводить свои интересы не только и не столько за счет прямого давления (реляционная сила), но и за счет их влияния на мировую систему через международные институты, такие как Всемирная торговая организация, Всемирный банк и Международный валютный фонд. Структурная власть может дополнять или заменять реляционную. В отношениях между сверхдержавами структурная власть может быть более эффективной, чем реляционная, потому что она менее конфронтационна и поэтому менее подвержена возмездию, чем прямое использование реляционной власти. При изучении вопросов ГПЭ необходимо учитывать наличие двух форм власти.

Глобальные структуры. Институты, механизмы и «правила игры», которые регулируют поведение государств и рынков в международной политической экономике, можно представить в виде четырех структур, которые производят, обменивают и распределяют богатство и власть. Эти структуры надо понимать как отношения, которые соединяют людей и государства и формируют международные системы и через которые реализуется реляционная и структурная власть. В некотором смысле каждый из нас связан со всеми другими людьми на земле через сложное взаимодействие этих четырех силовых структур.

Структура безопасности. Безопасность — от природных угроз или, что более важно, от угроз и действий других людей- это, пожалуй, самая основная человеческая потребность. Когда один человек или группа обеспечивает безопасность для другого (или способствует этой безопасности), создается структура безопасности. Характер этой структуры безопасности зависит от типа отношений, которые связывают ее участников.

Производственная структура. Производственная структура определяет, что производится, кем и для кого, какими методами и на каких условиях. Производство — это процесс создания ценности и богатства, а богатство почти всегда связано с властью. Вопрос о том, кто производит, что, для кого и на каких условиях — один из основных в глобальной политической экономике. Скажем, произошедшие в последние десятилетия изменения в структуре производства: перемещение производства автомобилей из развитых стран (США, Япония) в развивающиеся страны (Корея, Мексика, Бразилия, Китай) влияя на распределение богатства и власти в мире и, следовательно, влияют на другие структуры ГПЭ.

Финансовая структура. Финансовая структура — это структура денежных потоков между странами и внутри стран, т.е. эта структура определяет, кто имеет доступ к деньгам, как и на каких условиях. Следовательно, финансовая структура, во-первых, показывает, как распределяются определенные ресурсы между странами и внутри них. Во-вторых, она показывает, какие обязательства возникают между людьми или государствами по поводу движения денег (займы, прямые инвестиции и т.д.). Финансовые сделки создают обязательства, которые объединяют интересы разных стран. Характер этих обязательств и их последствия являются важными элементами ГПЭ.

Структура знаний. Знание в современном мире — это ресурс и источник богатства для тех, кто может его эффективно использовать. Все чаще в мире сегодня отношения, связанные с безопасностью, производством и финансированием, зависят от доступа к знаниям в его разных формах — научные достижения, технологии, ноу-хау.

В совокупности эти четыре силовые структуры ГПЭ образуют международную систему, в которой происходят взаимоотношения индивидов и государств. Таким образом, международная система представляет собой набор отношений — человеческих соглашений, которые обуславливают поведение государств и отдельных лиц и частично определяют сочетание ценностей, которые являются результатом их динамического взаимодействия.

1.3. Основные научные школы, методология исследования и теоретические дискуссии

Субъекты глобальной политической экономики и те, кто ее изучает, используют множество теорий в самых разных целях. В ГПЭ принято выделять три основных теоретических подхода (школы):

- экономический национализм;
- либерализм;
- критическое направление.

Они различаются в оценках ключевых участников, динамики и возможностей конфликтов и сотрудничества в международной политической экономике. Рассмотрим ключевые положения этих подходов и выделим основные различия между ними.

Экономический национализм (реализм). Эта школа объединяет авторов, которые главную роль отводят государству и акцентируют важность власти в формировании результатов глобальной политической экономии. Эти теории исходят из приоритета интереса нации или государства в международных отношениях. Поэтому часто эту школу ГПЭ называют меркантилистской, неомеркантилистской, государственной теорией, политикой власти или экономическим национализмом. Мы будем использовать термин «экономический национализм» для обозначения этого подхода, поскольку в центре его анализа лежит защита национального интереса. Меркантилизм был доктриной политической экономии, которая управляла действиями многих государств в Европе, начиная с XV в. и вплоть до распространения либеральной доктрины в Англии и Франции в середине XIX века (разработанной в теоретических трудах А. Смита, Д. Рикардо, Ж.-Б. Сэя, физиократов и др.) и воплощения в виде политики свободной торговли. Меркантилисты считали, что в мире существует только ограниченное количество богатства и что каждое государство должно обеспечить свои интересы, блокируя экономические интересы других государств. Это называется «игрой с нулевой суммой». Усиление одного государства — это всегда проигрыш другого государства, поэтому с XV по XIX ст. европейские государства стремились установить заморские империи, которые были бы настолько самостоятельными, насколько это возможно. Торговля между соседними колониями соперничающих империй не поощрялась.

Известными сторонниками меркантилистской теории были Александр Гамильтон (1755/57–1804) и Фридрих Лист (1789–1846). Александр Гамильтон является отцом-основателем Соединенных Штатов. В 1790-х гг. он призвал американцев защитить своих производителей от иностранной конкуренции, чтобы они могли создать современную индустрию и упрочить свою власть в мировой экономике. Почти полвека спустя Фридрих Лист утверждал, что Германия должна установить торговые барьеры, развить национальную промышленность и догнать Великобританию по уровню экономического развития. Он доказал, что только экономически сильная страна может выступать за политику свободной торговли, поскольку другие проиграют в последующей конкуренции.

Можно было бы предположить, что в современных условиях глобализации этот подход утрачивает свое значение. Однако это

не так. Современный экономический национализм нельзя отбрасывать как некоторый пережиток прошлого, поскольку сегодня государства остаются в центре власти в глобальной экономике и мы можем проследить, что существует тесная связь власти и богатства. Экономический национализм сохраняет свое влияние как в теории, так и в практике современной мировой экономики. Например, отдельные государства могут защищать стратегические отрасли от иностранных конкурентов или пытаться экспортировать больше, чем они импортируют в течение длительных периодов.

Ключевые участники. Экономический национализм рассматривает государство как главное действующее лицо в мировой политической экономике. Они исходят из первенства политики над другими аспектами общественной жизни. Они также считают приоритетными интересы группы (государства или нации), а не отдельного человека или фирмы.

Таким образом, экономико-националистический подход можно свести к двум положениям. Во-первых, межгосударственная система является анархической и поэтому каждое государство должно защищать собственные интересы. При этом они полагают, что государство действует во благо всех членов общества. Второе предположение касается первенства государства в политической жизни. Поскольку государство является основным инструментом, посредством которого люди могут достигать своих целей, следовательно, государство остается ведущим субъектом во внутренней и международной сферах.

Экономические националисты утверждают, что производство, потребление, обмен и инвестиции зависят от политической власти. Рынки не «естественны»; они могут существовать только в социальном контексте и при участии государства. В области экономической политики они рекомендуют меры, направленные на поддержание и укрепление государственной власти. Экономическая политика должна использоваться для создания более мощного государства.

Экономические националисты признают важность рыночных субъектов (фирм, в том числе и таких мощных, как транснациональные корпорации), но считают, что они подчиняются государству. Если транснациональные корпорации и становятся важными субъектами экономики, то это происходит только пото-

му, что государства отказались от регулирования или смягчили контроль за движением капитала.

Ключевые действия. С точки зрения экономических националистов глобальная политическая экономия формируется посредством действий рациональных государств. Если международные отношения задуманы как борьба за власть, то международная политическая экономика — это борьба за власть и богатство. Определение судьбы государства заключается в его способности обеспечить граждан, чтобы они пользовались преимуществами международного производства и обмена. Рыночные отношения являются важными показателями власти и богатства, но рынок регулируется деятельностью государств. Экономическая деятельность подчинена политическим целям и задачам. Кроме того, экономические субъекты подчиняются политической власти. Следствием значимости государства является то, что международные экономические отношения являются и политическими отношениями. Глобальная экономика в этом отношении подчинена международной политической системе.

Сторонники данного подхода утверждают, что характер глобальной экономики отражает интересы самых могущественных государств. (Краснер (1976), Роберт Гилпин (1981)). Изучение истории развития и падения великих держав может многое объяснить в динамике глобальной экономики.

В отношении самой глобализации сторонники экономического национализма занимают двоякую позицию: часть из них признает ее как факт, но считает, что она может наносить ущерб национальным интересам и помешать государственным деятелям выполнить свои задачи. Таким образом, они признают глобализацию угрозой и пытаются противостоять ее последствиям. Другая часть скептически относится к самой идее глобализации, утверждает, что глобализация в значительной степени является мифом и что власть государства остается неизменной. Государства остаются мощными политико-экономическими субъектами и единственными законными центрами власти в современном мире. Экономические субъекты подчинены политической власти. Эти аналитики утверждают, что политическая среда, способствующая глобализации, была создана государствами. Из этого следует, что государства могут изменить эту среду, изменив свою политику.

Конфликт и сотрудничество. Как мы уже отмечали, сторонники экономического национализма рассматривают международные экономические отношения как игру с нулевой суммой, т.е. выигрыш одной стороны означает неизбежные потери для другой стороны. В политике это означает признание анархического характера международных отношений, отношения между государствами характеризуются бесконечным конфликтом и стремлением к власти.

В связи с этим экономические националисты выступают за государственный контроль и за государственную помощь ведущим секторам экономики. Многие государства поддерживают отечественные отрасли из соображений безопасности, т.е. государство не должно полагаться на импорт конкретного товара, иначе во время конфликта это «хорошее» может быть недоступно. Некоторые страны, такие как Франция, защищают свой сельскохозяйственный сектор, в то время как США защищают оборонные технологии. Это также может проявляться и в стремлении сохранять культурные ценности нации. Например, многие экономические националисты считают, что жизненно важно поддерживать национальные кино и музыку, чтобы не допустить «культурного империализма», поскольку импорт некоторых продуктов загрязняет нацию путем введения иностранных ценностей. В отличие от либералов они утверждают, что ценности нации имеют первостепенное значение, а не суверенитет потребителя.

Либерализм. В отличие от экономических националистических теорий либералы сосредотачивают внимание либо на человеке, либо на широком спектре участников — от государства и корпорации до интересов групп. Они не считают государство главным субъектом экономических отношений. Вместо того, чтобы подчеркнуть неизбежность конфликта, либералы ищут условия для сотрудничества. Либералы видят в мировой системе скорее взаимозависимость, чем анархию. Государства и народы могут сотрудничать на взаимовыгодной основе. Вместо игры с нулевой суммой, где выгоды одних — это потери других, либералы видят в международных отношениях игру с положительной суммой, где доход растет и выигрывают все участники. Либеральные теории политической экономики возникли в Англии XVIII и XIX вв. после промышленной революции. А. Смит и Д. Рикардо выступали за свободную торговлю и против государственного вмешательства в экономику. Они верили в преимущества свободного рынка, в «его невидимую руку»,

которая увязывает интересы человека и общества и приводит к росту богатства и считали, что любое государственное вмешательство вредно скажется на действии этого механизма рынка.

Ключевые участники. В отличие от экономического национализма ключевым экономическим субъектом является человек и фирма, а не государство. Либеральная (неоклассическая) экономическая теория все категории выводит из индивидуальных потребностей и предпочтений. Индивиды, преследующие собственные интересы, не ограниченные государственным вмешательством, тем самым способствуют максимизации общественного богатства («невидимая рука» Смита). В либеральной теории фирма также играет важную роль. В отличие от националистов, которые с подозрением относятся к фирме, либералы видят в фирме источник экономического богатства. Многие либералы рассматривают государство враждебно, так как введение государственного контроля искажает выгоды и увеличивает затраты для участников рынка. С либеральной точки зрения транснациональная корпорация (ТНК) является позитивной силой. ТНК дают преимущества как стране-пребывания, так и принимающим странам. С точки зрения страны происхождения ТНК представляет собой оптимальное сочетание технологий, управленческих навыков и капитала. Для принимающих ТНК стран экономика выигрывает за счет передачи капитала, технологий и доступа к рынкам.

Ключевые действия. Для либеральных теоретиков рынок находится в центре экономической жизни. Экономический прогресс и рост богатства является результатом взаимодействия различных людей, преследующих свои частные цели. Хотя либералы признают, что рыночные отношения не всегда оптимальны, они склонны утверждать, что вмешательство государства в экономику скорее всего приведет к негативным результатам. Разумеется, среди либералов также существуют разные точки зрения — от неограниченной веры в свободный рынок и полного отрицания государства (Ф. Хайек) до признания несовершенств рынка и необходимости прибегать к помощи государства в условиях кризиса и экономического неравновесия (Дж. М. Кейнс). Всех либералов объединяет вера в позитивную роль рынков и способность рынка привести к процветанию. Государство не должно мешать рынку в реализации его преимущества — способствовать росту и богатству через реализацию частного интереса.

Среди либералов нет полного единства и в оценке глобализации. Для тех, кого можно назвать гиперлибералами, глобализация — это не только реальность (и неизбежность), но и положительное явление. Глобализация разрушает искусственные (политические) барьеры и способствует улучшению жизни всего человечества. Таким образом, гиперлибералы приветствуют глобализацию. Либералы, подверженные влиянию кейнсианцев, (или реформисты) признают недостатки свободного рынка и, следовательно, некоторые нежелательные последствия глобализации. Они поддерживают глобализацию, но подчеркивают необходимость контроля за ней.

Конфликт и сотрудничество. Либеральные теоретики рассматривают международные отношения и международную политическую экономику по существу как кооперативные. Они считают, что рыночные отношения приводят к положительным результатам для всех. Наиболее явно эту позицию иллюстрирует теория сравнительных преимуществ. Она доказывает, что даже в ситуации, когда одна страна имеет превосходство в производстве всех товаров и услуг над второй страной, торговля между двумя странами принесет пользу им обоим.

Более того, либералы считают, что экономическая националистическая политика (протекционизм) ведет к конфликту и что свободное международное взаимодействие является источником процветания и мира. Либеральная убежденность в связи между протекционистской политикой, конфликтом и обратным аргументом, а именно, что капитализм выступает за мир, является центральной в либеральной критике международного экономического порядка. Немецкий философ И. Кант предвидел эру вечно мира, когда системы свободной торговли, коалиция республиканских государств и страх перед разрушительной войной приведут к эпохе спокойствия и процветания. В конце Первой мировой войны президент США В. Вильсон (1918–1986) выступал за либеральные принципы свободной торговли, самоопределение и использование международных организаций для урегулирования споров между государствами.

Сторонниками этой точки зрения были создатели международных экономических институтов после Второй мировой войны. Утверждалось, что война возникла в результате экономической националистической политики 1930-х гг. В борьбе с Великой

депрессией правительства прибегли к ряду протекционистских мер, которые подорвали доверие к международному сотрудничеству. В результате экономической националистической политики основа коллективной безопасности была разрушена и создана атмосфера, способствующая власти диктаторов. С этой точки зрения переход от экономической конкуренции к военному конфликту неизбежен. Следовательно, возникла необходимость после войны в создании институтов для содействия международному экономическому сотрудничеству и включения в эти институты механизмов, чтобы государства не прибегали к националистической политике.

Либеральные теории политической экономии исходят из предположения о плюралистическом характере международной системы и возможности сотрудничества. Теории взаимозависимости, разработанные в 1960-х гг., устанавливают связь между ростом экономического обмена и спокойствием среди западных стран после 1945 г. В 1980-х и 1990-х гг. либералы продолжали утверждать, что международное сотрудничество возможно и желательно. В отличие от экономических националистов или реалистов, либералы утверждали, что режимы международных соглашений будут поддерживать международный экономический порядок, даже если отдельные государства будут пытаться его нарушать. С окончанием холодной войны и быстрым распространением либеральных экономических идей в постсоциалистических государствах в 1990-х гг. позиции либералов укрепились как в теории, так и в международной политике.

Критическая школа (марксизм, структурализм). Критический подход возник в XIX в. в ответ на либеральную мысль. Эти теории отходят от анализа индивида и государств, и изучают других субъектов политико-экономических отношений. Три наиболее распространенных варианта критической мысли в ГПЭ — это марксистские, феминистские и экологические теории. В современных условиях к ним присоединился так называемый постструктуралистский подход. Термин «критический» в отношении этих теорий применяется потому, что их объединяет критическое отношение к существующим социальным устоям (марксизм изучает классовые конфликты, феминизм — гендерные проблемы, «зеленые» теории — противоречия, связанные с использованием окружающей среды, и т.д.).

Остановимся на особенностях критического подхода на примере марксизма, поскольку он сформировался раньше остальных критических теорий.

Марксистская теория возникла в середине XIX в. как реакция на обострение межклассовых отношений. Она сфокусировала свое внимание на классах и интересах рабочих, а не на интересах индивидов и государств.

Ключевые участники. Марксистские авторы считают, что в основе всех политико-экономических процессов лежат интересы и действия классов. Они отвергают индивидуализм либеральной теории и близки к идеям экономических националистов в оценке роли классов как важных участников мировых политико-экономических отношений. Однако в отличие от националистов на первое место ставят не государство и нацию, а классы. Маркс выделял классы в соответствии с их отношением к средствам производства и трактовал капиталистические отношения как основанные на эксплуатации. Фирма (на международном уровне — ТНК) выступает орудием эксплуатации. Отсюда по Марксу невозможно рассматривать нацию как единство интересов, а государство как выражение гармонии этих интересов. Наоборот государство представляет интересы господствующего класса. В этом главное различие позиций марксистов и экономических националистов в оценке роли ключевых участников мировых политико-экономических отношений.

Ключевые действия. Доминирование и эксплуатация внутри общества являются основными действиями марксистских теорий глобальной политической экономии. В отличие от либералов марксисты рассматривают рыночные отношения как эксплуататорские. При капитализме рабочим отказывают в справедливом вознаграждении, потому что капиталисты платят работникам меньше, чем их труд стоит. Марксисты рассматривают международные экономические отношения как неотъемлемо нестабильные и конфликтные из-за трех тенденций капитализма. Во-первых, тенденция к снижению прибыли означает, что капиталисты ведут ожесточенную конкуренцию друг с другом, и будут стремиться снизить заработную плату рабочих. Во-вторых, капитализм ведет к неравномерному развитию, поскольку некоторые страны увеличивают свое богатство и рост за счет других стран. Неравномерное развитие создает основу для конфликта между ними. В-третьих, марксисты утверждают, что капитализм приводит к перепроизводству или недоста-

точному потреблению, что вызывает экономические колебания и подрывает социальную стабильность.

В рамках марксистского подхода была создана «теория зависимости», объясняющая бедность многих современных государств. Эта теория утверждает, что бедные страны сталкиваются с огромными препятствиями развития, поскольку они подвергаются экономической эксплуатации со стороны развитых стран. Практическим результатом этого теоретического подхода стала попытка создания такого международного экономического порядка, который учитывал бы интересы развивающихся стран (Хартия экономических прав и обязанностей государств, принятая Генеральной Ассамблеей ООН в 1974 г.). Однако долговой кризис 1980-х гг. подорвал эту попытку, поскольку многие развивающиеся государства приняли либеральную экономическую политику.

Радикальные теоретики по разным причинам склонны выступать против глобализации. Утверждается, например, что глобализация — это миф или просто империализм в современном облике. Согласно этому аргументу глобализация представляет собой идеологическое вмешательство в политическую экономику. Он якобы описывает изменения в мире, но на самом деле это набор аргументов в поддержку свободных рынков и инструмент для увеличения власти капитала над трудом, Запада над другими государствами и соответственно инструмент, предназначенный для продвижения интересов ведущих капиталистических держав, таких как Соединенные Штаты Америки. В этом смысле нужно противостоять глобализации, поскольку она усугубляет эксплуатацию. (А. Грамши).

Современные сторонники этого подхода Р. Кокс и С. Гилл обратили внимание на роль социальных сил и идеологии в либерализации и глобализации экономических отношений. Они утверждали, что глобализация, основанная на неоклассических (либеральных) экономических принципах, является политическим проектом, который превратил национальные государства в инструменты глобальной либерализации и управления экономикой. Часть этого проекта заключалась в убеждении людей в том, что неолиберальная политика действует в их интересах.

Конфликт и сотрудничество. Представители критического подхода рассматривают международные экономические отноше-

ния как игру с нулевой суммой, поэтому природа мирового сообщества принципиально противоречива. В мировой экономике преобладают две формы конфликта. Внутри государств капиталисты и рабочие имеют конкурирующие интересы, а государство — это орудие классовой борьбы, столкновения интересов рабочих и буржуазии. По мнению марксистов, этот конфликт объективен и вытекает из законов движения капитала. На международной арене столкновение между рабочим классом и капиталистами часто затушевывается национализмом, а посредством механизма империализма господствующие государства угнетают слабых, что приводит к международным конфликтам.

Международные конфликты неизбежны из-за стремления капиталистов к прибыли. Капиталисты ищут защиты своих интересов у своих государств, и это ведет к войне. Марксистские теории империализма по-разному объясняют стремление капиталистических государств к войне. Наиболее известная из этих теорий — ленинская теория империализма — выделяет две причины экономической и политической экспансии. Первая причина — недопотребление на внутренних рынках. Из-за недостаточного потребления капиталисты вынуждены совершать вывоз капитала, поскольку они не могут сохранить нормальную прибыль на основе внутреннего спроса. Вторая причина — рост финансового капитала на основе слияние банковского и промышленного капитала с формированием международного монополистического капитала, который стремится получить прибыль за счет зарубежных инвестиций. Усиление борьбы за рынки и сферы прибыльного приложения капиталов неизбежно приводят к военным конфликтам между государствами. На рубеже XX–XXI вв. также наблюдался конфликт между различными общественными силами в глобальном масштабе. Элиты, пытающиеся установить неолиберальные принципы в таких учреждениях, как Всемирная торговая организация и Международный валютный фонд, встретили сопротивление со стороны общественных движений, пытающихся обеспечить охрану окружающей среды, улучшить условия труда, усилить гендерное равенство и защитить экономическую справедливость. Это привело к глобальным конфликтам внутри и между государствами.

Возникает вопрос, почему существует так много теорий в ГПЭ? Прежде всего, каждая из теорий решает разные задачи.

Так, экономические националистические теории нацелены на обеспечение безопасности государства, либеральные теории — на рост богатства и сотрудничество и, наконец, критические теории — на достижение экономической, гендерной или экологической справедливости. В стремлении объяснить процессы глобальной политической экономии они рассматривают различные аспекты человеческой жизни. Вторая причина заключается в том, что каждая теория продвигает интересы конкретной группы. Более богатые люди и государства склонны придерживаться либеральных теорий, которые не угрожают их интересам, в то время как те, кто находится в неблагоприятном положении в системе международных отношений, более склонны поддерживать критические теории. Третья причина состоит в том, что невозможно создать теорию, истинную во все времена. В определенных периоды своей истории или в определенных ситуациях мы прибегаем к меркантилистским теориям, в другие — к либеральным принципам.

Но какова связь между различными теориями ГПЭ? Они конфликтуют или могут быть совместимы? По своей сути они несовместимы, поскольку имеют разные базовые предположения об элементах анализа, характере системы и мотивации субъектов. Тем не менее каждая теория полезна для объяснения определенных аспектов глобальной политической экономии, поэтому нередко в исследованиях видных представителей ГПЭ мы можем встретить эклектичный подход, когда в зависимости от изучаемых проблем и при определенных обстоятельствах могут использоваться различные теории. Например, при изучении какого-то конкретного явления ГПЭ может быть использован общий подход, признающий, что система характеризуется классовой и гендерной эксплуатацией (тезис критического подхода) и в то же время временами сотрудничество может быть более выгодным, чем конфликт (тезис либерального подхода). Так, в трудах основателей ГПЭ сочетаются идеи разных интеллектуальных традиций (прил. 1).

Таким образом, для объяснения событий в глобальной политической экономии используются три основных теоретических подхода. Хотя каждый из этих подходов имеет свою специфику, многие работы в ГПЭ опираются на более чем одно из них. Кроме того, существует ряд подходов за пределами этих трех:

экологизм, феминизм и постструктурализм, которые также способствуют изучению проблем ГПЭ.

Дискуссия о методах. Наряду с формированием трех основных теоретических подходов в ГПЭ в 1990-х гг. возникла дискуссия о методах. Какую из трех методологий использовать — теорию рационального выбора, неоинституционализм или конструктивизм. Сторонники различных подходов могли бы в принципе использовать любую методологию, но, как правило, экономические националисты и либералы предпочитают рациональный выбор или институционализм, в то время как критические теоретики предпочитают различные варианты конструктивизма.

Рациональный выбор. Теория рационального выбора фокусируется на индивидуальном выборе в условиях неопределенности. Данный вопрос преобладает в современной неоклассической теории и чрезвычайно влиятелен в политической науке США. Он объясняет результаты в глобальной политической экономике на основе предпочтений отдельных участников (либо отдельного человека, либо группы, которая считается действующей как индивидуум). В этих рамках субъекты считаются максимизаторами полезности (они пытаются максимизировать свою прибыль и минимизировать потери). Теория рационального выбора широко использовалась для анализа проблем торговли и сотрудничества в ГПЭ.

Институционализм. В области методологии институционализм фокусируется на важности формальных и неформальных институтов для достижения политических результатов. Глобальная экономика понимается не как результат действий разных людей, а как результат взаимодействия простых и сложных институтов, которые формируют индивидуальные решения. Либеральные ученые подчеркивают мощное сдерживающее и благотворное влияние институтов. Более радикальная версия институционализма концентрируется на институциональных формах и институциональной динамике капитализма.

Конструктивизм. Конструктивизм исходит из того, что существует тесная и взаимная связь между людьми и социальным миром. В то время как теория рационального выбора имеет значения и убеждения как само собой разумеющееся, конструктивисты трактуют убеждения и ценности как нечто, что нужно объяснить и как имеющее решающее значение для формирования и определения

реальности. В то время как институционалисты сосредотачиваются на правилах как движущих силах в сдерживании и формировании поведения в контексте, где идентичность по существу фиксирована, конструктивизм полагает, что нормы и ценности выходят за рамки формирования интересов деятелей — они представляют собой тождества и, следовательно, интересы.

Направления теоретических дискуссий. В современной ГПЭ имеет место дискуссия о глобализации, в рамках которой активно обсуждаются четыре вопроса: меняющаяся роль государства, регионализма, неравенства и управления.

Относительно роли государства в условиях глобализации есть три точки зрения. Одни авторы утверждают, что глобализация вынуждает государство отступать; другие считают, что государство изменяется, но не снижает своей роли, и третья группа доказывает, что государственные структуры остаются устойчивыми перед лицом меняющейся глобальной экономики.

Исследование регионализма было вызвано появлением в конце 1980-х гг. так называемого нового регионализма. Расширение и преобразование существующих региональных организаций, таких как Ассоциация государств Юго-Восточной Азии и Европейского союза, а также появление новых региональных группировок, например, Азиатско-тихоокеанское экономическое соглашение и Северо-Американское соглашение о свободной торговле привело к возрастанию интереса к регионализму. Исследования по региональной интеграции развивались в двух направлениях. Во-первых, современные исследования связаны с переходом власти с национального на региональный уровень, с распределением влияния между региональными группировками и отношениями между регионализмом и глобализацией. Во-вторых, делается акцент на роли негосударственных субъектов международных отношений, таких как транснациональные корпорации и социальные движения, а не на межгосударственной деятельности, как было раньше.

Проблема национального и глобального неравенства до недавнего времени изучалась только в рамках критического подхода ГПЭ. Глобализация так сильно обострила проблему неравенства, что ею занялись и представители либерального направления ГПЭ. Современные исследования этой проблемы фокусируются на двух вопросах: последствия преобразований в глобальной по-

литической экономии для государственных и частных субъектов в развивающемся мире (преимущества и издержки глобализации для развивающихся стран и для бедных слоев населения в развивающихся странах) и роль глобальных экономических институтов в управлении глобализацией (политика корректировки, стратегии либерализации и нормативная функция крупных глобальных экономических организаций).

И наконец, важнейшей актуальной темой современных исследований ГПЭ является проблема глобального управления. Речь идет о различных способах, с помощью которых государства, фирмы, социальные движения и отдельные люди справляются с преобразованиями в мировой экономике. Одно из направлений исследований связано с политикой сопротивления и исследует различные способы, с помощью которых профсоюзы и группы гражданского общества формируют сопротивление против практики (глобальной) реструктуризации. Вторая область исследований сосредоточена на оценке того, насколько негосударственные субъекты, включая фирмы и неправительственные организации (НПО), пересекаются с национальными, региональными и глобальными структурами управления. В современном мире растет влияние гражданских ассоциаций, НПО и общественных движений. Важный вклад в изучение этих явлений вносят феминисты и экологи-исследователи, включающие гендерную проблематику и окружающую среду в ГПЭ. Третья важная проблема — роль корпораций в международной политической экономии, их влиянии на политику государства и международные организации. Например, ведущие американские и европейские фармацевтические, IT и развлекательные компании очень успешно защищают свои патентные права за счет изменений в праве международной торговли. Или случаи, когда корпорации пытаются создать собственные формы власти через рыночные механизмы. Для справки: рейтинговые агентства оценивают кредитоспособность государств и фирм, давая заключение о том, сколько они должны заплатить, чтобы получить заем.

Выводы. Таким образом, изучая науку ГПЭ, мы стремимся овладеть теоретическими инструментами и эмпирическими знаниями, необходимыми для развития собственного понимания того, как работает глобальная политическая экономика. Прежде

всего мы будем учитывать то, что различные теоретические подходы в ГПЭ (экономический национализм, либерализм и критическое направление) могут дополнять друг друга и использоваться одновременно. Далее мы будем исходить из того, что природа политической экономики, ее основные институты и идеи о том, как она действует, меняются со временем. Это значит, что нужно учитывать исторический контекст изучаемых явлений. Далее мы будем учитывать роль институтов (как формальных, так и неформальных — норм, ценностей, идеологии и идей), которые являются составными элементами глобальной политической экономики и формируют, облегчают или ограничивают деятельность экономических агентов. Мы будем учитывать изменчивость институтов.

Далее при изучении ГПЭ мы будем исходить из неразрывности экономики и политики и взаимного влияния экономических и политических факторов в развитии современной глобальной экономики.

Наконец, мы будем учитывать социальные аспекты функционирования современной мировой экономики, изучать, как интересы разных социальных групп, как социальный и классовый конфликт в ключевых государствах может подкреплять или подрывать принципы и институты, на которых покоится определенный мировой порядок.

Литература

1. Олейнов А.Г. Международная политэкономия: предмет и метод. // МЭиМО. — 2017. — Том 61. — № 2. — С. 54–64.
2. Теория международных отношений: учеб. / под ред. П.А. Цыганков. — М.: Юрайт, 2015. — Гл. 2. (Международные отношения в многообразии теоретических интерпретаций) — С. 30–54.
3. Ткаченко С.Л. Международная политэкономия — российская школа. // Вестник СПбГУ (Серия 6). — 2015. — № 4. — С. 106–118.
4. Global political economy: contemporary theories/edited by Ronen Palan. — 2nd ed., NY, 2013. — Ch. 1.
5. O'Brian R., Williams M. Global Political Economy. Evolution and Dynamics. — Palgrave:Macmillan. — 2007 — Ch. 1.
6. Balaam D.N., M. Veseth. Introduction to International Political Economy. — New Jersey, 2001. — Ch. 1.

Дополнительная литература

1. Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире. М.: Университетская книга. 2001.
2. Купряшкин И.В. Мир-системный подход к всемирной истории: от мини-миров к мир-социуму// *Философия и общество*. 2013. № 3. С. 121–129.
3. Фурсов А.И. Капитализм сквозь призму мир-системного анализа (о работах Иммануила Валлерстайна и мир-системном анализе) // И. Валлерстайн. Исторический капитализм. Капиталистическая цивилизация / Пер. с англ. К. А. Фурсова. М.: Товарищество научных изданий КМК, 2008.

Вопросы для обсуждения

1. Определите термины «государство» и «рынок» и приведите примеры «действий государства» и «рыночных действий». Является ли граница между государством и рынком четкой или ее иногда трудно определить? Какова связь между политикой и государством, экономикой и рынком? Приведите примеры.
2. Глобальная политическая экономия часто определяется как совокупность вопросов, возникающих в результате параллельного существования и динамического взаимодействия государств и рынков. Найдите пример текущего события, которое должно считаться частью ГПЭ (из газет и новостных агентств). Как проявляет себя в этом событии напряженность в отношениях государство — рынок?
3. Как государства и рынки отличаются друг от друга своими ценностями, целями и средствами, с помощью которых они стремятся достичь этих целей? Приведите примеры.
4. Каковы три уровня анализа, используемых в международных отношениях (и в ГПЭ)? На примере какого-либо события, являющегося частью ГПЭ, проиллюстрируйте, как его последствия проявляются на всех трех уровнях анализа.
5. На конкретном примере определите интересы государства и рынка, напряженность между экономикой и политикой и динамичное взаимодействие государств и рынков. Какая сила в этом случае превалирует: государство или рынок? Как история и культура влияют на их взаимодействие в конкретных случаях?

Тема 2. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

«Кто владеет мировой торговлей, владеет богатствами мира, а следовательно — и самим миром.»

*Уолтер Рэли (1552–1618),
английский мореплаватель, историк, поэт*

«Те, кто исключает из торговли иностранцев, будут в отместку исключены из торговли других наций.»

*Франсуа Кенэ (1694–1774),
французский экономист*

«Лозунг свободы торговли реален не более, чем требование балованного ребенка достать луну с неба. Свобода торговли никогда не существовала и никогда не будет существовать.»

*Генри Клей (1777–1852),
американский сенатор*

2.1. Постановка проблемы. История и теория международной торговли

Международная торговля является одной из первых форм международных экономических отношений и одной из самых актуальных проблем ГПЭ. Международная торговля тесно связана с международным разделением труда, которое определяет производственную структуру мировой экономики. Производственная структура представляет собой совокупность отношений между государствами и другими субъектами (скажем, предприятиями), которые определяют, что производится, где, кем, как, для кого и по какой цене. Когда элементы этой структуры пересекают международные границы, результатом является международная торговля. Хотя структура производства по-прежнему в основном является внутренней в том смысле, что большая часть товаров

и услуг, потребляемых сегодня в странах, производится внутри страны, международная торговля быстро растет. Это отражает растущую интернационализацию и глобализацию производства.

В период с 1960 по 1995 г., например, объем мировой торговли увеличился с 629 млрд дол. США до более чем 5 трлн дол. (обе цифры в постоянных долларах 1995). В то время как мировое производство за этот период выросло на 3,8 % в годовом исчислении, международная торговля выросла на 6,1 % в годовом исчислении. В 2017 г. мировая торговля увеличилась на 8 %.

Вместе с международной финансовой, технологической структурой и структурой безопасности торговля связывает национальные государства и других субъектов, укрепляя их взаимозависимость, но также порождает напряженность между государствами и различными группами внутри них. Источниками напряженности являются стремление национальных государств и отдельных фирм к получению экономических выгод от торговли и устранению ее возможных негативных политических, экономических и социальных последствий для групп производителей и общества в целом. Международная торговля тесно связана с политикой и часто становится полем политической борьбы. В современном мире растет число политических субъектов и институтов за пределами национального государства, которые определяют развитие событий в международной торговле — это международные соглашения и международные торговые организации. Сегодня главными дискуссионными проблемами по вопросам международной торговли являются:

- торговые режимы (либерализм и протекционизм) и роль международных соглашений в либерализации мировой торговой системы;
- роль развивающихся стран в международной торговле;
- растущее число региональных торговых блоков или союзов;
- роль стратегической торговой политики, которую некоторые государства используют для повышения конкурентоспособности своих товаров;
- использование торговли в качестве инструмента внешней политики.

Обратимся к истории и эволюции теории торговой политики. В *меркантилистский* период с XVI по XVIII в. европейские государства последовательно проводили политику «активного торгового баланса», считая ее источником богатства для местных произ-

водителей, для королевской семьи и для страны в целом. Для того чтобы помочь местным отраслям промышленности подняться, ограничивался импорт готовой продукции (импорт сырья допускался) и всеми средствами стимулировался экспорт. Успех торговли они оценивали по размеру торгового баланса.

Территории, которые колонизировали европейцы, снабжали их золотом, серебром и другими драгоценными металлами, добавляя им национальное богатство. Европейцы часто использовали это богатство, чтобы финансировать войны, которые они вели друг с другом в борьбе за колонии. Для меркантилистов торговля была важным инструментом, который государства использовали для укрепления своего богатства и, следовательно, своей власти в отношении других государств.

В настоящее время данная теория остается политически привлекательной. Сознательно или нет, но любая страна обеспокоена увеличением экспортных поступлений и делает все возможное для достижения этой цели.

Меркантилизм (точнее проводимая им политика протекционизма) приветствуется многими субъектами на микроуровне, так как любой производитель, ориентированный на экспорт, заинтересован в торговой политике государства, предполагающей наличие субсидий или налоговых льгот, позволяющих получить экономическое преимущество. Отечественные производители, которым угрожает импорт из-за рубежа, одобряют применение таких методов меркантилистов, как тарифы или квоты на импорт, защищающих их от иностранной конкуренции.

В Европе взгляды меркантилистов начали утрачивать свою популярность в конце XVIII в., когда вышли в свет работы представителей классической политэкономии А.Смита и Д.Рикардо. Они заложили основы либеральной теории и политики торговли, которые доминировали в Великобритании более 100 лет и сохраняют свое влияние сегодня.

А.Смит одним из первых дал ответ на вопрос: «Почему страна заинтересована в международном обмене?». Он полагал, что, когда две стороны торгуют друг с другом, они обе должны получать выгоду от торговли, иначе тот, кто не получает эффекта, не согласится торговать.

Эта теория основывалась на *абсолютном преимуществе*: страна экспортирует те товары, издержки производства которых

меньше, чем в стране — торговом партнере, и импортирует продукт, который производится за границей с более низкими издержками. Обе страны выигрывают от специализации каждого из них в производстве товаров, в которых они имеют абсолютное преимущество. Это дает им возможность более эффективно использовать ресурсы, в результате чего увеличивается производство обоих товаров. Увеличение производства обоих товаров представляет собой выигрыш от специализации в производстве, который разделяется между двумя странами в процессе международной торговли.

Основной вывод теории абсолютных преимуществ заключается в том, что международная торговля приносит выигрыш каждой нации.

Однако с помощью принципа абсолютного преимущества можно объяснить лишь небольшую долю международной торговли (например, торговлю между развитыми и развивающимися странами). Большую часть международной торговли, особенно между развитыми странами, эта теория не объясняет, поскольку она не рассматривает ситуацию, когда в международной торговле участвует страна, которая имеет абсолютное преимущество по всем товарам. Эту проблему решил Д. Рикардо в его *теории сравнительных преимуществ*.

Согласно теории сравнительных преимуществ наличие абсолютных преимуществ в национальном производстве товара не является необходимым условием развития международной торговли. В каждой стране всегда будет товар, производство которого более эффективно по соотношению затрат, чем производство других товаров, поэтому международный обмен возможен и желателен, если страны специализируются на производстве тех товаров, которые они могут производить за относительно низкую стоимость. Другими словами, основой для возникновения и развития международной торговли может служить только разница в относительных издержках производства товаров независимо от абсолютной величины этих издержек.

В условиях специализации стран на торговле товарами, в производстве которых они имеют сравнительные преимущества, страны могут извлечь выгоду из торговли. Прибыль от торговли достигается за счет экономии затрат на рабочую силу и роста потребления.

Ограниченность теории сравнительных преимуществ обусловлена основными предположениями, которые лежат в ее основе. Она не рассматривает влияние внешней торговли на распределение доходов внутри страны, колебания цен и заработной платы, международные потоки капитала. Не объясняет возможность торговли между странами, ни одна из которых не имеет относительных преимуществ по сравнению с другой.

В развитие теории международной торговли внес свой вклад и Дж.Ст. Милль, который доработал теорию сравнительного преимущества Д. Рикардо. Как отмечалось ранее, Д. Рикардо утверждал, что там, где существуют сравнительные преимущества, международная торговля будет увеличивать мировой объем производства и приносить пользу всем экономикам-участникам торговли, а также будут определены границы международных цен или бартерные условия торговли, удовлетворяющие всех. Хотя Д. Рикардо смог продемонстрировать выгоды от торговли, используя аргумент сравнительных преимуществ, он не указал, каковы конкретно будут международные цены на товары, и, следовательно, как будет развиваться торговля товарами между странами. Он просто предположил, что условия торговли или международные цены будут средними между двумя внутренними ценами.

Дж.Ст. Милль пришел к выводу, что условия торговли будут зависеть от требований к импортируемой продукции двумя странами, а международная цена или условия торговли будут установлены на уровне, достаточном для того, чтобы за счет осуществления экспорта в полном объеме удовлетворить потребности в импорте.

Также Дж.Ст. Милль исследовал влияние стоимости транспортировки на внешнюю торговлю и показал, как транспортные издержки могут привести к ситуациям, в которых торговля не произойдет даже при различиях в сравнительных издержках. Он также проанализировал влияние тарифов на условия торговли, указал, как изменения цены и дохода приводят к торговому равновесию между странами, и показал корректировки в торговле, вызванные односторонними трансфертными платежами между странами.

Следующий этап развития теории международной торговли — *теория размещения факторов производства*. Ее авторы Э. Хек-

шер и Б. Олин связали национальные производственные отличия с различной обеспеченностью стран факторами производства (землей, трудом, капиталом), а также с разной внутренней потребностью в тех или иных товарах. Согласно этому подходу государства экспортируют те товары, для производства которых у них есть избыточные факторы, а ввозят продукты дефицитных для них факторов производства.

Согласно теории размещения факторов производства последствиями международной торговли являются:

- во-первых, уменьшение различий между государствами в уровнях заработной платы и процентных ставок на капитал;
- во-вторых, выравнивание сравнительных стоимостей факторов производства, с помощью которых продукт был создан;
- в-третьих, расширение международной торговли до тех пор, пока не возникнет равная относительная стоимость на товары.

Теория размещения факторов производства Хекшера-Олина была доработана В. Леонтьевым, который применил ее для анализа внешней торговли США и обнаружил, что некоторые ее выводы не подтверждаются на практике. Так как США являются страной со сравнительно высокой заработной платой, то согласно теории им приходилось вывозить капиталоемкие и ввозить трудоемкие товары. На самом деле оказалось, что экспортировались более трудоемкие продукты, а капиталоемкость импорта в США на 30 % выше, чем экспорта. В. Леонтьев объяснил этот парадокс делением рабочей силы на квалифицированную и неквалифицированную, т.е. Соединенные Штаты экспортировали те товары, производство которых в других странах было невозможно или неэффективно из-за более низкой квалификации рабочей силы. Таким образом, В. Леонтьев доказал, что высококвалифицированная рабочая сила является по сути капиталом (человеческим) и этим объяснил структуру американского экспорта.

Важный вклад в изучение проблем международной торговли внесли М. Портер и его *теория конкурентных преимуществ*. М. Портер соединил макроэкономический анализ конкурентных преимуществ государства с исследованием различий в развитии предприятий, использующих внешнеэкономическую стратегию. По мнению Портера, природные ресурсы государства не могут стать конкурентным преимуществом нации, напротив, страны с богатыми природными ресурсами могут отстать в экономическом

развитии, а страны, которым не хватает природных ресурсов, активно развиваются. Он доказал, что успех государств с богатой экспортной составляющей определен конкурентными преимуществами предприятий, которые ориентированы на применении инноваций и обновлении технологий.

В своей теории М. Портер выделил четыре фактора («ромб национальных преимуществ») — компоненты успеха, которые определяют состояние окружающей среды, в рамках которой создаются конкурентные преимущества отраслей и компаний, а именно:

- параметры факторов производства — это прежде всего факторы, связанные с технологическим прогрессом, информационной, научной и технической безопасностью и состоянием рынка, производства и социальной инфраструктуры и, кроме того, традиционными факторами производства — рабочей силой, землей, капиталом, предпринимательской деятельностью;
- стратегия компании должна соответствовать позиции предприятия в отрасли и рыночным условиям, верно сформированная стратегия предполагает развитие прогрессивной структуры бизнеса, основанной на эффективном управлении;
- параметры спроса — емкость рынка, его динамика, дифференциация, уровень требований покупателей к качеству продукта;
- связанные и поддерживающие отрасли, которые снабжают экспортный сектор нужными материалами, компонентами, информацией, единство взаимосвязанных отраслей.

М. Портер подчеркнул, что на мировом рынке конкуренция — это предприятия, а не правительства. Правительства могут лишь содействовать успеху конкурентной борьбы отечественных производителей. Государство должно приумножить факторы успеха предприятия посредством рациональной экономической политики, поддержать инновационный процесс и содействовать экспорту.

Факт увеличения масштабов внутриотраслевой торговли привел к появлению соответствующей теории.

Исторические предпосылки для возникновения теории внутриотраслевой торговли обусловлены процессом активного развития международного производственного сотрудничества. Такое международное сотрудничество основано на взаимодействии

отдельных производственных циклов, которое происходит для дислокации определенных звеньев производственной цепочки в разных странах. В этом случае эти производственные циклы тесно связаны, технологически и экономически интегрированы.

Обмен готовой продукцией, относящейся к одному и тому же виду продукции, а также обмен отдельными деталями и компонентами конечного продукта привели к появлению внутриотраслевой торговли, которая начала быстро развиваться.

Появление и расширение внутриотраслевой торговли объясняется эффектом экономии за счет масштаба, географической близостью приграничных регионов, различиями во вкусах и предпочтениях потребителей в разных странах, несоответствием между распределением доходов в разных странах, уровнем агрегирования товарной группы (продукта).

Ведущую роль в развитии теоретических и эмпирических исследований внутриотраслевой торговли играют такие ученые, как Х. Грубель, П. Ллойд, Б. Баласса, К. Ланкастер, П. Кругман, П. Армингтон и Э. Хелпман.

Проведенные исследования (прежде всего Х. Грубель и П. Ллойд и их последователи) показали, что чем больше интенсивность внутриотраслевой торговли по сравнению с другими секторами промышленности, тем выше технологический уровень развития производства в мире. Особенно высока доля внутриотраслевой торговли химическими продуктами, машинами, транспортными средствами, т.е. научно-техническими товарами. Естественно, что чем более промышленно развивается страна, тем выше в структуре производства доля научных и техногенных отраслей, тем больше может быть доля внутриотраслевой торговли внешнеторговым оборотом.

Еще один взгляд на причины и последствия международной торговли предлагает *современная теория экономии масштаба*. В изучение проявлений эффекта масштаба с точки зрения современного состояния рыночных структур самую большую лепту внесли М. Кемп и П. Кругман. Они обосновали теорию о том, что несмотря на то, что некоторые государства имеют примерно равные возможности, существуют обстоятельства, при которых торговля между ними будет выгодной, а именно специализация в отраслях, характеризующихся эффектом массового производства.

Общий интерес стран—участников бартера заключается в том, что существует возможность расширения производства и сокращения издержек, использования эффекта масштаба. Для этого нужен большой рынок, т.е. мир.

Модель М. Кемпа, которая графически показывает изменение производственных мощностей при производстве двух товаров, демонстрирует потенциальные случаи развития внешней торговли.

Модель П. Кругмана создана на принципе синхронного исследования двух экономических явлений масштаба и монополистической конкуренции. П. Кругман оспаривает выводы классической теории международной торговли относительно того, что если наблюдается тождество вкусов и предпочтений потребителей в двух государствах, взятых для выборки, находится практически на одном уровне величина доходов населения и факторов производства (по объему и структуре), то международный обмен товарами невозможен.

П. Кругман доказывает, что если произойдет торговля между такими странами, то это увеличит объем торговли для каждого предприятия в каждой стране. Как следствие, расширение рынка приводит к снижению затрат на единицу продукции, которая реализуется, когда есть экономия на масштабах производства.

Теория перекрестного спроса С. Линдера. Теория перекрестного спроса или теория подобия объясняет преимущества международной торговли между развитыми странами, опираясь на соответствие объема и структуры спроса на определенный уровень дохода на душу населения.

Государство, добившееся значительного уровня потребления, может экспортировать избытки товаров, но их цена обязана отвечать возможностям потребителя с определенным уровнем благосостояния. Поэтому экспортные товары определенного уровня потребления должны искать рынок среди стран с близким доходом на душу населения.

С. Линдер считал, что его идеи могут быть применены только к торговле промышленными товарами, а торговля природными ресурсами должна объясняться традиционной теорией сравнительных преимуществ и концепцией Хекшера — Олина.

В отличие от концепции Хекшера-Олина, основанной на анализе предложения товаров на мировом рынке, концепция С. Линдера основана на анализе спроса. В частности, С.Линдер учитыва-

ет фактор «вкусов и предпочтений потребителей» и утверждает, что они во многом определяются доходами людей и поэтому для отдельных стран средний доход на душу населения определяет специфику структуры спроса для каждой страны. В свою очередь уникальная структура спроса соответствует структуре производства товаров, а ассортимент продукции в конечном счете определяет экспорт страны.

2.2. Два типа торговой политики: протекционизм и свобода торговли. Традиции и новые аспекты в обосновании выбора торговой политики

Анализ теорий международной торговли показал, что меркантилисты придерживались идеи экономического протекционизма, считая, что государства должны создавать условия для активного торгового баланса и защищать свой рынок от иностранной конкуренции. А либералы наоборот обосновывали преимущества свободной торговли, которая приводит к росту богатства всех участников торговли и росту общего благосостояния. Вопрос о том, кто извлекает наибольшую выгоду из этой эффективности, зависит от того, благоприятствуют условия торговли импортеру или экспортирующей стране. Например, в торговле нефтью между Саудовской Аравией и США, если цена на нефть будет высокой по сравнению с пшеницей, то Саудовская Аравия получит больше прибыли от торговли. Если нефть будет относительно дешевой, то тогда Соединенные Штаты получают больше прибыли. Торговые партнеры, такие как Соединенные Штаты и Саудовская Аравия в этом примере, оба выигрывают от торговли. Тем не менее каждый пытается получить большую долю прибыли.

Для развивающихся стран торговля часто служит «двигателем роста» и рассматривается как один из наиболее важных элементов экономического развития.

Таким образом, преимуществами политики свободы торговли является то, что при ее применении страна стимулирует конкуренцию; производители вынуждены вводить новшества, повышая при этом качество продукции и снижая ее себестоимость и цену; осуществляется расширение предложения товаров, т.е.

увеличивается выбор товаров и услуг; более эффективно размещаются ресурсы в мировой торговле.

Но при этом в политике свободы торговли имеются и недостатки:

- такая политика лишает защиты национальную экономику от конкуренции со стороны иностранного бизнеса;
- происходит наводнение отечественного рынка иностранными товарами;
- происходит навязывание потребителю чуждых вкусов.

Во второй половине XIX в. А. Гамильтон, а затем Ф. Лист оспаривали идею свободной торговли. Они доказали, что политика свободной торговли была выгодна Англии, которая доминировала над своими торговыми партнерами в Европе и в Новом Свете. А. Гамильтон утверждал, что для зарождающихся отраслей промышленности и национальной независимости и безопасности США требуются торговые протекционистские меры. Ф. Лист утверждал, что для того чтобы свободная торговля работала, ей должно предшествовать большее равенство между государствами или по крайней мере готовность с их стороны делиться выгодами и издержками, связанными с торговлей. Кроме того, Ф. Лист утверждал, что в условиях растущего экономического национализма протекционистская торговая политика (импортные тарифы и экспортные субсидии) необходима для того, чтобы зарождающаяся промышленность других европейских стран могла конкурировать на равных с промышленностью Англии.

Сторонники протекционизма (экономические националисты) оспаривают предположение о том, что сравнительное преимущество безоговорочно выгодно обеим сторонам. Они исходят из того, что для страны выгоднее не узкая специализация, а развитие всех отраслей. Так, Ф. Лист идеалом экономики считал многоотраслевое хозяйство, где представлены и промышленность, и сельское хозяйство, и торговля. Национальные государства боятся стать слишком зависимыми от других в отношении определенных товаров. Исходя из соображений безопасности, многие страны предпочитают быть относительно самодостаточными, когда речь идет о продовольствии и природных ресурсах и сырьевых материалах, которые поддерживают основные отрасли экономики страны.

Государства, естественно, стремятся защитить себя и своих производителей от негативных последствий свободной торгов-

ли, проводя политику, направленную на стимулирование экспорта, и политику, направленную на противодействие импорту (прил. 2).

Наконец, государства часто прибегают к торговым эмбарго или бойкоту, к экономическим санкциям для того, чтобы наказать или иным образом навредить другим государствам. Например, в 2014 г. в связи с событиями в Украине США ввели санкции, запрещающие экспорт товаров, услуг и технологий в поддержку российских проектов добычи нефти на глубоководных участках, арктическом шельфе или в сланцевых пластах, в отношении пяти российских энергетических компаний, а также был введен запрет на экспорт американских товаров, технологий и услуг в Крым, а также импорт в США товаров и услуг из Крыма.

На рубеже XX–XXI вв. торговая политика протекционизма росла по мере того, как крупные державы вновь стремились стимулировать промышленный рост. После Первой мировой войны некоторые государства приняли два различных типа торгового протекционизма. В сочетании с экспансионистской внешней политикой Италия, Германия и Япония использовали агрессивный торговый протекционизм для доминирования в своих колониальных владениях. Остальные европейские державы и США, как предполагается, действовали оборонительным образом, приняв протекционистскую торговую политику в целях противодействия протекционистской политике остальных стран, чтобы оградить свои экономики. Во время Великой депрессии 1930-х гг. торговый протекционизм укрепился, а международная торговля значительно сократилась. Между 1929 и 1933 г. объемы мировой торговли снизились на 54 %, вследствие принятых в США законов о тарифе Смута-Хоули и подобных торговых барьеров, принятых в других странах. Это усугубляло депрессию в международной экономике и по оценкам многих историков способствовало приходу к власти таких ультранационалистических лидеров, как Муссолини и Гитлер.

Сторонники критического направления (структуралисты, марксисты) смотрят на меркантилистский период иначе, чем меркантилисты и либералы. Во-первых, они называют ранний меркантилистский период классическим империализмом. Империализм крупных европейских держав возник в их собственной

экономике. Меркантилистская политика, стимулирующая экспорт, стала необходимой, когда индустриальные капиталистические страны переживали экономическую депрессию. Перепроизводство промышленной продукции и избыток капитала заставили эти страны искать новые рынки сбыта и сферы прибыльного приложения капитала — обе задачи решались за счет завоевания колоний. Торговля была одним из таких средств, которые позволяли колониальным странам-метрополиям доминировать и подчинять себе неразвитые колониальные территории мира. В. Ленин утверждал, что протекционистская торговая политика принесла наибольшую пользу господствующему классу в обществе — буржуазии. По словам В. Ленина, в период конца XIX в. капиталистические страны использовали торговлю для распространения капитализма в слаборазвитые регионы мира. «Мягкая» сила финансов, равно как и «жесткая» сила колониального завоевания, способствовали созданию империй зависимости и эксплуатации [10].

В ранний колониальный период развивающиеся регионы мира оставались на периферии международной торговой системы. Они обеспечивали свои метрополии сырьевыми товарами и минеральными ресурсами, а также являлись рынками сбыта для промышленной продукции. Критическое направление утверждает, что промышленно развитые страны перерабатывали эти ресурсы и полезные ископаемые в готовые товары и полуфабрикаты, которые впоследствии продавали обратно в колонии и другим крупным державам по более высоким ценам. С их точки зрения тогда и по сей день международная торговля используется промышленно развитыми странами для подчинения и эксплуатации слаборазвитых стран мира [1].

Выбор модели международной торговли в значительной степени определяется конкретными историческими условиями и местом страны в международном разделении труда. Богатые промышленные страны, как правило, придерживаются либерализма в вопросах торговли со слаборазвитыми странами. Решение возникающих торговых проблем между богатыми и бедными странами варьируют от политики диктата до довольно осторожных мнений о том, что в большинстве случаев страны должны решать свои торговые проблемы мирным путем, согласовывая интересы друг с другом.

В настоящее время на практике «чистая» свободная торговля и «чистый» протекционизм отсутствуют. На данный момент это не два противостоящих друг другу принципа внешнеэкономической политики, а два механизма регулирования отношений между национальным и мировым хозяйством. При этом протекционизм всегда носит национальный характер, тогда как политика либерализации торговли часто является результатом взаимных договоренностей государств на двусторонней и многосторонней основе. Политика свободы торговли больше соответствует задаче наиболее эффективного использования благоприятных условий для развития экономики в целом, а политика протекционизма используется для решения конкретных задач, связанных с преодолением тех или иных экономических проблем.

Большинство стран предпочитает либерализацию торговли, но при этом неохотно принимает одностороннее сокращение торговых барьеров, поскольку это сокращение открывает их рынки, делая их уязвимыми для международных фирм. Поэтому в мировой экономике проблема защиты остается важным вопросом. Протекционизм — это привлекательная политика для внутренних рынков, и именно здесь возникают различные требования. Требования к защите отражают структурные изменения, связанные с ростом транснационального капитализма. Это также можно рассматривать как часть процесса структурных изменений в мировой экономике, которые могут усилить влияние социальных сил, благоприятных для поддержания открытой торговли. Требование защиты исходит от рациональных экономических субъектов, которые будут страдать от свободной торговли. Наиболее очевидной причиной того, что протекционизм остается неотъемлемой чертой мировой экономики, является то, что для развития своих экономик все страны нуждаются в некоторой степени защиты [6, с. 25, 26].

Нельзя сказать, что для той или иной страны протекционизм всегда вреден, а свобода торговли всегда выгодна, или наоборот.

Таким образом, современная торговая политика использует все три теоретических подхода ГПЭ, и на практике, как правило, государства проводят умеренную торговую политику, которая сочетает в себе как элементы протекционизма, так и элементы свободной торговли.

2.3. Международные торгово-экономические организации и их роль в разрешении торговых противоречий

В настоящее время в мире насчитывается примерно 300 международных торгово-экономических организаций с широким, средним и узким составом участников. Основную роль в формировании мировых торговых потоков играет сравнительно небольшой круг торгово-экономических организаций.

Послевоенная структура большей части капиталистической мировой политико-экономической системы была создана в 1944 г. на Бреттон-Вудской конференции. Там лидеры стран НАТО во главе с США и Великобританией попытались создать новый экономический порядок, который был призван предотвратить экономические конфликты и проблемы, приведшие ко Второй мировой войне. Еще одним шагом в этом направлении стало создание ГАТТ — генерального соглашения по тарифам и торговле. Идея заключалась в том, что ГАТТ будет служить международным противовесом национальным тенденциям к протекционизму. ГАТТ стремился либерализовать торговлю посредством серии многосторонних переговоров, называемых раундами, в ходе которых основные торговые страны мира согласились бы снизить собственные протекционистские барьеры в обмен на более свободный доступ к рынкам друг друга.

ГАТТ основывается на принципах взаимности и недискриминации. Торговые уступки должны носить взаимный характер. Этот принцип был задуман как способ приостановить или воспрепятствовать введению государствами односторонних торговых барьеров. Таким образом, утрата защиты отечественной промышленности компенсировалась более свободным доступом на внешние рынки. Принцип недискриминации означает, что не может отдаваться предпочтение импорту какой-то одной из стран перед другой. Это называется торговым статусом наиболее благоприятствуемой нации (НБН). Принцип недискриминации был разработан для предотвращения двусторонних торговых войн.

Эти два принципа оказались действенными в первые годы переговоров в рамках ГАТТ. Государства-члены постепенно сняли протекционистские барьеры, которые они установили в 1930-х гг., что позволило значительно расширить международ-

ную торговлю. Однако этот процесс был противоречивым. Некоторые страны не желали автоматически предоставлять эту привилегию своим торговым партнерам. В духе меркантилизма они часто выборочно предоставляли ее тем, кого они политически поддерживали или хотели помочь, отказывая в ней другим странам. НБН стал инструментом «пряника и кнута». Кроме того, страны, стараясь обойти договоренности, активно стали прибегать к нетарифным методам ограничения торговли. Предметом острой борьбы также был вопрос государственной поддержки сельскохозяйственных производителей с целью обеспечения национальной безопасности. Особенно важен этот вопрос был для развивающихся стран, поэтому ГАТТ допускает изъятия из общих правил торговли некоторыми товарами и услугами, включая сельскохозяйственную продукцию.

ГАТТ эффективно функционировало в период с 1947 по 1995 г. в качестве координатора многосторонней торговой системы. В результате появления ГАТТ тарифы, которые в промышленных странах в среднем составляли 40 % в конце 1940-х гг., к началу 1990-х гг. снизились до 5 % . Мировой экспорт вырос с 61 млрд дол. США в 1950 г. до 4090 млрд дол. США в 1994 г. [4].

По результатам Уругвайского раунда в 1994 г. в качестве правопреемника ГАТТ была создана Всемирная торговая организация (ВТО) . Уругвайский раунд, который проводился с 1986 по 1993 г., являлся самым сложным и всесторонним раундом по либерализации торговли из всех когда-либо проводившихся. ВТО пришла на смену ГАТТ, но характер ее значительно отличается от характера ГАТТ. Тогда как ГАТТ преимущественно представляло собой свод правил, администрируемых временным органом, ВТО является постоянно действующей организацией, имеющей собственный секретариат. Если сфера применения ГАТТ ограничивалась только торговлей товарами, ВТО, кроме этого, охватывает торговлю услугами и коммерческими аспектами прав интеллектуальной собственности. Большое практическое значение имеет тот факт, что разрешение споров в рамках механизма ВТО осуществляется намного быстрее и более технологично, чем в рамках системы ГАТТ, и таким образом торговые барьеры могут быть преодолены намного быстрее и эффективнее. Устоявшиеся принципы, воплощенные в изначальном ГАТТ, не исчезли с по-

явлением ВТО, скорее они просто были поглощены новой структурой. Таким образом, изначальное ГАТТ (с 1947 г.) продолжает существовать как так называемое ГАТТ 1994, т.е. измененная и обновленная версия ГАТТ 1947 г., являющаяся неотъемлемой частью соглашения об учреждении ВТО. В ноябре 2001 г. в столице Катара Дохе ВТО инициировала девятый раунд многосторонних торговых переговоров под названием «Дохийская повестка развития», проводящихся под эгидой ГАТТ/ВТО в целях дальнейшей либерализации мировой торговли и усиления интеграции развивающихся стран во всемирную торговую систему.

Главными целями переговоров, начатых в 2001 г. в Дохе, являются либерализация мировой торговли, усиление глобального экономического роста и оказание помощи людям, живущим за чертой бедности. Камнем преткновения на переговорах стали вопросы о сокращении субсидирования сельскохозяйственной отрасли развитых стран-участниц ВТО, уменьшении таможенных пошлин ЕС, а также об открытии рынков развивающихся стран для промышленной продукции из развитых стран.

Основной причиной неудачи этого переговорного процесса является то, что представители развитых и развивающихся государств не смогли договориться об условиях доступа к внутренним рынкам друг друга. США и Евросоюз хотели, чтобы был облегчен доступ их компаний на рынки услуг развивающихся стран, в частности Китая и Индии. Однако развивающиеся страны были заинтересованы в более свободном доступе их сельскохозяйственных продуктов на американские и европейские рынки. На Балийской конференции ВТО в 2013 г. был принят пакет реформ, включающий упрощение таможенных формальностей, сокращение субсидий производителям сельскохозяйственной продукции, расширение помощи развивающимся странам и облегчение доступа к мировым рынкам для бедных стран. Самым сложным вопросом в ходе этих переговоров было желание развивающихся стран разрешить им закупать зерно по регулируемым ценам значительно ниже мировых для поддержки фермеров. Эта и другие проблемы, связанные с усилением протекционистских мер для защиты национальных экономик от кризиса, а также с созданием новых региональных торговых альянсов, играющих огромную роль в мировой торговле, обсуждалась в 2015 г. на конференции в столице Кении Найроби и остаются актуальными на сегодняшний день.

От того, удастся ли успешно завершить Дохийский раунд переговоров, зависит будущее ВТО. Успешное завершение или продолжение Дохийского раунда позволит сохранить роль ВТО в регулировании мировой торговли. Окончательный провал переговоров поставит будущее организации под вопрос. Многие эксперты утверждают, что ВТО уступает эту роль новым мировым торговым альянсам, таким как Евразийский экономический союз (ЕАЭС) или Транстихоокеанское партнерство (ТТП).

2.4. Торговля как инструмент внешней политики. Вопросы торговли между развитыми и развивающимися странами. Торговые санкции

В ходе Уругвайского раунда ГАТТ промышленно развитые государства предприняли усилия к дальнейшему вовлечению развивающихся стран в процесс торговых переговоров и к дальнейшему укреплению их положения в международной торговой системе. Эти усилия отражают признание важной роли наименее развитых стран (НРС) в международной торговой системе. После Второй мировой войны во многих НРС наблюдался колоссальный экономический рост, отчасти благодаря акценту на промышленные товары, производимые на экспорт. Например, в последнее время в развивающихся регионах мира произошел значительный географический сдвиг в производстве промышленной продукции транснациональными корпорациями. И многие правительства НРС приняли экономические меры в направлении либерализации стратегии развития и торговой политики.

Несмотря на экономические успехи, достигнутые главным образом азиатскими странами, ряд спорных вопросов по-прежнему касается НРС и торговли. На торговлю приходится до 75 % валютных поступлений многих НРС. Доля НРС в мировом товарном экспорте почти утроилась с 7 % в 1973 г. до 20 % в 1995 г. Однако, как указывают многие структуралисты и критики ВТО, на подавляющее большинство стран мира по-прежнему приходится лишь около одной пятой мировой торговли промышленными товарами. Около 40 % этого экспорта приходится на новые индустриальные страны (НИС) — особенно «Азиатские тигры». За тот же период доля НРС в торговле сельскохозяйственной и

горнодобывающей продукцией, а также топливом сократилась. Между тем многие НРС, особенно наименее развитые страны в Африке, а также в Латинской Америке, страдают от хронического торгового дефицита и последствий крупной международной задолженности.

Многие НРС обвиняют развитые страны в лицемерии, когда речь идет о соблюдении принципов либеральной международной торговой системы. Такие страны, как США, выступают за свободную торговлю, когда она приносит им пользу, утверждают они, но не тогда, когда она может принести пользу производителям НРС. С точки зрения многих НРС развитые страны имеют обширную историю использования протекционистских торговых мер для содействия их экономическому росту. Кроме того, цели, положения и процедуры ГАТТ, а теперь и либеральной торговой политики ВТО, как правило, отражают интересы самых богатых и влиятельных промышленно развитых стран Севера. Промышленно развитые страны использовали ГАТТ, а в настоящее время ВТО и другие торговые и финансовые организации наряду с прямым давлением для снижения тарифных барьеров для НРС, подвергая зарождающиеся отрасли этих стран конкуренции с более зрелыми отраслями промышленности развитых стран.

Многие официальные деятели из НРС считают, что одной из главных причин, по которой США и другие развитые страны поддержали Уругвайский раунд ГАТТ, были их опасения потерять экспортные рынки стран третьего мира и их стремление к еще большему доступу к ресурсам и сырьевым ресурсам НРС. В ходе Уругвайского раунда было достигнуто соглашение между промышленно развитыми и развивающимися странами, согласно которому НРС получают доступ к рынкам индустриальных стран для продажи там своего сырья и полуфабрикатов в обмен на доступ развитых страны к рынкам НРС для реализации там таких товаров, как телекоммуникационные технологии и услуги.

Последние соглашения ВТО включают ряд специальных положений для НРС, которые предусматривают более длительные сроки осуществления соглашений и обязательств; положения, требующие от членов ВТО защиты интересов НРС; и ряд мер по оказанию помощи развивающимся странам в создании их инфраструктуры, урегулировании споров и осуществлении техни-

ческих стандартов. ВТО считает, что НРС вероятно выиграют от новых торговых правил в той мере, в какой эти правила обеспечат им доступ на рынки других стран и сделают сами торговые правила предсказуемыми. Кроме того, в той мере, в какой они сохраняют приверженность новым правилам, НРС вероятно будут привлекать новых иностранных и внутренних инвесторов. Доля общих мировых прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в период 1986–1994 гг. возросла с 15 до 35 %, однако доля инвестиций в самых бедных из наименее развитых стран оставалась на прежнем уровне, в то время как 10 НРС получали почти 80 % ПИИ в развивающихся странах. ВТО считает, что международному сообществу пора признать необходимость решения проблемы бремени задолженности НРС с помощью новых методов и подходов.

Достаточно ли сделала ВТО, когда речь идет об улучшении условий торговли для НРС? ВТО по-прежнему исходит из того, что НРС могут извлечь выгоду из торговли, если они будут продолжать реформировать свою экономику и торговую политику в соответствии с либеральными экономическими принципами. Некоторые либералы даже считают, что к концу 1980-х гг. НРС настолько хорошо интегрировались в международную торговую систему, что международная экономическая интеграция разрушила разделение между странами по линии Север–Юг (развитые страны — наименее развитые страны).

Однако многие структуралисты утверждают, что Уругвайский раунд и усилия ВТО не изменили коренным образом отношения зависимого Юга с развитым Севером. Во всяком случае политика Севера продолжает приводить к экономическому росту немногих. Так, новые правила торговли для сельского хозяйства нанесли ущерб мелким производителям риса в Малайзии и производителям кукурузы на Филиппинах. Дальнейшая либерализация служит интересам американского аграрного «демпингового лобби» и «небольшой элиты азиатских агроэкспортеров». Поэтому протекционистская политика в отношении мелких сельхозпроизводителей оправдана, поскольку «она защищает биоразнообразие, гарантирует продовольственную безопасность, способствует социальному развитию сельских районов, (и) является частью культурного наследия нации и улучшает региональный ландшафт» [21, с. 78].

Региональные торговые блоки. Некоторые торговые эксперты утверждают, что региональные торговые блоки будут играть важную роль в формировании будущих торговых правил и положений. Торговые блоки способствуют внутренней свободной торговле, сохраняя торговые барьеры с государствами, не являющимися их членами. Североамериканское Соглашение о свободной торговле (НАФТА) и Европейский союз являются двумя крупнейшими торговыми блоками. Другие торговые блоки:

- Европейская Ассоциация Свободной Торговли;
- Латиноамериканская Ассоциация Свободной Торговли;
- Карибская Ассоциация Свободной Торговли;
- Центральноамериканский Общий Рынок;
- Андская группа;
- МЕРКОСУР;
- Ассоциация государств Юго-Восточной Азии;
- Арабский Совет Сотрудничества;
- Экономическое сообщество Западноафриканских государств;
- Конференция по координации развития стран Юга Африки;
- Экономическое сообщество Западной Африки;
- Организация Африканского единства;
- Форум Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества;
- Евразийский экономический союз (ЕАЭС).

С формальной точки зрения региональные торговые группы нарушают принципы недискриминации ГАТТ и ВТО. Разрешая внутреннюю свободную торговлю при одновременном введении торговых ограничений на внешнюю торговлю, региональные торговые блоки явно дискриминируют торговлю вне блока по сравнению с торговлей внутри блока. Импорт пива из Мексики например, рассматривается объединенными государствами в рамках НАФТА иначе, чем импорт пива из Филиппин, которые не являются членами НАФТА. Политэкономисты активно обсуждают целесообразность создания региональных торговых блоков. Некоторые считают их естественным способом расширения сферы свободной торговли на отдельный регион, в то время как другие считают, что они подрывают процесс ВТО и ее конечную цель — свободную мировую торговлю.

Либералам не нравится, в какой степени блоки используют различные меры для оказания помощи местным производителям.

Эти меры часто порождают расширение торгового протекционизма и неомеркантилистской практики на национальном, региональном и глобальном уровнях. Например, один из аргументов, выдвинутых Б.Клинтоном в поддержку усилий США по содействию организации НАФТА, заключался в том, что Соединенные Штаты должны иметь возможность проникать на Мексиканские рынки и обеспечивать их безопасность. Если бы Соединенные Штаты быстро не вывели Мексику на свою торговую орбиту в 1993 г., японские инвестиции в Мексику свели бы на нет влияние США на будущую торговую политику Мексики. Для либералов торговые блоки, как правило, являются обоюдоострым мечом. Некоторые либералы опасаются, что они обостряют международную напряженность и, как и в случае импорта бананов в США и говядины с гормонами в ЕС, могут привести к торговым войнам между различными блоками или членами блока и нечленами. Другие либералы рассматривают торговые блоки как ступеньки к постепенному снижению торговых барьеров и выступают за возможность создания глобальной зоны свободной торговли.

Наиболее развитый и интегрированный блок — Европейский союз — был основан на либеральном принципе повышения специализации и эффективности производства и либерализации торговли между членами Союза. С годами внутренние торговые барьеры между государствами-членами постепенно снижались. Однако конкурентам из-за пределов ЕС было трудно проникнуть на его рынки. Другие торговые блоки — некоторые из них достаточно развиты-активно конкурируют с ЕС и НАФТА, основанной в 1993 г., когда Соединенные Штаты, Канада и Мексика расширили то, что ранее было зоной свободной торговли между Соединенными Штатами и Канадой. На сегодняшний день НАФТА не является таким интегрированным блоком, как ЕС. Многие считают, что есть все основания полагать, что расширение торговли и других финансовых операций между США, Канадой и Мексикой постепенно укрепит политическое и экономическое сотрудничество и даже интеграцию. Предпринимаются также шаги по расширению НАФТА с целью включения в нее таких южноамериканских стран, как Чили, Колумбия, Венесуэла, Перу, Эквадор и Боливия.

Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС) пытается интегрировать 18 тихоокеанских и азиатских

стран в соглашение, не связывающее их, которое постепенно устранит торговые барьеры между членами к 2020 г. Что касается содействия осуществлению соглашения, то США надеются на дальнейшую либерализацию торговли между членами при одновременном ускорении экономического роста в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

Нет никаких сомнений в росте влияния региональных торговых блоков. Однако еще предстоит выяснить, станут ли они инструментами регионального протекционизма. Вместе с тем они являются наглядным примером того, как современная торговая система одновременно охватывает как принцип свободной торговли, так и практическую необходимость протекционизма.

Еще одним проявлением протекционизма является использование торговли в качестве инструмента внешней политики (торговые санкции).

Торговые санкции принимают различные формы, включая бойкоты, ограничения на импорт и эмбарго, запрещающие экспорт в другую страну. Они являются одним из видов наказания, которые государства используют в отношении других государств-конкурентов или даже отдельных лиц.

В XIX в. санкции в основном принимали форму морских блокад. В период между 1827 г. и началом Первой мировой войны в мире была осуществлена 21 морская блокада. Как правило, их проводили сильные европейские государства в отношении слабых государств Азии и Латинской Америки.

Практика применения экономических санкций стала гораздо более распространенной после Второй мировой войны. В 1950-х гг. было отмечено 15 случаев введения санкций, в 1960-х гг. — 20 случаев, в 1970-х гг. — 37, в 1980-х гг. — 23 и более 50 случаев в 1990-х гг. Большинство санкций объявлялись в одностороннем порядке Соединенными Штатами, в последние годы в санкциях стали принимать более активное участие и страны Западной Европы, хотя коалиции по введению санкций чаще всего организуют США.

Например, в 1980-х гг. администрация Р. Рейгана применила ряд экономических санкций, которые включали ограничения торговли в нескольких странах третьего мира. Это были страны, поддерживавшие коммунистическое движение (например, Никарагуа), страны—спонсоры терроризма (например, Ливия, Иран,

Куба, Сирия и Народная Демократическая Республика Йемен) или страны, которые не желали отказываться от практики апартеида (например, ЮАР). В то же время странам Карибского бассейна, поддержавшим антикоммунистические цели внешней политики США, были сокращены торговые ограничения на некоторые товары. Наконец, такие международные организации, как Организация Объединенных Наций, использовали торговые и другие санкции для наказания агрессивных или отказывающихся сотрудничать государств, как в случае с усилиями ООН по ограничению торговли с Ираком после войны в Персидском заливе.

Вопрос об эффективности всевозможных торговых санкций является предметом широких дискуссий. Как правило, вывод состоит в том, что они далеко не всегда приводят к желаемой цели. Для того чтобы страны могли успешно применять торговые ограничения для наказания нации, необходимо наличие ряда условий. Правительство должно иметь возможность контролировать свой бизнес или предотвращать поставки определенных товаров в другую страну, поскольку третья сторона часто считает выгодным предоставлять этой стране бойкотуемые товары. Предприятия и правительства часто могут обойти торговые санкции, поскольку товары, производимые в одной стране, трудно отличить от товаров, производимых в другой. Трудно также определить, как государство-объект санкций будет приспосабливаться к эмбарго или бойкоту. Когда США наложили эмбарго на поставку зерна в СССР в 1980 г., то СССР прибег к другим поставщикам зерна, а также сократил потребление зерна внутри страны. Таким образом, как правило, страдают не политики, а народы стран—объектов торговых санкций. В случае с Никарагуа в 1980-х гг. и Ираком в 1990-х гг. экономические санкции США вызвали обратную реакцию — народы этих стран поддержали свои правительства в противостоянии США. В случае с торговыми санкциями, примененными США и рядом европейских стран к России в связи с событиями в Украине, также наблюдались положительные последствия для страны-объекта санкций — произошло развитие отечественного импортозамещающего производства, создана собственная платежная система, выведены сбережения из американских и европейских банков, сократился объем расче-

тов в евро и долларах, появились новые торговые партнеры, расширился товарооборот со старыми торговыми партнерами, не участвующими в санкциях, и т.д.

Торгово-экономические санкции являются далеко не бесплатными для страны-инициатора. Во-первых, следует учитывать прямые потери для экономики страны-инициатора, которые состоят из снижения продаж и доходов, удешевления стоимости активов в стране—объекте санкций, принадлежащих компаниям страны—субъекта санкций, а также потери от снижения занятости в стране-субъекте, в росте себестоимости производства, связанном с уменьшением объема производства. Таким образом, потери страны-субъекта начинают носить долговременный характер, так как ее компании теряют рынок и все доходы, которые могли быть получены с него в будущем.

Потери страны—субъекта санкций не ограничиваются чисто экономической сферой и включают в себя также и политический ущерб, или политическую цену, которая страна—инициатор санкций вынуждена платить при введении санкций.

2.5. Будущее международной торговли, и эволюция ее форм в условиях научно-технологических и политических изменений

В будущем мы должны ожидать продолжения усилий промышленно развитых стран по либерализации правил и положений международной торговли в отношении старых товаров и многих новых товаров и услуг, связанных с информационно-коммуникационными системами и продуктами, многие из которых носят цифровой характер. Усилия по решению торговых проблем вероятно будут предприниматься на многосторонних форумах, таких как ВТО.

Однако ряд событий и обстоятельств по всей видимости затруднит для ВТО поддержание сплоченности между растущим числом членов на различных уровнях развития, что необходимо для достижения либеральной цели глобальной экономической интеграции. Вовлечение большего числа субъектов, таких как транснациональные и неправительственные организации, проявляющих интерес к торговле, может осложнить «торговую дипло-

матию», осуществляемую национальными государствами в рамках ВТО. Также сложными для переговоров вероятно останутся вопросы сельского хозяйства и целый ряд научных вопросов, связанных с использованием новых технологий в глобальных телекоммуникационных системах, информационных продуктов, фармацевтики, финансовых услуг. Наконец, торговые переговоры могут осложняться в связи с другими вопросами — денежными, финансовыми, национальной безопасности и экологическими.

В связи с этим, несмотря на некоторый успех ГАТТ и ВТО наряду с двусторонними усилиями по либерализации торговли и торговой практики, идеал свободной торговли постепенно уступил место справедливой торговле. Управляемая торговая система наилучшим образом описывает и учитывает сочетание либеральной и меркантилистской торговой практики, которые стали целями большинства государств, но также и самой новой ВТО. Можно ожидать, что либерализация торговли будет продолжаться, но она должна быть согласована с политической реальностью протекционистских сил, существующих в мире.

Литература

1. Валлерстайн И. Три отдельных случая гегемонии в истории капиталистической мир-экономики // И. Валлерстайн. Анализ мировых систем и современная ситуация в мире. — Спб., 2001.
2. Внешняя торговля Республики Беларусь: ст.сб. / Мн. Нац. Статист. комитет Респ. Беларусь. — Минск, 2017. — 389 с.
3. Всемирная торговая организация [Электронный ресурс] / Интернет-портал. — (https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/who_we_are_e.htm). Проверено: 6.10.2018.
4. Всемирная торговая организация (ВТО) как основа для мировой торговли. [Электронный ресурс] — (<http://www.iccwbo.ru/blog/2016/mezhdunarodnye-torgovye-organizatsii/>). Проверено: 6.10.2018.
5. Всемирная торговая организация: основные принципы и правила. [Электронный ресурс]. — Минск; 2007. — (<http://www.mfa.gov.by/docs/WTO.pdf>). — Проверено 6.10.2018.
6. Давыденко, Е.Л. Внешнеторговая политика малой экономики в условиях либерализации международной торговой системы. — Минск: Белорусский государственный университет, 2008. — 278 с.
7. Евразийский экономический союз [Электронный ресурс] / ЕВРАЗИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СОЮЗ. — (<http://www.eaeunion.org>). Проверено 6.10.2018.

8. Европейская служба внешних связей [Электронный ресурс]. — (https://eeas.europa.eu/ru/eu-information-russian/5392/csdp-structure-instruments-and-agencies_ru). Проверено: 6.10.2018.

9. Кадыркулов М.А., Мозыр С.В., Липатова Н.Г. Всемирная таможенная организация как современный институт совершенствования таможенного администрирования и упрощения процедур торговли. — М.: 2017 [Электронный ресурс]. — (http://rta.customs.ru/nrta/attachments/3756_978-5-9590-0932-8.pdf). Проверено 6.10.2018.

10. Ленин В.И. Империализм как высшая стадия капитализма [Электронный ресурс] / Полн. собр. соч. — М.; 1969. — Т. 27. — (http://cimpl.250x.com/archive/lenin/russian/lenin_collected_works_russian/tom27.pdf). — Проверено 6.10.2018.

11. Лист, Ф. Национальная система политической экономики / пер. с англ. В. Фадеев. — СПб: Европа, 2005. — 392 с.

12. Национальный интернет — портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Министерство иностранных дел Республики Беларусь. — (<http://mfa.gov.by/export/traderegimes/>). Проверено 6.10.2018.

13. Национальный интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Министерство иностранных дел Республики Беларусь. — (<http://mfa.gov.by/export/wto/>). Проверено 6.10.2019.

14. Национальный интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Респ. Беларусь. — (http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/vneshnyaya-torgovlya_2/ofitsialnyepublikatsii_12/). Проверено 6.10.2018.

15. О государственном регулировании внешнеторговой деятельности: Закон Респ. Беларусь от 25 ноября 2004 г. № 347-З — Минск: Дикта, 2004. — 56 с.

16. Рикардо Д. Начала политической экономики и налогового обложения / пер. с англ. под ред. М.Н. Смита. — Москва: Государственное издательство политической литературы, 1955. — 353 с.

17. Санько Г.Г. Основные направления интернационализации белорусской экономики Беларусь на пути вступления в ВТО: социально-экономические проблемы и последствия: Сб. докл. и тезисов междунар. науч.-практ. конф., 27–28 окт. 2005 г. — Минск: Право и экономика, 2005. — С. 136 — 138.

18. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / пер. с англ. П. Клюкина. — Москва: Эксмо, 2016. — 1056 с.

19. Таможенный союз ЕАЭС. [Электронный ресурс]. — Минск, 2016. — (<https://myfin.by/wiki/term/tamozhennyj-soyuz-eaes>). Проверено 6.10.2018

20. Улин Б. Межрегиональная и международная торговля. — 2-е изд., перераб. — М.: Дело, 2004. — 415 с.

21. Walden Bello Rethinking Asia: The WTO's Big Losers. // Far Eastern Economic Review. June 24. — 1999.

Рекомендуемые интернет-ресурсы:

<https://www.ictsd.org/>
<https://www.wto.org/>
<http://www.eaeunion.org/>
<https://eeas.europa.eu>
<https://iccwbo.org>
<https://unctad.org/>
<http://www.wcoomd.org/>
<http://mfa.gov.by/>
<http://www.belstat.gov.by/>
<https://myfin.by>

Вопросы для обсуждения

1. Раскройте роль торговли в развитии международной производственной структуры. Какова связь между торговлей и глобальным разделением труда? Используйте исторические примеры.

2. Какие вопросы международной торговли и международной торговой политики являются дискуссионными?

3. Раскройте основные подходы к трактовке проблем международной торговой политики: экономический национализм (меркантилизм), экономический либерализм и критическое направление (структурализм). Обращайте при этом внимание на связь экономики и политики (как экономические условия влияют на выбор типа политики торговли и как применяемая политика торговли влияет на экономическое развитие стран и всего мира).

4. Какой из теоретических подходов ГПЭ лучше объясняет взаимоотношения индустриальных стран и развивающихся стран (взаимоотношения Север-Юг), складывающихся в ходе международной торговли? Обоснуйте.

5. Раскройте наиболее важные и дискуссионные вопросы разных этапов развития ГАТТ.

6. Раскройте наиболее важные и дискуссионные вопросы развития ВТО. Каковы перспективы ВТО в либерализации международной торговли?

7. Каковы аргументы за и против вступления Республики Беларусь в ВТО?

8. Как Республика Беларусь может использовать международную торговлю для достижения своих внешнеполитических целей? Приведите конкретные цифры и примеры.

9. В какие международные торговые организации входит Республика Беларусь? Каковы последствия членства Республики Беларусь в этих организациях для экономики и внешней политики Республики Беларусь?

10. Проанализируйте последствия торговых санкций для стран-инициаторов и стран-объектов. Подтвердите цифрами и фактами.

11. Каковы особенности применения торговых санкций к Кубе, Вьетнаму и Китаю? Проанализируйте эволюцию применения этого инструмента торговой политики.

Тема 3. ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА КАК ОБЪЕКТИВНАЯ ЗАКОНОМЕРНОСТЬ. ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОМПАНИИ И ИХ РОЛЬ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

«ТНК в сумме обеспечивают около 50 % мирового промышленного производства, на них приходится более 70 % мировой торговли, и 40 % этой торговли осуществляется внутри ТНК по трансфертным (внутрикорпоративным), а не рыночным ценам. Из 100 крупнейших экономик мира 52 — ТНК, 48 — национальные государства.»

Справка «Бизнес-ревью», деловой журнал

3.1. Понятие транснационализации производства

По мере снижения торговых барьеров между странами все более важным фактором развития становились внешнеэкономические операции — экспорт, импорт товаров и услуг, зарубежное инвестирование, различные формы сотрудничества с компаниями иностранных государств.

Все эти процессы приводили к расширению международной деятельности различных фирм, т.е. к их выходу за национальные границы отдельных стран, что привело к перерастанию национальных компаний в транснациональные.

Транснационализация производства — это стремление производительных сил к организации в мировом масштабе. Другими словами, транснационализация производства — это когда разные части производственного процесса конкретного продукта совершаются на разных национальных территориях. Основной целью создания таких производств является получение дохода с сохра-

нением национального контроля над акционерным капиталом [2, с. 19].

В данном определении производство понимается как процесс создания материальных благ, при этом производственный процесс не рассматривается в отрыве от технических, финансовых и управленческих взаимодействий. Термин «транснациональное» (от лат. *trans* — через), отражая факт выхода производства за национальные границы, подчеркивает, что контроль за всей системой взаимодействия структурных подразделений в рамках транснациональных формирований не утрачивает своего национального характера [2, с. 19].

Транснационализация производства оказывает все большее воздействие на развитие национальных хозяйств. Она определяет их место в международном разделении труда, ведет к возникновению новых видов взаимозависимостей, пронизывающих национальные системы производства, регулирования и усиливающих их взаимосвязи и уязвимость, так как все большая часть ресурсов, производственного аппарата различных отраслей включается в транснациональную сферу деятельности.

В современной науке выделяют два уровня исследования транснационализации производства: микроэкономический и макроэкономический.

Транснационализация на микроэкономическом уровне. Основанием для изучения транснационализации на микроэкономическом уровне послужил тот факт, что не только совокупная мощь, но даже мощь отдельных ТНК вполне сопоставима с экономической мощью отдельных государств. в прил. 3 показано, что ТНК в современных условиях по экономической мощи сопоставимы с силой независимых стран и даже более того по иерархической цепочке стоят выше государственной экономики некоторых государств [11, с. 11].

С точки зрения микроэкономического подхода транснационализацию можно рассматривать как всеобщую тенденцию развития мирохозяйственной экономики, ключевыми двигателями и субъектами которой являются транснациональные компании. Транснационализация — это процесс расширения международной деятельности банков, промышленных фирм, компаний сферы услуг, их выхода за национальные границы отдельных стран, что приводит к перерастанию национальных компаний в транснациональные [12, с. 12].

Другими словами, экономическая транснационализация на микроуровне предполагает основанный на осуществлении прямых зарубежных капиталовложений процесс трансформации национальной по происхождению компании в международную (транснациональную) по характеру деятельности организационно-экономическую структуру (ТНК).

Такой подход к определению сущности экономической транснационализации вызвал повышенный интерес к изучению ТНК и их роли в развитии мирохозяйственной системы. Так, по мнению Б. Хейфеца и А. Либмана, транснациональные компании являются самыми важными материальными носителями возрастающей транснационализации экономической деятельности [6, с. 14].

Транснационализация на микроуровне может быть двух видов в зависимости от направления ее развития [3, с. 33]:

1) внешненаправленная. Осуществляя внешненаправленную транснационализацию деловой активности, предприятие осуществляет трансферт своей технологии и капитала за пределы страны базирования с целью формирования собственной международной системы. Лишь по мере развития внешненаправленной транснационализации деловой активности национальное предприятие приобретает статус транснационального;

2) внутринаправленная же транснационализация характеризуется деловой активностью предприятия в роли получателя прямых зарубежных капиталовложений (управленческие и производственные технологии, финансовый капитал), превращающей его в элемент системы зарубежной или международной компании.

Транснационализация на макроэкономическом уровне. Макроэкономический подход к транснационализации основывается на том, что главными действующими субъектами транснационализации являются национальные государства.

Так, например, влияние и количество ТНК в странах с переходной и развивающейся экономикой возрастает. Характерной особенностью многих из них является сохранение в их акционерном капитале решающей доли государственной собственности или высокого контроля со стороны государственных органов управления этих стран. Вследствие этого можно заявлять не столько о реализации широкомасштабной деятельности отдель-

ных компаний, сколько о факте транснационализации государственного сектора или экономики в целом.

Кроме того, в условиях острой глобальной конкурентной борьбы необходима государственная поддержка национальных производителей. Поэтому главными субъектами международной конкуренции выступают не столько ТНК, сколько национальные государства, использующие отечественных субъектов хозяйствования (национальных производителей) как инструмент реализации своей внешнеэкономической стратегии. Другими словами, происходит своего рода переплетение наднациональных, национальных экономических и государственных структур [5, с. 16].

Подобные условия сложились во многих странах, например, таких как Китайская Народная Республика, Российская Федерация, Республика Беларусь и др. [3, с. 43].

Национальный производственный процесс страны-донора, интегрируя в себя элементы зарубежных экономических систем через инвестиционный контроль над ними, приобретает принципиально новые свойства и трансформируется в транснациональную (международную по охвату, но национальную по контролю) экономическую систему. С помощью экономической транснационализации за пределами страны формируется дополнительная производственная система, так называемая вторая экономика национального государства, выходящая за его границы, но контролируемая и в определенной мере управляемая его национальными субъектами хозяйствования [3, с. 45].

«Вторая экономика», сформированная за пределами территориально-государственных границ страны, является не самостоятельной организационно-экономической системой, а выступает своего рода дополнением к национальному воспроизводственному процессу. Функционирование зарубежной воспроизводственной системы направлено на поддержание и интенсификацию развития национальной экономики за счет решения одной или нескольких стоящих перед ней задач, таких как [3, с. 45]:

- 1) увеличение рынков сбыта с помощью организации и создания за границей страны производственно-бытовой системы. При этом вместе с организационно-управленческими технологиями (опыт менеджмента) за рубеж выносятся маркетинговые разработки, в том числе право использования товарного знака, финансовые капиталовложения и производственные технологии;

2) с помощью использования более дешевых факторов производства, таких как рабочая сила, инвестиционный капитал и сырье, а также через эффект масштаба, горизонтальной и вертикальной производственной интеграции повышается системная эффективность национальной экономики;

3) обеспечение национальной экономики природно-сырьевыми ресурсами с помощью организации их переработки (частичной или полной) и добычи за рубежом с целью снабжения ими не только самой страны-инвестора, но и ее зарубежной производственной системы;

4) увеличение научно-технического уровня национальной экономики за счет организации предприятий в зарубежных странах, имеющих высокий научный потенциал. Предполагается не только интенсификация взаимодействия в научно-технической сфере элементов второй экономики с зарубежными структурами, но и организация собственных с целью использования зарубежных высококвалифицированных специалистов.

Таким образом, сохранение национального контроля объясняет своего рода подчиненное положение «второй экономики» и ее ориентацию на национальные интересы страны-донора. Экономическое влияние страны-донора как бы выходит за традиционные рамки национальной экономической системы, в результате чего экономические границы государств перестают совпадать с государственно-административными.

По аналогии с микроэкономическим подходом к транснационализации можно выделить внутри- и внешненаправленную транснационализацию [3, с. 48]:

1) внутринаправленная экономическая транснационализация страны представляет собой интегрирование элементов ее национальной экономической системы в экономические системы зарубежных государств на основе инвестиционной деятельности последних;

2) внешненаправленная экономическая транснационализация страны представляет собой выход национального по происхождению капитала за ее государственно-территориальные границы, направленный на проникновение в экономические системы зарубежных стран для обеспечения контроля и тесной интеграции их элементов в национальный хозяйственный процесс.

Следует отметить, что данные процессы настолько неразрывно и тесно связаны друг с другом, что не могут существовать друг без друга.

Развитие внешненаправленной транснационализации какой-либо страны обязательно предполагает наличие одной или нескольких зарубежных стран, выступающих в роли принятия перемещаемого капитала, и для них его проникновение будет являться внутринаправленной транснационализацией. Поэтому экономическая транснационализация — это всегда двойственный процесс, предполагающий взаимодействие как минимум двух различных по национальному признаку субъектов. С одной стороны, страна, которая действует в роли субъекта привлечения прямых зарубежных капиталовложений. С другой стороны, страна-инвестор. Страна-инвестор — активный субъект инвестиционного процесса, а принимающая страна — пассивный объект инвестирования.

Теперь можно дать обобщенное определение понятия экономической транснационализации, включающее все его характерные признаки и отражающее как макро-, так и микроэкономический уровень ее проявления. Экономическая транснационализация — это наиболее зрелая стадия процесса интернационализации экономической деятельности, характеризующаяся перемещением капитала через границы страны происхождения, которое выражается в формировании международных по характеру своей деятельности, но национальных по сохраняемому над акционерным капиталом контролю, организационных бизнес-структур [3, с. 49]. Такими организационными бизнес-структурами и выступают ТНК.

3.2. Понятие и особенности ТНК. Формы ТНК

В настоящее время не существует единого мнения о том, как называть фирмы, занимающиеся транснациональным производством. Эти фирмы называются многонациональными, международными, транснациональными или глобальными. Большинство авторов не делают различий между этими терминами, однако они все же существуют. Многонациональные компании предполагают слияние капитала из более чем одного национального государства, большинство же крупных международных компаний

принадлежат гражданам одной страны и осуществляют деятельность через национальные границы. К последним компаниям более применим термин «транснациональная корпорация». Он более точно отражает тот факт, что эти фирмы обычно принадлежат и контролируются гражданами одной страны и вступают в прямую производственную деятельность за рубежом.

К таким фирмам применение термина транснациональная корпорация представляется более точным, поскольку эти фирмы управляют транзитами через границы.

Таким образом, транснациональная корпорация — это фирма, использующая в своей деятельности международный подход и предполагающая формирование транснационального производственного, торгового и финансового комплекса с единым центром принятия решений в стране базирования и с филиалами в других странах [13, с. 11].

Основные признаки отнесения корпораций к транснациональным:

- фирма должна располагать дочерними компаниями в двух или нескольких странах независимо от ее сферы деятельности или юридической формы;
- система принятий решений компании должна позволять проводить общую стратегию и осуществлять согласованную политику из одного или нескольких центров;
- отдельные единицы в компании (дочерние компании) должны быть так связаны между собой, чтобы каждая из них была способна влиять на деятельность других компаний и в частности делить ресурсы, знания и ответственность с другими.

ТНК разнообразны и могут различаться по размеру, ресурсам, организационной структуре и потенциалу своего влияния.

Один из важных критериев дифференциации ТНК — это их структура и характер концентрации производства и капитала [17, с. 179]:

1. Интеграция по вертикали возникает, когда фирма охватывает разные этапы производственного процесса. Например, это может быть интеграция начиная от добычи сырья и до выпуска готовой продукции.

На основе вертикальной интеграции транснационализация производства может обеспечить следующие преимущества [2, с. 46]:

- при продвижении продукта по сложным производственным циклам обеспечивается экономический выигрыш;
- уменьшаются риски поставок комплектующих для выпускаемых товаров;
- при заключении договоров или контрактов уменьшаются издержки;
- появляется возможность овладеть дополнительной информацией, а значит, уменьшить вероятность появлений неожиданных провалов рынка;
- появляется возможность экономить на налогах.

2. Интеграция по горизонтали происходит, когда компания производит один и тот же продукт в разных странах, т.е. основой для интеграции у предприятий могут послужить смежные, технологически связанные между собой отрасли или же предприятия одной отрасли. Также основой интеграции может быть характер потребления производимой продукции.

На основе горизонтальной интеграции транснационализация производства может обеспечить следующие преимущества [2, с. 46]:

- возможность экономить на масштабе производства, что приводит к снижению цен на продукцию вследствие уменьшения себестоимости ее производства;
- увеличение производства продуктов, повышение темпов появления новой продукции;
- расширение рынков сбыта и географии производства, снижение рисков вхождения на новые географические или отраслевые рынки.

3. Конгломератная интеграция происходит, когда компания производит ряд различных товарных линий в разных странах. Это позволяет компании диверсифицировать риски и получать прибыль в различных секторах.

Основной экономический выигрыш от диверсификации связан с разницей во времени оборота капиталов различных отраслей. Благодаря этому существует возможность перенаправить средства из производств, находящиеся на подъеме, в производства, в которых на данный момент наблюдается спад. Диверсификация позволяет справиться с сезонными колебаниями продаж, помогает обновлять капитал путем переориентации собственных ресурсов, снижает издержки, связанные с конкурентной борьбой.

Таким образом, дифференциация между ТНК, т.е. их различия в организационных структурах, могут побуждать ТНК принимать различные глобальные стратегии для разных целей, а отличительной чертой ТНК наших дней по-прежнему остается международный характер их деятельности. Решающим является вопрос не столько из каких стран поступает капитал, сколько куда он устремляется, где оперирует, откуда извлекает прибыли.

3.3. Последствия деятельности ТНК: подходы к оценке

Последствия деятельности ТНК весьма разнообразны и неоднозначно оцениваются представителями разных школ глобальной политэкономии.

Школы ГПЭ изучают роль государства при создании условий, необходимых для возникновения глобального производства, а также способность государств контролировать деятельность ТНК.

Все теории транснационализации могут быть классифицированы следующим образом [17, с. 180]:

- 1) либеральная теория придает рынку решающее значение при объяснении роста транснационального производства и при оценке влияния ТНК на государство;
- 2) структурная теория изучает такие факторы возникновения и ускорения транснационализации производства, как разработка новых технологий и образование новых финансовых инструментов;
- 3) критическая (радикальная) теория подчеркивает меняющийся характер капиталистических отношений и скептически относятся к оценке воздействия ТНК на принимающую экономику.

Одна из наиболее известных либеральных теорий транснационализации была разработана Р. Верноном — модель «жизненного цикла продукта» и послужила объяснением расширения американского бизнеса за рубежом. Р. Вернон утверждал, что компании благодаря достижениям в области технологий могут получить конкурентные преимущества на внутреннем рынке США.

На начальном этапе эти фирмы готовы продавать свою продукцию за рубежом. Тем не менее импортеры американской про-

дукции приобретают соответствующую технологию и начинают производить эти товары внутри страны, предоставляя продукты по более низкой цене, чем импортируемые товары, поскольку они не сталкиваются с транспортными издержками. Для защиты своих рынков производители вынуждены создавать заводы за рубежом.

Второй этап жизненного цикла продуктов происходит, когда иностранные фирмы начинают производить продукты дешевле, чем американские компании, и начинают экспортировать в США. Согласно этой модели основной мотивацией для прямых иностранных инвестиций (ПИИ) является стремление использовать технологические сравнительные преимущества и поддерживать долю на рынке.

С. Стрэндж, представитель структурализма, предложила альтернативу либеральным теориям. Согласно ее теории ключевыми структурными изменениями, которые ускорили транснациональное производство, являются падение реальных затрат на транспорт и связь, разработка новых технологий и создание новых финансовых инструментов. Она утверждает, что структурные технологии, коммуникации и финансы создали условия для роста ТНК, а также что быстрый рост технологий, вызванный революцией в области информационных технологий, ускорил темпы глобализации производства, увеличил мобильность капитала, способствовал рассеиванию промышленности. А изменения в структуре знаний сделали трансграничную связь и перевозку дешевле и быстрее.

Радикальная точка зрения представлена идеями С. Хеймера. В своем исследовании, основанном на ленинской теории империализма, он утверждал, что доминирование американских транснациональных компаний за рубежом возникло из олигополистической структуры бизнеса и неравномерности развития капитала. Избыточный американский капитал вывозится в другие страны и таким образом завоевывает новые рынки, обеспечивая себе высокие прибыли. [17, с. 180].

Между этими альтернативными теориями также ведется спор относительно влияния транснациональной деятельности на национальное государство.

Некоторые аналитики подчеркивают положительные результаты прямых иностранных инвестиций, но эти выводы оспари-

ваются теми, кто утверждает, что чистый эффект от инвестиций ТНК является отрицательным для принимающих стран.

В основном именно либеральные экономисты утверждают, что влияние деятельности ТНК является положительным, что прямые и косвенные последствия прямых иностранных инвестиций в целом выгодны для принимающих стран. В частности, ПИИ предоставляют дополнительные ресурсы и возможности, т.е. капитал, технологию, доступ к рынкам и навыки управления, способствуют росту налоговых поступлений за счет увеличения экономической активности в принимающей стране. Деятельность ТНК способствует экономическому росту, обеспечивая более эффективное разделение [17, с. 180].

Кроме прямых положительных эффектов, согласно точке зрения либералов, ПИИ обеспечивают и положительные косвенные эффекты. Во-первых, ТНК приносят предпринимательство, новые формы управления, новую трудовую культуру и усиливают конкуренцию. Во-вторых, благодаря более эффективному распределению ресурсов, конкурентным стимулам и побочным эффектам для поставщиков и потребителей, ТНК способствуют росту производственных возможностей местных фирм. В-третьих, ТНК укрепляют национальное благосостояние, связывая экономику принимающей страны с политическими и экономическими системами других стран, сближая структуру ценностей и спрос иностранных домохозяйств, улучшая отношение к работе, стимулируя распространение производственных отношений и поведенческих норм передовых зарубежных стран. [17, с. 184].

Таким образом, деятельность ТНК укрепляет ресурсную и производственную базу принимающих стран, расширяет их экспортные возможности, способствует реструктуризации их экономики и в результате улучшает их экономическое положение. Как считают либералы, в принципе ТНК оказывают позитивное воздействие на экономику тех стран, где присутствуют их подразделения.

Критическое направление наоборот акцентирует внимание на негативном воздействии иностранных фирм. Отдельные его представители допускают некоторые выгоды от ПИИ, но другие не признают позитивную роль ТНК для принимающих стран ни при каких обстоятельствах. Эти авторы обращают внимание на то, что по своим размерам и силе данные фирмы сопоставимы

или даже превосходят национальные государства и правительства. Радикальные авторы выделяют четыре основных отрицательных прямых эффекта. Они утверждают, что существует риск нелегального перевоза ТНК ресурсов или активов. ТНК могут отрезать внешние рынки, (т.е. обслуживать отечественные фирмы только своей продукцией) не считаясь с местными возможностями и потребностями.

ТНК используют трансфертное ценообразование и другие уловки для ухода от уплаты налогов. Также возможна общая потеря налоговых поступлений из-за ограничения роста.

ПИИ способствуют разделению труда, которое вероятно будет в интересах компании, и это может нанести ущерб конкурентным преимуществам страны. Разделение труда скорее всего будет основываться на том, что ТНК могут быть несовместимы со сравнительными преимуществами принимающей страны.

Наконец, ТНК ухудшают платежный баланс за счет ограничения экспорта и содействия импорту местных фирм.

Критики утверждают, что ТНК приносят четыре отрицательных косвенных эффекта [17, с. 184]:

- во-первых, иностранное предпринимательство, управление, стили и методы работы могут быть не в состоянии адаптироваться к местным бизнес-культурам, а значит, существует вероятность, что ТНК начнут менять их. Внедрение процедур внешних производственных отношений может привести к противоречиям, а стремясь к ограничению конкуренции, ТНК могут приводить к чрезмерной степени концентрации на рынке;

- во-вторых, иностранные фирмы могут ограничивать модернизацию местных ресурсов и импортировать значительную долю промежуточных продуктов с более высокой стоимостью. Они также могут сократить возможности для внутренней экономии за счет масштаба, ограничив их связь с иностранными поставщиками;

- в-третьих, ТНК могут вызвать беспорядки, привнося чуждые ценности посредством рекламы, деловых обычаев, трудовой практики и экологических стандартов;

- наконец, ТНК могут осуществлять прямое вмешательство в политический режим или избирательный процесс в принимающей стране.

Наиболее яркие примеры вмешательства ТНК в политику относятся к периоду начала деколонизации. В 1954 г. американ-

ская компания United Fruit Company, контролировавшая почти половину сельскохозяйственных земель Гватемалы, столкнулась с тем, что в результате земельной реформы компания лишалась не только земель, но и фактической монополии на рынке. Отчаявшись решить проблему с властями Гватемалы, компания обратилась к администрации президента Дуайта Эйзенхауэра и добилась того, что ЦРУ помогло осуществить государственный переворот.

Другим классическим случаем стало участие американской корпорации ИТТ в свержении режимов в Латинской Америке. В 1964 г. компания, владевшая бразильским оператором телефонной связи, обратилась за помощью к ЦРУ для свержения левого президента Жоана Гуларта, грозившего национализировать ее активы. Перевороту, в результате которого к власти в Бразилии пришли военные, помогла дружба главы ИТТ Гарольда Генина и директора ЦРУ Джона Маккона (после отставки Маккон трудоустроился в ИТТ). Ситуация повторилась девять лет спустя в Чили. ИТТ владела 70 % местного телефонного оператора, риск его национализации левым правительством Сальвадора Альенде вынудил компанию профинансировать группировку, приведшую в 1973 г. к власти Аугусто Пиночета (об этом свидетельствуют рассекреченные в 2000 г. документы ЦРУ) [4].

Столь явные случаи сейчас остались в прошлом, хотя корпорации до сих пор периодически играют важную роль на выборах в богатых ресурсами странах (прежде всего в Африке). В изменившихся условиях частный бизнес стал искать другие способы воздействия на политику национальных государств. Самым простым стало финансирование местных властей, или попросту коррупция. Например, французский нефтяной гигант Elf (с 2000 г. компания входит в состав Total) передал лидерам Камеруна, Конго, Анголы, Габона и других стран несколько сотен миллионов долларов. В Камеруне Elf одно время контролировала 2/3 всех нефтяных концессий и по заявлениям руководства компании президент страны Поль Бийя (на посту с 1982 г.) никогда бы не смог получить и удержать власть без помощи французских нефтяников [4].

Правда, в развитом мире политика требует от компаний все большего соблюдения определенных правил игры. Вдобавок процессы региональной интеграции сделали политику многоуровне-

вой: ключевые решения принимаются не только национальными, но и региональными институтами. Google и Facebook, например, должны выполнять решения Еврокомиссии в сфере защиты персональных данных пользователей, иначе они рискуют лишиться одного из крупнейших мировых рынков. В отсутствие «единого окна» для приема взяток на развитых рынках появился спрос на международный корпоративный лоббизм, позволяющий бизнесу влиять на принимаемые властью решения.

Таким образом, принимая у себя в стране ТНК, государствам приходится взвешивать экономические и политические выгоды и риски.

Следует понимать, что и сами ТНК при выборе страны оценивают условия, в которых страна находится. Основными критериями в данном случае являются [13, с. 65]:

- политическая стабильность в стране;
- стабильность национальной валюты;
- правовые условия иностранных инвестиций, защита интеллектуальной собственности, государственное регулирование экономики, система налогообложения;
- характер торговой политики;
- оценка местного рынка с точки зрения его емкости, наличия ресурсов, местоположения и т.д.;
- уровень квалификации рабочей силы;
- степень развития инфраструктуры.

При вхождении в страну данные компании, с одной стороны, являются результатом развития международных экономических отношений, с другой, сами оказывают определяющее воздействие на такие отношения.

Таким образом, транснациональные компании (имеющие национальную принадлежность капитала) активно влияют на международные экономические отношения, они не только видоизменяют сложившиеся формы отношений, но и формируют новые. Другими словами, ТНК являются продуктом быстро развивающихся международных экономических отношений и сами представляют мощный механизм воздействия на них.

Активно участвуя в международных отношениях, ТНК создали собственное внутрифирменное международное производство на основе модернизаций, с подключением ряда развивающихся рынков с новой для них специализацией. Именно этот вариант

международного производства стал для современных ТНК главным.

Основными источниками эффективной деятельности ТНК по сравнению с чисто национальными компаниями являются:

- преимущества владения и использования природных ресурсов (и доступа к ним), знаний и капиталов, а также результатов НИОКР перед фирмами, осуществляющими свою деятельность только в одной стране;

- максимальное использование инвестиционных, налоговых и других льгот, предоставляемых странами для зарубежных инвесторов;

- возможность оптимального размещения своих предприятий в разных странах с учетом размеров их внутреннего рынка, темпов экономического роста, цены и квалификации рабочей силы, цен и доступности остальных экономических ресурсов, развитости инфраструктуры, а также политико-правовых факторов, среди которых важнейшим является политическая стабильность;

- возможность аккумуляции капитала в рамках всей системы ТНК, включая заемные средства в странах расположения зарубежных филиалов и приложения его в наиболее выгодные для компании места;

- постоянная информированность о конъюнктуре товарных, валютных и финансовых рынков в разных странах, что позволяет оперативно реагировать на изменения в соответствии с конъюнктурой мирового рынка и создавать условия для получения максимальной прибыли и одновременно распределять финансовые ресурсы с минимальными рисками;

- рациональная организационная структура, которая находится под пристальным вниманием руководства ТНК и постоянно совершенствуется;

- опыт международного управления, включая оптимальную организацию производства и сбыта, поддержание высокой репутации фирмы.

Таким образом, на данный момент транснационализация производства отличается сложностью, в настоящее время некоторые ТНК предпочитают возвратиться к первоначальной специализации, укрепить конкурентоспособность, сосредоточив усилия на повышении эффективности основного производства. Другие же видят путь к усилению конкурентоспособности в рассредоточе-

нии ресурсов между различными сферами или же к интеграции с другими предприятиями. Однако в любом случае интеграционные связи остаются важнейшим элементом транснационального производства, а деятельность ТНК способствует развитию научных, производственных и технологических связей между предприятиями в различных странах, а также играет одну из основных ролей в процессе международной конкуренции, сотрудничая и соперничая с другими компаниями.

Несмотря на критику в современных условиях принимающие страны (как развитые, так и развивающиеся), как правило, одобряют деятельность транснациональных корпораций на своей территории. Более того, в мире существует конкуренция между странами по привлечению ТНК, в процессе которой корпорации получают налоговые скидки и другие льготы. А поскольку транснационализация ведет к выравниванию экономических условий в различных странах, то деятельность ТНК выгодна не только для стран происхождения, но и для принимающих стран.

3.4. Место и роль ТНК в мировой экономике

Рассматривая позиции крупных транснациональных корпораций в мировой экономике, можно заметить, что они не представляют собой однородную массу, их можно отнести к трем основным группам: по уровню развития стран их базирования (страны с переходной экономикой, развивающиеся и развитые страны) и отдельная группа ТНК, которые имеют свою специфику деятельности.

Так, эксперты ЮНКТАД составляют три вида рейтингов ТНК [16]:

- рейтинг 50 крупнейших финансовых ТНК мира;
- рейтинг 100 крупнейших нефинансовых ТНК мира;
- рейтинг 100 крупнейших нефинансовых ТНК стран с переходной экономикой и стран с развивающейся экономикой.

В этих рейтингах учитываются следующие показатели:

- основная сфера деятельности;
- стоимость общих и зарубежных продаж;
- стоимость общих и зарубежных активов;
- численность всего персонала корпораций и зарубежного.

Основным показателем, который учитывается при составлении рейтингов ТНК, является стоимость именно зарубежных активов компаний, что является показателем международной направленности их деятельности.

В прил. 3 приведен список первых 100 крупнейших нефинансовых ТНК мира в 2016 г.

В числе лидеров — британская корпорация Royal Dutch Shell plc, стоимость зарубежных активов которой составила в 2016 г. 349 720 млрд дол. (общих активов — 411 275 млрд дол.). В первую пятерку входят также два гиганта: Toyota Motor Corporation и BP plc (стоимость зарубежных активов — 303 678 и 235 124 млрд дол. соответственно), а также французская нефтеперерабатывающая компания Total SA (233 217 млрд дол.) и бельгийская компания Anheuser-Busch InBev NV (208 011 млрд дол.).

Если проанализировать весь список крупнейших нефинансовых ТНК мира, то можно выявить следующие тенденции.

Основные страны базирования ведущих ТНК: по числу ТНК лидирует США (22), далее идут Великобритания (15), Германия (11), Франция (11), Япония (11), Швейцария (4).

На основании этих данных можно сделать вывод о том, что ведущую роль в мировой экономике продолжают играть ТНК из США. Об этом говорит не только их число, но и характеристики, показывающие их экономическую активность (доля в общих зарубежных активах, общей численности зарубежного персонала). Однако эти показатели возможно будут постепенно уменьшаться за счет усиления экономических позиций ТНК из развитых стран Европы, а также некоторых развивающихся государств.

Отраслевая структура ведущих ТНК:

- больше всего ТНК оперирует в производстве автомобилей, а также фармацевтических препаратов — 12;
- по добыче полезных ископаемых — 9 ТНК;
- по электро-коммуникациям (газ, вода) и нефтепереработке — 8 компаний;
- в обработке данных (IT индустрия) — 5 компаний.

Другими отраслями являются производство табачных изделий, производство самолетов и др.

Надо отметить, что ТНК проникли практически во все отрасли мировой экономики, но перечисленные выше отрасли больше всего притягивают международный капитал.

Основными привлекательными сферами ПИИ ведущих ТНК мира по-прежнему остаются два «кита» — автомобильная и нефтяная промышленность. Относительно новой тенденцией является рост значения телекоммуникационной отрасли в качестве объекта ПИИ. Это связано с активным развитием самой этой сферы.

Совершенно новой тенденцией, которая проявилась в течение нескольких последних лет, является усиление позиций ТНК, развивающих свою деятельность в сфере электро-, газо- и водоснабжения. Относительно недавно такие компании могли оперировать только на рынках своих стран, поскольку вопросы снабжения населения и предприятий данными видами ресурсов являются стратегически важными и по идее должны оставаться у отечественных инвесторов, в том числе государственных. Однако необходимость привлечения передовых зарубежных технологий и новых бизнес-моделей, с одной стороны, и высокая привлекательность этой сферы для вложений иностранного капитала, с другой стороны, привела к взаимной либерализации процессов инвестирования в этих сегментах мировой экономики.

Транснационализация государственных предприятий (государственные ТНК — далее SO-MNE) составляют важный компонент ПИИ. SO-MNE составляют 15 % из 100 крупнейших ТНК. Если измерять их роль в мировой экономике только по количеству, можно недооценить их важность, так как государственные ТНК играют важную роль в развитии стран происхождения компании.

Так, например, в развивающихся странах и странах с переходной экономикой ТНК с государственными акциями составляют более 40 из 100 крупнейших нефинансовых ТНК [12, с. 32].

Состав стран и промышленности крупнейших нефинансовых SO-MNE отличается от списка 100 крупнейших ТНК по всему миру (прил. 3). Если проанализировать весь список крупнейших нефинансовых SO-MNE мира, то можно выявить следующие тенденции.

Основные страны базирования ведущих SO-MNE: по числу ТНК лидирует Франция (6), далее идут Китай (4), Германия (3), Япония (3) и Италия (2).

На основании этих данных можно сделать вывод о том, что ведущую роль в мировой экономике продолжают играть SO-MNE из Франции. Об этом говорит не только их число, но и харак-

теристики, показывающие их экономическую активность (доля в общих зарубежных активах, общая численность зарубежного персонала).

Анализ отраслевой структуры ведущих SO-MNE мира показывает, что приоритетными остаются отрасли природных ресурсов и инфраструктуры: добыча полезных ископаемых и нефть представлены пятью фирмами; затем следуют электричество, газ и вода (4 компании); автотранспортные средства (3 компании); нефтепереработка (3 компании) и телекоммуникационные (3 компании); сфера транспорта (2 компании).

В числе лидеров — американская корпорация Volkswagen Group, стоимость зарубежных активов которой составила в 2016 г. 197 254 млрд дол. (общих активов — 431 888 млрд дол.). В первую пятерку входят также два гиганта: Enel SpA и Eni SpA (стоимость зарубежных активов — 111 240 и 106 408 млрд дол. соответственно), а также германская коммуникационная компания Deutsche Telekom AG (102 176 млрд дол.) и французская компания EDF SA (84 508 млрд дол.). Существуют также важные различия в размерах среди топ-25, причем SO-MNE имеет в восемь раз больше иностранных и общих активов, чем самое маленькое из этой группы.

Государственное участие оказывает все большее влияние на политику ТНК. Так, государственные пакеты акций SO-MNE охватывают полный контроль над акциями, с явным предпочтением, отдаваемым мажоритарной (преобладающей — более 50 %) собственности. Для государств в таком случае полный контроль (100 % владения) является наиболее предпочтительным типом. Из фирм, для которых были получены точные данные, более трети полностью принадлежали их правительствам, а еще 29 % контролировались через мажоритарную собственность. Другими словами, правительства пользуются контролем большинства в почти двух третях всех SO-MNE. SO-MNE в этой группе обычно полностью интегрированы в государство, как правило, в качестве расширения определенного министерства и владеющим более 50 % акций. Когда правительство владеет от 25 до 50 % SO-MNE (21 % случаев), оно все еще является, как правило, крупнейшим акционером и оказывает существенное влияние на состав совета директоров и корпоративные стратегии. В этих случаях государство представляется в совете ди-

ректоров, и его участие в управлении предприятием обычно более мягкое, оно сосредоточено на ключевых стратегических решениях.

Таким образом, стоит отметить, что деятельность ТНК приобретает все большую экономическую власть в мировой экономике. Они все больше развиваются путем создания своих зарубежных филиалов и тем самым сильнее воздействуют на остальные страны мира.

Все эти процессы наращивания мощи ТНК будут приводить и к глобализации в целом. Направления развития мировой экономики в целом и отдельных национальных хозяйственных систем, а также международные экономические отношения будут определяться в дальнейшем транснациональными гигантами. Более того, их число может даже уменьшаться вследствие сделок по поглощениям и слияниям, которые очень активно используются в конкурентной борьбе.

Таким образом, новая роль транснациональных компаний в XXI в. выражается в том, что именно они стали главными игроками мировой экономики, которые зачастую имеют больше экономической и политической власти, чем отдельные государства, и в какой-то степени даже и международные организации. Важнейшей политической и социально-экономической задачей мирового сообщества является задача формирования системы мониторинга их деятельности с целью минимизации ее отрицательных эффектов и усиления положительного воздействия на процессы устойчивого развития.

3.5. Потоки прямых иностранных инвестиций. Проблема взаимодействия национальных государств и ТНК

Основополагающим элементом стратегии сохранения и поддержания конкурентного преимущества ТНК является осуществление *прямых иностранных инвестиций (ППИ)*. Как мы выяснили ранее, главным стимулом, побуждающим корпорацию к прямому иностранному инвестированию, является погоня за прибылью.

Как мы знаем, рост прибыли достигается в процессе зарубежного инвестирования ТНК за счет следующих групп факторов:

1. Факторы рынка:

- состояние (объем) зарубежного рынка на момент принятия решения об инвестировании;
- динамика зарубежного рынка, т.е. прирост объема. (рассматривается в долго-, средне- и краткосрочной перспективе);
- возможность расширения доли ТНК на зарубежном рынке;
- возможности сохранения доли ТНК на данном зарубежном рынке;
- небольшой объем собственного внутреннего рынка;
- расширение и создание экспортной базы для увеличения экспорта своих услуг или товаров в третьи страны;
- «следование за конкурентами»;
- «следование за клиентами».

Так называемое следование за клиентами означает принятие фирмой решения о зарубежном инвестировании вслед за перемещением производства за рубеж фирмой-клиентом. В результате партнерские отношения будут входить в новые страны, становящиеся объектами инвестирования не только для компании-инвестора, но и для ее бизнес-партнеров, поставщиков, субподрядчиков и др.

«Следование за конкурентами» наблюдается в отраслях, где функционирует малое число крупных фирм-производителей данной продукции. Например, в нефтедобывающей и автомобильной промышленности и т.д. При принятии инвестиционного решения о зарубежном производстве компания исходит из склонности избежать убытков, которые могут возникнуть в результате аналогичных действий конкурентов, а не из предполагаемых прибылях.

2. Факторы издержек производства:

- доступ к определенным видам трудовых, научно-технических, природных и прочих ресурсов;
- экономия на затратах производства.

Возможность более эффективного использования различных факторов производства — сильный критерий для инвестирования. В странах, куда собираются инвестировать, существует разная степень использования факторов производства. Например, при производстве каких-то видов продукции могут быть достигнуты более высокие показатели производительности труда, капиталотдачи, энерго- и материалотдачи, что влияет на общую

рентабельность производства. Таким образом, фирма-инвестор может развивать зарубежное инвестирование в расчете на получение конкурентных преимуществ этого типа.

3. Торговые препятствия:

- тарифные барьеры;
- нетарифные барьеры в торговле страны инвестора ПИИ;
- потребительские предпочтения (отечественных товаров или иностранной продукции).

Из всех перечисленных факторов, которые могут служить мотивами ПИИ, в современной экономике все больше растет роль доступа к ресурсам. При этом важнейшее значение приобретает доступ не к любым ресурсам, имеющимся в данной принимающей стране для открытия там зарубежных филиалов ТНК, а именно к высококвалифицированной рабочей силе, специфическим видам сырья, новым технологиям, а также другим видам нематериальных активов.

Потоки ПИИ по регионам. Приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ) составил в 2016 г. 1,74 трлн дол. США, по сравнению с 1,37 трлн дол. в 2015 г. (рис. 3.1).

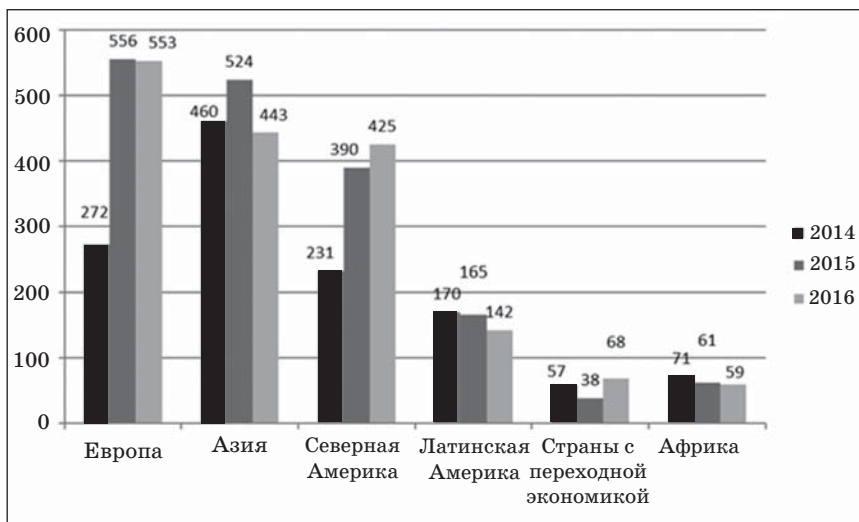


Рис. 3.1. Потоки ПИИ по регионам, 2014–2016 гг. [15]

Влияние ТНК в 2016 г. на потоки ПИИ варьирует в зависимости от региона следующим образом (прил. 3):

- Азия — 443 млрд дол.;
- Европа — 533 млрд дол.;
- Северная Америка — 425 млрд дол.;
- Латинская Америка — 142 млрд дол.;
- страны с переходной экономикой — 68 млрд дол.

Таким образом, в последние годы основная часть ПИИ приходится на более развитые регионы. Увеличение в 2015 гг. ПИИ в этих странах в основном было обусловлено потоками инвестиций в акционерный капитал, который продолжал проявлять свою активность, хотя и с меньшей оживленностью, чем в предыдущем году. Потоки капитала были обусловлены трансграничными слияниями и поглощениями, ориентированными на развитые страны. Можно также заметить небольшое снижение ПИИ в 2016 г. в Европе, что во многом зависело от ТНК и прибылей их филиалов, действующих в этих регионах. В Азии происходит сокращение притока (–15 % до 443 млрд дол. США), что обусловлено внешней уязвимостью.

ПИИ в страны с переходной экономикой демонстрировали устойчивый рост на 81 % до 68 млрд дол., изменив тенденцию, наблюдаемую в течение последних лет. Увеличение объясняется главным образом инвестициями, связанными с приватизацией государственных активов в Российской Федерации и горнодобывающей индустрии в Казахстане.

На развивающиеся страны и страны с переходной экономикой приходилось 6 из десяти ведущих стран (прил. 3). США остаются крупнейшим получателем ПИИ, привлекая 391 млрд дол. США, за которыми следует Соединенное Королевство с 254 млрд дол. США, в 2015 г. на фоне крупных трансграничных сделок M & A, Китай занял третье место с притоком в размере 134 млрд дол. США — на 1 % меньше по сравнению с предыдущим годом.

Ожидается, что приток ПИИ в развивающуюся Азию увеличится примерно на 15 % в 2018 г., поскольку улучшение экономических прогнозов в крупных азиатских странах скорее всего увеличит число инвесторов и уверенность в регионе. В крупных странах, таких как Китай, Индия и Индонезия, будут применяться политические усилия по привлечению ПИИ которые могут

также способствовать увеличению притока в 2018 г. Так, например, в начале 2018 г. правительство Китая предприняло смелый шаг по открытию широкого ряда отраслей для иностранных инвестиций, включая добывающие отрасли, инфраструктуру, финансы и производство [15, с. 56].

Выбытие ПИИ из развитых стран. Поток внешних инвестиций из развитых стран снизился в 2016 г., упав на 11 % до 1 трлн дол. Тем не менее их доля в глобальных потоках прямых иностранных инвестиций держалась довольно стабильно — опустившись до 72 от 74 % в 2015 г. — отток из развивающихся экономик (снижение на 1 % до 383 млрд дол.) и страны с переходной экономикой сократились до 25 млрд дол. [16, с. 13]. Эти общие тенденции определяют сдвиги во внешних инвестициях и в регионах в глобальном экономическом климате, что влияет на рост экономики, на динамику торговли и цены на сырьевые товары.

Инвестиции европейских ТНК, которые выросли в 2015 г. значительно упали в 2016 году, снизившись до 515 млрд дол. Это было обусловлено резким сокращением оттока в Ирландии (на 73 до 45 млрд дол.), Швейцарии (на 71 % до 31 млрд дол.) и Германии (на 63 до 35 млрд дол.). Это заставило некоторые корпорации искать доступ к новым рынкам и экономить средства. В результате в некоторых европейских странах инвестиционная активность возросла.

Инвестиции североамериканских ТНК в 2016 г. были стабильными. США остались крупнейшей в мире внешней инвестиционной страной, хотя потоки и сократились, но они были незначительны (–1 %) до 299 млрд дол. США (прил. 3). Отток ПИИ из Канады (–1 % до 66 млрд дол.).

Можно отметить значительные изменения во внешних инвестициях ТНК из развивающихся и переходных экономик. Китайские внешние ПИИ выросли, увеличившись на 44 % до 183 млрд дол., страна подняла рейтинг к позиции второго по величине страны для ПИИ в первый раз (прил. 3). Это объясняется тем, что китайские ТНК инвестировали за рубежом, чтобы получить доступ к новым рынкам и для приобретения активов, которые генерировали потоки доходов в иностранные валюты.

Отраслевая структура ППИ. В настоящее время в структуре накопленных прямых иностранных инвестиций сохраняется

доминирующая роль сферы услуг — 63 %, на обрабатывающую промышленность приходится 26 %, на добывающую промышленность, сельское и лесное хозяйство — только 7% (4 % — неклассифицированные отрасли). Рост значения сферы услуг как объекта для иностранных капиталовложений связан с несколькими факторами. Во-первых, это отражение общей тенденции увеличения доли этой сферы в мировом ВВП. Во-вторых, это результат процессов либерализации, в частности снятия барьеров для входа в сектор финансовых услуг и телекоммуникаций. Отметим, что эти перемены характерны как для развитых стран, так и для развивающихся и стран с переходной экономикой [7, с. 11].

В последние годы отраслевая структура ППИ постепенно изменяется. Так, в настоящее время все большая часть инвестиций нацелена на использование местного рынка, особенно по мере роста уровня жизни в этих странах и отсюда спроса на автомашины, компьютеры и другие предметы потребления.

Проблема взаимодействия ТНК и национальных государств. Влияние, которое ТНК оказывают на принимающие страны, сильно зависит от политики правительства принимающей страны. Хотя влияние ППИ также зависит от ряда экономических и социальных переменных, которые не обязательно подпадают под государственный контроль, следует сосредотачиваться на правительственной политике.

Государствам необходимо поддерживать определенный уровень контроля и вносить вклад в деятельность иностранных инвесторов, чтобы обеспечить максимальную выгоду для принимающей страны. Приняв решение приветствовать ППИ, если только государства не будут продвигать политику, направленную на достижение большего экономического и социального благосостояния своих граждан от деятельности ТНК, они не получают достаточных выгод. Это не только вопрос о том, что правительства становятся более приспособленными к потребностям иностранных фирм. Государствам необходимо поддерживать определенный уровень контроля и вносить вклад в деятельность иностранных инвесторов, чтобы обеспечить максимальную выгоду для принимающей страны. Результаты, полученные при исследовании воздействия ППИ, особенно в развивающихся странах, отражают успех или неудачу правительств в направлении иностранных инвестиций в производственную деятельность.

В некоторых странах этому вопросу уделяется мало внимания, другие предпринимают последовательные усилия по руководству деятельности ТНК в выполнении их национальных планов развития. Например, в Сингапуре ТНК были направлены на инвестирование в «деятельность с большой добавленной стоимостью» и повышение «качества труда» [17, с. 200]. Это привело к увеличению уровня развития и экономического роста в Сингапуре и позволило развивать национальные отрасли с более квалифицированной рабочей силой. Некоторые страны активно продвигают зоны экспортной переработки для привлечения иностранных инвестиций, другие стараются избегать экспортных анклавов, гарантируя, что по меньшей мере часть продаж производится на местном уровне [17, с. 201]. Таким образом, характер политики правительства принимающей страны в отношении ТНК является решающим фактором в определении того, будет страна усиливать или препятствовать развитию ТНК.

Одним из основных моментов спора о чистых выгодах ПИИ для развивающихся стран является передача технологии. Действительно, это одна из основных причин, по которой многие правительства допускают большие иностранные инвестиции, поскольку они понимают, что в отсутствие финансов и знаний, предоставляемых ТНК, было бы намного сложнее и во многих случаях почти невозможно, получить доступ к промышленным технологиям. Хотя в некоторых случаях такая передача технологий ТНК привела к более быстрому распространению технологий, чем это было бы в противном случае. Однако, как мы увидим, государственная политика является лишь одной стороной медали. Никакое государственное регулирование в целях повышения технологического потенциала страны не будет способствовать увеличению ПИИ, если передаваемая технология будет менее развитой по сравнению с технологией, которая разрабатывается и используется в странах происхождения в данный момент.

Исследования показали, что технология, часто передаваемая из промышленных стран в развивающиеся страны, предназначена для поддержания низкоуровневой производственной деятельности в развивающихся странах [17, с. 203]. С другой стороны, в развитых странах передача технологий имеет другую тенденцию, позволяющую им «поглощать передовые технологии» от иностранных инвесторов [17, с. 210].

Насколько положительным будет влияние ТНК (обеспечение дополнительного капитала, положительное влияние на платежный баланс, увеличение налоговых поступлений и распространение навыков и технологий и др.) зависит от государственной политики. Правительства могут разработать широкие макроэкономические рамки и проводить юридические и административные реформы, обеспечивающие эти положительные эффекты.

Крайне важно, чтобы государство способствовало интеграции с глобальными потоками, создав необходимую инфраструктуру, тем самым гарантируя, что даже если ТНК выйдут из страны, отечественные фирмы будут в достаточной мере развивать возможности для дальнейшего участия в мировой торговле и производстве.

Однако структурная власть ТНК может привести к ситуациям, когда разумная макроэкономическая политика, проводимая правительствами не всегда может давать положительные чистые выгоды. Например, если уровни экспорта и видимая индустриализация уже существуют, фактическое развитие в стране пребывания может быть заблокировано. И в развитых, и в развивающихся странах существует озабоченность по поводу того, что заводы, созданные ТНК в принимающих странах, служат лишь «оффшорными спутниками для основных видов деятельности» в странах происхождения [17, с. 211]. Еще важнее то, что продукция с высокой добавленной стоимостью, например исследования и разработки, как правило, остаются сосредоточенными в странах происхождения и лишь немногие из передовых технологий передаются иностранным дочерним компаниям, что ограничивает возможности правительств принимающих стран создавать отрасли, способные производить продукцию высокого класса и выйти за рамки производства базовых компонентов.

Исследования и разработки на предприятиях, как правило, остаются в странах происхождения. Исследование ТНК из Японии, Германии и США, трех крупнейших источников иностранных инвестиций, показало, что огромная доля их расходов на НИОКР осуществляются в стране происхождения [19, с. 22]. НИОКР, осуществляемые за границей, обычно направлены на изучение местных рынков для совершенствования продуктов или для сбора знаний, которые затем отправляются обратно в страну происхождения [19, с. 12]. Например, Nike Corporation произ-

водит большую часть своей обуви в Азии, но все разработки и продвижение продукции осуществляются в штаб-квартире компании (в США) [18, с. 98].

Более того, с точки зрения принимающей страны, если выход иностранных фирм на местные рынки приводит к вытеснению местных фирм несмотря на повышение эффективности, то это будет являться негативной тенденцией, которая в конечном счете подорвет экономическое развитие страны.

Во время индустриализации Запада молодые отрасли часто получали выгоду от политики протекционистского правительства, которая позволяла им утвердиться до того, как они столкнулись с конкуренцией более дешевой или более качественной иностранной продукцией. Однако при участии ТНК и либерализации международной торговли новые местные отрасли промышленности в развивающихся странах не получают аналогичных возможностей. К началу 1970-х гг. объем экспорта, который контролировался ТНК, варьировался от 20 % на Тайване до 43 % в Бразилии и до 90 % в Сингапуре [18, с. 82]. Без тщательного управления и грамотной политики правительства принимающей страны в отношении ТНК развивающиеся страны могут не получить выгод в виде трансферта технологий и развития национальной промышленности.

Таким образом, для ТНК одной из наиболее важных стратегических задач является задача увеличения показателей эффективности и использования всех видов имеющихся ресурсов, т.е. инвестиционные зарубежные проекты, которые позволяют решить текущие проблемы, являются приоритетными для ТНК. А процесс постоянного перемещения транснационального капитала в форме прямых иностранных инвестиций уже давно стал важнейшим источником роста мировой экономики и стимулом расширения международных экономических отношений. Более того, ПИИ являются главным инструментом транснационализации компаний. Однако и государствам необходимо вносить свой вклад в деятельность иностранных инвесторов, чтобы обеспечить максимальную выгоду от инвестиций. Например, уменьшить торговые препятствия, улучшить доступ к сырью, новым технологиям, увеличить квалификацию рабочей силы. Все это несомненно будет привлекать зарубежные инвестиции и обеспечивать приход в страну новых ТНК.

Вопросы о чистом влиянии ТНК на мировую и национальные экономики, о которых говорилось выше, связаны с более широким вопросом об изменении *отношений между государством и корпорациями*. Многие аналитики считают, что глобализация производства приводит к тому, что государство теряет часть своих полномочий и во многих областях заменяется ТНК.

ТНК как крупнейшие производители богатства и мощные субъекты глобальной политической экономики действительно все больше влияют на политику государств. Когда фирмы оставались в национальных границах, они полагались на государство, которое представляло их интересы на международном уровне. Однако теперь ТНК становятся важными субъектами глобальной политической экономики и временами их влияние может быть больше, чем влияние государств.

Государства все чаще участвуют в переговорах с ТНК в целях привлечения иностранных инвестиций. Государствам с развитой и развивающейся экономикой все чаще требуется сотрудничество с ТНК для достижения экономических, политических и социальных целей. Попытка контролировать деятельность корпораций посредством политики государственного регулирования может быть сложной и рискованной, учитывая, что возможности, предлагаемые иностранными инвестициями, могут быть важной частью экономического планирования и роста. Поэтому государства должны попытаться найти баланс между привлечением и поощрением инвестиций и необходимостью поддерживать социальные цели и продвигать так называемые национальные интересы. В этих новых условиях государства по-прежнему сохраняют территориальный контроль, а корпорациям требуется доступ к территории для осуществления своей предпринимательской деятельности. Меняющийся контекст взаимодействия государства и фирмы поднял ряд проблем: изменение взглядов правительств на ТНК; принятие решений и национальная автономия; трансформация государственной политики и влияние на труд.

Изменение взглядов. Важным фактором в определении эволюции взаимодействия между государством и фирмами являются взгляды политической элиты на чистые выгоды от ПИИ. Отношение правительств к ТНК значительно изменилось за последние сорок лет. С началом диалога между Севером и Югом в 1960-х гг. многие правительства стран третьего мира очень критично отно-

сились, если не были противниками, прямых иностранных инвестиций. В 1980-х гг. отношения начали меняться и большинство правительств развивающихся стран признали важность ПИИ для своих экономик. В более ранний период считалось, что экономическая мощь ТНК и их аффилированных лиц оказывает неблагоприятное воздействие на национальную экономику посредством такой практики, как трансфертное ценообразование и ограничения на источники импортируемых компонентов. В ответ правительственная политика пыталась укрепить отечественные отрасли промышленности, ограничивая деятельность иностранных фирм.

Для такого изменения отношения государства к ТНК есть ряд причин.

Во-первых, это победа в середине 1980-х гг. неолиберальной экономической идеологии и применение неолиберальной экономической политики в большинстве стран: широкая приватизация государственных активов, дерегулирование экономики и либерализация рынков.

Второе объяснение — растущая глобализация экономической активности и интеграция международных производств и трансграничных рынков ТНК. Это привело правительства многих стран к переоценке издержек и выгод от ПИИ и возможностей, предоставляемых ТНК для расширения участия в международной торговле и на рынках труда. В третьем мире, в частности политика индустриализации, основанная на импортозамещении, была заменена ориентированной на экспорт политикой, основанной на системах производства и распределения ТНК.

Третье объяснение заключается в том, что ключевые составляющие современного экономического роста, такие как технология, интеллектуальный капитал, профессиональный опыт и организационная компетентность, не только быстро перемещаются через национальные границы, но и непосредственно реализуются в системах ТНК.

Четвертая причина, по которой правительства изменили свое отношение к ПИИ, — это успешная индустриализация ряда стран, особенно в Восточной Азии. В результате конкуренция за ограниченные ресурсы капитала, технологии и организационные навыки в мире становится все более интенсивной.

Пятое — то, что экономические структуры основных промышленно развитых стран сближаются, в результате чего кон-

куренция между фирмами из этих стран становится все более внутриотраслевой и более выраженной.

Шестое объяснение заключается в том, что изменились критерии оценки успеха ПИИ правительствами принимающих стран. В частности, в последние два десятилетия акцент делается не на оценке прямого вклада иностранных филиалов ТНК в виде ПИИ, а на их влиянии на повышение конкурентоспособности и динамических сравнительных преимуществ принимающей страны. И, наконец, реальная оценка того, что ТНК могут и не могут сделать для принимающих стран, дает возможность правительствам так выстраивать свою политику в отношении ТНК, чтобы обеспечить более эффективную реализацию своих экономических и социальных целей. В реальности использовать ТНК в своих целях многим правительствам бывает довольно трудно. Например, в 2001 г. британское правительство не смогло защитить рабочие места после того, как одна из крупнейших ТНК-корпораций, Motorola, решила дезинвестировать. Это произошло несмотря на то, что инвестиции были в депрессивных регионах Великобритании и правительство пыталось убедить компании поддерживать производство.

Принятие решений и национальная автономия. Способность ТНК перемещать ресурсы за рубеж в ответ на меняющиеся национальные и международные условия влияет на автономию государственных органов, принимающих решения. Существует конфликт между политической организацией власти, основанной на национальных правительственных структурах, и растущей экономической взаимозависимостью стран. Пределы эффективной государственной политики частично определяются способностью государства содействовать созданию климата для инвестиций, благоприятствующего транснациональному капиталу.

Глобализация производства представляет собой чрезвычайные вызовы экономическому управлению страной. Экономическое развитие больше не ограничивается национальными территориями, как это было раньше. Сегодня национальное производство становится частью мировых производственных систем. Страны не могут больше полагаться на естественные сравнительные преимущества, чтобы завоевать место в мировой экономике. Корпоративные решения принимаются на основе глобальных производственных стратегий. Инновации финансовых инструментов,

развитие многонациональных банков и других финансовых институтов усложняют регулирование экономики. Таким образом, интеграция национальных экономик и систем связи создает глобальную систему взаимодействия, в которой государство является лишь одним игроком среди других, а государственные границы теряют свое значение.

Более того, сами корпорации могут игнорировать внутреннее регулирование правительств. Учитывая их глобальные системы производства и распределения, они не зависят от государственной политики конкретной страны. Они могут, например, избегать ограничительной кредитной политики за счет заимствований на международных рынках капитала и избегать налогообложения прибыли компаний за счет своевременной межфирменной передачи ресурсов.

Эта проблема ослабления государственной власти особенно актуальна в развивающихся странах. Огромные размеры и ресурсы многих ТНК по сравнению с развивающимися странами обеспечивают неравные отношения между ними. Это заставляет развивающиеся государства изменять требования, предъявляемые ими к ТНК, а сами ТНК могут оказывать давление на эти страны, игнорировать их потребности и оказывать негативное влияние на их макроэкономическую стабильность. Мобильность капитала увеличивает альтернативы, доступные фирмам, в то же время ограничивая возможности влияния для государств. Таким образом, для многих развивающихся стран выгоды от ПИИ будут оставаться незначительными с учетом структурного дисбаланса между ТНК и правительствами третьего мира.

Преобразование государственной политики. Глобализация производства изменила соотношение сил между правительствами и ТНК, характер переговоров между государствами и ТНК, а также трансформировала природу самого государства. Это изменение нашло отражение в понятии «конкурентное государство» [17]. Государства все чаще вынуждены либерализовываться под давлением международной конкуренции, обусловленной мобильностью капитала. Угроза перемещения производства из одной страны в другую заставляет страны конкурировать друг с другом за инвестиции. Это привело к такому явлению, как конкурентное дерегулирование между государствами, поскольку они пытаются поддерживать свою привлекательность для инвесторов и глобальную конкуренто-

способность. Конкуренция между государствами может приводить к снижению уровня заработной платы, ухудшению условий труда и нарушению экологических стандартов. Это является следствием усиленной либерализации, поскольку государства стремятся привлекать инвестиции ТНК.

Глобализация производства и интернационализация финансов повысили способность держателей капитала уклоняться от юрисдикции того, что часто воспринимается как враждебное экономическое управление, поэтому государства должны все более внимательно относиться к политике регулирования своих соседей, поскольку в настоящее время они фактически конкурируют за право регулировать инвестиции. Кроме того, эта новая конкурентная динамика побуждает государства учитывать предпочтения участников рынка и активно привлекать международных инвесторов путем введения более либеральных нормативных стандартов. Государства смогут влиять на этот процесс и регулировать прямые иностранные инвестиции, только назначая или делегируя наднациональным институтам часть своих полномочий.

Развитие оффшорных рынков — еще один инструмент, который подорвал национальные финансовые барьеры. Эти изменения предоставляют инвесторам возможности для минимального уровня налогообложения и регулирования, что позволяет беспрепятственно перемещать финансовые ресурсы. Эти инструменты также имеют решающее значение для обеспечения более широких источников финансирования для ТНК.

Труд. Вопрос о влиянии транснационального производства на труд и о роли государства в защите работников является актуальным в условиях глобализации производства. Критики указывают на огромные прибыли, которые ТНК могут получать в результате переноса производства из высокооплачиваемых индустриальных стран в страны с низкой заработной платой. Например, в 1975 г., если один час работы электронщика в США был оценен в 1000 долларов США, то эквивалентная работа стоила 12 дол. США в Гонконге, 7 — на Тайване и 5 — в Индонезии и Таиланде. Работники конвейеров в США и Германии получали 18,50 дол. США в час, эквивалентная ставка для той же работы в Китае составляла 0,87 дол. США, поэтому ТНК перевели производственные процессы с использованием низкоквалифицированной и неквалифицированной рабочей силы в развивающиеся страны, чтобы воспользоваться

этой низкой заработной платой. Они не только избежали более высоких ставок заработной платы, но и пытались обойти минимальные требования к здоровью и безопасности, а также воспользоваться преимуществами работы с несостоящей в профсоюзе рабочей силой. Вместо того чтобы защищать своих рабочих, многие правительства стран третьего мира вступали в сговор с транснациональным капиталом, закрывая глаза на плохие условия труда. С другой стороны, страдают интересы рабочих в отдельных отраслях промышленности в развитых индустриальных странах, перенос трудоемкого производства за рубеж порождает безработицу и вызывает экономический и социальный спад.

Влияние ТНК на государства и общества и трудности, с которыми сталкиваются отдельные правительства в борьбе с этими фирмами, привели к призыву к более широкому международному регулированию деятельности транснационального капитала.

Прежде всего, процессы региональной интеграции сделали политику многоуровневой: ключевые решения принимаются не только национальными, но и региональными институтами. Google и Facebook, например, должны выполнять решения Еврокомиссии в сфере защиты персональных данных пользователей, иначе они рискуют лишиться одного из крупнейших мировых рынков.

Поскольку у национальных государств остается все меньше рычагов влияния на ТНК, то предпринимаются попытки внедрения международного надзора и сотрудничества между национальными правительствами. Это предложение поддерживается самыми разными силами, не только радикалами, но и многими либеральными и консервативными правительствами, входящими в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Однако попытка 2001 года ОЭСР разработать руководящие принципы международной политики налогообложения была проигнорирована в результате лоббистских усилий ТНК. Им удалось убедить правительство США противостоять руководящим принципам ОЭСР. С другой стороны, противоположный набор правил ОЭСР, благоприятствующий международному бизнесу, потерпел поражение от коалиции групп гражданского общества, которые утверждали, что это увеличивает силу корпораций по сравнению с властью правительств. Многостороннее соглашение об инвестициях (МАИ) было направлено на установление стан-

дартов, которые будут способствовать дальнейшей либерализации национальных инвестиционных режимов.

Таким образом, в отсутствие «единого окна» для приема взяток на развитых рынках появился спрос на международный корпоративный лоббизм, позволяющий бизнесу влиять на принимаемые властью решения. Некоторые из этих механизмов институционализированы. Так, первым на запрос ТНК отреагировал профессор Клаус Шваб, создавший в 1971 году Всемирный экономический форум (WEF), который проводит ежегодный форум в Давосе. За членство в организации компании платят десятки и сотни тысяч долларов — это цена, дающая право участвовать в выработке глобальной повестки и общаться с мировыми лидерами. Деловые форматы появились и в международных организациях. Например, Деловой консультативный совет работает параллельно с государственным треком в АТЭС, а в G20 есть формат «Бизнес-20» (B-20), объединяющий крупные компании всех членов «двадцатки».

Выводы. Распространение ТНК с середины 1950-х гг. и создание глобальной структуры производства оказали значительное влияние на международные экономические и торговые структуры, промышленное развитие и государственную политику.

Значительные объемы капитала, принадлежащие и контролируемые ТНК в сочетании с их участием практически в каждой национальной экономике в мире, обусловили рост их влияния на глобальную политико-экономическую систему, на международные торговые переговоры и другие международные соглашения.

Транснациональное производство оказывает влияние на развитые промышленные экономики и развивающиеся страны. ТНК являются основными действующими лицами, организующими перенос средне- и низкотехнологичных производств из передовых индустриальных стран на полупериферию. Многие развивающиеся страны были интегрированы в глобальные производственные системы именно благодаря деятельности ТНК, использующих дешевую рабочую силу развивающихся стран.

Современные ТНК в вопросах экономического управления, влияющих на размещение производства и инвестиций, технологических инноваций и т.д., по степени влияния могут сравниться с отдельными национальными государствами. Корпорации активно создают отраслевые ассоциации и таким образом выстраивают взаимодействие с правительствами, чтобы влиять

на архитектуру национального, регионального и глобального регулирования. ТНК удается минимизировать государственное регулирование и расширять свое политическое влияние за счет получения доступа к самым высоким уровням принятия решений (на уровне национальных правительств, а также на уровне ВТО и других многосторонних международных организаций) для реализации своих корпоративных целей.

Более того, ТНК оказывают значительное влияние на глобальную экономику, поскольку они охватывают большее политико-экономическое пространство, чем национальные правительства. Несмотря на это правительства остаются главными субъектами власти в рамках национальных границ, хотя, как мы убедились, и здесь им приходится считаться с интересами крупнейших ТНК. Сегодня часто отношения между ТНК и государством принимают форму сотрудничества, а не контроля.

На международном уровне, хотя ТНК и влияют на глобальное регулирование, сегодня они также не могут беспрепятственно диктовать свои условия, поскольку создаются международные институты и механизмы контроля за их деятельностью.

3.6. Транснационализация производства в Республике Беларусь

Транснационализация производства в Республике Беларусь идет в двух направлениях — привлечение транснационального капитала в страну и трансформация ведущих отечественных экспортоориентированных предприятий в транснациональные корпорации.

В Республике Беларусь структурообразующую основу экономики составляют крупные предприятия. Однако, являясь монополистами в национальной экономике, такие предприятия в финансовом, экономическом и организационном отношении пока слабы на мировых рынках. Белорусские предприятия, которые рассчитывают только на локальные рынки, подвергают себя опасности отстать в развитии от современных тенденций в мировой экономике и упустить свои стратегические шансы. Это может привести к тому, что они окажутся вытесненными иностранными конкурентами не только со своих традиционных рынков, но и с вну-

тренного рынка. Расширение же заграничной производственной деятельности должно привести к завоеванию новых рынков сбыта.

Формирование отечественных ТНК позволит также более успешно преодолевать многочисленные торговые и политические барьеры. Взамен традиционного экспорта, который наталкивается на многочисленные таможенно-тарифные препятствия, белорусские предприятия смогут использовать дочерние зарубежные компании в качестве своего внешнего плацдарма внутри таможенной территории других стран, с которого они могут беспрепятственно проникать на их внутренние рынки.

Кроме того, в ходе развития отечественных ТНК должны возникнуть принципиально новые преимущества, вытекающие из различий экономических условий Беларуси и стран, где будут расположены их дочерние предприятия. Дополнительная прибыль белорусскими компаниями в этом случае может быть получена за счет различий в обеспеченности и стоимости природных ресурсов, в квалификации рабочей силы и в уровне заработной платы, в проводимой амортизационной политике и в частности в нормах амортизационных отчислений, в уровне налогообложения, стабильности валют и т.д.

Белорусские предприятия должны стать более международными по характеру своей деятельности: они должны владеть или контролировать производство продукции в разных странах мира, располагая там свои филиалы, функционирующие в соответствии с глобальной стратегией белорусской материнской компании. Необходима переориентация международной деятельности предприятий с экспорта товаров из Беларуси к осуществлению производственной деятельности на подконтрольных заграничных производственных предприятиях с последующей реализацией продукции на зарубежных рынках.

Для этого необходима организованно-управленческая и технологическая модернизация промышленности с целью создания комплекса транснациональных корпораций с Республикой Беларусь в качестве страны базирования.

Создание разветвленной сети расположенных по всему миру сборочных предприятий, сервисных центров и сбытовых организаций таких крупных отечественных производителей, как МТЗ, МАЗ, БелАЗ, способствовало бы продвижению белорусской продукции за рубежом, экономическому развитию нашей страны.

Однако широкомасштабная экспансия белорусского производства на Запад по объективным причинам пока маловероятна. На Западе ценят простоту и надежность наших машин, но по высоким европейским меркам качество у них не всегда хорошее, поэтому покупатели в Европейском союзе нередко предпочитают более качественные, хотя и более дорогие изделия западных производителей. Сегодня наиболее перспективными с этой точки зрения для белорусских производителей являются страны Востока.

Другим направлением транснационализации производства Республики Беларусь является привлечение транснационального капитала в экономику. Сегодня в Республике Беларусь функционируют более двадцати ТНК, некоторые из них входят в сотню крупнейших ТНК мира. Например, Coca-Cola Company и Nestlé SA, Danone Groupe SA. и др. (прил. 3.).

Они поставляют продукцию из-за рубежа, образуют совместные предприятия с белорусскими компаниями, организуют свои филиалы и производства.

В белорусской экономике примерно в равной доле присутствуют как западные, так и российские ТНК. Присутствующие в Республике Беларусь ТНК относятся к разным отраслям, но большая часть — к банковской сфере.

В последние годы наблюдается тенденция к снижению количества совместных и иностранных предприятий в Республике Беларусь (табл. 3.2.).

Таблица 3.2

**Количество совместных и иностранных предприятий
в Республике Беларусь [7]**

| Год | Количество организаций на 1 января | | Средняя численность работников, человек | | Вклад зарубежных инвесторов в уставном капитале на 1 января, тыс.\$ | |
|------|------------------------------------|-------|---|---------|---|-------------|
| | СП | ИП | СП | ИП | СП | ИП |
| 2014 | 4 133 | 3 003 | 262 235 | 110 623 | 1 224 516,9 | 1 295 612,8 |
| 2015 | 4052 | 3018 | 280 135 | 137 339 | 1 267 806,6 | 1 377 020,7 |
| 2016 | 3759 | 3007 | 261 629 | 142 338 | 1 149449,2 | 1 296883,1 |
| 2017 | 3 446 | 3087 | 241 566 | 144 363 | 1 070 681,4 | 1 225 441,0 |

Наибольшее количество совместных и иностранных предприятий на территории Республики Беларусь создано с Россией (2449), Литвой (609), Латвией (347), Кипром (505), Польшей (328), Германией (309), Великобританией (247), Эстонией (200), США (184) [9].

Инвестиции транснациональных корпораций в Республику Беларусь пока небольшие, однако крупнейшие товаропроизводители в условиях пассивной промышленной политики все равно заполняют ниши белорусского рынка, продавая уже готовые изделия. Такое взаимодействие государства и ТНК, когда инвесторы продают конечную продукцию на территории страны и осуществляют сервисное обслуживание, не оказывает положительного влияния на технологический уровень отечественного производства и на объемы экспорта. Именно поэтому необходимо изменение промышленной политики, направленной на налаживание активного сотрудничества с ТНК в производственной сфере.

Основными последствиями деятельности ТНК для Республики Беларусь являются:

1) увеличение внутреннего капитала и внутреннего дохода, установление трансфертных цен. Благодаря увеличению трансферта технологий, повышается и инновационный потенциал экономики;

2) увеличение экспорта. При этом увеличивается и импорт сырья, и комплектующих для работы корпорации внутри страны;

3) усиление концентрации производства. Деятельность ТНК на национальном рынке может привести к снижению конкурентоспособности местных компаний, но в то же время стимулировать появление новых компаний, обслуживающих потребности корпораций;

4) положительное влияние на уровень занятости и на величину заработной платы. Также важен и тот факт, что вместе с ТНК на территорию страны приходят мировые стандарты ведения бизнеса;

5) отрицательное последствие — возможна потеря значительной доли автономности экономики страны, рост ее зависимости от иностранных технологий и ресурсов [1, с. 39].

Таким образом, несмотря на некоторые отрицательные последствия, ТНК могут стать инструментом по модернизации национального производства и развитию экономики в целом.

В целях повышения инвестиционной привлекательности нашей страны необходимо [1, с. 39]:

- совершенствование законодательства, регулирующего инвестиционные отношения;
- сокращение оснований для перерегистрации и ликвидации субъектов хозяйствования;
- улучшение положения малого и среднего бизнеса, который быстрее адаптируется к изменениям деловой конъюнктуры, переориентируясь на инновационные виды деятельности;
- развитие инфраструктуры, которая предоставляет банковские, финансовые, страховые и другие услуги;
- льготирование реинвестируемой прибыли;
- развитие новых форм инвестирования (например, проектное и венчурное финансирование);
- подписание международных соглашений и договоров о предотвращении двойного налогообложения, поощрении, защите и сохранности инвестиций;
- приведение принципов ведения бухгалтерского учета в соответствие с международными стандартами;
- активное использование возможностей свободных экономических зон (СЭЗ);
- совершенствование ряда законодательных актов, регулирующих деятельность СЭЗ.

Таким образом, приход транснациональных корпораций в Республику Беларусь уже состоялся. На территории нашей страны функционируют такие мировые гиганты, как Газпром, Societe Generale, AXA Group и другие, что должно способствовать технологической модернизации отечественного производства и наращиванию объемов экспорта. Кроме того, необходимо трансформировать некоторые экспортообразующие предприятия нашей страны в ТНК, чтобы продвигать белорусскую продукцию за границы, тем самым способствовать экономическому развитию Республики Беларусь. Наиболее перспективными принимающими государствами являются страны Востока и СНГ [1].

Литература

1. Бабина А.Р. ТНК в Беларуси: пора сделать выбор // Банковский вестник. 2003. — № 16. — С. 32–34.

2. Вафина Н.Х. Транснационализация производства в свете теории самоорганизации экономических систем — М.: КГФИ, 2002. — 316 с.
3. Данильченко А.В., Калинин Д.С. / Теоретические основы транснационализации страны и предприятия. / Сб. науч. статей: Беларусь и мировые экономические процессы. Выпуск 8. — 2011. — 195 с.
4. Долинский А., Габуев А. Корпоративные войны. // Журнал «Коммерсантъ Власть». № 18. 2013. С. 9.
5. Кочетов, Э.Г. Геоэкономика. Освоение мирового экономического пространства: учебник для вузов. — М.: Норма, 2006. — 528 с.
6. Либман, А. Мировые процессы транснационализации и российский бизнес / А. Либман, Б. Хейфец // Вопр. экономики. — 2006. — № 12. — С. 61–79.
7. Лучко М.Л. Прямые иностранные инвестиции в мировой экономике: тренды последних лет // Финансовые исследования. № 4 (49). 2015. С. 10–19.
8. Санько Г.Г. Республика Беларусь в системе транснационализации мировой экономики // Распирение Европейского Союза и РБ на новой границе: Материалы междунар. науч.-практ. конф. 18–19 мая 2004 г. — Минск: БГЭУ, 2004. — с. 229–232.
9. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2017. — Мн. Нац. Статист. комитет Респ. Беларусь 2018. — 506 с.
10. Статистические бюллетени: Отдельные статистические показатели деятельности организаций Республики Беларусь, созданных с участием иностранных юридических или физических лиц за 2017 год — Нац. Статист. комитет Респ. Беларусь 2018. — 57 с.
11. Федосова, С. П. Роль транснационального капитала в установлении экономической иерархии стран и вопросы экономической безопасности РФ / С. П. Федосова // Вести. ВГУ Сер. экономика и управление — 2004 — № 1. — С. 10–16.
12. Хусанов, Б.Д. Транснационализация производства и капитала и развитие национальных экономик: дис. канд. экон. наук: 08.00.14. — Алматы, 2007. — 44 с.
13. Шагурин С.В., Шимко П.Д. Экономика транснационального предприятия: учеб. пособие. — СПб.: СПбГПУ, 2008. — 335 с.
14. UNCTAD. World Investment Report 2017: Promoting Linkages, United Nations, New York and Geneva, 2016. — 252 с.
15. World investment report 2017 : transnational corporations, extractive industries and development// UNCTAD [Electronic resource]. — Mode of access: http://unctad.org/Sections/dite_dir/docs/WIR2017/WIR17_tab24.xlsx — Date of access: 18.05.2018.
16. UNCTAD [Электронный ресурс]: официальный сайт. — (<http://www.unctad.org>) — Проверено 18.05.2018 г.
17. O'Brien Robert, Williams Marc. Global Political Economy Evolution and Dynamics. — 2nd edition. — Palgrave Macmillan, 2007. — P. 174–207.
18. McMichael Ph. Development and Social Change: A Global Perspective — 1996. — 310 с.
19. Louis W. Pauly and Simon Reich // National structures and multinational corporate behavior: enduring differences in the age of globalization. 1997, vol. 51, issue 01, 1–30 — 30 с.

Вопросы для обсуждения

1. Раскройте понятия «транснационализация производства», «транснациональная корпорация», «международная корпорация». Каково их соотношение?
2. В чем проявляется транснационализация на микро- и на макроуровне? Приведите примеры.
3. Какие виды транснационализации выделяют на микро- и макроуровне?
4. Какое влияние оказывает транснационализация производства на экономику стран-доноров? Соберите конкретные фактические и статистические данные.
5. Каковы признаки отнесения фирм к транснациональным?
6. Каковы преимущества ТНК по сравнению с обычными бизнес-компаниями?
7. Каковы последствия деятельности ТНК? Раскройте это с позиций разных школ ГПЭ.
8. Раскройте основные современные тенденции транснационализации. Приведите актуальные данные.
9. Каковы основные потоки ППИ в современном мире? Чем определяется динамика ППИ?
10. Каков характер взаимодействия государства и ТНК? Проанализируйте на примере конкретной страны.
11. Каким образом современные ТНК взаимодействуют с международными организациями? Каковы возможности их взаимодействия? Приведите конкретные факты.
12. Соберите современные данные по присутствию ТНК в экономике Республики Беларусь. Каковы последствия такого присутствия для национальной экономики?
13. Какова политика белорусского государства в отношении ТНК? Что делает государство для привлечения прямых иностранных инвестиций? Соберите актуальные факты.

Тема 4. ГЛОБАЛЬНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА — НОВЫЙ ЭТАП МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

«Национальный капитал, если он намерен расти и развиваться, вынужден становиться транснациональным, встраиваясь в глобальные цепочки разделения труда. Вопрос в том, на каких условиях в них встраиваться...»

Соображения ответственных политэкономов любой страны

4.1. Понятие международного разделения труда. Теории международного разделения труда

Исторически первой формой международных экономических отношений и одновременно важной предпосылкой формирования мировой экономики была международная торговля. В результате развития международной торговли сложилось международное разделение труда.

Международное разделение труда — это высшая ступень развития общественного территориального разделения труда между странами, которое базируется на стабильной, экономически выгодной специализации производства в отдельных государствах на тех или иных видах продукции, и взаимный обмен результатами производства между ними в определенных количественных соотношениях.

Причины и последствия международной торговли и международного разделения труда изучены в многочисленных теориях международной торговли начиная от меркантилистов (см. тему 2), английских классиков (см. тему 2) и до современных теорий международного разделения труда.

Современные теории международного разделения труда изучают не только экономические, но и социальные последствия специализации. Их можно подразделить на три основные группы [7].

1. Концепции «взаимозависимости».

Концепции взаимозависимости приобрели популярность в середине 70-х г.г. XX в. Они являются официальными экономи-

ческими доктринами ряда промышленно развитых государств и международных экономических организаций.

К. Нувенхузе (Нидерланды) при исследовании взаимозависимости концентрируется на экологических факторах, в числе которых выделяет непостоянство окружающей среды, ограниченность и исчерпаемость природных ресурсов Земли. Так как по представлению К. Нувенхузе развитые государства зависят от развивающихся в сырье, а развивающиеся зависят от развитых в технике и технологии, то имеется их взаимная зависимость друг от друга и «взаимное давление». Исходя из этого и надлежит выстраивать международное разделение труда.

Р. Купер (США) выделяет четыре вида взаимозависимости:

- структурную (когда стороны до такой степени взаимосвязаны и раскрыты друг другу, что трансформации в экономике одной стороны обязательно оказывают влияние на другую);
- взаимозависимость целей в сфере экономической политики;
- взаимозависимость внешних факторов экономического развития;
- политическая взаимозависимость.

2. Теории модернизации (Х. Лейбенштайн, Р. Нурксе, У.А. Льюис, Дж. Фей, Г. Ранис, Д. Йоргенсон, С. Окава и др.).

Главная идея теорий модернизации состоит в том, что развивающимся государствам необходимо отказаться от политики протекционизма и активно привлекать иностранный капитал в экономику. При этом нужно совершенствовать отраслевую структуру экономик развивающихся стран. Им предлагается специализироваться на производстве трудоемких, материалоемких и стандартизированных изделий для экспорта в первую очередь в развитые страны.

Развитые страны должны специализироваться в тех областях, где велика доля высококвалифицированных кадров и усиленно протекает научно-технический прогресс.

Так, например, согласно теории «жизненного цикла продукта» Р. Вернона отраслевую специализацию следует осуществлять следующим образом:

- наименее развитым из числа развивающихся стран нужно сосредотачивать усилия на производстве трудоемких изделий и поставке сырья на мировой рынок (наиболее слаборазвитые государства вообще не попадают в эту схему);

- новым индустриальным государствам необходимо производить товары, которые требуют относительно квалифицированного труда и довольно современных технологий;

- развитым странам нужно специализироваться на выпуске капиталоемкой и высокотехнологичной продукции.

3. Критические теории международного разделения труда (Р. Пребиш, Г. Зингер, Г. Мюрдаль, Т. Балог, Ф. Перру, С. Фуртадо, А. Хиршман и др).

Сторонники этих теорий выступают против тезиса о взаимовыгодном характере международного разделения труда. Они доказывают, что промышленно развитые страны обогащаются за счет аграрной периферии, что современное международное разделение труда усиливает разрыв между развитыми и отсталыми странами и что ключевую роль в этом играют крупнейшие ТНК, превращающие отсталые государства в «зависимую подсистему» мирового капиталистического хозяйства.

4.2. Международное и глобальное разделение труда. Глобальные цепочки стоимости и их типы

Во второй половине XX в. в эволюции международного разделения труда произошел качественный сдвиг, который привел к выходу капитала за национальные границы. Интернационализация охватывает все этапы движения капитала (денежный, промышленный, коммерческий) и осуществляется в формах:

- интеграция национальных экономик в региональные экономические комплексы со структурой и пропорциями потребления всего региона, а также регулирования межгосударственных экономических отношений;

- транснационализация, т.е. перемещение производственных и финансовых компаний в форме филиалов и дочерних компаний через национальные границы. Транснациональные корпорации на территории национальных государств действуют в основном как экономически, организационно и юридически независимые образования, отношения которых с национальными государствами строятся на специальных контрактах.

Одним из последствий интеграционных процессов и транснационализации является возникновение нового явления глобальной экономики — глобального экономического разделения труда (ГЭРТ).

В отличие от международного разделения труда глобальное экономическое разделение труда является экстерриториальным. Оно строится (как международное разделение труда) не на территориальной основе, а в формах государственно-частного разделения труда. В отличие от международного разделения труда ГЭРТ является технологическим разделением в производстве на основе единого ключа (который является внутренним для многонациональных корпораций) в форме транснационального сотрудничества и специализации производства.

Отдельный производственный процесс делится на операции, осуществляемые в разных странах. Частный продукт, который производится в той или иной стране, не имеет никакой ценности вне транснационально организованного процесса производства [8, с. 17].

Деятельность ТНК как одной из организационных форм глобального экономического разделения труда обеспечивает регулярный оборот товаров, услуг, финансовых и природных ресурсов, знаний, технологии и управления на планетарном уровне. Через участие в транснациональном разделении труда национальная экономика имеет прямой доступ на мировой рынок товаров и капитала, к новым технологиям и современному управлению.

Формами транснационального разделения труда являются транснациональная специализация и международное производственное сотрудничество.

Транснациональная специализация осуществляется не в контексте национальных экономик, а внутри транснациональной экономики, не признает национальные границы и считает мир глобальным экономическим пространством.

Транснациональная кооперация или международное производственное сотрудничество — целостный продукт производится одной или несколькими транснациональными корпорациями или многонациональными корпорациями, которые занимают нишу на рынке и становятся основными поставщиками продуктов, отвечающих мировому спросу.

Глобальное разделение труда формирует мировую экономику как наднациональное экономическое пространство.

Единое глобальное экономическое пространство — многонациональная бизнес-среда, в которой имеются общие экономические, технологические, правовые и социально-культурные требования к предметам промышленной и коммерческой деятельности [19, с. 115].

Итак, основной современной тенденцией развития международного разделения труда является возникновение феномена глобальной экономики — глобального экономического разделения труда.

Глобальное разделение труда формирует мировую экономику как наднациональное экономическое пространство. Богатство создается и распределяется теперь в соответствии с глобальными цепочками добавленной стоимости (ГЦДС). Ключевыми игроками в глобальных цепочках выступают не страны, а отдельные компании, которые чаще всего носят транснациональный характер.

Важными акторами (субъектами) глобальных процессов также становятся и потребители товаров и услуг, чьи вкусы, предпочтения и интересы становятся все более глобальными и менее подверженными национальным особенностям и традициям.

Глобальные цепочки создания стоимости (ГЦДС или ГЦС). На сегодняшний день ГЦС стали ключевым элементом мировой экономики и являются пожалуй одним из наиболее наглядных проявлений тенденций глобализации и транснационализации, демонстрируя их плюсы и минусы. В условиях современной глобализированной экономики большее значение с точки зрения обеспечения занятости и развития имеет не конечный продукт, являющийся объектом международной торговли, а результаты деятельности компаний, участвующих в создании этого продукта. ГЦС представляют собой устойчивый механизм начисления стоимости в процессе создания конечного продукта, включающий в себя различные технологические стадии производства, а также сферы дизайна и сбыта продукции. Внутри конкретной глобальной цепочки стоимости принято выделять восходящие связи (*forward linkages in GVCs*), отражающие экспорт сырьевых товаров и услуг, которые затем импортируются обратно в виде готовых продуктов (связи (компании), производящие комплектующие и компоненты для более сложной продукции), и нисходящие связи (*backward linkages in GVCs*), отражающие производство и экспорт конечных товаров и услуг, базирующиеся на импорте сырьевых товаров и услуг (передовые производители, собирающие финальный продукт). На рис. 4.1 представлена схема создания самолета. Как мы видим,

The Aerospace (GVC)

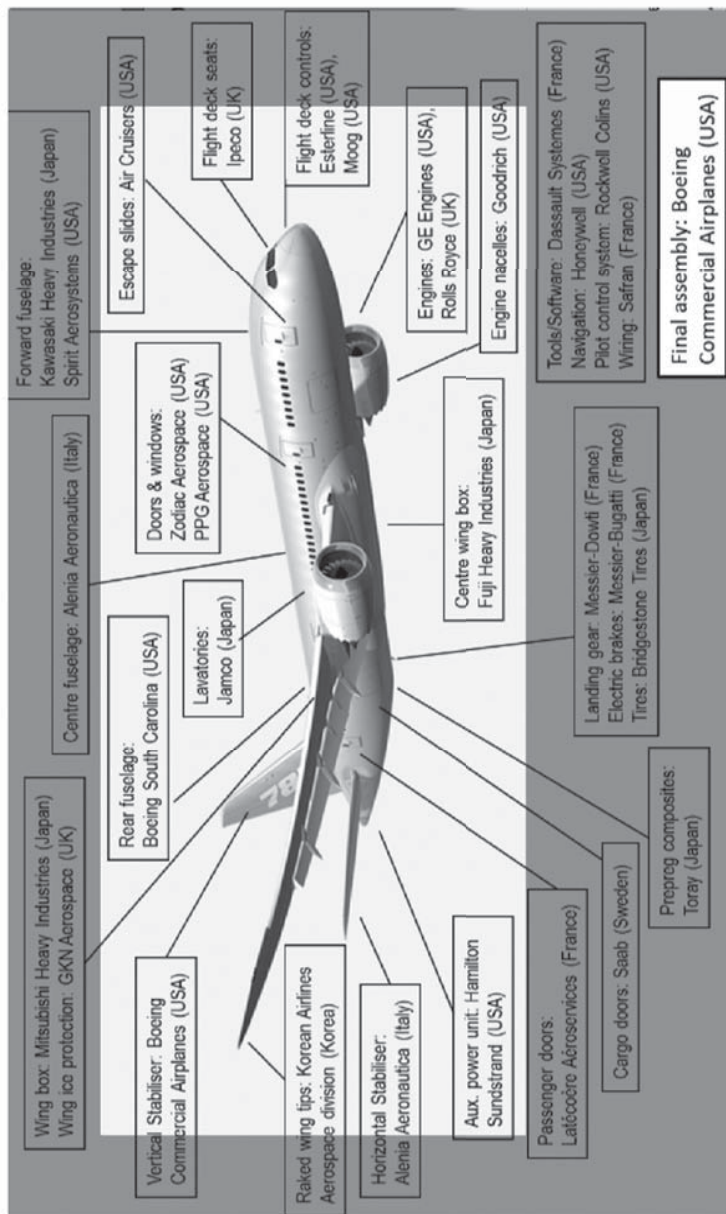


Рис. 4.1. Схема создания самолета: глобальная цепочка стоимости

Источник: [27].

в данной ГЦС принимает участие большое число стран, делая ее по настоящему глобальной.

Участие в ГЦС принимают как развитые, так и развивающиеся страны вне зависимости от уровня своего технологического развития и доходов на душу населения, однако степень их включенности, позиции в звеньях ГЦС, а значит, и возможности получения наибольшей выгоды остаются разными (рис. 4.2).

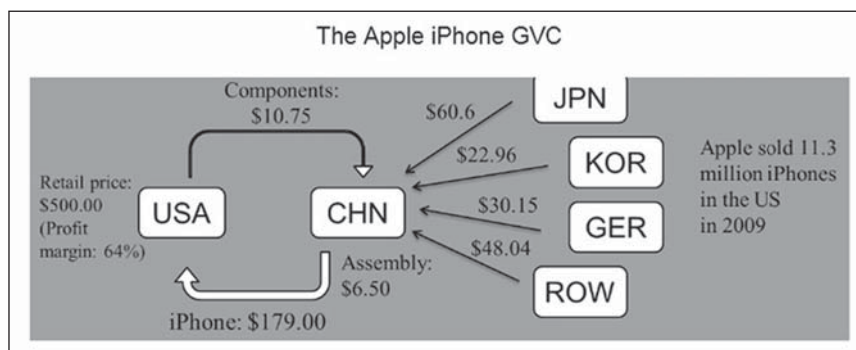


Рис. 4.2. Вклад стран в добавленную стоимость (на примере Apple iPhone)

Источник: [27].

Этот пример показывает, что добавленная стоимость, создаваемая Китаем гораздо ниже, чем у других стран. (6,50 дол. США). Даже США поставляют в Китай больше компонентов в стоимостном выражении, чем производит Китай добавленной стоимости при сборке конечного продукта. При этом вклад других стран в конечную добавленную стоимость также значительно выше, чем у Китая. Заметим, что в экспортной статистике Китая будет учитываться вся предыдущая добавленная стоимость, и экспорт Китая будет значительно выше, чем у других стран. Наибольшую же прибыль из этой ГЦС извлекают США, добавляя розничную наценку в 64%. На рынок потребителя продукт выходит со стоимостью 500 дол., хотя себестоимость его составляет всего 179 дол.

Фирмы, занятые в глобальных цепочках стоимости, также имеют разную экономическую ренту (прибыльность). На рис. 4.3 представлены различные функции, которые фирмы могут выполнять в рамках ГЦС, и их прибыльность. Как видим, самые при-

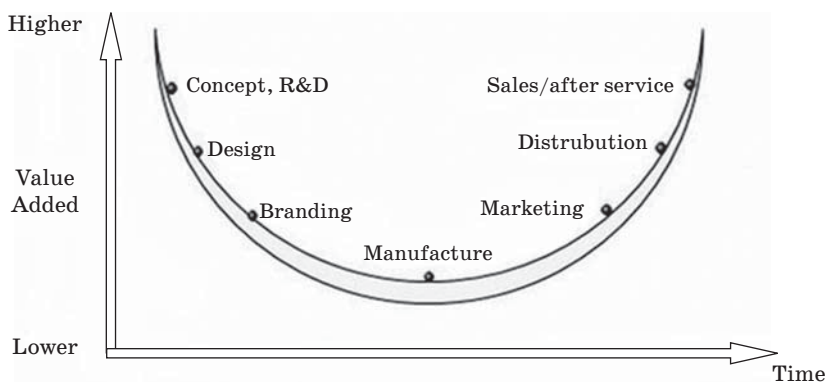


Рис. 4.3. Функции, которые фирмы могут выполнять в рамках ГЦС и их прибыльность

Источник: [27].

бильные функции те, которые в наибольшей степени удалены во времени от процесса непосредственной сборки продукта, — это дизайн и послепродажное обслуживание. В свою очередь толщина «улыбки» может отражать количество фирм, выполняющих данную функцию. Таким образом, самые прибыльные сегменты ГЦС заняты наименьшим числом игроков.

Цепочки добавленной стоимости неоднородны для различных отраслей промышленности, предприятий, товаров или услуг. Наиболее глобальный характер цепочки добавленной стоимости носят в производстве транспортного оборудования и электронной промышленности. Для данных отраслей характерна максимальная доля иностранной (реэкспортированной) добавленной стоимости в валовом экспорте (37–38 %); они предполагают длинные и сложные цепочки, поскольку многие детали и узлы могут быть легко произведены по отдельности, транспортированы на большие расстояния, а сборка конечной продукции может быть вынесена в свободные экономические зоны. Для производства одежды свойственно использование около трети импортных промежуточных товаров для производства экспортных товаров. Менее глобальный характер имеют цепочки добавленной стоимости в добывающих отраслях, сфере телекоммуникаций, финансов и прочих услуг, поскольку в этих сферах необходимость иностранного сырья, компонентов или оборудования существенно ниже (рис. 4.4).



Рис. 4.4. Доля иностранной добавленной стоимости в валовом экспорте различных отраслей промышленности и видов услуг в 2009 г.

Источник: составлено по [36].

Типы глобальных цепочек стоимости Глобальные цепочки стоимости многообразны. Их можно различать по характеру управления, по типу применяемой технологии, по типу продукта и т.д.

Директор Центра глобализации, управления и конкуренции при Университете Дьюка Г. Джереффи установил, что в процессе экономической глобализации формируются международные экономические сети, состоящие из цепочек добавленной стоимости, регулируемых производителем (*producer-driven chains*) и покупателем (*buyer-driven chains*) (табл. 4.1).

Цепочки добавленной стоимости, регулируемые производителем, характерны для технологически интенсивных и капиталоемких отраслей обрабатывающей промышленности (автомобильная, авиационная, фармацевтическая, электронная и др.). В таких цепочках крупные транснациональные корпорации играют главную роль и контролируют процесс проектирования и большую часть производственных операций, сосредоточенных в нескольких странах мира.

Таблица 4.1

**Характеристика цепочек добавленной стоимости,
регулируемых производителем и покупателем**

| Показатель | Цепочки, регулируемые производителем | Цепочки, регулируемые покупателем |
|----------------------------------|--|---|
| Движущий элемент цепочки | Производственный капитал | Торговый капитал |
| Ведущие стадии цепочки | НИОКР и производство | Дизайн и маркетинг |
| Экономические секторы | Потребительские товары длительного пользования; детали и компоненты; средства производства | Потребительские товары недлительного пользования |
| Типичные отрасли промышленности | Автомобильная авиационная, фармацевтическая, электронная | Производство одежды, обуви, игрушек |
| Собственники фирм-производителей | Транснациональные корпорации | Местные фирмы, преимущественно из развивающихся стран |
| Главные сетевые связи | Основаны на инвестициях | Основаны на торговле |
| Преобладающая структура сети | Вертикальная | Горизонтальная |

Источник: [24, с. 9].

Цепочки добавленной стоимости, регулируемые покупателем, более типичны для тех отраслей промышленности, в которых ведущую роль играют розничные компании, занимающиеся продвижением и реализацией товара, а также производители брендовой продукции. Они определяют спецификацию изделий и заказывают их производство у производителей, прежде всего в развивающихся странах, создавая там децентрализованные производственные сети. Этот тип цепочек характерен для отраслей с низкими потребностями в квалифицированной рабочей силе и капитале — производство одежды, обуви, игрушек и изделий ручной работы.

ГЦС могут также различаться по типу применяемой при производстве продукта технологии. Некоторые части цепочек придерживаются классической конвейерной структуры, когда продукт или услуга подвергаются последовательной обработке (snakes value chains), в то время как другие включают финальную сборку нескольких промежуточных товаров или услуг (spiders value chains) [22, с. 2].

Важной характеристикой ГЦС, определяющей их типы, является характер управления (рис. 4.5) По оси ординат расположены звенья ГЦС от поставщиков (внизу) к потребителям (вверху). По оси абсцисс слева направо можно наблюдать, как растет степень координации ГЦС ее ведущими игроками и увеличивается асимметрия рыночной власти. Полюсами данной схемы выступают «рыночные» ГЦС, где игроки на разных звеньях обладают одинаковой рыночной властью и система управления децентрализована, и «иерархические» ГЦС, олицетворяющие одну вертикально интегрированную фирму.

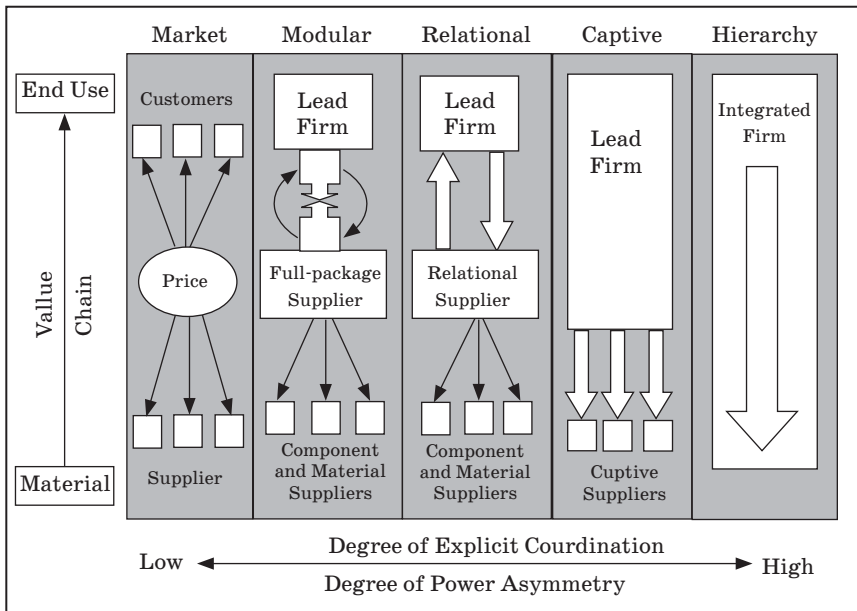


Рис. 4.5. Модели управления внутри глобальных цепочек стоимости
Источник: [27].

Как мы уже отмечали, в глобальном разделении труда могут принимать участие самые разные по уровню развития страны, однако возможность получения выгод от такого участия во многом зависит от степени вовлеченности этих стран в ГЦС и их позиции в звеньях ГЦС.

Можно выделить ряд показателей, характеризующих степень вовлеченности стран в глобальное разделение труда (ГЦС):

- доля импортируемых товаров в совокупном экспорте страны (высокий для стран с преобладанием сборочных и обрабатывающих производств);
- доля экспортируемых товаров и услуг, используемых в качестве промежуточного импорта для производства экспортных товаров других стран (высокий для стран, поставляющих ресурсы, комплектующие и услуги);
- индекс участия страны в ГЦС — показатель распределения добавленной стоимости внутри определенной ГЦС по отраслям и странам (в %) — высокий для «малых экономик» и др.

4.3. Основные тенденции в развитии глобального разделения труда и глобальных цепочек стоимости

Согласно совместному отчету, подготовленному организацией ОЭСР, ВТО и ЮНКТАД для лидеров G20 в 2013 г. [11] эффективное участие в ГЦС зависит не только от способности импортировать компоненты высокого качества, но и от возможностей экспорта, в особенности промежуточных товаров, доля которых в торговле товарами и услугами составляет порядка 67 и 70 % соответственно. Утверждается, что эффективное участие в ГЦС в значительной степени может способствовать экономическому развитию развитых стран, с переходной экономикой и развивающихся, гарантируя, что ежегодный темп роста ВВП данных стран будет не ниже 2 %.

За 1995–2009 гг. уровень вовлеченности стран в ГЦС возрос в среднем на 5–10 % (рис. 4.6). Примерно 40 % экспорта стран ОЭСР занимает зарубежная добавленная стоимость. В наибольшей степени с 1995 г. увеличилась вовлеченность в ГЦС Южной Кореи, Индии и Китая (рост индекса участия в ГЦС соста-

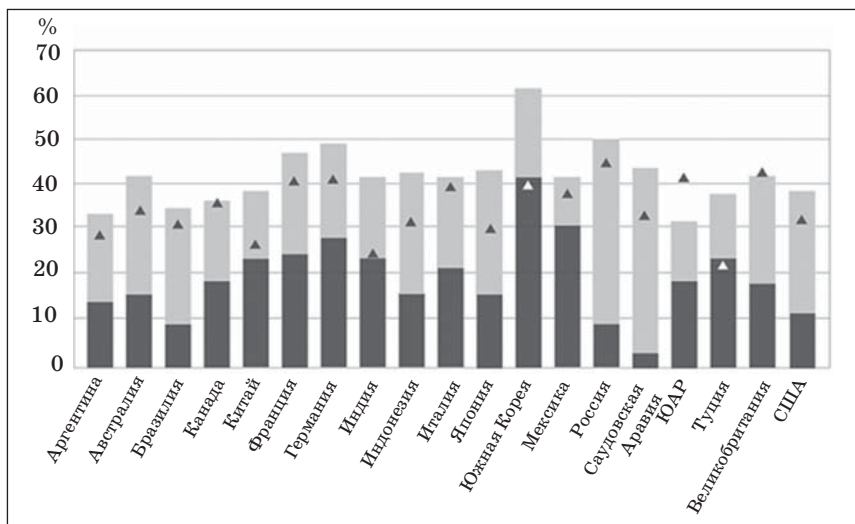


Рис. 4.6. Индекс участия стран в ГЦС, 1995–2009 гг.

Источник: [34].

вил от 10 до 20 %). В среднем возросла также доля добавленной стоимости услуг в валовом экспорте стран ОЭСР и ее партнеров (рис. 4.7). Наибольший рост по данному показателю за последние десятилетия продемонстрировали страны ЕС, в частности Германия, Великобритания и Италия, а также Индия и США. В их валовом экспорте добавленная стоимость услуг занимает в среднем 40–50 %. Для России данный показатель остался почти неизменным — на уровне 30 %. По сравнению с 1995 г. осталась на прежнем уровне или возросла доля рабочих мест в деловом секторе, поддерживаемых зарубежным конечным потреблением (рис. 4.8). В наибольшей степени зависимой от зарубежных рынков в данном аспекте стала Германия, где доля рабочих мест, созданных зарубежным спросом, приблизилась к отметке в 40 %. Далее идут Южная Корея, Италия и Китай, у которых данный показатель составляет 30 %.

В наименьшей степени рынок труда зависим от зарубежного потребления у Бразилии и США (около 10 %). Россия по этому показателю занимает среднее положение (20 %). Доля добавленной стоимости, создаваемой экономиками, не входящими в ОЭСР, в ГЦС продолжает расти (рис. 4.9).

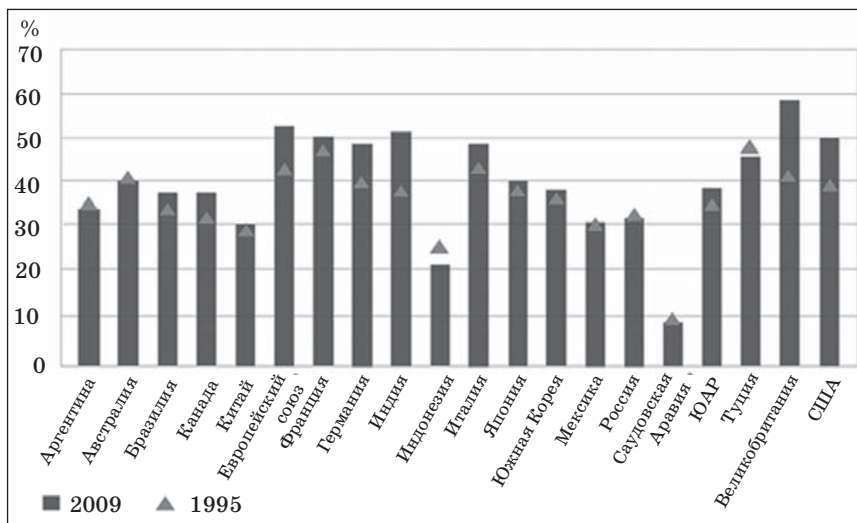


Рис. 4.7. Доля добавленной стоимости услуг в валовом экспорте, 1995–2009 гг.

Источник: [35].

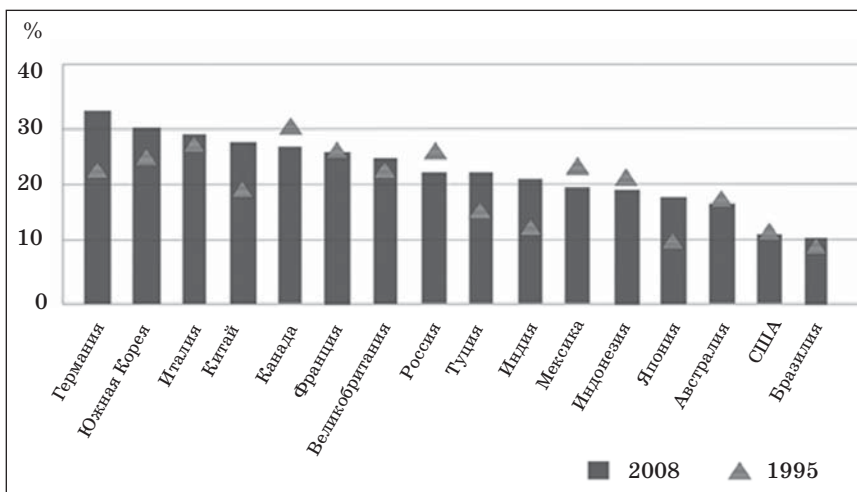


Рис. 4.8. Доля рабочих мест в экономике, поддерживаемых зарубежным конечным потреблением, 1995–2008 гг.

Источник: [37].

Значительный рост показывает Китай, увеличивший свою добавленную стоимость с 5 до 15 % за последние 20 лет. Приблизительно на уровне 30% держится ЕС, а доля добавленной стоимости США в ГЦС, приблизившаяся к 25 % в 2000 г., продолжает падать, преодолев отметку в 20 %. В целом, доля добавленной стоимости в ГЦС стран ОЭСР за последние два десятилетия снизилась приблизительно на 20 %. В рамках производственных ГЦС по объему создаваемой добавленной стоимости со значительным отрывом лидирует Китай (1827 млрд дол. США), вслед за которым идут Бразилия (400–450 млрд дол.), Индия (350–400 млрд дол.), Мексика (250–300 млрд дол.), а на седьмой позиции — Россия с объемом добавленной стоимости в 150 млрд дол. (рис. 4.10). Причем за прошедшие десятилетия объем добавленной стоимости в данных ГЦС у рассматриваемых стран более чем удвоился.

ГЦС все больше принимают региональный характер, о чем свидетельствует структура основных потоков промежуточных товаров в международной торговле (рис. 4.11).

Данные потоки представляют собой направления экспорта, доля которых в валовом экспорте страны превышает 15 %. Таким образом, можно выделить четыре главные группировки стран: Европа, НАФТА, АСЕАН и Восточная Азия. Внутри данных группировок наблюдаются сильные доминантные торговые связи, в то время как между отдельными странами из разных группировок данные связи наблюдаются реже. За 1995–2005 гг. значительно ослабла роль США и Японии в мировой торговле и заметно укрепилась роль новых индустриальных стран и динамично развивающихся экономик (Южной Кореи, Китая, Филиппин, Индонезии, Сингапура и др.).

Приведенные данные свидетельствуют, что роль ГЦС в мировой экономике и международной торговле за последние годы значительно возросла: увеличилась степень зависимости стран от зарубежных рынков и степень их вовлеченности в ГЦС.

Таким образом, как показывает практика, без интеграции в глобальные цепочки невозможно построить сильную экономику и добиться устойчивого роста. Поэтому страны стремятся разрабатывать и проводить политику, способствующую их вовлечению в глобальное разделение труда. При этом странам необходимо учитывать все риски и выгоды от такого участия.

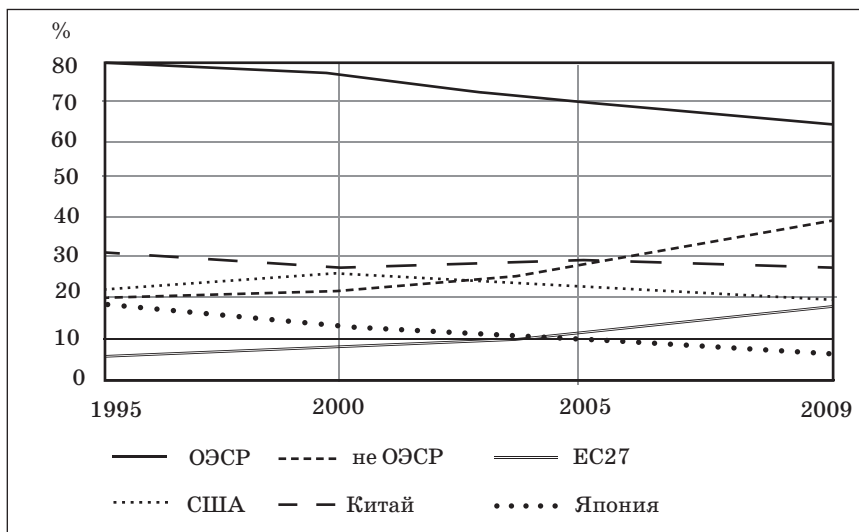


Рис. 4.9. Доля добавленной стоимости в ГПС отдельных стран и группировок, 1995–2009 гг.

Источник: [38].

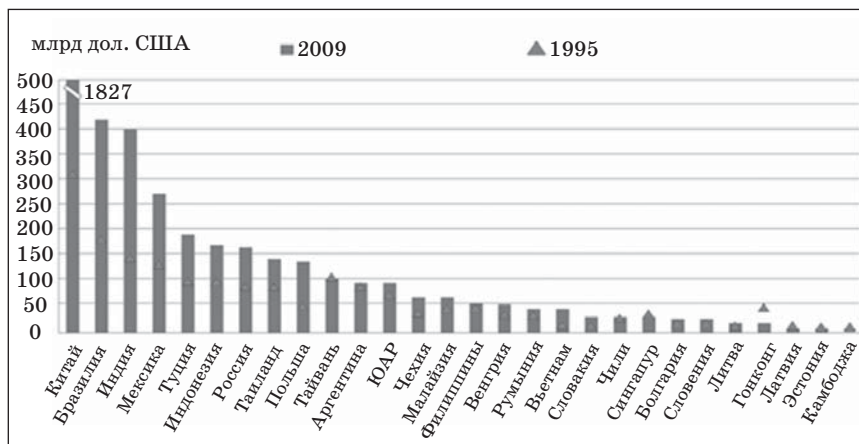


Рис. 4.10. Добавленная стоимость в производственных ГПС, 1995–2009 гг.

Источник: [38].

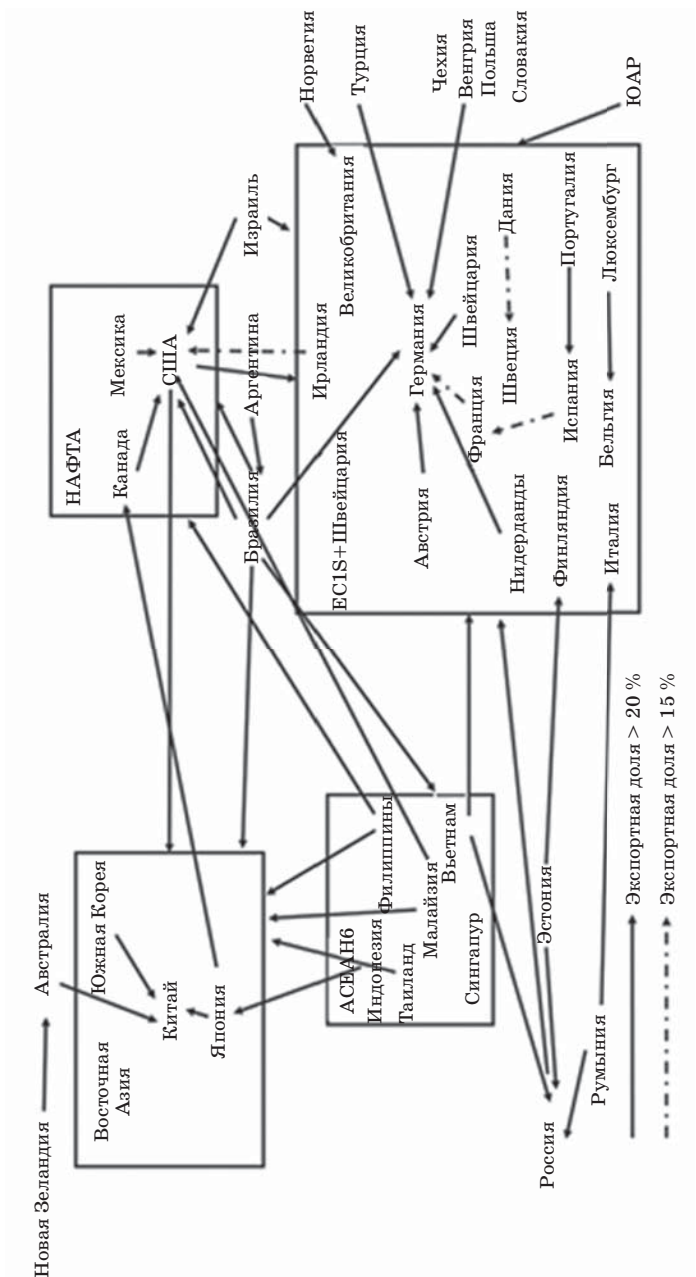


Рис. 4.11. Доминантные потоки промежуточных товаров в мировой торговле, 2005 г.

Источник: [11, с. 90]

4.4. Риски и выгоды участия стран в глобальных цепочках стоимости. Экономические и социальные последствия глобального разделения труда

Согласно последним исследованиям можно выделить следующие выгоды участия стран в ГЦС [33, с. 53].

- расширение рынка сбыта за счет получения доступа к глобальным рынкам (во многих случаях ГЦС — единственный способ получить такой доступ, но им надо уметь воспользоваться в своих интересах);
- вовлечение в торговлю промежуточным продуктом позволяет компаниям не формировать весь комплекс производственных мощностей для производства продукта, а использовать свои сравнительные преимущества для концентрации на конкретном производственном процессе или задаче, которая позволяет им интегрироваться в глобальную экономику намного быстрее;
- повышение качества производимой продукции за счет специализации, основанной на сравнительных преимуществах и использовании высококачественных компонентов на всех стадиях производственного процесса (из-за высокого уровня конкуренции между поставщиками ресурсов и конечных товаров);
- создается больше возможностей для трудоустройства местного населения за счет упрощения процедуры создания новых производств;
- модернизация технологий и улучшение человеческого капитала за счет освоения новых компетенций, обеспечивающих возможности перехода к участию в ГЦС на более высоких позициях с большей добавленной стоимостью;
- улучшение условий конкуренции и делового климата, которое особенно заметно в условиях присутствия в стране родственных и поддерживающих отраслей/кластеров. Это оказывает косвенное влияние, которое может быть усилено развитием конкурентных стратегий регионов страны;
- стимулирование привлечения прямых иностранных инвестиций в страну, которые к тому же могут являться важным источником технологий и знаний.

Также стоит отметить, что продвижение по ГЦС само по себе является важным стимулом для развития инфраструкту-

ры в стране, повышения качества образования, инвестирования в научные исследования и разработки, создания благоприятных условий для ведения бизнеса.

Говоря о возможных рисках участия в ГЦС, необходимо заметить, что развитие глобальных цепочек зачастую требует от страны последовательного сокращения национальной доли в ее экспорте, что негативно сказывается на внешнеторговом балансе, а компании, использующие зарубежный аутсорсинг, становятся менее зависимыми от национального рынка труда, что способствует безработице. Частично эта тенденция может быть компенсирована повышением эффективности в оставшихся отраслях, приводящим к увеличению спроса на рынке труда.

К другим рискам относится возможность попадания в ловушку одного поставщика в рамках зависимости от конкретных рынков и продукции, а также давление со стороны координаторов ГЦС, например, в лице транснациональных корпораций (ТНК), способное привести к обострению экологических, конъюнктурных, экономических и социальных рисков.

Однако получение преимуществ и характер рисков от участия в создании глобальных цепочек стоимости могут значительно варьировать в зависимости от уровня создания стоимости, на котором работает государство.

Развитые и развивающиеся страны могут сталкиваться с совершенно разными затратами и рисками при присоединении к глобальным цепочкам создания стоимости из-за различий в сравнительных преимуществах между странами. Развитые страны, как правило, занимаются высококачественной и нематериальной производственной деятельностью (исследования и разработки, дизайн и создание бренда на этапах подготовки и послепродажного обслуживания, маркетинга на послепроизводственном этапе). Таким образом, эти страны заинтересованы в переносе из их экономики производственных рабочих мест в низкотехнологичные страны с низкой заработной платой.

Развивающиеся страны напротив сосредоточены на материальном производстве, поэтому они рискуют получить неэффективные типы рабочих мест, что может ограничить рост их экономики.

Рассмотрим возможные последствия участия развитых и развивающихся стран в создании глобальных цепочек стоимости

с точки зрения экономического развития на примере IT индустрии (отрасль, в которой доминирует международный обмен) и строительной отрасли (одна из наиболее ориентированных на внутреннее производство отраслей) в США и Китае.

Соединенные Штаты участвуют в создании глобальных цепочек стоимости главным образом как экспортер сложных промежуточных товаров, деталей и компонентов или путем оттока прямых иностранных инвестиций развивающимся странам.

Китай участвует в создании глобальных цепочек стоимости главным образом, как экспортер собранных конечных товаров или через приток прямых иностранных инвестиций (до глобального финансового кризиса).

Производительность труда в США быстро увеличивалась с 1995 по 2009 год, когда экономика США стала более эффективной. При этом высококвалифицированные рабочие получили больше рабочих мест, увеличив тем самым свой доход, в то время как средне- и низкоквалифицированные работники постепенно теряли рабочие места и практически не изменяли уровень доходов. Это явление было более выраженным в IT отрасли и практически не наблюдалось в строительстве.

Иными словами, рост производительности и технологических инноваций может привести к большей эффективности экономики США, но также может способствовать ухудшению положения низкоквалифицированных работников, особенно в отраслях с большим количеством аутсорсинга производственных задач для развивающихся стран с низкой заработной платой, таких как Китай.

Для тех же отраслей в Китае последствия иные, но они связаны с явлениями в США.

Производительность труда в Китае также увеличилась, но больше добавленной стоимости было распределено в капитал, чем на труд. Учитывая это и наличие большого количества низкоквалифицированных рабочих в Китае, медленный рост уровня оплаты труда является закономерным.

Китай, имеющий самый большой в мире запас низкоквалифицированной рабочей силы, взаимодействует с США, крупнейшей в мире страной с избытком капитала. Это взаимодействие порождает совершенно разные, но сильно взаимозависимые изменения в распределении доходов обеих стран.

В США появляются большие многонациональные корпорации с высококвалифицированными рабочими. Участие в международной цепочке создания стоимости позволило им извлечь выгоду из огромного прироста производительности в таких странах, как Китай. В Китае же наблюдался рост уровня доходов населения, т.е. участие в международной цепочке создания стоимости было одним из факторов заметного снижения абсолютной бедности в Китае.

Таким образом, правительствам при проведении своей политики необходимо тщательно взвешивать все возможные последствия от включения их стран в ГЦС или изменения стратегии поведения внутри глобальных цепочек.

Промышленная политика в условиях роста ГЦС. Как расширить участие страны в глобальных производственных системах, воспользоваться всеми преимуществами этого процесса и ограничить возможные риски? Важнейшую роль в этом продолжает играть промышленная политика государств, которая изначально была направлена на обеспечение роста производства, на повышение конкурентоспособности как национальной промышленности в целом, так и отдельных ее отраслей. Однако в условиях роста ГЦС и изменения архитектуры мировой экономики существенно изменяется характер промышленной политики.

Она сегодня направлена на развитие не промышленности в целом (индустриализации) и отдельных отраслей, как это было в прошлом веке, а отдельных ниш той или иной отрасли. Таким образом, страны сегодня не должны создавать собственную широкомасштабную индустриальную базу для того, чтобы быть конкурентоспособными на мировом рынке. Задача состоит в присоединении к уже существующим региональным и глобальным цепочкам путем производства промежуточных компонентов для конечного продукта, изготавливаемого в рамках цепочек, которые управляются крупными фирмами, преимущественно ТНК. По меткому выражению известного американского специалиста по глобальным цепочкам стоимости Р. Болдуина (R. Baldwin), новую парадигму развития можно описать словами «присоединяйся-вместо-того-чтобы-строить» (англ. *join-instead-of-build-development-paradigm*) [23].

Это открывает новые и более быстрые пути для экономического и социального развития. Вместе с тем это связано и со

специфическими рисками взаимозависимости, которые могут быть весьма ощутимыми во времена кризисов (как это и произошло во время финансового кризиса 2009–2010 гг.).

Типы промышленной политики. Какую же промышленную политику проводил Китай (или любая другая страна, которая добилась аналогичных успехов в размещении производства на своей территории), чтобы встроиться в глобальные цепочки создания стоимости?

По оценкам ученых успех КНР связан с первостепенной ориентацией страны на промышленную политику в условиях ГЦС [3]. Как мы уже выяснили, ключевые цели национальной промышленной политики в контексте ГЦС сдвигаются с создания полномасштабных вертикально интегрированных отраслей промышленности к созданию (развитию) в рамках ГЦС отдельных ниш (звеньев), которые способны приносить большую долю или объем добавленной стоимости [25].

Прежде чем подробно остановиться на промышленной политике в условиях глобальных цепочек стоимости, приведем одну из возможных типологий промышленной политики, представленную в работе английских ученых Дж. Джереффи и Т. Стержена (Т. Sturgeon) [25, с. 339–342].

Они выделяют три типа промышленной политики, нацеленной на индустриализацию страны.

1. Горизонтальная политика, которая воздействует на всю экономику в целом.

2. Селективная или вертикальная промышленная политика, нацеленная на развитие отдельных отраслей или секторов национальной экономики.

3. Ориентированная на ГЦС промышленная политика, которая усиливает международные связи в рамках ГЦС или динамику для улучшения роли страны в глобальных или региональных цепочках.

В настоящее время страны реализуют различные комбинации промышленной политики. Выбор того или иного направления зависит от целей экономического развития, которые ставит перед собой страна. Какой вид политики выходит на первый план или превалирует в том или ином государстве — это вопрос, требующий изучения условий конкретной страны. Здесь лишь отметим, что в большинстве случаев промышленная политика

имеет первостепенное значение для стран с развивающимися рынками.

Вместе с тем и индустриально развитые страны используют отдельные инструменты промышленной политики, особенно если они ставят перед собой цели построения глобальных цепочек стоимости или интеграции в уже существующие цепочки в конкретных отраслях.

Горизонтальная промышленная политика фокусируется на развитии базовых блоков конкурентной национальной экономики, таких как образование, здравоохранение, инфраструктура, НИОКР, создание благоприятных условий для деятельности бизнеса. И хотя все эти зоны промышленной политики предоставляют привлекательные возможности для частных инвесторов, государственный сектор обычно играет роль основного поставщика. Приводя к общеэкономическому эффекту, горизонтальная промышленная политика также может быть нацелена на определенные отрасли национальной экономики или ГЦС (например, налоговые льготы для инвестиций в нефтегазовую промышленность).

Основные направления горизонтальной политики включают в себя:

- улучшение инфраструктуры, особенно торговой и транспортно-портной;
- улучшение качества образования, особенно в естественно-технических и инженерных науках;
- улучшение качества рабочей силы, вложения в человеческий капитал;
- развитие устойчивого энергоснабжения всех регионов страны;
- налоговые льготы для отдельных секторов экономики;
- поощрение прямых иностранных инвестиций в отдельные секторы экономики;
- региональные соглашения о свободной торговле и др. [25, с. 342].

Селективная или вертикальная промышленная политика нацелена на развитие отдельных приоритетных отраслей; как правило, она носит вертикальный характер. Эта политика проводится исходя из ряда соображений, подразумевающих, что эти отрасли:

- имеют стратегическое значение с точки зрения обладания природными ресурсами (например, нефть, газ и прочие природ-

ные ресурсы на Ближнем Востоке, Латинской Америке, в России);

- предоставляют особые благоприятные возможности для установления связей местных производителей с внешним рынком на определенном, заранее установленном уровне (автомобилестроение в Мексике и Бразилии, электроника в Корее и Китае).

Кроме того, предполагается, что селективная политика поддерживает молодые отрасли, которым необходима временная поддержка от более мощных иностранных конкурентов (пример неудачной политики — российский АвтоВАЗ). На практике такая политика справедливо ассоциируется с импортозамещением как стратегией развития. Она была популярна в Латинской Америке, Южной Азии и других регионах развивающегося мира с конца 1950-х до начала 1980-х гг.

Промышленная политика, ориентированная на интеграцию в ГЦС, идет дальше, чем промышленная, ориентированная на импортозамещение, которая пытается создать полную цепочку стоимости на своей территории страны. ГЦС-политика в свою очередь ориентируется на создание связей в цепочке стоимости (экстерриториальные связи) в рамках международных производственных систем для того, чтобы оказывать влияние на позиции страны в региональных и глобальных цепочках создания стоимости. Успешная промышленная политика, которая принимает во внимание новые реальности ГЦС, включает в себя специальные меры по регулированию связей с глобальной экономикой, особенно в сфере регулирования торговли, инвестиций и обменных курсов. В настоящее время ориентированная на ГЦС промышленная политика фокусируется во все большей степени, чем ранее, на взаимодействии локальных и глобальных игроков, принимая во внимание интересы обеих групп. Лидирующие иностранные игроки в ГЦС, которые условно руководят деятельностью звеньев ГЦС (речь идет о ТНК), заставляют потенциальных местных игроков, стремящихся занять свою нишу в цепочке, конкурировать с локальными игроками из других стран, которые также претендуют на получение доли добавленной стоимости. Такая международная конкуренция за место в цепочке может носить характер и ценовой конкуренции, и конкуренции по качеству. Достижению успеха в ее рамках

может способствовать национальная промышленная политика, как в случае с Китаем, который благодаря проведению промышленной политики нового типа сумел превратиться в одну из наиболее успешных мировых производственных локаций [3, с. 30].

Во многих других развивающихся странах также широко используются инструменты современной промышленной политики, которая имеет своей целью интеграцию в уже существующие ГЦС (или расширение участия в ГЦС) и получение своей доли добавленной стоимости. У этой политики есть свои риски, связанные с усиливающейся взаимозависимостью стран и регионов, вовлеченных в глобальные производственные цепи.

Социальные последствия глобального разделения труда и необходимость международной социальной политики. Кроме экономических рисков глобальное разделение труда порождает и риски социальные. Среди важнейших социальных проблем, порождаемых глобальным разделением труда, можно выделить [4, с. 20–21].

1. Разрыв в экономическом и социальном развитии между богатыми и бедными странами в мире достиг невиданных размеров и продолжает увеличиваться.

В докладе ООН за 1999 г. «Глобализация с человеческим лицом» отмечается резкое усиление контраста между развитыми и развивающимися странами. Соотношение доходов между пятью богатейшими и пятью беднейшими странами в 1820 г. составляло 3:1, в 1870 г. — 11:1, в 1960 г. — 30:1, в 1990 г. — 60:1 и в 1997 г. — 74:1. В конце XX в. на одну пятую населения планеты, проживающую в самых богатых странах, приходилось более 80 % мирового ВВП, а на одну пятую беднейших стран — 1 %; первые владели 82 % мирового экспортного рынка, вторые — 1 %; первые получали 68 % прямых иностранных инвестиций, вторые — только 1 %; первые располагали 74 % всех телефонных линий мира и имели 93,3 % мирового количества пользователей интернета, вторые — соответственно 1,5 и 0,2 % [4, с. 20]. Экономическая мощь некоторых многонациональных корпораций нередко превышает ВВП отдельных средне- и высокоразвитых стран. Специалисты подчеркивают, что усиление разрыва между богатыми и бедными странами происходит именно с началом глобализации. Сегодня почти 50 % рабочей силы в мире живет менее чем на 2 дол. в день.

2. Глобальный кризис рабочих мест. Данные МОТ свидетельствуют, что на сегодняшний день в мире насчитывается более 1 млрд безработных, или «работающих бедных».

3. Значительно возрастают масштабы миграции населения, в первую очередь из бедных в более благополучные страны. Этот процесс выходит из-под контроля национальных правительств и международных организаций. Его негативные последствия многообразны — от роста преступности и распространения опасных заболеваний до подъема расистских настроений и ксенофобии как в развитых, так и развивающихся государствах.

4. Растет влияние транснациональных корпораций, в том числе политическое. Не только правительства отдельных стран, но и мощные наднациональные объединения, такие как Европейский союз, вынуждены во все большей степени учитывать интересы ТНК. Влияние национальных государств на экономические и политические процессы снижается.

5. Ухудшается состояние окружающей среды, которая подчас приносится в жертву интересам крупного бизнеса.

Остановимся подробнее на экологических последствиях глобального разделения труда.

Встав на путь международного технологического разделения труда, ТНК начали воздействовать на экономику стран, располагающих необходимыми для них природными ресурсами (водные и лесные ресурсы, а также нефть, газ и руда) таким образом, что они стали принимать на свою территорию природоёмкие стадии производства. В качестве примера можно привести опыт встраивания экономики Российской Федерации в систему глобального мира после либерально-рыночных реформ 1990-х гг. Всего за несколько лет в стране была уничтожена перерабатывающая промышленность в своей наукоемкой части и начался рост сырьевых отраслей (газо-, нефтедобывающих и т.д.), а также производств, отличающихся высокой энерго-, водоемкостью и токсичными выбросами. Такая ситуация сохраняется до сих пор. Как показал Экономический форум, состоявшийся в Петербурге (июнь 2016 г.), иностранные инвесторы по-прежнему предпочитают вкладывать деньги в добычу природных ресурсов и «грязные» производства. Получив в «чужих» странах доступ к природным ресурсам, ТНК наращивают их добычу, что ведет к росту экологических проблем. Тем не менее прибыли ТНК растут, поскольку

погашение эколого-экономических издержек производства осуществляется бюджетами экологических колоний.

Кроме того, политика встраивания развивающихся стран в единую технологическую цепочку (от добычи ресурсов до выхода наукоемкой продукции) требует унификации не только технологических нормативов, но и социальных отношений. Либерально-рыночная основа международного технологического разделения труда не соответствует той социокультурной основе природопользования, которая существовала в этих странах ранее. В результате растут проблемы, заставляющие их народы обратиться к своим историческим корням. Поиск национальной идентичности сопровождается социальной напряженностью, угрожающей вооруженными конфликтами. Поэтому на международном уровне обсуждается необходимость социо-эколого-экономически устойчивого развития, однако, чтобы его обеспечить, необходима соответствующая международная политика, результативность которой должна определяться индикаторами, учитывающими стабильность не только природных условий каждой территории, но и социокультурных отношений в среде местного населения [16, с. 19].

В настоящее время используются унифицированные индикаторы устойчивого развития, которые допускают, чтобы развитые страны не снижали объемы потребляемых ресурсов, а другие страны выступали при этом в качестве «экологических» колоний несмотря на их социо-эколого-экономическую дестабилизацию. Например, последние два десятилетия развитые страны принимают программы перехода к «зеленой» экономике, согласно которым увеличение экономических благ не будет сопровождаться сокращением благ экологических. Для определения результативности этих программ во Всемирном банке разработан показатель «скорректированные накопления», в котором ВВП соотносится с динамикой истощения ресурсов и загрязнения природной среды. Но чтобы международное технологическое разделение труда не сопровождалось ростом локальных (и вслед за этим — глобальных) экологических проблем, этот показатель в развитых странах должен учитывать социо-эколого-экономическую ситуацию тех стран, куда переведены природоемкие технологические стадии их промышленного производства [16, с. 19].

4.5. Роль международных организаций в разрешении экономических и социальных противоречий глобального разделения труда

В условиях роста ГЦС и изменения архитектуры мировой экономики возрастает значение международных институтов в минимизации рисков вовлечения стран в ГЦС и контроля за социальными последствиями развития глобального разделения труда. Международные организации (ЮНКТАД и др.) связывают тематику ГЦС с идеей в сфере СМР (содействие международному развитию): ГЦС предоставляют развивающимся странам уникальные возможности продвижения вверх по лестнице добавленной стоимости за счет создания выгодных условий для развития внутри этих стран международного бизнеса и привлечения иностранных инвестиций.

ОЭСР и ВТО разработали совместную международную инициативу Trade in Value-Added (TiVA) (торговля по добавленной стоимости) — методологию, позволяющую перейти от анализа экспортно-импортных потоков товаров и услуг к более комплексному анализу глобальных цепочек создания добавленной стоимости, лежащих в основе международных потоков товаров и услуг.

Свой вклад вносит и G 20. На саммите 15–16 ноября 2014 г. в Брисбене (Австралия) страны-участницы взяли на себя дополнительные обязательства, связанные с развитием системы ГЦС:

- проводить реформы, способствующие росту объемов мировой торговли, снижению торговых издержек, упрощению таможенных процедур, уменьшению барьеров госрегулирования и развитию услуг, способствующих торговле;
- проводить политику стимулирования конкуренции, поощрения предпринимательства и инноваций, уменьшения барьеров для входа на отраслевые рынки и инвестиций;
- проводить политику, которая позволяла бы в полной мере использовать преимущества ГЦС и стимулировать более активное участие развивающихся стран в создании добавленной стоимости.

Вместе с тем наибольшую сложность представляет решение социальных проблем — трудовых и экологических, порождаемых глобальным разделением труда.

Наибольший вклад в решение трудовых проблем на международном уровне вносит Международная организация труда (МОТ).

В связи с постоянным ростом безработицы МОТ была разработана Концепция достойного труда, включающая действия по трем основным направлениям, охватывающим:

1) увеличение коллективного потенциала через укрепление профсоюзов, объединений работодателей и министерств занятости, труда и социальных вопросов;

2) наращивание усилий МОТ по продвижению Концепции достойного труда на национальном и региональном уровнях, с тем чтобы организация могла более эффективно реагировать на приоритетные потребности каждой страны;

3) включение занятости и достойного труда в международную повестку по проблемам развития и как результат — выдвижение проблем роста, инвестиций и создания рабочих мест на центральное место в международном сотрудничестве [4, с. 20–21].

Таким образом, в эпоху глобализации мировая экономика преобразовалась в единую мировую хозяйственную систему, а национальные экономики в свою очередь становятся ее подсистемами, каждая из которых берет на себя выполнение определенных функций. При этом всемирные отношения доминируют над внутривнутригосударственными, выполняя роль основной составляющей экономического успеха каждой страны. На смену традиционным системам межгосударственного взаимодействия приходят надгосударственные и транснациональные регуляторы мировых экономических отношений. Растет осознание значимости институтов и механизмов партнерства на всех уровнях международной жизни.

4.6. Место Республики Беларусь в глобальном разделении труда. Факторы ограничений и модификация стратегии участия Республики Беларусь в глобальном разделении труда

Поиск своей ниши в системе глобального разделения труда для Республики Беларусь происходит достаточно сложно, противоречиво и во многом стихийно.

Республика Беларусь имеет относительно развитую, ориентированную на экспорт экономику, которая органично связана

с внешними рынками и весьма чувствительна к изменениям конъюнктуры.

Внешнеэкономическая политика Беларуси основана на таких принципах, как:

- открытость экономики;
- стремление к широкомасштабному и многовекторному международному сотрудничеству;
- достижение экспортно-импортной сбалансированности экономики.

На протяжении многих десятилетий место Республики Беларусь в международном разделении труда было обусловлено спецификой сложившейся структуры национальной экономики, которая сформировалась в период существования СССР, когда экономика была закрытой системой, что сопровождалось технологической отсталостью промышленного комплекса, отсутствием конкуренции, ориентацией на потребности внутреннего рынка, производством в основном неконкурентоспособной на мировых рынках продукции. В этих условиях специализация Беларуси была определена с учетом ее географического положения и ориентирована на длительную интеграцию хозяйства республики в единый народнохозяйственный комплекс СССР, на производство и вывоз готовой продукции.

В настоящее время в условиях государственной независимости и формирования рыночной модели хозяйствования активное участие Республики Беларусь в глобальном разделении труда стимулируется рядом внутренних факторов:

- природно-географические различия;
- уровень технико-экономического развития страны, свидетельствующий о степени индустриализации, освоении технологически сложного производства, возможностях развития за счет внутреннего рынка;
- научно-технический прогресс, позволяющий расширить товарную номенклатуру;
- открытость национальной экономики и степень либерализации внешней торговли и финансовых рынков;
- разработанность законодательства, регулирующего внешнеэкономическую деятельность и сопоставимого с нормами хозяйственного права в развитых государствах;
- многовекторность внешнеэкономических связей.

Несмотря на принимаемые меры по активизации участия в развитии глобальной экономики, на сегодняшний день Республика Беларусь играет очень скромную роль в международном разделении труда, о чем можно судить по данным табл. 4.2 [1].

Вклад Республики Беларусь в общемировой уровень развития по данным за 2014 г. не превышает 0,2 % по всем ключевым показателям.

Таблица 4.2

Место Республики Беларусь в международном разделении труда

| Показатель | Значение, % от общемирового уровня показателя |
|--|---|
| Объем валового внутреннего продукта | 0,07 |
| Валовая добавленная стоимость в промышленности | 0,09 |
| Производство сельскохозяйственной продукции | 0,18 |
| Экспорт | 0,16 |
| Импорт | 0,18 |

В структуре валового внутреннего продукта Республики Беларусь основную долю (26,7 %) занимает промышленность (рис. 4.12) [9]. Далее по удельному весу идут торговля, ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования (12,9 %) и чистые налоги на продукты (12,2 %). При этом следует отметить, что по сравнению с 2005 г. удельный вес промышленности и сельского хозяйства в ВВП снизился на 4,4 и 2.4 п.п. соответственно. Значительно выросла доля в ВВП строительства и торговли. Доля остальных видов в экономической деятельности практически не изменилась.

Основу производственного потенциала Беларуси составляет промышленность, на долю которой приходится почти половина основных производственных фондов, более 25% объема производства валового внутреннего продукта, а также около 28% занятых в народном хозяйстве страны.

В Беларуси функционирует более 20 тыс. промышленных предприятий и производств. В совокупности они представляют

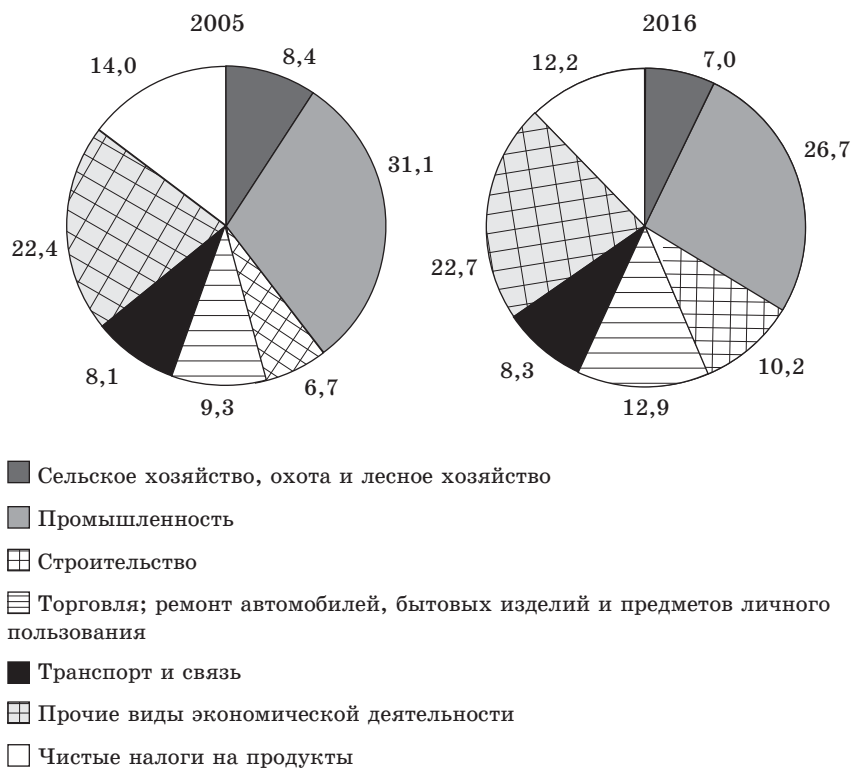


Рис. 4.12. Валовой внутренний продукт по видам экономической деятельности, в % к итогу [9]

70 отраслей и подотраслей промышленности. Ведущее место занимает машиностроение и металлообработка, химическая и нефтехимическая, легкая и пищевая промышленность (рис. 4.13) [9].

Следует отметить, что техническая база большинства предприятий значительно устарела. Износ основных промышленно-производственных фондов составил в целом по промышленности 62 %, а по отдельным отраслям свыше 70 %. Для перевода промышленного комплекса Республики Беларусь на мировой уровень эффективности производства и качества выпускаемой продукции необходимо осуществить кардинальную модернизацию производственных фондов на основе новейших достижений научно-технического прогресса.



Рис. 4.13. Структура обрабатывающей промышленности Республики Беларусь [9]

Одним из основных показателей конкурентоспособности экономики на международном рынке и привлекательности ее для более активного вовлечения в глобальное разделение труда в настоящее время является доля затрат на исследования и разработки в валовом внутреннем продукте — наукоемкость ВВП (рис. 4.14) [9].

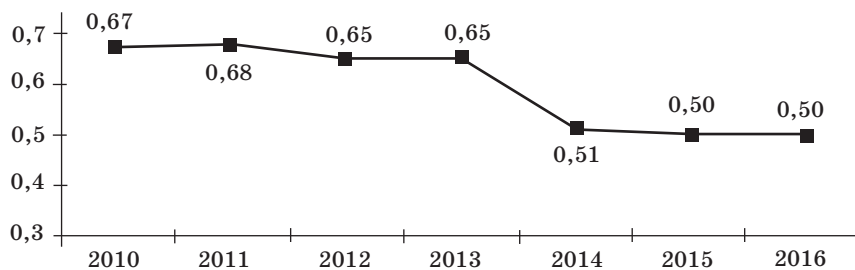


Рис. 4.14. Внутренние затраты на научные исследования и разработки в процентах к ВВП в Республике Беларусь за 2010–2016 гг., % [9]

В Республике Беларусь на протяжении 2010–2016 гг. данный показатель составляет менее 1 %, что является сдерживающим фактором развития экономики.

Важным показателем, характеризующим уровень научно-технологического развития, является также доля инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции промышленности (рис. 4.15) [9].

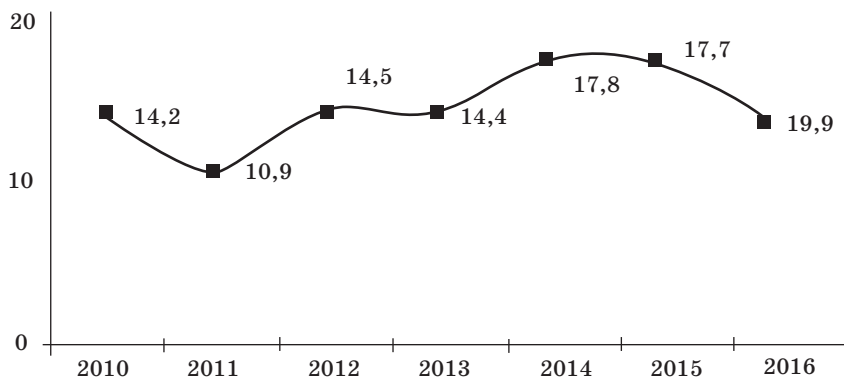


Рис. 4.15. Доля инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции промышленности в Республике Беларусь за 2010–2016 гг., % [9]

На рисунке видно, что пороговое значение показателя в 20 %, угрожающее эффективности экономики на мировом рынке и экономической безопасности государства, не соблюдается на протяжении всего исследуемого периода. Это свидетельствует о низкой конкурентоспособности продукции предприятий промышленности, как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

Негативным моментом в сфере научно-технологической безопасности является также достаточно низкий уровень инновационной активности предприятий (табл. 4.3) [9].

Достаточно большой удельный вес высокотехнологичной продукции в экспорте обусловлен принимаемыми правительством Республики Беларусь мерами по обеспечению конкурентоспособности государства на международном уровне.

Таблица 4.3

**Индикаторы научно-технологической активности предприятий
Республики Беларусь**

| Наименование индикатора | Фактическое значение | | |
|--|----------------------|------|------|
| | 2014 | 2013 | 2016 |
| Уровень инновационной активности промышленных предприятий, % | 25 | 26 | 22 |
| Доля высокотехнологичной продукции в экспорте, % | 27,3 | 30,3 | 32,7 |

В целом можно сказать, что инновационная активность находилась в 2014–2016 гг. на критическом уровне, что в значительной мере обусловлено нехваткой у предприятий средств на инновационные разработки.

Достаточно большой удельный вес высокотехнологичной продукции в экспорте обусловлен принимаемыми правительством Республики Беларусь мерами по обеспечению конкурентоспособности государства на международном уровне.

Обеспечение конкурентоспособности экономики на международном рынке тесно связано с инвестиционной активностью Республики Беларусь. Основным индикатором в инвестиционной сфере является доля инвестиций в основной капитал в ВВП (рис. 4.16) [9].

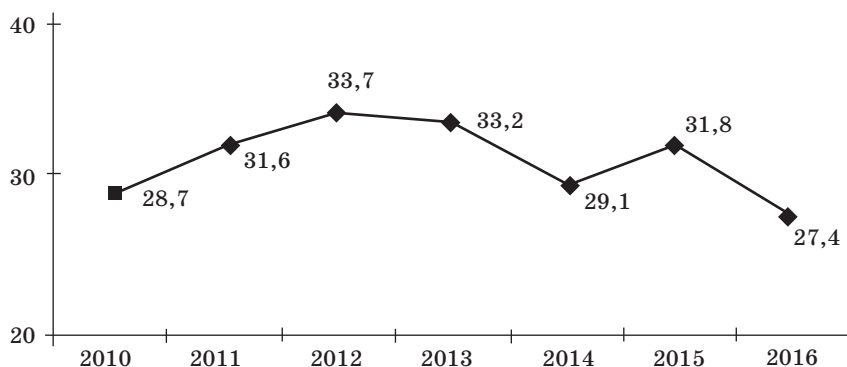


Рис. 4.16. Инвестиции в основной капитал в процентах к ВВП в Республике Беларусь за 2010–2016 гг. [9]

Как видно на рисунке, в Республике Беларусь доля инвестиций в основной капитал на протяжении 2010–2016 гг. находилась на достаточно низком уровне. Так, максимальное значение показателя было достигнуто в 2012 г. и составило 33,7 % ВВП. Также следует отметить, что после 2012 г. наметилась тенденция к снижению данного показателя и в 2016 г. он составил всего 27,4 % ВВП.

Негативно сказывается на активности вовлечения Республики Беларусь в глобальное разделение труда остающийся неблагоприятным по ряду составляющих инвестиционный климат, не позволяющий стране конкурировать в области привлечения инвестиционных ресурсов, о чем говорят невысокие объемы их привлечения и сокращение объемов в динамике (рис. 4.17) [9].

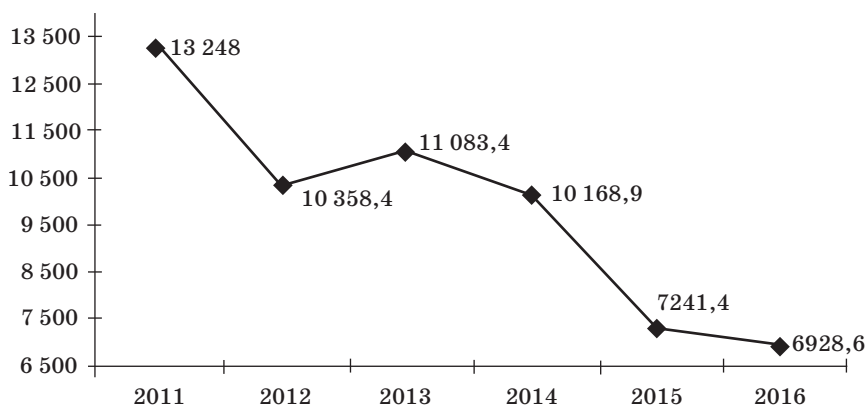


Рис. 4.17. Объем иностранных инвестиций, поступивших в реальный сектор экономики Республики Беларусь, млн дол. США

Несмотря на существующие проблемы, Республика Беларусь причисляется к крупнейшим производителям в мире по следующим видам деятельности (табл. 4.4) [1].

На территории СНГ Республика Беларусь производит 53 % химических нитей и волокон, 48 % тракторов, 31 % холодильников, 30 % трикотажных изделий, 1/4 телевизоров, обуви и минеральных удобрений.

Таблица 4.4

Место Республики Беларусь в производстве отдельных товаров

| Показатель | % от общемирового объема производства | |
|--|---------------------------------------|------|
| | 2005 | 2016 |
| Текстильное производство | 1,5 | 2,5 |
| Производство прочих транспортных средств | 5,1 | 6,4 |
| Производство изделий медицинской техники, средств измерений, оптических приборов и аппаратуры, часов | 1,3 | 1,7 |
| Производство офисного оборудования и вычислительной техники | 2,0 | 2,8 |
| Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви | 1,4 | – |
| Производство резиновых и пластмассовых изделий | – | 2,1 |

Значительным производственным потенциалом располагает агропромышленный комплекс, на долю которого приходится около 30 % основных производственных фондов страны и 30 % занятых в народном хозяйстве. По отдельным наименованиям сельскохозяйственной продукции она занимает ключевые места среди производителей на мировом уровне (табл. 4.5) [1].

Таблица 4.5

Место Республики Беларусь в мировом производстве отдельных видов сельскохозяйственной продукции по объему производства

| | Место | | |
|-----------------|-------|------|------|
| | 2005 | 2010 | 2016 |
| Льноволокно | 4 | 3 | 3 |
| Клюква | 3 | 3 | 3 |
| Тритикале | 4 | 4 | 4 |
| Рожь | 4 | 4 | 4 |
| Картофель | 8 | 9 | 11 |
| Сахарная свекла | 22 | 14 | 13 |
| Семена рапса | 21 | 18 | 14 |
| Овес | 10 | 11 | 17 |
| Клубника | 20 | 15 | 19 |

Вместе с тем износ основных производственных фондов в сельском хозяйстве достиг 53 %, в перерабатывающей промышленности — 46 %. Имеющийся парк техники и оборудования не обеспечивает необходимого уровня механизации труда.

Строительный комплекс Республики Беларусь включает 3,6 тыс. первичных организаций, выполняющих строительно-монтажные, ремонтные и специализированные работы; десятки научно-исследовательских, проектно-конструкторских и прочих организаций и учреждений. В стране производится более 150 видов строительных материалов и изделий, позволяющих возводить гражданские и производственные здания и сооружения, по долговечности и эстетическим требованиям не уступающие мировому уровню.

Беларусь располагает развитой сетью железнодорожных и автомобильных магистралей, являющихся составной частью общеевропейских транспортных коридоров. Сеть автомобильных дорог общего пользования достигла 53,4 тыс. км, из них с усовершенствованным покрытием — 37,2 тыс. км. Протяженность железных дорог общего пользования в Республике Беларусь составляет 5,6 тыс. км, 16,1 % которых электрифицированы.

Имеющиеся запасы минерально-сырьевых ресурсов позволяют полностью обеспечить перспективные потребности в калийной и каменной солях, известковом и цементном сырье, тугоплавких и керамических глинах, в строительном, формовочном и стекольном песках, песчано-гравийном материале, облицовочном камне.

Водные ресурсы Беларуси достаточны для удовлетворения текущих и прогнозируемых потребностей в воде. Водозабор на бытовые и хозяйственные цели не превышает 5–7 % от ежегодно возобновляемых водных ресурсов.

Лесистость территории страны равна 35,5 % и близка к оптимальной. Состояние лесных ресурсов, их естественная динамика, реализация намеченных программ пользования ими гарантирует полное удовлетворение потребности Беларуси в древесной и недревесной лесной продукции, а также обеспечивает существенное увеличение экспорта.

В 2016 г. экспорт товаров и услуг составил 64,6 % к годовому ВВП, импорт товаров и услуг — 78,2 %, уровень воспроизводственной открытости экономики достиг 61 %. Высокий показа-

тель воспроизводственной открытости наряду с созданием возможностей для экономического роста за счет включения местных хозяйственных субъектов в процессы международной кооперации несет в себе риски зависимости экономической ситуации в республике от действий зарубежных экономических субъектов и ситуации на международных рынках.

Как отмечалось ранее, мировая экономика на современном этапе характеризуется ростом неустойчивости, переходом к новому технологическому укладу, становление и развитие которого будут определять экономическую динамику в ближайшие десятилетия. В глобальном масштабе происходят передел рынков, перераспределение финансовых потоков и производительных сил, обострение конкуренции, обозначаются контуры новых центров экономического лидерства, развиваются региональные интеграционные образования. В этих условиях усиливаются угрозы устойчивости социально-экономического развития страны, в числе которых:

- риски потери внешних рынков, в том числе в результате дискриминации белорусских производителей;
- возможность перебоев в обеспечении сырьевыми и энергетическими ресурсами в объемах, обеспечивающих намеченный рост ВВП;
- риски отставания от других государств в темпах перехода экономики к передовым технологическим укладам, деградации технологической структуры реального сектора экономики;
- дестабилизация национальной финансовой и денежно-кредитной систем, потеря стабильности национальной денежной единицы.

Осуществление отдельных из отмеченных выше угроз уже привело к дисбалансу объемов экспорта и импорта товаров и услуг, в результате которого отрицательное сальдо счета текущих операций в 2016 г. сложилось в размере (-)8,0 % (табл. 4.6). При этом отрицательное сальдо отмечается практически со всеми основными торговыми партнерами республики на мировом рынке [9].

Анализ изменения внешнеторгового сальдо по основным позициям отечественного экспорта и импорта в 2010–2016 гг. показал, что наибольший вклад в ухудшение данного показателя внесли топливно-энергетические ресурсы, что было вызвано по-

Таблица 4.6

Основные показатели внешней торговли Республики Беларусь

| Показатель | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Оборот внешней торговли товарами Республики Беларусь: | 60 168 | 87 178 | 92 464 | 80 226 | 76 583 | 56 952 | 51 148 |
| экспорт | 25 284 | 41 419 | 46 060 | 37 203 | 36 081 | 26 660 | 23 538 |
| импорт | 34 884 | 45 759 | 46 404 | 43 023 | 40 502 | 30 292 | 27 610 |
| сальдо | -9 600 | -4 340 | -344 | -5 820 | -4 421 | -3 632 | -4 072 |
| Со странами СНГ: | 34 172 | 48 470 | 53 834 | 48 224 | 45 295 | 32 419 | 31 194 |
| экспорт | 13 636 | 20 375 | 23 693 | 23 015 | 21 108 | 14 076 | 14 648 |
| импорт | 20 536 | 28 095 | 30 141 | 25 209 | 24 187 | 18 343 | 16 546 |
| сальдо | -6 900 | -7 720 | -6 448 | -2 194 | -3 079 | -4 267 | -1 898 |
| Из них с Россией: | 28 035 | 39 439 | 43 860 | 39 742 | 37 371 | 27 541 | 26 255 |
| экспорт | 9 954 | 14 509 | 16 309 | 16 837 | 15 181 | 10 398 | 10 948 |
| импорт | 18 081 | 24 930 | 27 551 | 22 905 | 22 190 | 17 143 | 15 307 |
| сальдо | -8 127 | -10 421 | -11 242 | -6 068 | -7 009 | -6 745 | -4 359 |
| Со странами вне СНГ: | 25 996 | 38 708 | 38 630 | 32 002 | 31 288 | 24 533 | 19 954 |
| экспорт | 11 648 | 21 044 | 22 367 | 14 188 | 14 973 | 12 584 | 8 890 |
| импорт | 14 348 | 17 664 | 16 263 | 17 814 | 16 315 | 11 949 | 11 064 |
| сальдо | -2 700 | 3 380 | 6 104 | -3 626 | -1 342 | 635 | -2 174 |

вышением цен на импортируемый республикой природный газ и изменением условий закупок российской нефти за счет введения экспортных пошлин.

Нарастание отрицательного сальдо в торговле товарами в первую очередь было обусловлено ростом импортоемкости экспортируемой продукции, в общем объеме которой снижалась доля инновационных товаров с высокой добавленной стоимостью. Невысокий уровень добавленной стоимости в цене экспортируемой промышленной продукции не обеспечивал компенсацию растущих затрат на промежуточный, главным образом сырьевой импорт.

В 2011–2016 гг. товарная структура экспорта не претерпела позитивных изменений и по-прежнему не соответствует структуре экспорта развитых государств мира (рис. 4.18) [9].



Рис. 4.18. Товарная структура экспорта Республики Беларусь, % [9]

Для нее характерны завышенная доля сырьевых и низкая доля промышленных высокотехнологичных товаров. Сохраняется высокая степень зависимости объемов экспорта от ограниченного числа товарных групп.

Основной удельный вес в структуре экспорта занимают всего четыре товарные группы: минеральные продукты (21,5 %), продукция химической промышленности (20,1 %), машины, оборудование и транспортные средства (18,5 %), продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (18,5 %).

При этом несмотря на расширение географии экспорта, основным рынком сбыта продолжает оставаться российский — 43,9 % белорусского экспорта.

Наряду с проблемами во внешней торговле наблюдается отсутствие прогресса и по другим важным направлениям международной экономической деятельности. Так, по итогам 2016 г. накопленный объем прямых иностранных инвестиций в Беларуси в среднем на душу населения составил всего 1353,5 дол., что является одним из самых низких показателей в странах СНГ и самым низким среди европейских государств, свидетельствуя об огромном незадействованном потенциале привлечения инвестиций в национальную экономику.

Существенно ограничивает возможности наращивания экспорта также отсутствие широкой интеграции отечественных производителей в производственно-сбытовые цепочки ТНК — движущую силу развития мировой экономики и международной торговли.

Тенденции вхождения экономики Республики Беларусь в глобальное разделение труда свидетельствуют о том, что она занимает промежуточное положение среди государств с сырьевой направленностью и стран, производящих готовую продукцию.

Модификация стратегии участия Республики Беларусь в международном и глобальном разделении труда. Вхождение Республики Беларусь в систему глобального разделения труда и формирование ее международной специализации происходит в соответствии с общими мировыми тенденциями развития, что подтверждается:

- рационализацией национальной хозяйственной системы, выражающейся как в функционировании производственных гигантов, так и формировании мелких и средних предприятий;

- преобладанием в отраслевой структуре национальной экономики обрабатывающих отраслей, развитие которых вызывают потребность в углублении специализации, расширении межгосударственных связей;

- переходом от предметной (межотраслевой) к поддетальной (внутриотраслевой) специализации, сопровождающейся дифференциацией продуктов, появлением новых подотраслей, превращением национальных предприятий в звенья общей глобальной сети производства определенных товаров, развитием внутриотраслевой торговли;

- участием в международном производственном кооперировании с государствами, имеющими сходные производственные структуры, посредством построения общих технологических производственных цепочек и развития внешнеэкономических связей по встречному обмену деталями, узлами, компонентами, готовой продукцией, в том числе одной номенклатуры;

- углублением процесса транснационализации в производственной и банковской сферах и активизации на этом фоне инвестиционной деятельности, внедрения новейших производственных и управленческих технологий. Интернационализация производства развивается главным образом посредством вертикальной интеграции в нефтеперерабатывающей, химической, металлургической и других отраслях; в банковской сфере ведет к укрупнению банков, их слияниям и поглощениям, созданию организационных форм с участием иностранного капитала [10].

Вместе с тем интеграция Беларуси в мирохозяйственные связи в качестве равноправного партнера обуславливает необходимость корректировки международной специализации, определения ее места в мировом воспроизводственном процессе. Наиболее ярко это проявилось в условиях мирового экономического кризиса 2008—2011 гг. Кризис подчеркнул, что современная «новая» международная экономика представляет собой глобальный воспроизводственный процесс, в котором задействованы практически все страны. Их взаимозависимость predetermined углублением международной производственной кооперации и сетевой организацией производства, что предполагает перестройку организационных производственных структур, технологий, производственных связей [10].

Экономический кризис еще больше обострил конкуренцию на мировых рынках, что привело к всплеску протекционизма, усугубило проблемы экспорта, актуализировало поиск стимулов к развитию внешнеторговых отношений в основном для всех государств. Национальные экспортоориентированные предприятия были вынуждены решать задачи не только сохранения позиций на уже завоеванных рынках, но и поиска новых рынков для реализации своей продукции как возможности для поддержания и расширения объемов производства, компенсации потерь, обусловленных сокращением сбыта.

В то же время кризис показал, что возможности экспортоориентированных предприятий по расширению внешней торговли и обеспечению снижения отрицательного сальдо торгового баланса находятся в прямой зависимости, во-первых, от эффективности преобразований в реальном секторе, позволяющих им ускорять структурную адаптацию экономики и корректировать свою специализацию, ориентируясь на развитие инновационной экономики; во-вторых, от освоения новых технологий проникновения хозяйствующих субъектов на внешние рынки, основанные на международной кооперации производства, так как традиционный путь экспорта готовой продукции не всегда эффективен, особенно в условиях применения протекционистских мер, о чем свидетельствует мировой опыт.

В связи с этим в Беларуси происходит постепенный переход от стратегии построения торгово-посреднических сетей к стратегии формирования транснациональной производственно-инвестиционной модели экономических связей, основанной на активизации экспорта белорусского капитала и нацеленной на создание филиалов отечественных предприятий, совместных предприятий (СП), сборочных и иных производств за рубежом. Именно она позволяет наряду с сохранением доли на освоенных рынках осуществлять переход от экспорта готовой продукции к производственной деятельности в странах — потребителях данной продукции. В результате белорусские предприятия-экспортеры, перенося отдельные звенья технологического процесса в другие государства и приобретая здесь права владения и контроля над производством, реально становятся международными по характеру своей деятельности.

Основными направлениями участия Беларуси в глобальном разделении труда являются создание сборочных производств,

расширение товаропроводящих сетей и углубление кооперационных связей с иностранными фирмами.

Для Республики Беларусь функционирование сборочных производств за рубежом вследствие переноса технологических процессов это возможность:

- перемещения трудоемких и материалоемких производств или отдельных процессов за пределы национальной экономики, высвобождения национальных ресурсов и переключения их в большей степени на выпуск наукоемкой продукции, осуществления реструктуризации отраслей, снижения издержек производства и удешевления производства товаров и услуг;

- корректировки международной специализации, создания предпосылок для активизации географической диверсификации экспорта, закрепления на рынках данных стран, особенно стран с высоким уровнем таможенной защиты и разветвленной системой нетарифных мер защиты внутреннего рынка, проникновения с освоенного рынка на новые соседние национальные и региональные рынки (в Латинской Америке — Венесуэла, Бразилия, Аргентина, Боливия и Куба; в рамках АТР — КНР, Индия, Иран, Вьетнам; в Африке — Нигерия на западе, Эфиопия на востоке, страны Персидского залива);

- снижения зависимости доходов от экспорта сырьевых товаров, реализации пути сокращения номенклатуры экспорта товаров отраслей традиционной специализации и увеличения концентрации экспорта на высокотехнологичных товарах.

Товаропроводящая сеть (ТПС) Республики Беларусь представлена торговыми домами, представительствами, дилерами, фирмами-агентами, сборочными производствами, СП с иностранными партнерами, акционерными обществами и другими институциональными структурами. В последние годы количество ее субъектов за рубежом постоянно возрастает, представляя многие отрасли национальной экономики и ее инфраструктурные элементы. Главным образом, они сосредоточены в странах СНГ — основных торговых партнерах, в том числе в России, Украине, Казахстане, Молдове, а также в Литве, Латвии, Польше. Активизируется деятельность ТПС в Китае, Венесуэле, Эфиопии, Египте, Индии, Сирии [10].

Преобразование реального сектора находятся в непосредственной зависимости от участия республики в инвестиционных

процессах, что обеспечивает условия для повышения конкурентоспособности отечественной продукции. Наряду с проведением политики, стимулирующей вывоз прямых иностранных инвестиций и размещение филиалов за рубежом в сочетании с мерами по развитию малых и средних предприятий, технологий, инновационной деятельности, осуществляются мероприятия по привлечению прямых иностранных инвестиций, новых технологий, поощрению экспортно-импортных операций.

Под воздействием экономического кризиса произошло замедление инвестиционного процесса. Кроме того, обострилась международная конкуренция за свободные инвестиционные ресурсы; улучшился инвестиционный климат большинства государств с транзитивной экономикой, в том числе стран-соседей Беларуси; повысился риск значительного увеличения импорта более конкурентоспособных товаров и услуг из стран (Россия, Украина, Польша), в большей степени привлекательных для притока прямых иностранных инвестиций; со стороны инвесторов возрос интерес к отраслям, состояние которых не зависит от колебаний экономического цикла, в том числе инфраструктурным, а также к пищевой промышленности, фармацевтике.

Однако Беларусь является в основном объектом слияний и поглощений, хотя правомернее использовать данные процессы как одну из технологий выхода на внешние рынки и посредством экспорта капитала участвовать в качестве субъекта в процессах централизации производства, формировать более крупные, конкурентоспособные на мировых рынках, горизонтально и вертикально интегрированные структуры кластерного типа путем приобретения готовых компаний, расположенных за рубежом. Это позволит национальным предприятиям получить конкурентные преимущества:

- проникать на новые рынки, минуя таможенные барьеры;
- обеспечивать доступ к источникам сырья, стратегическим природным ресурсам и гарантировать их бесперебойные поставки;
- использовать производственные мощности, каналы сбыта, поставщиков комплектующих, технологии и потребителей продукции поглощенной компании;
- получать в результате слияний и поглощений технологически более передовых предприятий запатентованные технологии,

доступ к рынку специализированной высококачественной продукции, использованию международных брендов и дизайнерских возможностей.

Функционирование транснациональной производственно-инвестиционной модели экономических связей предполагает вхождение (подключение) национальных предприятий в цепочки ведущих ТНК путем использования различных форм (технологий) сотрудничества, в числе которых:

1) фрагментация производства, которая предполагает специализацию на выпуске не готовой продукции, а комплектующих с последующим экспортом стандартизированных узлов, деталей, полуфабрикатов и их сборкой в любой точке мира, где есть потребительский рынок (спрос). Фрагментация является методом ускоренной модернизации, овладения высокими технологиями, углубления международной производственной кооперации. Определенные предпосылки для развития фрагментации в республике создаются вследствие проведения политики импортозамещения. Для ТНК фрагментация — это возможность вовлечения в сетевую организацию воспроизводственного процесса транзитивных стран, являющихся надежным местным поставщиком стандартизированных комплектующих, узлов и компонентов, соответствующих мировым стандартам;

2) размещение ведущими ТНК производственных мощностей, в том числе НИОКР, что позволяет им использовать высококвалифицированных ученых, инженеров, конструкторов с относительно низким уровнем оплаты труда. Осуществляя поиск и внедрение новейших технологий, обеспечивающих превосходство в сфере НИОКР в масштабах мировой экономики, ТНК перешли от интернационализации производственных и управленческих операций к интернационализации НИОКР, а также научно-технической и инновационной деятельности непосредственно в развивающихся и странах с транзитивной экономикой;

3) участие и формирование ФПГ, стратегических альянсов и других союзов.

Для Республики Беларусь взаимодействие с ТНК обеспечивает доступ к новейшим технологиям, а следовательно, создание предпосылок для модернизации производства, специализации на сложной технологической и инновационной деятельности, достижения высокой конкурентоспособности на мировом рынке.

В этих целях правомерно использование выработанных мировой практикой разнообразных каналов передачи технологий:

- коммерческая передача технологий на международном уровне посредством торговли;
- размещение прямых иностранных инвестиций посредством, приобретения компаний, обладающих ценными возможностями, или создания филиала, взаимодействующего с локальными научно-исследовательскими центрами; получения технологии из филиалов иностранных компаний; вовлечения ТНК в национальные проекты;
- лицензионные соглашения;
- доступ к технологиям и рынкам посредством межфирменного сотрудничества (соглашения о сотрудничестве, СП, совместное проведение НИОКР, соглашения об обмене технологиями), в котором принимают активное участие университеты, НИИ и другие исследовательские структуры.

Дальнейшие перспективы участия Беларуси в глобальном разделении труда в определенной степени обусловлены конкурентоспособностью национальной экономики, т.е. способностью страны в условиях свободной конкуренции производить удовлетворяющие требованиям мирового рынка товары и услуги, реализация которых повышает благосостояние государства и его граждан [10].

На конкурентоспособность страны влияют исходные факторы (природные ресурсы, географическое положение, историческое наследие), факторы макроэкономической среды, факторы микроэкономической конкурентоспособности. В Беларуси исходные факторы представлены:

- историческим наследием в виде значительной доли государственной собственности, высокого уровня комплексности развития территорий, культурных и исторических ценностей;
- географическим положением и природными ресурсами, образующими огромный потенциал экономического развития, в числе которых производственная инфраструктура; транзитный потенциал (магистральные нефте- и газопроводы, железнодорожный и автомобильный транспорт); обширные земельные ресурсы; благоприятные природно-климатические условия для кормопроизводства, льноводства, картофелеводства; большие запасы возобновляемых лесных ресурсов, пресной воды (подземные и по-

верхностные источники), хлористого калия, глины, цементного и другого сырья для промышленности строительных материалов. Кроме того, расположение республики на границе с ЕС — это возможность доступа к технологиям, образованию, бизнесу, финансовым рынкам; с Россией — к обширному рынку и природным ресурсам, что предполагает льготы по энергоресурсам.

Факторы макроэкономической среды характеризуются основными показателями макроэкономических условий, среди которых инфляция, динамика обменного курса, уровень государственного долга, наличие дефицита консолидированного бюджета, состояние платежного баланса, уровень золотовалютных резервов и совокупного внешнего долга. В значительной степени макроэкономические условия предопределены производительностью, на которую в Республике Беларусь наибольшее воздействие оказывают прирост внутренних инвестиций, условия торговли энергоресурсами, доступ на российский рынок. Однако политика по стимулированию экономического роста за счет внутренних инвестиций и повышению заработной платы, темпы роста которой превышают темпы роста производительности, не смогла удовлетворить растущий внутренний спрос за счет внутреннего предложения, что обусловило увеличение дефицита внешней торговли и ухудшение текущего счета платежного баланса.

Факторы микроэкономической конкурентоспособности определяются:

- качеством микроэкономической бизнес-среды (дешевые энергоресурсы, высокий уровень человеческого капитала, развитый научно-технический потенциал, ограниченный доступ к финансовым ресурсам, низкая степень конкуренции, низкий уровень социального неравенства, конкурентоспособность новых предприятий вследствие наличия сопутствующих отраслей и др.);

- уровнем развития кластеров;
- степенью сложности и эффективности применяемых стратегий и принципов управления (конкуренция по издержкам, в основе которой дешевые энергоресурсы и эффект от масштаба при массовом производстве, что предопределяет низкую конкурентоспособность белорусской продукции в странах Запада).

Состояние микроэкономической среды свидетельствует о наличии конкурентных преимуществ в виде доступности к относи-

тельно дешевым природным ресурсам и существования квалифицированного человеческого капитала, а также сдерживающих факторов — низкий уровень конкуренции, протекционизм.

Для Республики Беларусь одним из основных факторов экономического роста на конкурентной основе является конкурентоспособность внешней торговли, и прежде всего экспорта.

Выводы. Итак, основными направлениями модификации международной специализации Беларуси являются:

- развитие экспортоориентированных, наукоемких отраслей и производств, обладающих конкурентными преимуществами, а также отраслей, которые способны стать экспортно-ориентированными на базе высоких технологий; расширение па их основе экспорта товаров и услуг;

- увеличение экспортных мощностей в обрабатывающей промышленности;

- повышение степени переработки и облагораживания экспортируемых видов сырья и материалов;

- изменение направлений экспорта с целью освоения новых рынков, в том числе диверсификация рынков сырья и энергии, рынков потребителей готовой продукции, а также постепенный уход с рынков, где страна не располагает конкурентными преимуществами;

- изменение структуры импорта товаров и услуг за счет развития импортозамещающего производства товаров и услуг, которые могут быть конкурентоспособными, а также перехода на импорт товаров, которые нецелесообразно производить в силу их низких сравнительных преимуществ;

- перепрофилирование производств, неконкурентоспособных по отношению к импорту на внутреннем рынке;

- активизация процессов транснационализации, что позволит сформировать новую индустриальную систему в составе крупных объединений ФПГ, ТНК, стратегических альянсов, диверсифицировать производство, ускорить интеграцию национальной экономики в систему глобального разделения труда;

- формирование кластерных комплексов, способных стать «точками опоры» в международной специализации на начальном этапе вхождения в мировую экономику;

- реализация экспортного потенциала конкурентоспособных видов услуг, в том числе образовательных, медицинских, банков-

ских, коммуникационных, а также услуг, связанных с эксплуатацией авиатехники, программным обеспечением;

- интеграция в сфере создания мировой инфраструктуры, включая формирование товаропроводящей сети, торговых домов, системы информационно-маркетинговой поддержки, (телекоммуникационные сети, электронная торговля и пр.), обслуживания международных транспортных связей и т.д.;

- развитие в рамках международной интеграции современных форм производственной кооперации и научно-технического сотрудничества.

Литература

1. Беларусь и страны мира, 2016. Статистический сборник [Электронный ресурс] / Национальный Статистический Комитет Республики Беларусь. — ([http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/index_8023/.](http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/index_8023/)) — Проверено 26.02.2018.

2. Внешняя торговля Республики Беларусь. Статистический сборник [Электронный ресурс] / Национальный Статистический Комитет Республики Беларусь. — ([http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/akroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/vneshnyaya-torgovlya_2/ofitsialnyepublikatsii_12/index_8009/.](http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/akroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/vneshnyaya-torgovlya_2/ofitsialnyepublikatsii_12/index_8009/)) . Проверено 26.02.2018.

3. Волгина Н.А. Глобальные цепочки стоимости, индустриализация и промышленная политика // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. 2017. С. 23–33.

4. Гаврилко Г.Н. Роль профсоюзов в условиях глобализации и региональной интеграции// Беларусь и мировые экономические процессы: сб. науч. ст. Вып. 8/ редкол.: А.В. Данильченко (пред.)[и др.]. — Минск: БГУ, 2011. С. 18–30.

5. Головин, А.О. Глобальные цепочки стоимости: риски и результаты / А. О. Головин, Г.Л. Толкаченко // Финансы и кредит. — 2017. — Т. 23, вып. 3. — С. 160–172.

6. Дюмулен, И.И. Международная торговля: экономика, политика, практика: монография. — М.: ВАВТ, 2015. — 461 с.

7. Евразийская политическая экономия: учебник / Санкт-Петербургский государственный экономический университет. — СПб.: Издательство СПбГЭУ, 2016. — 767 с.

8. Кондратьев, В. Глобальные цепочки стоимости как форма транснационализации промышленности // Проблемы теории и практики управления. — 2017. — № 6. — С. 8–20.

9. Национальные счета Республики Беларусь. Статистический сборник [Электронный ресурс] / Национальный Статистический Комитет Республики Беларусь. — ([http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/natsionalnye-scheta/ofitsialnyepublikatsii_4/index_8704/.](http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/natsionalnye-scheta/ofitsialnyepublikatsii_4/index_8704/)) . Проверено 26.02.2018.

10. Национальная экономика Беларуси: учебник для студентов учреждений высшего образования по экон. спец. / В.Н. Шимов [и др.]; Минск: БГЭУ, 2012. — 649 с.

11. Мешкова Т.А. Мировые тенденции развития глобальных цепочек создания добавленной стоимости и участие в них России / Т.А. Мешкова, Е.Я. Моисеичев // Вестник финансового университета. № 1. 2015.

12. Праневич, А.А. Слияния и поглощения (M&A) в мировой экономике: влияние кризиса и возможности для национальной экономики / А.А. Праневич // Белорусский экономический журнал. — 2014. — № 1. — С. 60–75.

13. Смородинская, Н.В. Сетевое устройство глобальных стоимостных цепочек и специфика участия национальных экономик / Н.В. Смородинская // Общественные науки и современность. — 2017. — № 3. — С. 55–68.

14. Соколов, В.В. Международные производственные цепочки в АТР // Мировая экономика и международные отношения. — 2015. — № 3. — С. 48–55.

15. Социально-экономическая модель: становление и развитие. Теория, методология, практика / под общ. ред. В.Г. Гусакова. — Минск: Беларуская наука, 2015. — 400 с.

16. Сухорукова С.М., Погорелый А.М. Международное технологическое разделение труда и рост глобальных экологических проблем. // Вестн. Моск. ун-та. Сер. XXVII. Глобалистика и геополитика. 2016. № 2. С.14–21.

17. Федякина, Л.Н. Международные экономические отношения. — М.: Юрайт, 2017. — 461 с.

18. Флегонтова Т.А. Цепочки добавленной стоимости в мировой торговле сельхозтоварами и продовольствием // Международная экономика. — 2016. — № 9. — С. 21–29.

19. Чеботарев Н.Ф. Мировая экономика и международные экономические отношения. — М.: Дашков и К, 2016. — 348 с.

20. Чурсов А.В. Новое международное разделение труда в XXI веке: дисс. канд. экон. наук 08.00.14. — М., 2014. 208 с.

21. Щедровицкий, П.Г. Адам Смит о разделении труда / П.Г. Щедровицкий, В. Кузнецов // Вопросы философии. — 2016. — № 5. — С. 27–38.

22. Baldwin R., Venables A. Spiders and Snakes: Offshoring and Agglomeration in the Global Economy / National Bureau of Economic Research [Электронный ресурс]. — 2010. — (<http://www.nber.org/papers/w16611>). Проверено 15.10.2018.

23. Baldwin, Richard. 2013, Global supply chains: why they emerged, why they matter, and where they are going, in Deborah K Elms and Patrick Low (eds.), Global value chains in a changing world, Geneva: World Trade Organization, 2013, pp. 13–60.

24. Gereffi G. A Commodity Chains Framework for Analyzing Global Industries / Duke University [Электронный ресурс]. — 1999. — (http://eco.ieu.edu.tr/wp-content/Gereffi_CommodityChains99.pdf). Проверено 15.10.2018.

25. Gereffi G., Sturgeon T. Global value chain-oriented industrial policy: the role of emerging economies, in Deborah K Elms and Patrick Low (eds.), Global value chains in a changing world, Geneva: World Trade Organization, 2013, pp. 329–360.

26. Delozier Benjamin, Montout Sylvie *New trends in globalization and the international division of labour: Consequences for Europe* [Электронный ресурс] — (<https://www.tresor.economie.gouv.fr/Ressources/File/331601>.) — Проверено 26.02.2018.

27. Kaplinsky R. *Global Value Chains: Where They Came From, Where They Are Going and Why This Is Important* // *Innovation, Knowledge, Development Working Papers*. 2013. № 68.

28. Robert O'Brien and Marc Williams, *Global Political Economy 2'nd Edition*. 2007. Ch. 8. / Robert O'Brien and Marc Williams. — Paperback, 2007. — 376 p.

29. Sven Grimm, *International division of labour — Towards a criteria-led process?* / Sven Grimm. — Bonn: DIE [u.a.], 2009 — 256 p.

30. *The Global Competitiveness Report 2016–2017* [Электронный ресурс] / World Economic Forum. — (http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf.) — Проверено 12.01.2018.

31. *The Global Enabling Trade Report 2016* [Электронный ресурс] / World Economic Forum. — (http://reports.weforum.org/pdf/eti-2016-scorecard/WEF_ETI_2016_Scorecard_ETI.pdf.) — Проверено 12.01.2018.

32. *The Global Risks Report 2017 12th Edition* [Электронный ресурс] / World Economic Forum. — (<http://reports.weforum.org/global-risks-2017/>.) — Проверено 12.01.2018.

33. OECD. *Global Value Chains: Challenges, Opportunities, And Implications for Policy*. Report prepared for submission to the G20 Trade Ministers Meeting Sydney. OECD, WTO, World Bank Group. Australia, 2014.

34. OECD. *Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains*. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development, 2013.

35. OECD-WTO: *Statistics on Trade in Value Added*. OECD-WTO / OECD, WTO. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development, 2013.

36. OECD-WTO *Trade in Value Added / Organisation for Economic Co-operation and Development* [Электронный ресурс]. — 2013. (http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_OECD_WTO). Проверено 26.10.2018.

37. OECD. *OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2013*. OECD. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development, 2013.

38. OECD. *Interconnected Economies*. OECD. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development, 2013.

39. *The World Trade Report 2017* [Электронный ресурс] / World Economic Forum. — (https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/world_trade_report17_e.pdf.) — Проверено 12.01.2018.

40. *World Economic Situation and Prospects 2017* [Электронный ресурс] / United Nations. — (<http://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/index.shtml>.) — Проверено 26.02.2018.

Вопросы для обсуждения

1. Раскройте понятия «международное разделение труда», «глобальное разделение труда», «международная специализация», «международное кооперирование», «внутреннее производственное сотрудничество», «внутренняя специализация». Как эти понятия соотносятся между собой?

2. Раскройте содержание современных теорий международного разделения труда. В чем различия трактовок причин и последствий международного разделения труда?

3. Что такое глобальные цепочки добавленной стоимости? Приведите свои примеры.

4. Какие типы ГЦС выделяют в науке? Какие критерии положены в основу каждой из этих классификаций?

5. Показатели участия стран в ГЦС. Что они показывают? Найдите данные для Республики Беларусь.

6. Раскройте современные тенденции в развитии глобального разделения труда.

7. Каковы выгоды и риски участия стран в глобальном разделение труда?

8. Раскройте социальные проблемы, порождаемые глобальным разделением труда. Используйте видео с выступлением Auret van Heerden и статью «Как рабочие объединяются против аутсорсинга».

9. Какое место в международном разделении труда занимает Республика Беларусь? Подтвердите это фактическими и статистическими данными.

10. Как Республика Беларусь участвует в глобальном разделении труда? Приведите примеры.

11. Оценить степень вовлеченности Республики Беларусь в ГЦС (используйте соответствующие показатели)

12. Используя соответствующие показатели, оцените характер участия Республики Беларусь в ГЦС (в какой части ГЦС мы находимся — восходящей или нисходящей).

13. Каковы направления вхождения национальных организаций в технологические цепочки ТНК?

14. Каковы новые направления участия Республики Беларусь в международном и глобальном разделении труда?

Тема 5. ГЛОБАЛЬНАЯ МОНЕТАРНАЯ СИСТЕМА

«Мы стали пленниками собственной риторики,
сложенного нами мифа о деньгах»

Хэнди Ч.Б.

Новая постиндустриальная волна на Западе

«Для денег характерно, что сами по себе они не приносят
никакого дохода, издержки содержания для них ничтожны,
а их премии за ликвидность значительны»

Кейнс Дж.М.

Общая теория занятости, процента и дене

5.1. Глобальная мирохозяйственная система и деньги. Историко-теоретическая ретроспектива категории денег. Деньги как институт глобальной экономики

Трудно себе представить современную геополитическую систему без денег. Можно сказать иначе: история современной мир-системы — это история денег. При всех тех разных и сложных свойствах, которые имеет нынешняя глобальная система, все же пожалуй одной из самых существенных выступает категория «деньги». Поняв природу денег современной системы хозяйствования, можно претендовать на понимание и самого этого сложного структурного образования.

Чтобы ни говорили, стержнем рыночно-капиталистической системы хозяйства* выступает *стоимость*, прошедшая в своем

* Мы придерживаемся той точки зрения, которая высказывается как зарубежными, так и отечественными авторами, что понятие «капиталистическое хозяйство» значительно шире понятия «рынок», поскольку отражает другие институционально-исторические признаки развития экономической цивилизации, а не только общие принципы устройства и функционирования экономики.

естественном развитии от простого товарообмена (бартера в современном понимании) до денег со всеми функциями и их различными видами. Деньги своим появлением разделили мир товаров на совокупность потребительных стоимостей и мир денег как выкристаллизованную стоимость.

Стоимость это прежде всего тот *общественный норматив*, который фиксирует не только общественно-необходимые затраты труда, но и уровень технико-технологического развития, норму социальных отношений. Речь идет о *целостном и всеобъемлющем* (!) отражении теорией реальности не просто узко утилитарной экономической реальности, всего *хозяйственного бытия*, что в рамках возможных научных достижений удавалось выполнить лишь классической политэкономии. Сегодня мало кто не видит утрату современной экономической наукой эвристической функции и воспроизводимого ею усеченного и фрагментарного знания. Но как подчеркивал Маркс необходимость логического построения единой теории капитала из категории *стоимость товара*, так и антимарксист Бем-Баверк обращает внимание на такую же эволюционно-системную идею развития теории, но уже из категории *ценность*.

В последующем распад политэкономии под влиянием научной специализации обеспечила «дефект знания» подобно дефекту массы в физике. Смысл последнего заключается в том, что из фрагментарных сведений, получаемых частными теориями, и теории денег здесь не являются исключением, никак невозможно воссоздать современной общей политико-экономической картины мира, ее структуры, тенденций, источников и форм развития. Последние лет тридцать показывает, что реально получается, если реализовывать мировоззренческую философию монетарной теории.

Возникновение денег дало старт экономической цивилизации, основанной на разделении труда, кооперации и феномене капитала в целом, банковского в том числе. *Банковский же капитал* на этой стадии носит пока подчиненный характер, а адекватной сферой развития капитала как явления выступило промышленное производство как *производительный капитал*, где в полной мере могла проявить себя частная собственность и конкуренция. Но именно последняя своим противоречивым действием порождает возникновение *монополии* (корпорации), подорвавшей не

только конкуренцию, но и пронизавшей всю структуру отношений рыночного хозяйства. И пока традиционные экономисты (неоклассики) изощрялись своими моделями в борьбе против якобы «инородной» для рынка монополии, Э. Чемберлин, Дж. Робинсон и другие обосновывают имманентность монополии и, следовательно, *монопольной цены* для индустриально-капиталистической цивилизации. Под влиянием дискуссий несколько позже А. Хабергер доказывает, что потери от монополии для экономики США за определенный период составляют лишь 0.5–2 % от ВВП, чем приводят в шок все научное сообщество [2, с. 656]. *Выгоды* же от монополистических структур не принимались в расчет.

Финансовый капитал отражает совсем иную стадию развития рыночного хозяйства, поскольку в утилитаристскую модель поведения хозяйствующего субъекта встраивается *спекулятивная компонента*, изменяющая критерии и сам механизм регуляции социально-экономических отношений. Финансовый капитал можно сравнить с *третьей производной (!)* (деньги — первая, банковский капитал — вторая) от того первоначального понятия «экономика», которое вкладывал в него Аристотель и классики.

В последующем «узкие» специалисты по деньгам, стремясь получить гносеологические преимущества за счет сужения своей аналитической сферы деятельности, наталкиваются на парадокс, который можно назвать «*парадоксом специализированной пустоты*». К нему пришла неоклассическая школа, принявшая на вооружение методологию позитивизма и функционального анализа. А именно ее идеи и инструменты породили современную неустойчивую банковско-финансовую систему, которые в последующем были приняты на вооружение постсоциалистическими государствами для формирования у себя соответствующих систем. По сути произошел первый *институциональный импорт*, внедрение стандартов которого в молодые реформирующиеся страны строго контролировалось соответствующими организациями. В результате почти во всех учебных пособиях по экономической теории (экономикс) и выстроенных на базе их постулатов книгах по деньгам последние получают определения, не несущие никакой смысловой нагрузки. Например, при всех отличиях, которые существуют в многочисленных книгах по экономической теории, принятые на вооружение вузами, специалистами банков и пр., деньгами предлагают считать то, что *признают люди*

в качестве платежного средства [3, с. 587]. «Деньги, — пишет П. Самуэльсон, — это искусственная социальная условность» [4, с. 64].

Мы не будем формулировать многочисленные вопросы после прочтения данных и других подобного рода определений, но зафиксируем наше наблюдение, касающееся имеющихся теоретических подходов к деньгам. Оно в некотором роде по-своему отражает количественную теорию денег, поскольку чем большим количеством денег распоряжается одно лицо или их группа, тем настоятельнее диктуется расширение и углубление аналитического подхода к ним с привлечением далеко не экономических и тем более «никак не денежных» инструментов, факторов и условий человеческой деятельности. Ф. Бродель подчеркивает: «Денежная техника, как и все виды техники, отвечает, следовательно, на потребности, длительно, упорно и ясно выражаемые. Чем более страна была развита экономически, тем более расширяла она гамму своих денежных и кредитных инструментов. ... В международном денежном единстве общества имели каждое свое место: одни — привилегированное, другие тащились в хвосте, а третьи терпели кару. Деньги — единство мира, но они и мировая несправедливость. ... Деньги стекаются на службу к владеющим технологией их обращения» [5, с. 508].

Принципиальная ошибка зарубежных и отечественных макроэкономистов состоит в том, что они подходят к деньгам лишь как известным из трактовки популярных учебников денежным агрегатам (*агрегат* — общий, совокупный), которые используют в своих расчетах. Но все расчеты и выводы по монетарной политике имеют смысл лишь тогда, когда исследователь правильно определяет *сущностную природу* денег, а не неизвестно, по каким правилам и принципам выполненные обобщения (агрегации). Можно обратить внимание на название известной работы Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег», в которой он *преодолеывает* бытовавшую на тот период *классическую дихотомию о нейтральности денег*. В общественно-экономическом сознании утверждается мнение, во-первых, о том, что деньги имеют значение (!), а, во-вторых, фиксируются новые виды денег: для расчетов, для накоплений и для *спекуляций*. Таким образом, «новые» виды денег приобретают и новые функции,

которые принципиально меняют в обществе нормы отношений, мотивацию поведения и установки в деятельности стратегий политико-экономических агентов.

Таким образом, наша идея состоит в том, чтобы, во-первых, вернуть «экономическую теорию»* в русло действительной науки о человеке (теории хозяйства, праксиологии, политэкономии наконец), его действительной мотивации, поведении, свойственных именно человеку производственных отношениях и связях, институтах, влияющих на выбор контрагента и фирмы. Во-вторых, зафиксировать то место денег, которое они реально заслуживают в рамках предмета науки об экономике с ее законами-тенденциями XXI в. В-третьих, отразить в феномене денег свойства, с которых начинается, например не просто инфляция, а другие негативные социально-экономические последствия, равно как и выделить адекватные действенные инструменты, их регулирующие и устраняющие. Речь идет о *доминирующих* характеристиках, которые в определенный исторический период придают или избирательно наделяют какие-то элементы человеческой деятельности *денежными свойствами, признаками, функциями*. Деньги не потому деньги, что являются таковыми по своей природе, и не банки «делают деньги», а потому, что *вся институциональная среда* придает им такие свойства, признаки и функции. В-четвертых, обратить внимание, какое воздействие или последствия (накопление, стимулы, динамику, развитие и пр.) имеет сам *механизм* трансакционных операций, *процедура сбережений, работа сберегательно-кредитных институтов*, полное и равномерное информационное обеспечение всех участников денежно-кредитных отношений и то, что в конечном счете опре-

* Мы в который раз отмечаем, что термин «экономическая теория», отражающая неопределенный (!) предмет современной экономической науки, на наш взгляд, является неудачным, поскольку нет физической, химической теории и пр. По сути такая «наука» с таким названием существует только на постсоветском пространстве. Поэтому мы разделяем позиции тех авторов, которые для адекватного, цельного восприятия и отражения сложной современной социально-экономической действительности во всех своих детерминантах и проявлениях предлагают отталкиваться от предмета праксиологии, философии хозяйства или хотя бы политической экономии. Ведь предмет любой науки формирует аналитический «фокус», который в последующем разворачивается в целостную систему понятий.

деляет *источник и заключительное выбытие* денег из оборота воспроизводства. Сегодня очень много говорят о *доверии* к деньгам и банковской системе в целом. Но хотелось бы заметить, что «доверие» — это не категория научной школы доминирующего «мэйнстрима». Но к ней начали прибегать, ощутив, насколько хрупка и сложна эта ткань отношений между индивидом и денежным знаком, структурами и представляющими его людьми. И не «банком единым» формируется данное социально-экономическое отношение. К сожалению, как показывает богатая история финансово-денежных отношений, разрушаясь, это доверие сопровождается параллельным разрушением денежных систем, политико-экономических систем, а восстанавливается кропотливым терпением и участием всего населения и всеми структурами, включая ...религию.

О том, что деньги — это институт по определению, свидетельствует *возникшая вместе с ними новая утилитарная норма поведения людей*, ориентирующая на интенсивное накопление богатства в весьма феноменальных стоимостных формах, которые стали поддерживаться и закрепляться политико-правовой средой (!). «Деньги — это доверие, которое живет и умирает лишь в человеческих сердцах и умах. Денежные системы ... состоят из механизмов и символов, задача которых — сохранить это доверие. Цивилизации были построены на доверии; оно — основа той уверенности в своих силах, которая нужна цивилизации для развития или хотя бы выживания. Но если общество теряет доверие к деньгам, оно теряет уверенность в себе» [6].

Как сама история денег, так и различные концепции, теории достаточно разнообразны и богаты, чтобы указать и подчеркнуть богатство и разнообразие хозяйственного и культурного мира. И безусловно любая теория денег, претендующая на свою универсальность и законченность, может поплатиться своей «теорией» за свою самоуверенность быть всеобщей. Хотя, как свидетельствует опыт, теории «придумывают» одни, а рассчитываются за ее признание совершенно другие, которых абсолютное большинство.

Наиболее известные деньги из морских раковин назывались «зимбо». Зимбо делались из морских улиток. Во многих странах люди носили свои деньги на нитке, прикрепленной к поясу, чтобы все могли видеть, насколько они богаты. Хлопковая

ткань выступала деньгами в Гвинее, Африке. Раб оценивался в 7 кусков хлопковой ткани: «мпусу» или «лубонго». Табак служил деньгами в Виржинии на протяжении почти 200 лет. Более того, табак был настолько популярен, что в Нью-Джерси, где табак не рос, на бумажных деньгах печатали изображения табачного листа. А когда в 1865 году во французской части Канады губернатор не получил из Франции денег, чтобы заплатить своим солдатам, он изъял у солдат все игральные карты, написав на каждой карте сумму и поставил свою подпись. В России использовались в качестве денег меха, изделия из железа, меди, ткань льна и пр. Вспомним, что водку называют также универсальной валютой...

Считается, что самые первые деньги в виде монет появились в Китае и в древнем Лидийском царстве в VII в. до нашей эры. Около 500 лет до нашей эры персидский царь Дарий совершил экономическую революцию в своем государстве, введя в обращение монеты, заменив им бартер. Бумажные деньги производили большое впечатление на путешественников, посещавших Китай в VII–VIII вв. впервые бумажные деньги в России были выпущены при Екатерине II в 1769 г. Первоначально ассигнации успешно выполняли свою роль и обладали той стоимостью, которая значилась на них. Это обеспечивалось свободным обменом ассигнаций на медные и серебряные деньги. С 1933 г. жители США, а с 1971 г. и уже иностранные обладатели долларов не могли превращать последние в золото. В начале 1990-х гг. Республика Беларусь, провозглашая свою независимость, от имени Национального банка вводит расчетные билеты с изображением зайцев, бобров, рысей, зубров и других обитателей фауны с указанием номинала, который обязательным распоряжением правительства при расчетах увеличивался в десять раз: один пишем, десять в уме. Этим, по некоторой версии, собирались бороться с инфляцией и экономить на эмиссии денег. Сейчас, правда, при обсуждении возможностей объединения валют каждая из сторон (Россия и Беларусь) уже понимают, монополия на эмиссию денег при других весьма значимых возможностях позволяет кроме всего прочего извлекать валютную ренту. И конкуренция здесь весьма жесткая.

Что касается более полной истории теории денег, то они в той или иной мере пытались и пытаются до сих пор описать, при возможности и обобщить некоторые закономерности денежного

обращения. Насколько это удастся или удалось, можно судить по «странным» и наивным объяснениям роста цен на мировых рынках на нефть или роста тех же цен на всем постсоветском пространстве в период кризисов, а в особенности в Москве и Минске цен на жилье. Итак, по сути, *среди множества теорий денег можно выделить две*. В первой акцентируется внимание на товарно-стоимостной природе денег, но уже без какого-то обращения в категории стоимости, поскольку это вроде бы усложняет анализ, а во втором блоке теорий денег уже заметно преувеличивается роль внешнего сознательного фактора — государства, царя или монарха. Авторы «экономикса» свободны от усложнений и пишут просто, хотя и непонятно: «Деньги — одно из величайших наших изобретений... Деньги, которые в сущности являются долговыми обязательствами государства и депозитных учреждений, имеют стоимость благодаря товарам и услугам, которые приобретаются на них на рынке. Поддержание покупательной способности денег в значительной степени зависит от эффективности государственного регулирования денежного предложения» [7]. Приведем еще две цитаты из классиков, чтобы подчеркнуть кроме всего прочего необходимость чтения их трудов в силу глубины отражения явлений. «Счетные деньги, — пишет Дж. Милль, — совершенно отличны от монетных денег, представляющих собой реальный эквивалент; они могли бы на свете не существовать, если бы на свете не существовало никакой субстанции, представляющей собой пропорциональный эквивалент для всех товаров» [8]. А вот что пишет К. Маркс: «Товар, который функционирует в качестве меры стоимости, а поэтому также непосредственно или через своих заместителей и в качестве средства обращения, есть деньги... Его собственная стоимость определяется рабочим временем, требующимся для его производства, и выражается в том количестве всякого товара, в каком кристаллизовалось столько же рабочего времени» [9].

На хрестоматийном уровне можно толковать о товарном или нетоварном характере денег, используя металлическую или же номиналистическую теории. Это даже будет отвечать истине. Но лишь *в некоторой степени*, поскольку срез экономических отношений современной экономики достаточно сложен, обширен и многообразен. При всей своей общности свойств, которыми обладают деньги (социально-экономическая нормативность, функци-

ональность, ограниченная воспроизводимость, универсальная полезность (ценность), на каждом значимом историческом отрезке некоторые из них приобретают доминирующую для этого периода характеристику. Около 96–98 % транзакций, приходящихся на денежно-финансовые операции, свидетельствуют о спекулятивном свойстве современных денег. В то же время известные и еще неизвестные виды денег, агрегаты, как их называют макроэкономисты, указывают на уже имеющийся или возникающий приоритет ценностей человека, ориентирующих последнего в своих мотивах, действиях, поступках (хороших или дурных). Интересно, что в Ветхом Завете золото упоминается 415 раз, отражая тем самым *разные склонности человека*: от благодетелей и послушания до стяжательства и корыстолюбия.

Иначе говоря, золото может служить и Богу, и ...дьяволу. Как отмечают *антропологи*: «Нет денег без трансцендентного порядка, который представляет им качество материализации тотальности» [10, с. 106]. Например, хотя деньги и в США, и в Европе «имеют значение», все же принципиальное отличие первой американской модели заключается в том, что деньги являются целью жизни американцев, в то время как для европейцев деньги выступают всего лишь средством более значимой цели — жизни. И даже внешне ощущается отличие одной хозяйственной цивилизации от другой. Кстати сказать, для белорусов деньги в структуре приоритетов находятся во втором десятке ценностей. Из этого вытекает, что *увеличение или уменьшение денежной массы, а также банковский процент имеют существенные ограничения в том, чтобы «цеплять» экономические интересы населения*, а следовательно, и обеспечивать экономическое стимулирование. Собственно, у Кейнса эта взаимосвязь нашла отражение в понятии «ликвидной ловушки».

Банковско-финансовые институты (формальные) не только обеспечивают своими схемами и механизмами реализацию имеющихся склонностей (неформальных институтов), а и создают эти «ловушки», буквально вовлекая индивида огромными чужими активами (!) в спекулятивные сделки и обрекая на проигрыш по совокупности. Парадоксально, что так возникла «экономика», названная «денежной» с серьезными попытками обеспечить ей теоретическое сопровождение. В этой части подчеркнем, что «теория» здесь необходима лишь для того, чтобы

через сформированный «научный» образ мышления побудить человека действовать по «теоретической» схеме, но которой уже подготовлена новая, обеспечивающая крупные выигрыши начавшим «финансовую игру». Ведь без массового игрока на финансовом рынке, правила которого задаются не только и не столько правовыми рамками, а именно и прежде всего «финансовой теорией», массово пропагандируемой среди будущих участников «казино-экономики», функционирование этих «рынков» не имеет смысла. В последующем воплощенная эта теория, ставшая доступной, может служить лишь гимнастикой ума, чтобы создать «свою» схему, предложив ее крупнейшим держателям денежных активов.

Еще один парадокс, с которым смирились как с неизбежным, это использование в финансовых проделках «чужой» собственности по сути общественной для перераспределения богатства в частные руки, частное владение. Областью экономической деятельности кроме труда и других ее атрибутов выступила страсть игрока, имеющего мотивацию быстрой наживы без создания какой-то потребительской услуги, блага для других людей. А ведь именно данная норма сложного утилитаризма* лежала в основе тех рыночных постулатов, которые были изложены А. Смитом и приняты обществом в качестве основополагающих. Этот в некотором смысле упрощенный образ мышления, а именно это и является главной характеристикой института, отражал технический уровень и интересы существующих на тот период классов и социальных групп. Можно вспомнить в связи с этим учение Смита о производительном и непроизводительном труде как центральной проблеме трудовой теории стоимости, обосновывающей критерий распределения доходов в обществе. Если же принять во внимание размер транзакционных операций на финансовых рынках, многократно опережающих сделки на товарных рынках и рынках услуг, то вывод о сформированной антиэкономике с ее огромным

* Сложный утилитаризм от простого отличается оправданием реализации эгоистического экономического интереса — присвоение максимизации полезности, дохода — за счет производства соответствующего блага или услуги, удовлетворяющих потребности других людей при ценах равновесия, справедливых ценах. Простой утилитаризм можно наблюдать в отношениях «ты — мне, я — тебе» или в стремлении «подняться» за любой счет — за счет обмана, обвеса, качества, элементарной спекуляции (!) и пр.

«пузырем» фиктивного капитала* и почти 50-процентным транзакционным сектором напрашивается сам собою. Экономика против антиэкономики — кто кого? Те мероприятия, которые сегодня обсуждаются, в том числе и в Давосе в начале текущего года, относительно нового политико-экономического порядка с учетом будущей роли денежно-финансовых институтов могут быть подтверждением мысли о весьма хрупкой грани между современной экономикой и антиэкономикой. А ведь последняя есть не что иное, как порождение товарно-денежных отношений, рынка и, конечно, капитала. И эти категории требуют своего пересмотра.

Неизбежность инфляции, дефицитность госбюджета и универсальность нормы процента в регулировании денежного равновесия — вот три мифа, прочно вошедшие в теорию, сознание и практическую деятельность, нарушив устойчивость экономического, а следовательно, и человеческого развития. А вместе с тем данные явления нуждаются в серьезном пересмотре, поскольку, являясь сильнейшими инструментами экономической политики, обеспечивают реализацию интересов держателей фиктивного капитала, а не производителей в любом их сочетании с собственниками ресурсов. Следовательно, в современных деньгах кроме спекулятивных свойств отражается значимость и ценность энергоресурсов, интересы их собственников, контролеров, а также явные и неявные интересы международных институтов, формирующих нынешнюю глобальную политику во всех ее направлениях.

В денежном мире воплощены как инстинкты человека, так и его нравственно-этические мотивы, социальные и политические нормы, рамки и правила. Худшие времена в политико-экономическом плане заставляют обращаться к товарным активам (хлебу, земле, домам), золоту. Благоприятная обстановка способствует росту доверия граждан между собой, к правительству, Центробанкам, другим формальным институтам, бумажным деньгам, их производным. Виды платежных средств становятся общепризнанными, если они устраняют неопределенность в принятии решения для индивида в сопоставлении с существующими официальными утверждениями и заверениями по сохранению собственности. Таким образом, деньги — это инсти-

* Обращаем внимание — «капитал фиктивный», фикция (лат. fictio — выдумка, вымысел), но прибыль приносящий реальную. За счет кого, чью выдумку, инновацию обеспечивающую?..

тут, в конкретно-исторический период, мотивирующий и регламентирующий поведение граждан, социальных групп, власти, а также обеспечивающий в определенной форме целесообразное с точки зрения ликвидности сохранение собственности, жизненных ресурсов для достижения своих краткосрочных и долгосрочных интересов, целей. Подход к деньгам как институту меняет многие ориентиры к пониманию как глобальных политико-экономических процессов, так и содержанию национальных политик, проблеме распределения доходов, включая распределение глобальной ренты, отношений между различными социальными слоями и классами, позволяет более или менее верно выстроить стратегию действительно устойчивого развития, при котором очевидна реальная значимость в социально-экономическом развитии банков и их слуг, служащих и пр. Снимается в определенной мере таинство товарно-денежного фетишизма, о котором писал не только К. Маркс, но и другие исследователи, но которого не могут преодолеть современные экономисты. «Ремесленников и кузнецов, — пишет, например, Ф.Хайек, — боялись из-за того, что они занимались преобразованием материальных субстанций; торговцев боялись из-за того, что они занимались преобразованием такого неосязаемого качества, как ценность. Насколько же сильнее люди должны бояться банкира, совершающего преобразования с помощью самого абстрактного и бестелесного из всех экономических институтов?!» [11, с. 179]. И действительно, понятие «банкир» сегодня мало кого оставляет равнодушным. И, пожалуй, отрицательных эмоций здесь значительно больше, чем положительных. Было бы полезно также подсчитать реальные эффекты (положительные и отрицательные), которые принесла банковская система за последние четыре десятка лет... В процессе именно своих, банковских инноваций.

Удивительное свойство денег, кроме всего прочего, состоит в том, что они подводят под общий знаменатель, институционализируя многие свойства социально-экономической системы, например, позволяют определить сумму мирового богатства или выражают размер благосостояния отдельных стран. Для мировой экономики они, кроме всего прочего, выполняют функцию реального «сцепления» товаропроизводителей, связи между государствами, различного рода институтами и организациями.

Отличие нынешнего времени даже от времени 1970-х гг. заключается в том, что почти ни одна страна не ощущает влияния на своей национальной валюте, а следовательно, и на целом комплексе отношений, влияния мировой денежной институционализации. Это влияние проявляется через идеологию, которая утверждает, что глобализация — объективный процесс, валютные курсы, цены, тарифы, кредиты и пр.

5.2. Мир денег и деньги мир-экономики: сосуществование и противоречие

Современная экономика, представляя собой сложную, динамичную, нелинейную и дискретную *систему*, обострившую имеющиеся противоречия до принципиальных качественных *изменений*, уже не вписывается в имеющийся теоретико-методологический и инструментальный контекст мейнстрима экономической науки с его теорией денег. Самый глубокий институциональный конфликт* на практике проявляется в *цивилизационном* (А. Бузгалин, З. Бжезинский, В. Иноземцев, А. Тойнби, Ю. Яковец,) *общем* (Дж. Сорос, И. Ставински), *глобальном* (Э. Кочетов, Ю. Осипов) кризисе и выходе на постэкономическую траекторию развития со всеми вытекающими отсюда проблемами. Одна из них лежит в плоскости столкновения интересов *денежной экономики* и ее доминирующей спекулятивной нормы поведения с *нравственно-этическими и моральными* ценностями человека. «Превращение предпринимателя в спекулянта, — писал Кейнс, — это удар капитализму, ибо он разрушает то психологическое равновесие, благодаря которому возможно существование неравенства доходов... Дельца переносят лишь постольку, поскольку его доходы стоят в некотором соответствии с содеянным им» [12, с. 100].

Сегодня всего лишь около 2–4 % всех трансакционных операций сопровождаются движением реальных товарных ценностей и услуг, обслуживающих реальные потребности человека.

* Институциональный конфликт представляет собой определенной «силы» противоречие между различного рода институтами: формальными и неформальными, политическими и экономическими, общественными и внутрифирменными, нормами регламентации предприятия и мотивами поведения человека.

Всего лишь. Остальное же приходится на спекулятивные операции с ликвидным материалом, позволяющим с *нарастающим* риском для его *собственников* и еще *большим риском для общества*, позволяющему банковско-финансовому сектору извлекать валютную *рену*. Но по сути это *транзакционные издержки*, которые несут *все* собственники, а иногда и просто держатели денег и которые, следовательно, должны вычитаться из ВВП. Однако транзакционные издержки, о которых уже много говорят, не могут существовать без *транзакционных доходов*. Вот эти доходы как раз и присваиваются инициаторами различного рода финансовых операций. Кроме этого, информационно-компьютерные технологии создали *достаточные условия* для «игры» за *глобальную рену*. Повторяющиеся финансовые кризисы являются своеобразной формой, лишь *временно* разрешающей институциональные конфликты, возникающие вследствие функционирования нынешней спекулятивной стратегии финансового сектора с его денежной системой. В последней явно наметилась тенденция на увеличение доли квазиденег, депозитных денег и акций с одновременным снижением доли потребительских товаров, государственных банкнот и монет с нарицательной стоимостью. Но однозначно можно утверждать, что государство потеряло контроль над мировым денежным обращением со всеми уже очевидными вытекающими отсюда последствиями. Например, еще в 2000 г. формы денег можно представить следующей структурой: товарные деньги — 3 %, металлические слитки — 3, монеты из драгоценных металлов — 0 (в 1980 г. — 1 %), коммерческие векселя — 1, государственные банкноты — 10, монеты с нарицательной стоимостью — 1, депозитные деньги — 16, квазиденьги — 29 и акции — 37 % [13, с. 145].

Действительно, срабатывает закон Грэхема, по которому «плохие деньги» заменяют «хорошие деньги». Осталось только сформулировать, кому это выгодно и кто из этого извлекает далеко не рыночные и не праведные доходы, чтобы так постепенно изменять к худшему существующий мировой финансово-экономический порядок.

Первая мировая денежная система стихийно начала формироваться в XIX в. после промышленной революции на базе золотого монометаллизма в форме золотомонетного стандарта. Почти весь XIX в. и часть XX в. центральную роль в международной

валютной системе играло золото. Эра золотого стандарта началась в 1821 г., когда вскоре за окончанием наполеоновской войн Британская империя сделала фунт стерлингов конвертируемым в золото. Вскоре и в США сделали то же самое с американским долларом.

Так, первая мировая валютная система была юридически оформлена межгосударственным соглашением на Парижской конференции в 1867 г., которая признала золото единственной формой мировых денег.

По сути, введение золотого стандарта требовало от каждой страны-участницы конвертировать свою валюту в золото по фиксированному курсу. Обменный валютный курс, определенный с помощью пересчета золотого содержания, устанавливает золотой паритет для каждой валюты, обращающейся на внешних валютных рынках.

Золотой стандарт играл в известной степени роль стихийного регулятора производства внешнеэкономических связей, денежного обращения, платежных балансов, международных расчетов. Золотомонетный стандарт, образованный парижской валютной системой, был относительно эффективен до Первой мировой войны, когда действовал рыночный механизм выравнивания валютного курса и платежного баланса.

Страны с дефицитным платежным балансом вынуждены были проводить дефляционную политику, ограничивать денежную массу в обращении при оттоке золота за границу.

Существовали и недостатки золотого стандарта: он установил зависимость денежной массы, обращающейся в мировой экономике, от добычи и производства золота. Открытие новых месторождений золота и увеличение его добычи приводило в этих условиях к транснациональной инфляции. Наоборот, если производство золота отставало от роста реального объема производства, наблюдалось всеобщее снижение цен.

Первая мировая война ознаменовалась кризисом мировой валютной системы. Золотомонетный стандарт перестал функционировать как денежная и валютная системы.

Банкноты (банк — нота) становились денежным стандартом, что позволяло избежать естественных трудностей, связанных с обращением металлических денег.

В эпоху Новейшего времени деньги приобретают новые формы, широкое распространение получают денежные инструменты, такие как акции, векселя, облигации, другие доверительные бумаги.

Также стоит отметить, что в это время были совершены попытки глобального регулирования денежных и финансовых вопросов путем принятия валютных систем — Генуэзской (1922 г.), Бреттон-Вудской (1944 г.), Ямайской (1976 г.).

В рамках Совета экономической взаимопомощи с 1964 г. для организации многосторонних расчетов между странами-участницами использовался переводной рубль — аналог коллективной валюты.

В 1976 г. доллар США, а вместе с ним все мировые валюты были «отвязаны» от золотого стандарта. Введение плавающих валютных курсов, свободной конвертации валют, постоянное колебание курсов создало предпосылки для валютных спекуляций. Те центры, которые законодательно имели право печатать деньги, реализовали мечту алхимиков — из подручных материалов создавать золото как первичный вид мировых денег.

Изобретение производных (деривативов) финансовых инструментов, новых видов ценных бумаг с высокой степенью рисков и непредсказуемости — все это привело к глобализации мировой финансовой системы, а также к распаду единой денежной системы СССР, возникновению множества новых, но слабых денежных национальных систем, а вследствие этого к такому явлению, как долларизация. Доллар покорила, подчинил себе национальные платежные системы, а потребители и субъекты хозяйствования сделал в качестве исходной точки отсчета.

В настоящее время высшей стадией развития денег является появление электронных денег, которые в широком смысле определяются как электронное хранение денежной стоимости с помощью технического устройства, которое может широко применяться для осуществления платежей в пользу не только эмитента, но и других фирм и которое не требует обязательного использования банковских счетов для проведения транзакций, а действует как предоплаченный инструмент на предъявителя.

Основным регулятором института денег* выступают центральные (или национальные) банки. Именно они определяют многие нормы и правила проведения различных операций и трансакций. Как правило, среди равных центробанков стран всегда есть те, которые доминируют в формировании выдвигаемых новых норм регламентации.

Крупнейшие центральные банки мира. Старейшим центральным банком в мире является основанный в 1694 г. Банк Англии (Bank of England) также известен как The Old Lady). Банк имеет 8 отделений в стране. Основан как частный банк для предоставления кредитов государству и обслуживания государственного долга. В 1844 г. его статус как центрального банка был официально утвержден законом. С этого периода операции банка осуществлялись через два департамента: эмиссионный и банковский. Департамент эмиссии выпускал банкноты и передавал их на баланс банковскому департаменту. Обеспечением банкнот служили активы: государственные ценные бумаги, золотые слитки и монеты. Закон о денежном обращении и банкнотах 1928 г. приостановил казначейскую эмиссию денег в обращение и с тех пор банк обладает монопольным правом эмиссии банкнот. В 1946 г. банк был национализирован (управляющий и директор банка назначаются правительством). Банк не только консультирует правительство по вопросам денежно-кредитной политики, но и обслуживает государственный долг, проводит операции на валютных рынках. Управляющим банка с 2003 г. являлся Мервин Кинг (Mewyn Allister King), профессор Лондонской школы экономики.

Крупнейшим центральным банком мира считается Федеральная резервная система ФРС (Federal Reserve system, сокращенно The Fed) — объединение 12 федеральных резервных банков и более 5,5 тыс. частных банков США. Выполняет функции центрального банка. Основана в 1913 г. в систему входит федеральный резервный банк в Нью-Йорке (Federal Reserve Bank of New York), единственный из 12 федеральных резервных банков США, осуществляющих валютные операции, в том числе по поддержанию курса доллара. Остальные федеральные банки распо-

* О том, что деньги — это институт и какие качества они в связи с этим имеют, см. также: Лемещенко П.С. Институциональная экономика: теория, политика, практика. Минск: Мисанта, 2015, с. 305–361.

жены в Бостоне, Филадельфии, Ричмонде, Кливленде, Атланте, Сент-Луисе, Чикаго, Миннеаполисе, Канзас-Сити, Далласе и Сан-Франциско. Руководство Федеральной резервной системой осуществляет Совет управляющих (7 членов, назначаемых президентом США), Комитет открытого рынка и Федеральный консультативный совет.

В США также действует Экспортно-импортный банк Соединенных Штатов (Ex-Im Bank, Export-Import Bank of the United States) — государственный банк США по кредитованию экспортно-импортных операций страны. Предоставляет кредиты и гарантии преимущественно на срок от 5 лет и выше. Основан в 1934 г. Капитал — 1 млрд дол., основные источники ресурсов — средства денежного рынка США и долгосрочные займы казначейства. Ежегодный объем кредитов и гарантий устанавливается Конгрессом США. В последние годы число разрешений банком на предоставление кредитов для России составляет в среднем примерно 150 млн дол. в год.

К числу крупнейших центральных банков мира также относятся:

- Австрийский национальный банк (OeNB, Oesterreichische National-bank) — центральный банк Австрии. Основан в 1922 г. Имеет 7 филиалов. Капитал банка составляет 12 млн евро;

- Банк Италии (Banca d'Italia) — центральный банк Италии. Основан в 1893 г. Имеет 23 конторы и 97 отделений в стране, представительство в Лондоне;

- Банк Канады (англ. Bank of Canada, фр. Banque du Canada) — центральный банк Канады. Основан в 1934 г. Имеет 9 региональных представительств и агентств. В качестве центрального банка выполняет следующие функции: выступает в качестве финансового агента правительства Канады; имеет монопольное право выпуска банкнот; устанавливает банковские ставки; регулирует валютный рынок; управляет установленной законом канадской системой резервных требований к банкам;

- Банк Франции (Banque de France) — центральный банк Франции. Имеет 176 контор и 54 отделения в стране. Первый французский банк основан в 1800 г. и получил официальное разрешение на деятельность в 1803 г. Более века оставался крупнейшим коммерческим банком, который не только выполнял функции центрального банка страны, но и непосредственно обслуживал кли-

ентов через широкую сеть отделений и контор. В 1945–1946 гг. Банк Франции, а также 4 крупнейших депозитных банка были национализированы, создан Национальный кредитный совет;

- Банк Японии (Bank of Japan) — центральный банк Японии. Основан в 1882 г. в качестве учреждения, контролирующего предложение денег. Имеет 33 отделения в стране, 5 представительств за рубежом;

- Народный банк Китая (People's Bank of China) — государственный эмиссионный, кредитный и расчетный центр КНР. Образован в 1948 г. путем объединения 3 крупных банков. Центральный регулирующий орган банковской системы страны. С 1949 г. по 1978 г. Народный банк являлся единственным банком Китая, выполняющим функции и коммерческого банка;

- Немецкий федеральный банк (Deutsche Bundesbank) — центральный банк Германии. Создан в 1957 г. путем слияния Банка немецких земель с центральными банками земель. Является преемником Рейхсбанка (1875–1945 гг.). Осуществляет кассовое исполнение бюджета, кредитование государства и международных организаций. Президентом банка с 2004 г. является Аксель Вебер (Axel Weber), бывший профессор международной экономики Кельнского университета;

- Швейцарский национальный банк (нем. Schweizerische National Bank, нем. Banque Nationale Suisse, ит. Banca Nazionale Svizzera, реторманский яз. Banca Naziunala Svizra) — центральный банк Швейцарии. Основан в 1907 г.; офис расположен в Берне. Имеет 8 отделений.

Документ Базель III — основной документ, регламентирующий деятельность банков и банковской системы в целом, утвержденный в 2010–2011 гг. Он пришел на смену документу Базель II после общего кризиса 2009 г. Его стратегической целью было повышение прозрачности проводимых банками операций и повышение устойчивости за счет снижения рисков, чтобы снять процикличность и спекулятивность банковского капитала. Но парадоксальность ситуации состоит в том, что все новые изменения не отменяют имеющихся прежних принципов. Поэтому банки без нарушений могут применять прежние нормы, чем просто игнорировать нововведения.

Новая реформа намечает также ужесточить требования к качеству капитала, усилить «буфер» по защите от негативных

тенденций. Кроме вышеупомянутых изменений требования Базеля III предусматривают введение трех новых коэффициентов — ливериджа и двух отдельных коэффициентов ликвидности — коэффициента текущей ликвидности и коэффициента абсолютной ликвидности.

Для сопоставления и сравнения многих экономических и социальных показателей сейчас в основном доллар принят не только за универсальную единицу счета, но и за валюту почти с всеобщей мировой ликвидностью. Конечно, можно посчитать и в других валютах, поскольку все национальные валюты стран имеют определенный курс как по отношению к доллару, так и по отношению к другим резервным или глобальным валютам, а также по отношению национальных валют между странами. Но это уже результат технического счета, который также строго регламентируется международными монетарными организациями.

Основная же причина доминирующего счета в долларах заключается в том, что доллар США выполняет наряду с фунтом стерлингом, евро и японской йеной функцию резервной, глобальной валюты. Это означает, что фокус всей мировой экономики сконцентрировался по многим аспектам именно на эти валюты. Они являются «зеркалом» мировой экономики. Как видим, таких валют немного. С 2009 г. в качестве международной валюты выступает и швейцарский франк, хотя реально пока и не вышел на уровень влияния первых четырех валют. Но свою монетарную власть швейцарские банки пробуют проявить и показать.

Главной причиной признания валюты в качестве глобальной или мировой является доверие к этим валютам, поскольку они на практике сопровождают большую часть интернациональных платежей. На 2014 г. 63,1 % международных транзакций были выполнены в долларах США, 22,1 % в евро, 3,8 % в валюте Британии, 3,9 % в йене Японии и 7,1 % занимают прочие валюты.

Кризис 2008–2009 гг. Китай и Россия стали поднимать вопрос о срочном пересмотре роли мировой валюты. Дело в том, что валюты не просто выступают пассивным материалом в торгово-экономических отношениях. «Сильные» валюты — это еще и национальные валюты. Они эмитируются национальными центрами, которые кроме всего прочего своими регулятивными действиями почти всегда регулируют так, чтобы не пострадал национальный бизнес. Это, во-первых. Во-вторых, с начала 70-х гг. XX в. валю-

та стала активным объектом спекулятивных операций и, следовательно, извлечения валютной ренты. Если ранее цифра в 2 % транзакций отводилась на роль реальных торговых сделок, о чем впервые заявил известный М. Алле, то сегодня она стала уже хрестоматийным нормативом, поскольку реально подтвердился. Следовательно, остальные 98 % транзакционных сделок отводится на валютные и финансовые сделки.

Если в 2007 г. средневзвешенный объем валютных сделок составлял 3,3 трлн дол., то в 2013 г. он не сократился, а продолжил нарастать, достигнув 5,3 трлн дол. в день, т.е. возрос более чем в 1,5 раза. В годовом пересчете общая величина валютных операций уже превышает 1,5 квдрл дол. Для сравнения: ежедневный оборот валюты, связанный с обслуживанием операций с товарами и услугами, составляет 55 млрд дол., т.е. около 1 % всего оборота валютных сделок [13, с. 9].

К этому следует добавить еще более масштабный объем операций на глобальном рынке ценных бумаг, оборот на котором достигает 7 трлн дол. в день (рис. 5.1).

Для разрешения политэкономических и социальных противоречий, которые обостряются с каждым годом в силу захлестнувшей волны спекуляции валютными операциями, подрывающими

трлн дол.

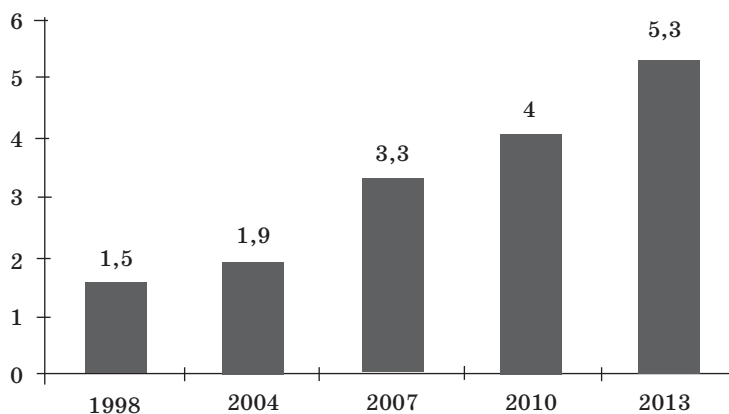


Рис. 5.1. Средневзвешенный объем торгов валютой в мире

Источник: Bank for International Settlements.

стабильность развития и справедливость других экономических отношений, группа экспертов ООН (Дж. Стиглиц и др.) предложила заменить действующую систему доллара США на уже существующую растущую систему МВФ SDR (или специальные права заимствования). Special Drawing Rights (SDR, СДР, СПЗ), которая появились в 1969 г. в контексте Бреттонвудской валютной системы. Дело в том, что стабильность обменного курса в международных отношениях после кризиса 1929–1933 гг. и Второй мировой войны была сильно подорвана. Объемов международного предложения золота и долларов было недостаточно. А доверие к американской валюте могло бы быть подорвано, если начать печатать новые банкноты. Поэтому было решено создать новый резервный актив СДР — искусственную валюту, которой нет в наличной форме и ею не пользуются физические лица. Однако она служит для расчетов не только в рамках МВФ, но и ряда международных организаций: БМР, ЕБЦ и других банков регионального развития. По сути, это контрактная валюта, которая заранее просчитывается так, чтобы быть взаимовыгодной по отношению к основным агентам, ее эмитирующую. Остальные, которые присоединяются позже, как правило, вынуждены считаться со своими издержками по использованию этой валюты своими странами или агентами.

Швейцарский банк Credit Suisse представил свой ежегодный отчет о мировом благосостоянии — Global Wealth Report. Украина и Беларусь разделяют 123-ю строчку рейтинга из 140 стран: богатство на душу населения в двух странах составляет 1563 дол. на одного взрослого жителя. В одну группу с Беларусью эксперты отнесли такие страны, как Украина, Мали, Нигер, Чад, Судан, Египет, Эфиопия, Нигерию. К числу богатейших стран относятся те, где состояние на душу населения превышает 100 тысяч долларов. Самой богатой страной мира опять оказалась Швейцария. В этой стране на одного взрослого жителя приходится чуть больше 530 тыс. дол. Вторую строчку заняла Австралия (411 тыс. дол.), третью — США (404 тыс. дол.). Следом расположились Бельгия, Норвегия и Новая Зеландия [14].

Обращаем внимание читателя на то, что подсчет в долларах благосостояния национальных экономик в неявном виде вменяет или импортирует ценности США.

Дело даже не в том, что виртуальная финансовая экономика и накопленный государственный долг создали условия для мирового экономического неравновесия. Парадокс ситуации в том, что сама кризисность мира обеспечивает пока еще внушительную доходность финансовому капиталу, который являясь в структуре капитала главным (!?) элементом, проводит рискованные спекулятивные операции на фондовых и валютных рынках. И если в рамках мировой экономики с точки зрения создания национального богатства эти операции выступают всего лишь игрой с нулевой суммой, поскольку никакой общественной потребности такие «услуги» не создают, то для вольных или невольных участников финансовой игры результаты чередуются от проигрыша к выигрышу и наоборот. Как правило, создавая очередные правила игры, включая и изменения в необходимом направлении содержания экономической науки, «большие капиталы» начинают и всегда (!) выигрывают. Но ситуация на уровне глобальных финансов усложняется тем, что возрастает риск неуправляемости, неконтролируемости и, следовательно, всеобщего экономического хаоса и очередного мирового кризиса. Финансовый сектор, являясь порождением производственной деятельности человека, существенным образом пытается изменять мотивы поведения людей, заложить спекулятивные основы экономических интересов. «Когда расширение производственного капитала в стране становится побочным продуктом деятельности игорного дела, — пишет Дж. Кейнс, — трудно ожидать хороших результатов» [15, с. 224]. Люди-игроки всегда подозрительны по отношению друг к другу, потому что каждый предполагает наличие у другого какого-то особого приема обмана, особой манипуляции. Также поступают и страны, фирмы, банки, биржи, занимающиеся производством (!?) транзакционных издержек посредством финансовых операций и извлечением по существу общественной ренты в виде транзакционных доходов. Их доля в так называемых развитых странах доходит почти до 10 % от ВВП. Иначе говоря, результаты деятельности банковско-финансового сектора суммируют к ВВП, хотя в рамках институциональной теории этот сектор относят уже к транзакционному сектору.

Страны, специализирующиеся на денежно-финансовых операциях и высоких технологиях, основательно обособились от стран, производящих реальные блага. В свою очередь эти послед-

ние обособились от стран, поставляющих на мировой рынок сырье и дешевую рабочую силу. К началу XXI века сложилась ситуация, когда сообщество постиндустриальных стран уже не имеет полноценных конкурентов. По существу мировой рынок — это монополизированный рынок без конкурентов. Семь ведущих постиндустриальных держав обладают около 90 % компьютерной техники, контролируют почти столько же зарегистрированных в мире патентов и обеспечивают более 90% высокотехнологичного производства и около 80 % мирового объема ВВП.

Капитал XXI в. сделал доминирующими те сферы, которые производят деньги из денег и обслуживают эти же процессы. Рентная мотивация, иначе говоря, выступает главной движущей силой движения финансово-денежного капитала, подорвавшей основы капитала как исторического феномена. Если сказать еще проще, то современный капитал реализует свое устремление к максимизации прибыли не за счет производства благ и услуг, как это было в эпоху развития промышленного капитала, а за счет спекулятивных операций и развития транзакционного сектора в целом. Международные валюты, а их не так много, являются именно тем транзакционным сектором, который своим специфическим положением, обеспечивает валютную ренту. А для этого создал особый порядок из свода условий и правил, по которым финансовый кризис лишает миллионы людей своих сбережений, а счет можно предъявить только к феноменологии рынка. Т.е. ни к кому. «Невидимая рука» А. Смита превратилась в «грабящую руку» финансового капитала, который не только вышел из-под общественного контроля, но сам навязал свой «порядок» остальным видам капитала и экономическим агентам. Под влиянием разных факторов современный капитал действительно существенно переродился. Он не делит уже самостоятельность и ответственность за свои действия, а предпочитает приватизировать доходы, позволяя национализировать своим странам и миру в целом возникающие издержки и другие негативные последствия.

Раскрытие же некоторых тайн современного капитала с учетом текущего финансового кризиса, пожалуй уже дает ответ на вопрос, а все ли страны живут не только по своим средствам (ресурсам), но и по своему вкладу в мировое богатство — реальное и дутое, финансовое. Очевидным становится то, что созданная

система международных институтов позволяет извлекать, искусно перераспределяя, глобальную ренту, на что обращали внимание такие нобелевские лауреаты, как М. Алле, Дж. Стиглиц, П. Кругман и др. Глобальная рента стала по сути основной формой дохода глобального капитала, размер которой доходил до половины мирового ВВП. Механизм же изъятия этой ренты иногда изыщен, иногда весьма и тем не менее не замечаем большинством населения. Когда-то Г. Форд сказал, хорошо, что наше население не знает, как банки управляют и распоряжаются деньгами. В противном случае мы уже давно имели бы революцию.

Но нельзя устойчиво и обеспеченно жить во взаимосвязанном мире, создав такие правила поведения в мире, которые позволяют реализовывать права частной собственности лишь на доходы, оставляя право неучастникам строительства глобального пространства (мир-экономики) нести не только издержки цивилизационного кризиса и финансовых кризисов как одной из форм его проявления, но и издержки по функционированию самого института рынка (!) с его идеологией и сопутствующими механизмами. Сегодня эти и другие транзакционные издержки составляют по самым разным оценкам не менее половины мирового ВВП. Это означает, что реальных благ-то в мире наполовину меньше, чем дает статистика.

Но есть другая более серьезная проблема. А какой идеал современного человека, чтобы к чему-то (?) стремиться, остается, пожалуй, самым фундаментальным вопросом не просто науки экономики, а науки о человеке. Американский психолог А. Маслоу так характеризует тип современного западного человека: «Каждый век кроме нашего имел свой идеал. Все они были выдвинуты нашей культурой — святой, герой, джентльмен, рыцарь, мистик. А то, что предложили мы, — хорошо приспособленный человек — это очень бледная и сомнительная замена» [16, с. 388]. Средний американец, как вытекает из его оценки, является одиноким человеком, у которого нет настоящего друга. Отсюда неспособность сопротивляться алкоголизму, наркотикам, преступности и вообще все соблазнам, которые создает казино-экономика.

Любая империя стремилась создать определенный механизм изъятия рентных доходов. Нынешняя денежно-финансовая империя устремляется за глобальной рентой. Глобальная рента —

это именно тот вид сверхдохода, ради которого образуется то, что называется империей с ее имперским духом, идеологией и соответствующими инструментами изъятия данного дохода. Речь идет о перераспределении не только прибавочного, но и необходимого продукта, создаваемых на всей территории мировой системы, в орбиту которой втягиваются и уже втянулись в той или иной степени все государства. Использование национальных валют в международных отношениях обеспечивают извлечение валютной ренты. Ее размер можно подсчитать через разницу между переоцененной валютой ведущих стран и величиной недооцененной валюты стран развивающихся.

Ныне чтобы реализовать свое право как потребителя, пользующего некой расчетной карточкой, уже сам потребитель должен нести издержки (!) за совершаемую покупку или какой-то платеж. А чтобы сохранить свой вклад в банке, которым в своих интересах тот пользуется, надо его еще застраховать (!), уплатив конечно немалый страховой платеж. Утвердилось даже парадоксальное мнение, мысль о «нормальном» уровне инфляции, хотя даже беглый взгляд дает понять, какая сумма дохода перераспределяется в пользу эмиссионных центров и крупных денежно-финансовых структур, формирующих правила игры и сами всегда по ним выигрывающие. «Политические решения, — пишет Дж. Сорос, — принимаются в центре глобальной системы исходя из внутренних приоритетов соответствующих стран» [17, с. 84]. Обращаем внимание на словосочетание «соответствующих стран», т.е. реальных глобальных игроков, которые в этих решениях преследуют не общие, а свои интересы.

Деньги мира: нужны новые теории. Поэтому следующий наш тезис заключается в том, чтобы зафиксировать прежде всего явную неполноту существующих теорий такого феномена, как деньги. Перманентные финансовые дефолты и экономические кризисы, а также факт того, что ни один финансовый кризис не был предсказан, с очевидностью убеждают о необходимости наличия в этой сфере «интеллектуальных заблуждений». Например, доминирующее в учебниках определение, что под деньгами следует понимать все то, что принимается в виде платежного средства, никак не позволяет полностью оценить феномен денег и его влияние на национальную экономику и тем более размеров влияния на глобальном уровне. Поэтому речь идет о необходи-

мости совершенно новых подходов не только к анализу денег, финансов и пр., но всей хозяйственной системы мира и ее составляющих. Это связано, во-первых, с реально изменившимися политико-экономическими условиями хозяйственной деятельности в мире, странах, вынужденной реакции на эти и технологические изменения фирм, индивидов. Во-вторых, адекватная теория денег может быть выстроена лишь в рамках общей науки о современной хозяйственной системе — новой политической экономии, а не наоборот, как это настойчиво делается сегодня, осуществляя крайне успешную попытку узурпировать денежными оценками и мотивируя все социальные экономические отношения. Однако, к сожалению, денежные катаклизмы никак не обеспечивают большого прогресса в экономической теории и реально встал крайне серьезный вопрос о стратегии развития всей мир-системы и ее отдельных хозяйственных единиц в реальной хозяйственной жизни. Поэтому приведем длинную, но, как нам представляется, необходимую цитату Дж. Кейнса: «Цель нашего анализа отнюдь не в том, чтобы создать такую механику или шаблонную схему операций, которая автоматически выдавала бы безошибочный ответ, а в том, чтобы обеспечить себя методом для систематического и планомерного изучения ряда проблем. Поэтому после установления предварительных выводов путем последовательной изоляции одного за другим усложняющихся факторов мы теперь должны вернуться к нашей исходной позиции и учесть, насколько это возможно, вероятные взаимодействия всех этих факторов. Именно такова природа экономического мышления. Любой другой способ применения формальных принципов познания (без которых, однако, мы заблудились бы как в лесу) привел бы нас к ошибкам. Крупный дефект формализации экономического анализа с помощью *псевдоматематической символики* (курсив наш — П.Л.) в том именно и состоит, что все эти построения явным образом исходят из допущения о строгой независимости введенных в анализ факторов, и они теряют всю свою доказательность и значение с отпадением этой гипотезы. ...Слишком большая доля современной «математической экономики» представляет собой, по существу, простую мешанину, столь же неточную, как и первоначальные допущения, на которых она основывается, причем авторы получают возможность забывать о сложных отношениях и взаимосвязях действительного мира, за-

мыкаясь в лабиринтах претенциозных и бесполезных символов [15, с. 372–373]. В-третьих, деньги имеют смысл тогда, когда их наделяют этим смыслом люди, в последующем руководствуясь этими установками в своих больших и малых целях. Речь идет о более сложной структуре человеческих ценностей, их приоритетов, мотивов и норм поведения, а также их институциональных рамках, ограничениях, механизмах влияния на политико-экономические процессы. Но «наделяют» смыслом международные деньги, например, на текущий период нормативные документы Базель-3. В-четвертых, работа финансово-банковских институтов, оказывая огромное влияние на спрос и предложение того, что выбрали и называют сегодня денежным материалом, норму процента, цены на товары, в конечном счете уровень жизни, на наш взгляд, сегодня в рамках существующей денежной парадигмы исчерпала свое позитивное влияние на воспроизводство в целом, на стратегическое развитие.

Банк — это переходный институт, который в зависимости от естественно-исторических условий, сложившейся системы хозяйственных отношений и формы политической власти может проводить как спекулятивную стратегию, разрушающую производственный сектор, так и осуществлять под общественным контролем и вместе с другими институциональными структурами управление мероприятиями, направленными на генетическую связь с реальной экономикой и что еще более важно — с действительно человеческими свойствами. По сути нет и не делается до сих пор пока никаких обобщений по перестройке существующей системы, которая в рамках комплексной и сбалансированной экономической политики могла бы обеспечить объяснение, прогноз и сбалансированную реализацию интересов: а) хозяйственной системы в целом; б) участников политического процесса; в) обширного сектора производства благ и услуг; г) банковской сферы; д) интересов вкладчиков.

Этот противоречивый парадокс пока не разрешимых интересов наблюдается даже в том, что банковскую систему, например, Республики Беларусь, других стран догматично представляют как двухуровневую систему коммерческих банков и Национальных (Центральных) банков. Но ведь банковскую систему преимущественно, примерно более 5/6 и более, составляют мотивированные индивидуальные вкладчики, фирмы, разного рода

формальные и неформальные институции и организации, которые почему-то никак не входят в элемент формально классифицируемой системы. По крайней мере «узкие специалисты по деньгам» видят в денежно-финансовой системе Беларуси лишь два уровня — национального банка и уровень коммерческих банков. Может в том числе и поэтому огромная масса денег находится на руках населения, потому что для банка потенциальный и реальный вкладчик является всего лишь клиентом, а не партнером, хотя, предлагая банку свои деньги, он рискует даже не прической, как в парикмахерской. К тому же наши банкиры до сих пор иницируют внедрение устаревших стандартов мировой финансовой системы, которая сама, нарушив эти стандарты, породила очередной финансовый шок. Поэтому следует искать ответ на вопрос, а почему лишь 10,9 % опрошенных предпочитают хранить деньги в банках, чтобы сохранить их реальную стоимость [20].

Причем это относится почти ко всем странам. Еще в 30-е гг. XX в. старший Дж. Кеннеди, отец президента США, сказал: «Я отдам половину своего богатства тому, кто поможет мне сохранить хотя бы его вторую половину». Это означает, что деньги даже на мировом уровне перестали выполнять свою известную функцию сохранения и накопления богатства. И, конечно, банки своими рискованными операциями доводят себя до разорения, в результате которого клиент также теряет свое богатство. Уже здесь можно видеть подрыв частной собственности системой, поскольку экономические отношения права собственности злейшим образом нарушаются. С. Вайн назвал такую ситуацию «кризисом сохранения богатства» [25, с. 13].

Определение денег как института позволяет понять и природу валютной ренты, являющейся всего лишь следствием монополии банков на специфический актив, создаваемый не банками, а самим обществом, включая информационно-психологическое влияние последнего на индивида, его мораль, этику поведения. Новые нормы мотивации почти всегда порождали и свои приоритеты в отношении выбора того, что называют ликвидным материалом, классифицируемого известными агрегатами M1, M2, M3 и пр. Даже Дж. Сорос в одной из своих работ отмечал: «...Финансовая гипотеза не должна быть истиной для того, чтобы быть прибыльной, достаточно, чтобы она стала общепринятой. Но ложная ги-

потеза не может господствовать бесконечно долго... Деньги узурпировали роль подлинных ценностей» [21, с. 24; 101]. Банки расширили это пространство до глобального уровня. Если ранее уместно было говорить о доходе после четвертой запятой, то на 7 млрд. населения уже и шестой знак после запятой принесет ощутимый незаработанный, но «законный» с юридической точки зрения доход. Предпосылками для этого является роль национальных валют в расчете за экспорт и импорт (табл. 5.1).

Таблица 5.1

Доля национальных валют в расчетах за экспорт и импорт, %

| Страна | Экспорт | Импорт |
|----------------|---------|--------|
| Австралия | 20 | 31 |
| Аргентина | 0 | 0 |
| Бразилия | 1 | 1 |
| Великобритания | 51 | 31 |
| Германия | 62 | 55 |
| Индия | 0 | 0 |
| Индонезия | 0 | 1 |
| Италия | 61 | 44 |
| Канада | 23 | 20 |
| Китай | 24 | 28 |
| Польша | 4 | 6 |
| Россия | 15 | 29 |
| США | 97 | 93 |
| Турция | 2 | 3 |
| Франция | 50 | 45 |
| Швейцария | 35 | 31 |
| Швеция | 39 | 25 |
| ЮАР | 25 | н/д |
| Ю. Корея | 1 | 2 |
| Япония | 39 | 23 |

Источник: Гаврилов, Н.В. Рубль как валюта международных расчетов: проблемы и перспективы [Электронный ресурс] / Н.В. Гаврилов, И.В. Прилепский. — Режим доступа <http://institutions.com/general/3027> / Дата доступа: 28.11.2017.

Еще более важный гносеологический эффект проявляется в объяснении природы процента. Ведь практически все проблемы в теории неоклассиков объясняются через ставку процента. Однако данная теория не пытается высказаться относительно природы процента: а что это за явление и что за ним скрывается. Новый смысл, зафиксированный в современных деньгах, позволяет процент определить как плату за реальное или возможное институциональное неравновесие. Ситуация последнего дает возможность не только перераспределять часть национального богатства через движение, обмен ликвидных материалов, но и извлекать институциональную ренту, имеющую проявления доступа к власти, определенным благам, возможностям влияния на изменение социальной структуры и пр.

Таким образом, институциональный фокус к современным деньгам принципиально изменяет представление обо всей сложившейся мир-системе, о ее тенденциях, противоречиях и ограничениях развития. «Одно я познал за свою долгую жизнь, — говорил в свое время А. Эйнштейн, что вся наша наука наивна и проста по сравнению с реальностью». Эта «наивность» хорошо прослеживается в работах или лукавых, или правда наивных экономистов, которые пишут о деньгах. Они пишут только о «теле» и «физиологии» денег, забывая, что деньги на всех своих уровнях и международном в том числе отражают движение мыслей, чувств, страданий, поиска и пр.

Представляется, все эта реальность приведет в чувство экономистов, а вместе с ними и всех так называемых гуманитариев, чтобы отказаться от многих мифов, догм, которые накопились к текущему периоду, но которые все же навязываются обучающемуся молодому поколению и общественности. И чего здесь больше лукавства или заблуждений — трудно понять... Точнее — не трудно уже понять, как почти невозможно убедить и экономистов, и людей, принимающих политико-экономические решения, менеджеров в необходимости пересмотра этих догм и мифов. В табл. 5.2 приведена таблица рейтинга крупнейших банков мира.

Кроме того, что они крупные, надо было задать вопрос, а почему и за счет чего они такими стали и для каких целей? Не исключено, что их размерность позволяет, с одной стороны, быть более влиятельными игроками, чем национальные правитель-

Таблица 5.2

Рейтинг крупнейших банков мира, 2016 г.

| Место | Банк | Страна | Капитал первого порядка, млн дол. |
|-------|---|----------------|-----------------------------------|
| 1 | ICIBC (Industrial and Commercial bank of China) | Китай | 274,432 |
| 2 | China Construction Bank | Китай | 220,007 |
| 3 | JP Morgan Chase | Америка | 200,482 |
| 4 | Bank of China | Китай | 198,068 |
| 5 | Agricultural Bank of China | Китай | 185,607 |
| 6 | Bank of America | Америка | 180,008 |
| 7 | Citigroup | Америка | 176,420 |
| 8 | Wells Fargo | Америка | 164,584 |
| 9 | HSBC | Великобритания | 152,303 |
| 10 | Mitcubishsi UFJ | Япония | 131,753 |
| Всего | | | 1883,664 |

Источник: Официальный сайт журнала The Banker [http:// www.thebanker.com/](http://www.thebanker.com/)

ства. Это, во-первых. Во-вторых, прослеживается абсолютная монополизация предложения денег для предполагаемых субъектов хозяйствования. Банки, выдавая кредиты, получают своей монополией доступ ко всем проектам и идеям, которые приносит бизнес для получения стартового денежного капитала. Таким образом, они стоят над правительствами и над капиталами, определяя стиль и нормы поведения последних.

Большинство стран сохраняют свой золотой запас в качестве резервного актива. Тем более что есть связь между платежеспособной устойчивостью валют и ценой на золото. Напомним, что официально (и не официально тоже) золото выполняло функцию мировых денег. Но после того, как президент Р. Рейган в августе 1971 г. выступил по национальному телевидению, сказав о том, что временно прекращается обмен бумажных денег на золото, цены на него резко подскочили. Эта мера была необходима для

того, чтобы остановить сокращение золотого запаса США*. Все-таки как государства, так и инвесторы, частные лица прибегают к золоту как «деньгам последней инстанции». Это побуждает всех в той или иной мере поддерживать некоторый запас золота. МВФ, например, располагает золотым запасом в объеме 2814 т, а ЕЦБ — 505 т. Наибольшим же запасом золота располагают страны еврозоны — 10791 т. Что касается отдельных стран, которые обладают наибольшим запасом золота и их доли в общем мировом запасе, то здесь ситуация на июнь 2015 г. выглядит следующим образом:

- США — 8133 т (25,4 %)
- Германия — 3383 т (10,6 %)
- Италия — 2452 т (7,7 %)
- Франция — 2435 т (7,6 %)
- Китай — 1658 т (5,1 %)
- Россия — 1275 т (4,0 %)
- Швейцария — 1040 т (3,2 %)
- Япония — 765 т (2,4 %)
- Нидерланды — 612 т (1,9 %)
- Индия — 558 т (1,7 %) [25, с. 204].

Цена золота за тройскую унцию выросла с 130 дол. в 1975 г. до 1100–1200 дол. в 2015 г.

Таким образом, можно сказать, что именно США своим экономическим потенциалом (насколько он реален сегодня?), а также золотым запасом (примерно 2 % ВВП), а также 7–8 % федерального долга и договоренностью со странами ОПЕК продавать нефть за доллары обеспечивают доверие к своей валюте как международной, что влияет безусловно и на стабильность мировой валютной системы в целом (Надо отметить работы авторов, которые более резко оценивают роль, значение и перспективу международной валютной системы: Стариков Н. Кризис. Как это делается? — Питер, 2009. — 148 с.; Катасонов В.Ю. Капитализм. История и идеология русской цивилизации. — М., 2013. — 1072 с.).

* С 1949 по 1970 г. золотые запасы США сократились с 21800 до 9838,2 т, т.е. более чем в два раза. В 2007 г. они еще уменьшились до 8133 т., что составило 29,5 % от мирового запаса золота. В 1949 г. эта доля составляла 70 %. Серьезный удар по валютной системе США нанес президент Франции Ш. де Голль, который предъявил к обмену на золото 1,5 млрд дол. и не без труда получил 3000 т. золота, которые были погружены на прибывшие корабли.

5.3. Социально-философский контекст денег и денежных отношений: глобальный подход

Раньше мы отметили, что в деньгах нет ничего материально-го, кроме, пожалуй, носителя информации и номинала ценности какой-то единицы. Деньги — это вмененная людьми ценность, сила которой проверяется в обмене. Деньги белорусские вряд ли примут, например в США, но примут в Беларуси, других странах и даже с удовольствием, если к тому же законодательство не будет отрицать законность сделки. Внутри семьи, равно как и внутри даже самой крупной фирмы, деньги не нужны, а нужны единые нормы оценки деятельности и определенная форма организации. Деньги здесь будут влиять как-то опосредованно.

Есть гипотеза Жака Аттали о том, что мир знает три способа организации порядка: сакральный, порядок силы и порядок денег. И если первый осуществляется духовником, то второй уже властью, а третий торговцем-финансистом. Однозначно очевидно, что содержание норм регулирования, целей, инструментов и механизмов будет отличаться в каждой из этих форм организации. Госсекретарь Г. Киссинджер в разгар нефтяного кризиса 1970-х гг. сказал: «Если вы контролируете нефть, вы управляете странами; если вы контролируете продовольствие, вы управляете людьми. Если вы контролируете деньги, вы управляете всем миром».

Вполне понятно, что каждый из этих «порядков» очень посвоему регулирует отношения внутри общества и между личностями, между государствами. Когда золото выполняло роль мировых денег богатые этим материалом страны были более влиятельными и авторитетными с точки зрения воздействия их на регламентирующие правила, моду и пр. Сегодня хотя и говорится о том, что доллар скоро будет устранен с мировой арены, все же именно он выступает одной из ведущих мировых валют, которой при всеобщем недоверии все же доверяют больше*. Но для этого мало оснований. Ведь экономика США по многим по-

* Философско-социологическое начало денег представлено в работах: Зиммель Г. Философия денег. — М., 1999; Аглиетта М., Орлеан А. Деньги между насилием и доверием. — М., 2006; Лиетар Б. Душа денег. — М., 2007; Арриги Дж. Двадцатый век: деньги, власть и истоки нашего времени. — М., 2006; Кеннеди М. Деньги без процентов и инфляции. — М., 2001.

казателем не является лидирующей. Даже по объему ВВП, если вести счет по паритету покупательной способности, за последние два года Китай здесь стал лидером. А величина госдолга почти в три раза превосходит годовые объемы ВВП, постоянно растет дефицит госбюджета, немало и других отрицательных результатов и показателей. И тем не менее доллар в структуре мирового обмена занимает более 60 %.

Одной из причин господствующего положения доллара в международной системе объясняется тем, что все страны и население «завязли» в долларе. Отказаться от них сегодня, это значит потерять часть своего большого или маленького «богатства». Вторая причина — ведущая роль США как главного законодателя моделей институционального регулирования валютных отношений в мир-экономике. Наконец, третья причина, и она весьма значима, — это фактор влияния мировой идеологии, в которой вмонтирован доминирующий интерес США. Читателю можно порекомендовать посмотреть на книги, по которым обучаются экономике студенты. Это книги, написанные американскими авторами. Поэтому и главные смыслы денег просматриваются так, что они отражают не только экономический контент, но и культурный.

Есть не только теории денег экономические, но есть и разные другие теории, объясняющие или пытающиеся дополнить те аспекты, которые экономисты, как правило, не ухватывают в силу своей предметной специфики или осознанно... К. Маркс одним из первых увидел в деньгах не только основание развития капитала со всеми своими проявлениями, но и субстанцию товарного фетишизма и социального отчуждения.

Но деньги несут в себе особую форму культуры (Г. Зиммель), носителя социальной коммуникации (Н. Луман, Ю. Хабермас), свободы (Т. Парсонс, Ю. Хабермас), худшую форму рабства (Л. Н. Толстой), «шестое чувство, позволяющее наслаждаться пятью остальными (О. Бальзак).

Т. Веблен о противоречии производственных и денежных сфер заметил следующее: «Денежная деловитость в целом не совместима с производственной эффективностью» [21]. И современная практика, к сожалению, подтверждает высказанное сто лет назад утверждение известного мудреца, о чем свидетельствуют не только показатели эффективности воспроизводства, но и его структура, напряженность и противоречивость производствен-

ных отношений. «...Никакой экономики не может быть вне сети институтов, — пишут в своей еще мало известной книге М. Аглиетта и А. Орлеан. — Деньги — это первый из институтов... в конечном счете теоретическое определение денег возможно лишь в том случае, если обмен понимается как процесс социализации... Одно и то же предпочтение ликвидности оказывает разное воздействие на экономику в зависимости от того, как организована денежная система» [23, с. 18, 22, 185]. Сегодня она организована так, что национальные институты, и культура здесь не является исключением, стали зависимы и формально, и неформально от институтов, институций международных. Наряду с тем что есть «денежные и финансовые теории», по стандартам которых строятся национальные финансово-денежные системы вплоть до международной финансовой отчетности (МСФО), происходит и как бы вменение неких универсальных ценностей, которые формулируются или в рамках ценностей и предпочтений главных игроков современной глобальной экономики, или же абстрактных принципов, норм, выполнение которых обеспечивает распределение и перераспределение глобальной ренты в пользу участников комитетов, ассоциаций, союзов и пр. Этот уже чисто институциональный механизм изъятия рентных доходов стран или компаний участников союзов.

Проницательный ум Дж. М. Кейнса сумел заметить в проценте и деньгах некоторые удивительные свойства, которые вытекают из природы человека как сложного психо-био-социального существа. Он пишет: «Таким образом, норма процента в любое время, будучи вознаграждением за расставание с ликвидностью, есть мера нежелания со стороны тех, кто владеет деньгами, расставаться с непосредственным контролем над ними. Норма процента — это не «цена», уравнивающая спрос на ресурсы для инвестиций и готовность воздержаться от текущего потребления. Это «цена», которая уравнивает настойчивое желание удерживать богатство в форме наличных денег с находящимся в обращении количеством денег» [15, с. 159].

Деньги удивительным образом соединяют, правда не всегда удачно, материальное и духовное бытие. И здесь надо вспомнить определение денег как института, а банка как переходного института. Дело в том, что деньги плохой слуга, но прекрасный господин. И если тот, кто концептуально и реально организует

движение денег, понимает это, то общество и экономика, отдельные страны или их союзы получают положительный совокупный полезный эффект, увеличив общее благосостояние.

Если все-таки расширить аналитический диапазон и критически посмотреть на динамику современной мир-экономики с точки зрения перспектив развития, возможностей отдельных стран и их граждан, то окажется следующее. Во-первых, при всем при том, что глобализация подвела к образованию мир-экономики как некой целостной системы, все же, как утверждает Л. Туроу, результатом этой эволюции явилась «расколота цивилизация», в которой экономическая сфера с ее доминирующей (!) рыночно-капиталистической моделью организации обособилась от политического процесса, правовых и культурных норм. Страны мира не стали ближе к другу из-за возросшего недоверия, что подтолкнуло многих к росту затрат на вооружение. Например, к концу 2015 г. военные расходы государств составили 1 трлн 576 млрд дол. По странам картина выглядит так: США — 596 млрд дол., Китай — 215 млрд дол., Сауд. Аравия — 87,2 млрд дол., Россия — 66,4 млрд дол., Индия — 51,3 млрд дол., Япония — 40,9 млрд дол., Германия — 39,4 млрд дол., Респ. Корея — 36,4 млрд дол. Во-вторых, динамика развития крайне неустойчива и имеет нестабильные темпы экономического роста без тенденции к развитию.

Современная мир-экономика обнаружила не только предел к потенциальному развитию, но активно инициируется борьба в разных формах за новый передел мира. А он, как показывает история, всегда завершается войнами, о чем когда-то писал К. Маркс. К этому выводу пришел и Т. Пикетти в своем известном труде «Капитал в 21 веке», обнаружившим перенакопление капитала, аналогичное предвоенным состояниям перед Первой и Второй мировой войнами. В-третьих, мир-экономика опирается сегодня на гигантскую пирамиду долгов не столько бедных, сколь стран богатых. Например, из общего долга, который на 24 мая 2018 г. составлял 63 трлн дол., доля долга США составляла почти 32 %, Японии — 18,8 %, Франции и Италии — почти 4 %. Причем парадокс последних десятилетий состоит в том, что основную массу сбережений осуществляют бедные страны. А когда наступает кризисность мира, то становится очевидным, кому выгода такая ситуация. В-четвертых, резкие колебания

конъюнктуры наблюдаются и в системе мирохозяйственных связей, отношений. Торговля товарами имеет тенденцию к сокращению в общей структуре трансакционных сделок (около 2 %), что подрывает мотивы инновационного развития производительного капитала. В-пятых, производительные предпочтения как основание для дохода сегодня в рыночно-капиталистической системе хозяйства сместились к рентной мотивации, а глобальная рента стала закономерно восприниматься как основная форма дохода. Ее доля сегодня примерно составляет около половины мирового ВВП, которая перераспределяется через разные каналы от стран производителей реального богатства и услуг к странам-законодателям «мирового порядка». Это подрывает главное — стимулы и мотивы работников на разных уровнях социально-экономических процессов. Классическая политэкономия свой теоретический вклад обозначила через раскрытие природы и содержание богатства и доходов, соединив экономическую эффективность и нормы нравственности. Современная среда, и это видно из вышеприведенных цифр, на первое место выдвигает категорию ренты: финансовой, институциональной, политической. Глобальная рента является ее конкретным видом проявления, механизм формирования и изъятия достаточно сложен и мало изучен. Сегодня это главное противоречие этапа глобального капитала.

Современный кризис высветил, что национальные рынки и не только финансовые, но и товарные, рынок физических активов капитала и труда, рынок идей утратили свое состояние устойчивости и формирования тенденции развития, а также сложившиеся формальные институты не обеспечивают защиты собственности в рамках критериев нравственности и справедливости, выработанные еще А. Смитом. По сути, это было главное завоевание капитала, которое обеспечивало стимулы для снижения затрат, повышения эффективности и таким образом формировало условия для развития. А сегодня это основное противоречие этапа глобального капитала. Подчеркнем, что речь идет не о правах собственности, о чем обычно говорят. Глобальный капитал нарушил основные нормы поведения капитала как главного экономического института рыночной системы — обеспечение равновеликой прибыли на равновеликий капитал. Но, как известно, капитал приобрел свою форму и начал старт с денег. Именно они

ему обеспечили накопление и формы движения. Изменение их содержания изменило и содержание движения, и организацию капитала. Острота противоречия очевидна: никто как бы конкретно не виноват по законам юридическим (они ведь устанавливаются конкретными людьми и под конкретные интересы), но никак не координируются с законами экономическими — произведенная стоимость не может исчезнуть бесследно, хотя вполне может изменить свою форму и (или) субъекта присвоения. Иначе говоря, законы права подавили и узурпировали законы экономические, название и толкование которых приобрело фамильно-авторский смысл. Нравственно-этические законы и принципы вообще исчезли из правил человеческого общения в этой эпохе. Кстати, во времена А. Маршалла звание профессора по экономике можно было получить, лишь сдав экзамен по этике. «А в результате, — как пишет тот же Нобелевский лауреат П. Кругман, оценивая очередной кризис, — начинаешь ощущать, что словно отменили закон всемирного тяготения. И ловкие юнцы из колледжа в одночасье становятся мультимиллионерами. Компании, о которых никто и не слыхивал, вдруг оказываются стоящими 20 миллиардов и использовали свои раздутые до небес акции, чтобы захватить старые надежные предприятия» [1, с. 55]. Иначе говоря, «старый» — производительный, и «новый» — финансово-посреднический виды капиталов используют разные институциональные нормы поведения, видоизменяя самое сокровенное — конкуренцию и ее механизмы. Эта конкуренция не обеспечивает повышение эффективности капитала и всего общественного производства, хотя доход финансового капитала увеличивается. Но это рентный доход.

Резюмируя, отметим, глобализм и постглобализм имеет много проявлений и характеристик. Но обращением к теории мы хотели бы зафиксировать начало процесса регулирования глобальными изменениями, не потеряв и не подчинив национальные государства. Вектор мышления и поведения как раз-таки задает теория, а точнее, политэкономия, которая фокусирует мышление на тех важнейших свойствах, отражающих основание современной мир-системы. И здесь бывают теории и «теории», поскольку сам объект исследования имеет сложную и изменяющуюся структуру, наполненную интересами и психоэмоциональными характеристиками. Последняя в силу своих функций определяет

не только восприятие экономического и тем более политико-экономического мира, но позволяет определить в дискуссиях или без то направление практики, которое предполагается сформировать и придать ему импульс в развитии. Воспринятые же в университетах экономические идеи, пожалуй, сильнее власти, которая, кстати, тоже воспитывалась на чьих-то идеях...

Выводы. Таким образом, новое в природе денег в современных условиях лежит в плоскости, во-первых, отрыва их движения от реального производства, от материальных ценностей. Подчеркнем, что материальные ценности — это ценности прежде всего людей. Но в «производстве денег» не просто людей, а тех институтов, которые их производят. Во-вторых, они из посредника обмена между товаропроизводителями выросли до главного института и распорядителя человеческой деятельности. В-третьих, они подчинили уже и культурно-духовные ценности мира человека. В-четвертых, бизнес на «делании денег из денег» разорвал тот производственный кругооборот, который в свое время открыла классическая политэкономия в воспроизводственном процессе. Следствием это выступает возникшая новая «нормальность», новое состояние — неустойчивость и нестабильность хозяйственных связей на разных уровнях деятельности от мир-системного трансформирующегося в международный, а потом и влияющий на внутринациональный уровень отношений. В-пятых, деньги на любом уровне — национальном или международном — представляют собой субстанциональное отражение всей культуры хозяйствования, включающей не только чисто экономический спектр отношений, но и мыслительный, поведенческий, организационный, нравственно-этический. Можно заметить, что покупательная способность денег начинается и заканчивается определенным уровнем доверия — категории, казалось бы далекой от «чистой экономики». После того как доверие куда-то сдвинулось, можно уже рассуждать о необходимом количестве денег для нормального воспроизводства, пробовать измерить инфляцию и пр. Наконец, последнее. В мир-системе произошло более или менее очевидное разделение производства, деятельности, труда: какие-то страны по преимуществу добывают сырье, кто делает науку и технологии, кто производит, кто торгует, а кто формирует мировую политику и организует денежное обращение. И конечно каждая страна или

регион будет получать в соответствии с тем, как оценивают его эти «абсолютные» или «относительные» преимущества в мировом разделении труда. И не только благ материальных, но и культурных, а также займет то место, которое ей укажут: в 7 G или 20 G. А это место не просто статус. Это еще право на участие в глобальном институциональном строительстве, которое позволит получить в той или иной форме институциональную ренту. А она проявляется не только в перераспределенном доходе, но и в возможностях влиять на мировые процессы через деньги и денежно-финансовые инструменты.

Литература

1. Кругман П. Великая ложь. — М., 2004.
2. Шерер Ф.М., Росс Д. Структура отраслевых рынков. — М., 1997.
3. Мэнкью Н.Г. Принципы экономики. — СПб., 1999.
4. Самуэльсон П. Экономика. — М., 1964.
5. Бродель Ф. Структуры повседневности: возможное и невозможное. — М., 1986.
6. Лиэтар Б.А. Будущее денег. — М., 2007.
7. Макконнелл К., Брю С. Экономикс. — М., 1992. Т. 1. С. 264, 279.
8. Цит. по: Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 13. С. 64.
9. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23. С. 101, 140.
10. Цит. по: Аглиета М., Орлеан А. Деньги между насилием и доверием. — М., 2006.
11. Хайек Ф.А. Пагубная самонадеянность. — М., 1992.
12. Кейнс Д.М. Трактат о денежной реформе // Избранные произведения. М., 1993.
13. Липов В.В. Деньги как институт в институциональной структуре общества // Научные труды Донецкого технического университета. — Серия: Экономическая. — Донецк, 2008. Вып. 34-1.
14. Составлен рейтинг стран по благосостоянию. Белорусов отнесли к бедным нациям: [Электронный ресурс]. — (<https://finance.tut.by/news612508.html>) Проверено 21.03.2019
15. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег. — М., 1978.
16. Маслоу А. Новые рубежи человеческой природы. М., 1999.
17. Сорос Дж. Новая глобальная финансовая архитектура // Вопросы экономики. 2000. № 12.
18. Цит. по: Чибриков Г.Г. Взаимодействие финансовой системы и реального производства в современном мире // Вестник МГУ. Сер.6. Экономика. 1999. № 6.
19. Thurow L. The Future of Capitalism. N.Y., 1996.
20. «Обозреватель», 17 декабря 2004, с. 7.
21. Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. — М., 1999.

22. Веблен Т. Теория праздного класса. — М., 1984.
23. Аглиетта М., Орлеан А. Деньги между насилием и доверием. — М., 2006.
24. Рязанов В.Т. Социализация финансов и беспроцентная экономика: варианты и альтернативы нового финансового порядка // Экономист, 2016. № 8.
25. Вайн С. Глобальный финансовый кризис. — М., 2009.
26. Рязанов В.Т. (Не) Реальный капитализм. — М., 2016.

Вопросы для обсуждения

1. Дайте несколько распространенных определений денег и объясните, почему все-таки эти определения различаются. Может некоторые из них ложные?
2. Приведите примеры из практики функций денег. Каково экономическое и социально-политическое значение этих функций для человека отдельного и, например, бизнеса, политической системы? Все ли они в одинаковой степени выполняются?
3. Может ли валюта Беларуси претендовать на мировую? Подсчитайте денежно-валютную «силу» Республики Беларусь.
4. Что делает валюту мировой? Каково здесь влияние идеологии «сильной» страны?
5. Попробуйте, разделив чистый лист на две половины, написать с одной стороны характеристики денег как экономического феномена, а с другой как института. Есть ли какой-то практический смысл этих процедур?
6. Как вы понимаете значение «валютная рента»? Каков механизм ее образования? Кто ее присваивает?
7. Назовите самые крупные центральные банки мира. Сравните их с нашими банками, банками наших соседей.
8. Можно ли говорить и найти этому подтверждение, что международные банки являются международными финансовыми центрами, охватывающие своими регуляторными действиями национальные монетарные системы?
9. Что и как регулирует сегодня мировую монетарную систему? в чью пользу?

Тема 6. ГЛОБАЛЬНЫЕ ФИНАНСЫ

«Существует способ, с помощью которого денежные тузы получают то, что они хотят от государства: убедить 99 %, что они разделяют общие интересы.

Эта стратегия требует впечатляющей ловкости рук; во многих отношениях интересы 1 % разительно отличаются от интересов 99 оставшихся.»

Стиглиц Дж. Цена неравенства. М., 2015, с. 215

«Одно из величайших заблуждений в истории экономической мысли состоит в том, что любое изменение на фондовом рынке имеет разумное объяснение.»

Шиллер Р. Иррациональный оптимизм. М., 2005

6.1. Финансовый аспект функционирования глобального политико-экономического пространства. Постановка проблемы

Распространение финансов вглубь и вширь, изменение их роли и значения в содержании динамики современных социально-экономических отношений является одной из важнейших характеристик современной глобальной экономики. Иначе эти количественные и качественные изменения называют «финансизмом» или «финансизацией». Некоторые авторы современный период иногда называют «финансомикой». Это означает, что на место реальной экономики с его производительным капиталом пришла, с одной стороны, зависимость всего и вся от денег и финансов, а второе — финансовая рента — эта форма дохода, которая получила право на приоритет среди остальных видов дохода, например, прибыли, процента и т.д. Естественно, хотя это и незаметно на первый взгляд, но в социальной структуре выделился и соответствующий новый класс как наиболее влиятельный — класс финансистов, а точнее, квазифинансистов, т.е. власть от

политики и политиков, капиталистов и капитала как такового перешла к финансистам-квазифинансистам в своеобразной форме власти через финансы и все производные инструменты.

6.2. Глобальные финансы как система

Сегодня, как и сто лет тому назад, среди множества других вопросов, которые выдвигает сама жизнь, крайне актуальны два: что представляет собой современная мировая политико-экономическая система и какая наука охватывает своим предметом данное сложное структурное образование. Представляется полных ответов на эти вопросы вряд ли можно дать особенно если учитывать, чтобы любое высказанное мнение более или менее устраивало бы большинство изучающих данную проблематику. Но с нашей точки зрения, дать оценку закономерностей эволюции и содержания глобальных финансов можно только расширив предмет до уровня глобальной политэкономии.

Итак, мировая финансовая система — это политико-экономические и социально-культурные отношения, связанные с функционированием мировых денег и обслуживающие различные виды связей между странами (внешняя торговля, вывоз капитала, инвестирование, предоставление займов и субсидий, научно — технический обмен, туризм, и др.). Мировая финансовая система строится на взаимосвязи прямых мировых финансовых вложений (трансфертов) и функционировании рынков (валютный рынок, фондовый рынок и его производные, рынок страховых услуг и кредитный рынок).

Глобальные финансы — это совокупность отношений по формированию обязательств и перераспределению активов на международных рынках (и не рынках) денег, капитала и валюты, которые становятся центростремительной силой, втягивают в себя национальные рынки, определяют ценовые ориентиры, направляют потоки капитала в мировом масштабе.

Признаками системы глобальных финансов являются: свободный валютообменный режим от мелких и средних субъектов политики и экономики; интеграция международных финансовых рынков, финансов ТНК и ТНБ, экономик развитых и развивающихся стран в глобальную финансовую систему; три уровня

(микро, макро и глобальный уровень) ТНК; превращение рынка ряда валют в элемент глобальных финансов; долларизация национальных экономик; свободное движение капитала в мировой экономике; конкуренция между странами за привлечение потоков инвестиций; устранение барьеров между национальными и международными финансовыми рынками; обострение противоречий между глобальными и национальными финансами.

Различные институты обслуживают глобальные финансы. Это сложная многоуровневая инфраструктура, которая выполняет функции ведущего методолога и научно-рейтингового «консультанта», регулятора, финансового, юридического и технического посредника.

Основными институтами, регулирующими мировые валютно-финансовые отношения, являются Международный валютный фонд (МВФ) и группа Всемирного банка (ГВБ), а также саммиты руководителей ведущих экономик мира: G-8, G-20, ОЭСР.

Группу Всемирного банка образуют несколько организаций, выполняющих различные функции:

- Международный банк реконструкции и развития (МБРР);
- Международная ассоциация развития (МАР);
- Международная финансовая корпорация (МФК);
- Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций (МАГИ);
- Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС).

Офис или Штаб-квартира Группы всемирного банка располагается в г. Вашингтоне, округ Колумбия.

Международный банк реконструкции и развития, широко известный как Мировой банк, является основным кредитным учреждением Группы Всемирного банка, который создан на Бреттон-Вудской конференции в 1944 г. В отличие от МВФ Всемирный банк предоставляет кредиты для экономического развития стран. МБРР — самый крупный кредитор проектов развития в развивающихся странах со средним уровнем доходов на душу населения. В свою очередь Международная ассоциация развития создана в 1960 г. Ее основная цель — оказание помощи самым бедным странам. Право на получение займов из МАР имеют страны с ВВП на душу населения не более 835 дол. Это МАР осуществляет без процентов и с 30–40-летним сроком погаше-

ния, отсрочкой основных платежей в течение первых десяти лет. Членами МАР являются более 160 стран.

Международная финансовая корпорация создана в 1956 г. Ее цель — стимулирование работы частного сектора в развивающихся странах. Поэтому МФК финансирует проекты частного сектора. Процентные ставки кредиторов зависят от страны и проекта и иных условий. Погашение займов осуществляется в течение 3–15 лет. Отсрочка платежей возможна — в течение первых 3–5 лет. МФК насчитывает более 170 стран-членов.

Многостороннее агенство по гарантированию инвестиций создано в 1982 г. Цель этой организации заключается в оказании помощи развивающимся странам в привлечении иностранных инвестиций через предоставление инвесторам гарантий от политических рисков. К таким рискам могут относиться военные действия, гражданские беспорядки, экспроприация. МАГИ предоставляет типовой страховой полис, который гарантирует инвестиции в течение 25 лет. Предельная сумма, гарантируемая по одному проекту, — 50 млн дол. США. Кроме этого, МАГИ проводит консультации с развивающимися странам по вопросам привлечения иностранных инвестиций. Членами МАГИ являются более 140 стран.

Международный центр по урегулированию инвестиционных споров работает с 1966 г. Его цель заключается в стимулировании потока инвестиций через обеспечение условий по проведению примирительных и арбитражных переговоров между правительствами и иностранными инвесторами. МЦУИС выдает также рекомендации, публикуя труды по законодательству об иностранных инвестициях. Членами МЦУИС являются около уже 130 стран.

Кроме этого, в систему глобальных финансовых институтов вмонтированы Парижский и Лондонский клубы кредиторов, которые определяют судьбы тех, кто не может вовремя вернуть взятые обязательства. Правда, их деятельность, как и сфера деятельности многих финансовых глобальных институтов не является прозрачной.

А вот так выглядит структура МВФ с долей своих ресурсов, которые страны-участницы внесли в уставный фонд этой организации (табл. 6.1).

Таблица 6.1

Квоты в МВФ, 2013 г., %

| Страна | Квота в МВФ | Голосующие права в ГВБ |
|-------------------|-------------|------------------------|
| США | 17,69 | 16,75 |
| Япония | 6,56 | 6,23 |
| Германия | 6,12 | 5,81 |
| Великобритания | 4,51 | 4,29 |
| Франция | 4,51 | 4,29 |
| Китай | 4,0 | 3,81 |
| Италия | 3,31 | 3,16 |
| Саудовская Аравия | 2,93 | 2,8 |
| Канада | 2,67 | 2,56 |
| Россия | 2,5 | 2,39 |
| Индия | 2,44 | 2,34 |
| Бразилия | 1,79 | 0,77 |
| ЮАР | 0,75 | 0,77 |

Источник: выполнено на основе: Жариков В.М. Актуальные вопросы реформы мировой финансовой архитектуры // Вопросы новой экономики. 2014, № 2, с. 46, (IMF).

Кроме официально признанных и используемых наднациональных институтов-организаций типа МВФ и организаций ГВБ (Группы Всемирного банка) выделяется целая сеть (29) глобальных системообразующих финансовых институтов и 9 страховых институтов (см. табл. 6.1, 6.2). Первые представляют собой сеть крупнейших транснациональных банков (ТНБ), которые располагали в 2012–2013 гг. активами в размере примерно 50 трлн дол. Это большая половина мирового годового ВВП по ППС и подавляющая часть вообще мировых банковских активов. При этом, когда говорят о ведущей роли США в глобальной экономике, то надо принимать во внимание тот факт, что на эту страну приходится 8 институтов, на Великобританию и Францию — по 4. Их размеры по сравнению с другими параметрами также весьма внушительны. Из банков БРИКС в этом списке есть лишь 2 китайских.

Учреждение страховых институтов было создано в 2013 г. для страхования возникших рисков на глобальном рынке. Интересно, что издержки по страхованию также были возложены на

страны-кредитополучатели, что увеличивало издержки доступа стран к финансовым ресурсам.

Таблица 6.2

Основные показатели деятельности глобальных системообразующих финансовых институтов в 2013 г., млрд дол.

| Глобальные финансовые институты | Страна принадлежности | Валовой доход | Чистая прибыль | Активы |
|---------------------------------|-----------------------|---------------|----------------|---------|
| HSBC | Великобритания | 40,5 | 11,3 | 2645,3 |
| JP Morgan Chase | США | 96,6 | 17,9 | 2415,7 |
| Barclays | Великобритания | 31,3 | 4,6 | 2303,8 |
| BNP Paribas | Франция | 26,8 | 5,0 | 2512,7 |
| Citigroup | США | 76,4 | 13,9 | 1883,3 |
| Deutsche Bank | Германия | 34,8 | 3,8 | 2961,9 |
| Bank of America | США | 64,4 | 8,0 | 2126,6 |
| Credit Suisse | Швейцария | 21,7 | 3,5 | 984,7 |
| Goldman Sachs | США | 24,9 | 4,6 | 923,2 |
| Group Credit Agricole | Франция | 21,3 | 3,4 | 2624,7 |
| Mistubishi UFJ FG | Япония | 29,1 | 12,8 | 2544,3 |
| Morgan Stanley | США | 24,6 | 2,8 | 832,2 |
| Royal Bank Scotland | Великобритания | 25,7 | 0,16 | 1852,2 |
| UBS | Швейцария | 23,5 | 2,4 | 1154,0 |
| Bank of China | Китай | 50,0 | 20,5 | 2233,5 |
| Bank of New York Mellon | США | 11,4 | 1,6 | 337,6 |
| BBVA | Испания | 21,3 | 4,2 | 819,7 |
| Group BPCE | Франция | 22,9 | 3,1 | 1546,7 |
| ICB of China | Китай | 70,9 | 33,7 | 3072,5 |
| ING Bank | Нидерланды | 26,6 | 3,6 | 1527,1 |
| Mizuho FG | Япония | 34,4 | 10,5 | 2146,8 |
| Nordea | Норвегия | 10,0 | 3,1 | 844,8 |
| Satander | Испания | 30,3 | 3,3 | 1190,0 |
| Societe General | Франция | 22,9 | 2,4 | 1693,4 |
| Standart Chartered | Великобритания | 9,7 | 2,2 | 649,9 |
| State Street | США | 9,8 | 2,1 | 243,3 |
| Sumotomo Mitsui FG | Япония | 35,3 | 8,3 | 1777,6 |
| Unicredit Group | Италия | 24,6 | 1,3 | 1193,1 |
| Wells Fargo | США | 83,8 | 5,6 | 1509,1 |
| ИТОГО | | 1005,5 | 199,7 | 48549,7 |

Источник: Жариков В.М. Актуальные вопросы реформы мировой финансовой архитектуры // Вопросы новой экономики. 2014, № 2, с. 47.

Доля страховых глобальных институтов хотя и была внушительная (более 6 трлн дол.), все же ее размер явно недостаточен для устранения возрастающих рисков на уровне мир-системы. Но этот размер активов вполне обеспечивает приемлемую часть глобальной ренты через страховую премию, страховые выплаты и пр., которые достаются конечно учредителям этих глобальных страховых институтов. Можно обратить внимание (табл. 6.3) на активы и доходы от деятельности страховых институтов, которые по отношению к активам превышает нормальную рентабельность деятельности не просто промышленных предприятий, но и даже банков. Вопрос: откуда доходы, откуда источник доходов? Ведь казалось бы что страховые институты должны быть стабилизатором глобальной системы, отдельных ее стран и регионов, а на деле это обычные коммерческие предприятия, которых, кстати, по критериям институциональной экономики следует отнести к транзакционным отраслям.

Таблица 6.3

**Основные показатели деятельности системообразующих
страховых институтов, 2013 г, %**

| Институт | Страна принадлежности | Валовой доход | Чистая прибыль | Активы |
|------------------------|-----------------------|---------------|----------------|--------|
| Allianz Group | Германия | 113,3 | 6,7 | 951,2 |
| AIG | США | 48,0 | 7,1 | 540,7 |
| Assicurazioni Generali | Италия | 83,4 | 2,4 | 608,2 |
| Aviva plc | Великобритания | 25,1 | 1,3 | 523,6 |
| Axa S.A. | Франция | 67,5 | 3,4 | 1028,1 |
| MetLife, Inc. | США | 16,9 | 0,9 | 822,6 |
| Ping An | Китай | 45,0 | 4,1 | 532,6 |
| Prudential Financial | США | 34,3 | -0,2 | 654,2 |
| Prudential plc | Великобритания | 36,6 | 0,6 | 534,3 |
| ИТОГО | | 470,1 | 26,3 | 6195,5 |

Источник: <http://www.imf.org>.

6.3. Эволюция глобальной финансовой системы

Первая мировая валютная система стихийно начала формироваться в XIX в. после промышленной революции на базе золотого монометаллизма в форме золотомонетного стандарта. Но материальной предпосылкой здесь следует считать интенсивное разделение труда и торговлю, развитие кредитных отношений. Почти весь XIX в. и часть XX в. центральную роль в международной валютной системе играло золото. Эра золотого стандарта началась в 1821 г., когда вскоре за окончанием наполеоновской войн Британская империя сделала фунт стерлингов конвертируемым в золото. Вскоре и в США сделали то же самое с американским долларом.

Так, первая мировая валютная система была юридически оформлена межгосударственным соглашением на Парижской конференции в 1867 г., которая признала золото единственной формой мировых денег.

По сути введение золотого стандарта требовало от каждой страны-участницы конвертировать свою валюту в золото по фиксированному курсу. Обменный валютный курс, определенный с помощью пересчета золотого содержания, устанавливает золотой паритет для каждой валюты, обращающейся на внешних валютных рынках.

Золотой стандарт играл в известной степени роль стихийного регулятора производства внешнеэкономических связей, денежного обращения, платежных балансов, международных расчетов. Золотомонетный стандарт, образованный Парижской валютной системой, был относительно эффективен до Первой мировой войны, когда действовал рыночный механизм выравнивания валютного курса и платежного баланса.

Страны с дефицитным платежным балансом вынуждены были проводить дефляционную политику, ограничивать денежную массу в обращении при оттоке золота за границу.

Существовали недостатки, а именно он установил зависимость денежной массы, обращающейся в мировой экономике, от добычи и производства золота. Открытие новых месторождений золота и увеличение его добычи приводило в этих условиях к транснациональной инфляции. Наоборот, если производство золота отставало от роста реального объема производства, наблюдалось всеобщее снижение цен.

Первая мировая война ознаменовалась кризисом мировой валютной системы. Золотомонетный стандарт перестал функционировать как денежная и валютная системы.

Банкноты становились денежным стандартом, что позволяло избежать естественных трудностей, связанных с обращением металлических денег.

В эпоху Новейшего времени деньги приобретают новые формы, широкое распространение получают денежные инструменты, такие как акции, векселя, облигации.

Также стоит отметить, что в это время были совершены попытки глобального регулирования денежных и финансовых вопросов путем принятия валютных систем — Генуэзской (1922 г.), Бреттон-Вудской (1944 г.), Ямайской (1976 г.).

В рамках Совета экономической взаимопомощи с 1964 г. для организации многосторонних расчетов между странами-участницами использовался переводной рубль — аналог коллективной валюты.

В 1976 г. доллар США, а вместе с ним все мировые валюты, были отвязаны от золотого стандарта. Введение плавающих валютных курсов, свободной конвертации валют, постоянное колебание курсов создало предпосылки для валютных спекуляций. Это по сути свершилась мечта алхимиков, которые пытались искусственно создать золото. А сейчас реализовалось в том, что можно выпускать денег столько, сколько захочется...

Изобретение производных финансовых инструментов, новых видов ценных бумаг с высокой степенью рисков и непредсказуемости — все это привело к глобализации мировой финансовой системы, а также к распаду единой денежной системы СССР, возникновению множества новых денежных систем, долларизации постсоветского пространства.

В настоящее время высшей стадией развития денег является появление электронных денег, которые в широком смысле определяются как электронное хранение номинальной денежной стоимости с помощью технического устройства, которое может широко применяться для осуществления платежей в пользу не только эмитента, но и других фирм и которое не требует обязательного использования банковских счетов для проведения транзакций, а действует как предоплаченный инструмент на предъявителя.

В конце XX в. в эпоху интенсивного развития компьютерных технологий и систем телекоммуникаций возникли электронные

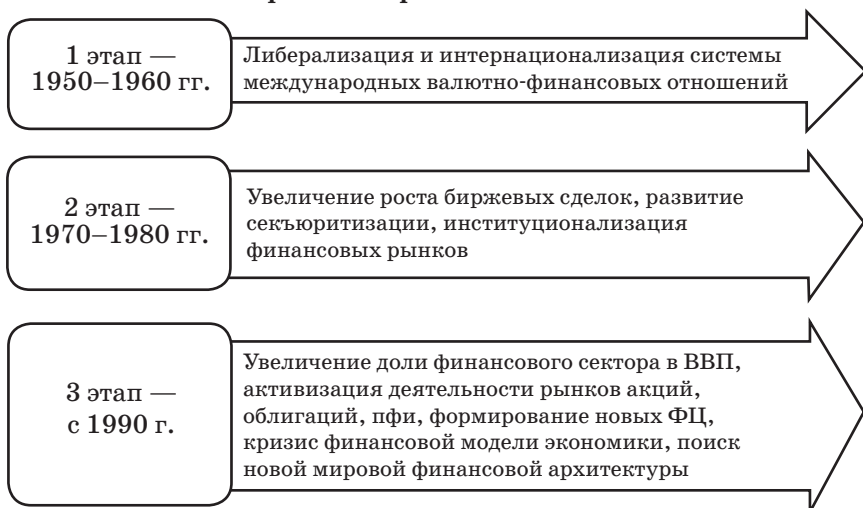
деньги, т.е. денежные обязательства эмитента в электронном виде, которые находятся на электронном носителе в распоряжении пользователя. Развитие и внедрение электронных денег начиналось с 1993 г. Первые электронные деньги базировались на картах и сетевых электронных деньгах.

Первый прообраз современных криптовалют появился в 1982 г, когда математик Дэвид Чаум опубликовал статью, в которой описал криптографический алгоритм позволяющий создать электронную валюту, которая позволяет проводить платежи не менее надежно, чем банковская система, в которой могут происходить утечки значительной информации о клиентах банка. И впоследствии идея, предложенная Чаумом, была реализована в виде *digicash*, такого первого прообраза электронных платежей, которые не требовал идентификации того, кто осуществляет перевод.

Следующим этапом стало создание фактически полного прообраза биткоина. Он был создан в период между 1998 и 2015 г. блогером Ником Сабом, который создал *bit gold*, т.е. децентрализованную систему вычисления на компьютерах пользователей на базе криптографического алгоритма. *Bit gold* занимались специальными вычислениями и в результате чего создавались и перемещались денежные единицы, поскольку пользователи совместно занимались обработкой этих данных и каждый мог в любой момент посмотреть, что происходило, то за счет такой децентрализации операций решалась проблема доверия.

Биткоин появился в 2008 г., когда была опубликована статья Сатоси Накамото, который описывал принципы создания биткоина и отличительные черты, которые затем и были реализованы. Под биткоином понимается электронная валюта, основанная на принципе равенства всех участников сети и включает такие пункты, как анонимность, децентрализация, криптография, защита от двойного использования средств, а также открытый код. Т.е. человек может потратить свои биткоины только один раз и у него не получится потратить их два раза, даже если он очень быстро задаст указание системе перевести на два разных электронных кошелька. А также любой, кто участвует в этой системе, может принять участие в том, чтобы дорабатывать и улучшать код биткоина. Отметим здесь, что эта форма денег предполагает (?), что именно она замыкает формирование глобальных финансов (см.

Этапы развития финансовой экономики



схему). Пока эта форма денежных отношений находится в экспериментальном виде, не будем ее демонизировать или же критиковать, а также комментировать. Скажем только, что она явилась следствием серьезных противоречий существующей валютно-финансовой политики.

Сто лет назад, невзирая на то, что капитал был движущей силой и технической, и организационной, и политической, и финансовой и даже моральной, поскольку формировал культуру, этику поведения и другие экономические и нравственные нормы, все же начали происходить какие-то существенные изменения, которые мало укладывались в прежние понятия «частная собственность», «конкуренция», «свободный рынок», «рыночная цена», «прибыль» и пр. Оказалось, что даже для адекватных мер по регулированию просто экономических отношений прежних знаний и представлений уже не хватало. Тем более требовалось под влиянием неких сил и изменений формирование новой политико-экономической доктрины (!), как на уровне международных отношений, так и на уровне национального государственного устройства. Работы Ш. Геверница, Р. Люксембург, К. Каутского, Р. Гильфердинга, Э. Чемберлина, Й. Шумпетера и других демонстрируют острую дискуссию относительно того, как изменилась политико-экономическая система мирового сообщества под влиянием

янием монополий (ТНК — транснациональных компаний), роли банков (ТНБ — транснациональных банков) и финансового капитала. С одной стороны, объяснить природу происходивших изменений необходимо было для того, чтобы сформировать новый на тот период политический, экономический и финансовый порядок, а с другой — левым силам важно было зафиксировать новое качество ранее сформулированного основного противоречия и заложить новые принципы социальной борьбы с ориентацией на адекватные позитивные практические действия*.

Сегодня через сто лет мы столкнулись с аналогичной проблемой: произошли существенные изменения в различных областях технической, хозяйственной и политической деятельности, которые никак не укладываются в общепринятые академические и хрестоматийные истины относительно таких казалось бы достаточно устойчивых понятий, как «справедливость», «рост», «развитие», «потребитель», «капитал», «бизнес», «доход», «издержки», «равновесие» и многих других категорий. Если ранее априори предполагалось, что существуют некие разумные силы

* В 2016 г. исполнилось сто лет написания и выхода работы В.И. Ленина «Империализм как высшая стадия капитализма». Напомним, что этот трактат выполнен под влиянием дискуссии о том, а что же представляла мировая система сто лет назад. Вопрос был принципиальный, поскольку надо было зафиксировать новое качество этой системы и, следовательно, сформировать новую стратегию поведения и капитала, и государств.

Некоторые авторы оперативно откликнулись детальным анализом того, насколько сегодня актуальны выводы В.И. Ленина в работе, написанной сто лет тому назад. (См.: Бузгалин А.В., Колганов А.И. Империализм как высшая стадия капитализма: сто лет спустя // Вопросы политической экономии. 2015. № 4. С. 8–14). Весьма заметным явлением в науке выступает фундаментальное политэкономическое исследование уже глобального капитала, которое фиксирует многие сущностные черты современной хозяйственной системы: Бузгалин А.В., Колганов А. И. Глобальный капитал. в 2-х тт. Изд. 3-е, испр. и сущ. доп. М.: Ленанд / URSS, 2015.

Нам знакома также оценка не только работ вышеприведенных авторов, но и его позиция относительно квалификации современной экономики уважаемого профессора Д. Лэйна (см.: Д. Лэйн. «Пост-капитализм» как новая экономическая система: критика» // Вопросы политической экономии. 2016. № 3. С. 8–22. Нельзя не заметить глубокий труд Рязанова В.Т. (Не) Реальный капитализм. Политэкономия кризиса и его последствий для мировой экономики и России. М.: Экономика, 2016. Предложим читателю оценить, обратившись еще раз к этой работе, какие главы, идеи актуальны на сегодняшний день, а какие уже потеряли свое значение.

в лице государства, инициатив державных деятелей и пр., которые устанавливают нравственно-экономические и социально-политические рамки рынку, а последний уже регулирует экономические отношения, то сегодня общественная мысль уже справедливо пытается понять, а как, кем и в чьих интересах формируется такая-то (какая?) система институтов, которая привела, мягко говоря, к асимметричному развитию западной рыночной цивилизации. Произошел тектонический разлом норм общественной морали и этики поведения с нормами экономическими, правовыми и экологическими рамками. Для того чтобы найти выход из этой институциональной гносеологической ловушки, требуется чуть пристальнее, по возможности беспристрастно, взглянуть на текущий этап развития. Пожалуй, это возможно, если, с одной стороны, познавательный ориентир сфокусировать с общей, глобальной позиции. А с другой — не увлекаться лишь некими универсальными «глобальными ценностями», а принимать во внимание и критерий национально-социально-классового интереса. Ведь как оказалось выгоды от предшествующего этапа глобализации получило незначительное количество стран и групп населения. Дж. Стиглиц пишет по этому поводу: «Глобализация экономики оказалась выгодной странам, которые ею воспользовались для выхода со своим экспортом на новые рынки и обеспечили условия для притока иностранных инвестиций... Но даже если это так, странами, получившими наибольшие выгоды, оказались те страны, которые взяли свою судьбу в собственные руки и осознали роль, которую государство может сыграть в развитии, вместо того, чтобы положиться на саморегулирующийся рынок, который выдвигает свои собственные проблемы. Но есть еще миллионы людей, на благо которых глобализация не работала. Многие из них стали жить хуже, поскольку их рабочие места ликвидированы, а их жизнь стала менее безопасной. Они видят, что их демократии подорваны, а культуры подверглись эрозии. ...Глобализация не только не будет способствовать развитию, но и будет продолжать создавать бедность и нестабильность» [1; с. 285]. Но еще К. Маркс в свое время утверждал: «...Банк и кредит становятся в одно и то же время и могущественным средством, выводящим капиталистическое производство за его собственные пределы, и одним из самых мощных рычагов кризисов и надувательства» [2, с. 157].

6.3. Эффект сознания в функционировании глобальных финансов

Расширение экономико-финансовой деятельности невозможно без адаптирования к условиям сознания основной массы населения. Должно быть доверие к проводимым мероприятиям, финансовым инструментам, умению проводить соответствующие мероприятия и т.п. Оценивая крупные вехи в экономической политике в целом и в финансовой в частности, нельзя не отметить того, что практическим переменам, если они осознанно вводились, всегда предшествовал этап активного идеологического воспитания: критиковалось что-то из прошлого и обосновывалась необходимость внедрения, например, новых видов денег, платежей, налогов, штрафов и т.п. Человек как бы ставился в определенные рамки, которые и определяли его поведение. Поэтому кроме «модности» тем, которая всегда имеется в арсенале рефлексирующих интеллектуалов, политиков, и глобализация здесь тоже не является исключением, нельзя не заметить парадокса «интерпретативной рациональности». Суть его состоит в том, что всякое неизвестное, получая некую интерпретацию или объяснения у «специалистов», сразу после этого превращает этот смысл в реальность (!?.), принимается многими людьми уже как данность. Как в свое время говорили классики, идея становится материальной силой, если она овладевает массами. Глобализация попала в разряд идеи мировой революции, которую вбросила в социальную среду часть научной мировой элиты, попавшей в структуру (явную и неявную) международных институтов. Она уже подается и подавалась как жестко детерминированная неизбежность, которой следует подчиняться другим государствам и народам. Содержательный аспект обсуждения позволяет с той или иной степенью погрешности предсказывать, какие действия на международной арене могут быть успешными или же встретят сопротивление. Поэтому все эти аспекты должны учитываться, отсекая от глобализации действительное в развитии мир-экономики, мир-системы от мифического и спекулятивного.

Первым мифом, проникшим глубоко в общественное сознание, можно считать утверждение о всеобщем характере глобализации, качественно изменившей современную мирохозяйственную систему. Получилось так, что тот, кто живет не по правилам

глобализации, тот вообще не имеет перспективы в своей деятельности.

Сегодня можно наблюдать очередной этап формирования мир-системы, в котором компьютерные технологии смогли обеспечить новую сеть — информационно-финансовую. Но надо заметить, что сеть эта, невзирая на растущее число пользователей Интернет, крайне усеченная. К тому же в ней информация достаточно структурированная с точки зрения доступа к ее различным базам данных. Новый метод коммуникации породил удивительное сочетание правды и вымысла, что само по себе подрывает доверие к данному источнику информации. А без этого, как известно, какая-то серьезная аналитическая деятельность теряет свою основу и перспективу для применения. Но о мир-экономике следует уже говорить в смысле взаимодействия целого (!) и частей, т.е. региональных и национальных экономик, которые в какой-то степени могут оказать влияние на ее равновесие, жизнедеятельность, тенденции к развитию или наоборот.

Миф второй — это представление о глобализации как неизбежном процессе, в котором происходит абсолютное влияние на унификацию и строго регламентированные рамки хозяйственных процессов. Глобализация «поражает» те сферы и регионы, которые уже имеют некоторую однородность зрелости развития и, следовательно, унификацию. Финансы одна из этих сфер. Поскольку современный мир даже в некотором своем целостном образовании представлен крайне диспропорциональным и неравномерным уровнем развития, то также и глобализация по-разному воздействует на отдельные регионы, страны, сферы, хозяйствующих субъектов. Следует просто просчитывать выгоды и издержки от данного явления. Например, Республика Беларусь значительно меньше пострадала от финансового кризиса 1998 г., 2008 г. по элементарной причине — слабая интеграция в мировые финансовые структуры.

Безусловно, международные институты и сообщества могут пытаться и пытаются активно установить единые стандарты поведения участников политико-экономических процессов. Но понимание причин и содержание этих процессов вполне может обеспечить в переговорных отношениях приоритет, мягко говоря, умнейшему, который создает страховочные защитные комплексы. Ряд стран, а точнее, представляющие их политики даже

и не просчитывают для своей державы ни издержек, ни выгод, а руководствуются лишь личными интересами, подписывая соглашения по участию в деятельности международных организаций. Особенно это относится к так называемым постсоциалистическим странам. В этом, впрочем, еще одно проявление глобализма, механизм которого пока не описан. Патриотизм национальный заменяется патриотизмом корпоративным, коалиционным и клановым.

Таким образом, третий миф — это словесная риторика о доминанте наднациональных интересов, которыми пытаются подменить национально-государственные интересы. Здесь следует разграничить действительно возникшие интересы мир-системы, обусловленные ее целостным образованием и глобальными проблемами от интересов национальных культур и экономик. Ведь оттого, что возникли монополии, не исчезла конкуренция. Она усложнилась, приобрела новые силы, проявления, формы, изменились ее последствия. На глобальном уровне возникла проблема согласования национальных интересов тех стран, которые хотя бы заявляют о своих мотивах и интересах. Очевидно, что как международный регламентирующий институт ООН перестала выполнять данную функцию. Но возникли другие международные институты, которые постулируют нормы и принципы, безо всякого обсуждения, навязывая их всем остальным странам как бы руководствуясь всеобщим интересом (???). В теоретическом отношении здесь обнаруживается ряд проблем. Первая — это более или менее реалистичный прогноз развития мир-экономики хотя бы на ближайшие два-три десятка лет на основе складывающихся тенденций. К сожалению, теоретического опыта здесь крайне мало, а наука геоэкономика лишь формирует свой предмет, методологические подходы, инструменты. Вторая проблема заключается в изменении закономерностей институционального устройства мировой социально-экономической системы, национальных институтов, определение механизма их экспорта-импорта и особенностей неконфликтного формирования, например, метаинститутов. Задача последних состоит в осуществлении самой реальной, впрочем, как и аналитической процедуры институциональной интеграции и динамики. Институциональная реконструкция позволит в целом снизить транзакционные издержки и увеличить общий полезный эффект за счет снятия националь-

ных рамок. Но мягко говоря неразработка этого вопроса как его незримость в настоящее время дает возможность перекладывать этот вид издержек на некоторые государства или регионы при извлечении глобальной ренты совершенно другими сторонами или группировками. Некоторым примером здесь может быть ситуация на западной границе Беларуси, которая в основном содержится за счет белорусского бюджета, но политико- и социально-экономическими результатами пользуется как мир справа, так и слева от нее. Беларусь также по этой причине обвиняют в том, что она при нынешних санкциях ввозит санкционный товар и продвигает далее на Восток.

Четвертый миф заключается в распространенном представлении о том, что глобализация, имея четко очерченные осмысленные контуры, кем-то (!) искусно управляется и координируется. Здесь, как говорится, на всякого мудреца довольно простоты. Есть онтологическая составляющая, которая внесла существенные изменения в причины, механизм и последствия эволюции технико-технологической, социально-экономической, природно-экологической и политической системы. Их устойчивая взаимосвязь предопределила то новое качество, которое лишило жесткой детерминированности в эволюции. Но «случайные величины» приобрели доминирующее значение над жестко обозначенными линейными детерминантами развития. Та неопределенность, которая царит в современном мире, полностью подтверждает данное положение. Сейчас также можно наблюдать «накопление случайных величин», позволяющих ряду стран приобрести современную технико-экономическую базу для своего устойчивого развития в будущем. Они закладывают свой внутренний «порядок» из внешнего всеобщего «хаоса». Если сказать более четко, то речь идет о такой, казалось бы далекой от экономики сферы, как наука, культура, но которая выступает и институциональным фундаментом и одновременно результатом человеческого хозяйствования. Если некая экономическая модель способствует накоплению культурных ценностей, традиций, то безусловно в долгосрочном периоде она тяготеет к относительно устойчивому развитию. И наоборот. Правда, циклы эволюции культуры не совпадают с экономическими циклами.

Наконец, мифический парадокс наблюдается в результатах глобализации. С одной стороны, мир-экономика приобрела не-

кое целостное образование. И в финансовой системе ее одно из проявлений. Она хотя и не совсем целостная, но характер системы имеет. Финансовая динамика очень эластична и любая динамика отношений фиксируется в разных показателях, включая из-за неудач на финансовых рынках количество психических заболеваний, суицидов и пр. Поэтому рост количества психоаналитиков является своеобразной реакцией на увеличивающееся количество этих заболеваний. Это крайне тревожит симптом. Американский психолог А. Маслоу так характеризует тип современного западного человека: «Каждый век, кроме нашего, имел свой идеал. Все они были выдвинуты нашей культурой — святой, герой, джентльмен, рыцарь, мистик. А то, что предложили мы, — хорошо приспособленный человек — это очень бледная и сомнительная замена» [3, с. 388]. Средний американец, как вытекает из его оценки, является одиноким человеком, у которого нет настоящего друга. Отсюда неспособность сопротивляться алкоголизму, наркотикам, преступности и вообще ничему. Есть и другие эффекты от глобализации.

6.4. Некоторые внутренние и внешние эффекты результатов глобализации

Действительно, как указывалось, психические заболевания и другие негативные явления в виде роста потребления наркотиков, роста расходов на вооружение и расширение терроризма, военных конфликтов не могут не беспокоить с точки зрения оценки современной практики. К сожалению, терроризм уже не щадит, пожалуй, ни одно государство. И его предпосылка, прежде всего социально-экономическая, неравномерный и несправедливый доступ к ресурсам и жизненным благам, культурным ценностям, которая в последующем получает и медицинскую, психическую основу. Это усиливает недоверие между государствами, увеличивая «мировой раскол», о чем говорил Л. Туроу и другие ученые, политики, что приводит в конечном счете к нарастающим военным конфликтам. Последние, с одной стороны, обеспечивают сверхдоходы компаниям, обеспечивающих военно-промышленный комплекс, а с другой — закладывают основание для передела сложившихся рынков сбыта и сырья.

Разобщение между народами, населением внутри стран, отчуждение друг от друга даже среди родственников, глубокая дифференциация по доходам и возникновение разного доступа к информации и демократическим процессам, мимикрия последних и недоверие к государственным и гражданским институтам — вот далеко неполный перечень существенных трансформаций, обусловленных проникновением денежно-финансовых критериев и оценок в сугубо человеческие ценности.

Важные последствия проникновения финансизма можно заметить и в экономической политике, которая перестала руководствоваться национальными державными интересами стран особенно с малой открытой экономикой, а заменила их интересами транснациональных банков, транснациональных корпораций. Возник на новом уровне финансово-военный империализм или, как пишут некоторые авторы, осуществился переход от ГМК-1 — государственно-монополистического капитализма к ГМК-2 — глобально-монополистическому капитализму [4, с. 40–41].

Империя (от лат. *imperium* — власть) — могущественная держава, объединяющая разные народы и территории (многие из которых являются колониями) в единое государство с единым политическим центром, играющая доминирующую роль в регионе или даже во всем мире, а также имеющая преимущественно монархическую (или диктаторскую) форму правления. Исторически империя — это колониальная держава, установившая свое политическое и экономическое господство над колониями и зависимыми территориями в интересах метрополии. Сила политическая, естественно, опиравшаяся на силу военную, и обеспечивала власть метрополии над колониями. Кратко подчеркнем, что не власть ради власти, а сила власти и ее форма для извлечения внеэкономическим способом не только прибавочного, но и необходимого продукта. Существование империй имеет свою длительную историю, которая и писалась в рамках имперских отношений, т.е. крайне завуалировано. Если взять более позднее время, 50-е гг. XX в., то под влиянием изменения мирового общественного мнения, а это был результат длительной и острой дискуссии двух систем — социалистической и капиталистической, влиянием нарастающего национально-освободительного движения содержание, формы, контуры имперские также начали меняться. Начали активно проявляться долговая зависи-

мость, технологическая, ресурсно-бытовая, кадровая, интеллектуальная — как правило, в колониях устанавливались образцы мышления метрополий и т.д. Редко кому из колоний удавалось и государственных руководителей выбирать или назначать без одобрения своих бывших хозяев метрополий.

Любая империя стремилась создать определенный механизм изъятия имперской ренты. Иначе говоря, имперская рента — это именно тот вид сверхдохода, ради которого образуется то, что называется империей с ее имперским духом, идеологией и соответствующими инструментами изъятия данного дохода. Речь идет о факторе влияния и перераспределении прибавочного и необходимого продукта, создаваемого на всей территории этого образования. Военная империя, например, обеспечивала такое перераспределение через прямое изъятие собственности, контрибуции, специальные военные подряды, повинности, налоги и пр.

Сейчас идет если и какая конкуренция, о чем пишут в неоклассических пособиях по экономике, то это конкуренция (столкновение — в пер.) за новый передел мира, за новое влияние в мире посредством финансовых и других институтов. Средства и методы применяются для этого от самых традиционных до более искусных, обусловленных методологическими доктринами, развитием компьютерных и политических технологий. Институциональная конкуренция является ведущей конкуренцией в современной глобальной системе. Правда, военные «аргументы» при этом никак не ушли в историческое прошлое.

Для чего же в конечном счете создается новая империя? Ведь как много риторики было и есть о свободе, о независимой честной конкуренции, о правах человека, что по существу легло в основу разрушения «своей» империи СССР самими гражданами этой страны.

Итак, во-первых, сложилась мир-экономика с доминированием глобально-имперского финансового капитала как ведущей экономической (не хозяйственной (!), а именно экономической) регулирующей формы, задающей основу мирового делового цикла и национальных экономических динамик. Это достигается новым «видом производства», «производством» международных институтов, в котором участвуют только основные «игроки» международной политики. Доступ к этому виду деятельности крайне ограничен и достигается не только масштабами производства, ка-

чеством и экономической динамикой, техническим лидерством, но и лояльностью национальных политиков к функционирующему или формирующемуся международному экономическому порядку, странам-лидерам, его формирующим. Его следствием является извлечение институциональной ренты, имеющей разные формы проявления, законы распределения которой пока наукой не обобщены по причине таинства этого явления. Кратко отметим, что она проявляется не только в денежной форме. В любом случае размер и этой ренты не может считаться пренебрежимо малым. Например, выигрыш США только за счет эмиссии резервной валюты превышает 100 млрд дол. в год, или порядка 1 % ВВП страны [5, с. 13]. Страны с так называемыми формирующимися рынками в этом процессе производства институтов не участвуют, что создает неравные условия «игры» на мировом экономическом поле. Во-вторых, в современных условиях понятие «воспроизводство делового цикла» отражает не только чисто экономический смысл, чем представлены современные фолианты по бизнесу, экономике или финансам, но и широкий институциональный контекст, включающий историческое мышление (переоценка), экономическое образование и поведение, мораль, качество государственных институтов и пр. Транснациональные корпорации оформили международные кластеры, которые задают ориентир воспроизводственного процесса не только мир-системы, но направление и динамику национальных экономик. Интерес международной политико-финансовой элиты является определяющим, стартовым для национальных экономик. Под ее влияние сразу попадают научно-технологический, машиностроительный и продовольственный комплексы, добыча редких и стратегических природных ископаемых, драгметаллов. Степень концентрации этих сфер ТНК и ее кластеров достигает 85–95 %. За последнее десятилетие под их контроль вошла и образовательная сфера, закладывающая не только профессиональную основу, но прежде всего мировоззренческий уровень, начала индивидуального и общественного поведения. Ведь империи нужны лояльные и предсказуемые граждане, могущие потреблять и выполнять узкие профессиональные обязанности без особых транзакционных издержек.

В-третьих, реальная мир-экономика дала, поскольку возникла новая финансово-информационно-психологическая сеть,

основу формирования и соответствующего общественного сознания, которое отражала бы, управляла, влияла на эту реальность. Информационно-научная деятельность, опосредованная эмоционально-психологическим компонентом, выделяет сознание в качестве объекта экономической деятельности и, следовательно, предмета науки и не только гуманитарной. Информационная сила ТНК, подкрепленная могуществом финансов, организацией сформулировала жесткий тезис: альтернативы текущей реальности нет; все действительное — разумно. (табл. 6.4). Но еще два десятка лет Дж. Сорос в своих книгах обозначил и доказал, что агрессивная практика рыночного фундаментализма вступила в антагонистическое противоречие с культурой и демократическими принципами устройства Запада. Эту же мысль в разных аспектах развивали Ф. Фукуяма (конец истории), Л. Туроу (великие разломы), А. Зиновьев (чиповейник), Ю. Осипов (финансовая эсхатология).

Управляемый информационно-психологический фактор по сути стал основной причиной затянувшегося общего мирового кризиса 2008–2009 гг. с его системным проявлением («финансовый пузырь») практически во всех сферах. Поэтому, в-четвертых, формируются предпосылки не просто нового экономического цикла, а цикла научно-образовательного и технологического. Подчеркнем, что именно цикл этих сфер задает направление и динамику всего воспроизводственного процесса. Сместились смысловые понятия «знание — не знание», «истина — не истина», «добро — зло», «справедливость — не справедливость», «эффективность — не эффективность» и т.д. Иначе говоря, изменились принципиально не только методы сбора, накопления, хранения и передачи информации, но и критерии оценки ее содержания для принятия решений индивидом, как на бытовом, так и на уровне хозяйствующего субъекта. Возникли новые формы и виды собственности, ее организационно-правовые начала, когда тип собственности — частная или иная — уже не играют решающей роли. Отношения собственности проникли в сознание, формируя в нем те содержательные компоненты, которые необходимы основным игрокам для решения своих узкоутилитарных целей.

Пожалуй, сегодня экономическая наука поделила свою аналитическую сферу с рейтинговыми агентствами. Они возникли потому, что крупным игрокам не хватало информации для при-

Таблица 6.4

Рейтинг крупнейших глобальных компаний, 2016 г.

| Рейтинг | Компании | Страна | Продажи, млрд дол. | Прибыль, млрд дол. | Активы, млрд дол. | Рыночная стоимость, млрд дол. |
|---------|----------------------------|--------|-----------------------|-----------------------|----------------------|-------------------------------------|
| 1 | ICBC | Китай | 167 | 49 | 3,332 | 278 |
| 2 | China Construction Bank | Китай | 131 | 37 | 2,699 | 213 |
| 3 | Agricultural Bank of China | Китай | 129 | 29 | 2,575 | 190 |
| 4 | Bank of China | Китай | 120 | 28 | 2,458 | 199 |
| 5 | Berkshire Hathaway | США | 195 | 20 | 535 | 355 |
| 6 | JPMorgan | США | 98 | 21 | 2,594 | 225 |
| 7 | Exxon Mobil USA | США | 376 | 33 | 350 | 357 |
| 8 | Petro China | Китай | 333 | 17 | 387 | 335 |
| 9 | General Elektrik | США | 149 | 15 | 648 | 253 |
| 10 | Wells Fargo | США | 90 | 23 | 1,701 | 278 |
| 11 | Toyota | Япония | 252 | 19 | 390 | 239 |
| 12 | Apple | США | 199 | 45 | 262 | 742 |

Источники: Лэйн Д. «Пост-капитализм» как новая экономическая система: критика // Вопросы политической экономики. 2016. № 3. С. 14.

нятия стратегических решений. Кстати, чьи они эти агентства и кто их на какой основе финансирует? Кто ставит им цели деятельности и выбор критериев методологии, методик, используемых инструментов? Дело в том, что их влияние, казалось бы косвенное, но очень значимое где-то стало даже определяющее. Особенно это касается, например, финансовых и фондовых рынков, рынков потребительских товаров, высоких технологий. Возник даже термин, отражающий специфику этого явления — рейтингномика [6, с. 4–13].

По сути, рейтинговые агентства — это часть цифровой, информационной экономики, результаты деятельности которой зависят от используемой методологии, сознания, баз данных, инструментов анализа, механизмов и инструментов реализации принятых решений. «подпирается», таким образом глобальная экономика возникшими рейтинговыми агентствами. «Рейтинговое сознание», которое формируется соответствующими агентствами, закладывает основы для оценки делового климата, принятия решений и выбора соответствующих механизмов их выполнения в деятельности правительственных учреждений, ТНБ, ТНК и пр. Конечно, объективность рейтингов, рэнкингов и пр. сочетается с тем, что отмечалось выше — субъективно-психологическим восприятием и направленностью интересов влиятельных институтов по тому или иному вопросу. Снижение рейтинга какой-либо страны либо компании, выполненное рейтинговым агентством, может спровоцировать кризис или его усилить. Таким образом, рейтинговые агентства представляют собой стихийно созданную бесконтрольную силу в глобальной финансовой системе. Оценки этой силы как бы носят информационный характер, но если учесть, что рынок недопроизводит информацию, то всякая дополнительная информация, особенно дающая авторитетным органам, может существенно повернуть решения в ту или иную сторону.

Наиболее влиятельными на мировом рынке является несколько рейтинговых агентств. Среди них «Standart&Poors — 40 % контроля мирового рынка, «Moody's» — 39 %, «Fitch Rating» — 16 %. Иначе говоря, три агентства контролируют 95 % информационного рынка в области рейтингов и оценок. Но пока антимонопольные институты этого или не замечают, или же замечают, но не желают как-то реагировать, поскольку это будет задевать чьи-то интересы. Поскольку это «мнения агентства», то даже

при неверном отражении ситуации по стране или компании нет оснований для обращения в суд. Прецедентов таких, правда, еще не было...

Интересно то, что по данным МВФ во всех странах, допустивших за последние несколько десятков лет дефолт по госбюджетам, рейтинг снижался до бросового уровня за год до дефолта. Конечно, вполне логичен вывод о том, что резкое снижение рейтинга приближало дефолт и способствовало повышению долговой нагрузки из-за плохой репутации.

В-пятых, современному империализму свойственен функционализм. В отличие от военно-территориальной имперскости предыдущего столетия сегодня имперская власть, сила и влияние проявляются в рамках отдельных функций. Например, отдельные специализированные институты регламентируют развитие (!) и использование техники и технологий. МВФ, как известно, регулирует кредитно-денежную систему мира. ВТО регулирует пространство и рамки торговых рынков. Институты международного права дают точку отсчета правового регулирования не только в международных отношениях, но и закладывают основания правовым национальным системам. Рейтинговые агентства указывают, кто «хороший», а кто и не очень надежный... Воспроизводственный процесс распался в пространстве и во времени, создавая мощными спекулятивными финансовыми потоками для реформирующихся и стран с малыми экономиками состояние неопределенности и условия для экономического «водворота», которого нельзя практически избежать. Эти страны принимают не себя транзакционные издержки, консервируя технологическую отсталость, усиливая экономическую зависимость.

6.5. Изменение конфигурации капитала в глобальной экономике. Политэкономические и социально-культурные последствия функционирования мировой финансовой системы

В целом вырисовывается такая конфигурация схемы воспроизводства современного глобального капитала:

Структура современного капитала в глобальном
пространстве

$$D \dots T \left\{ \begin{array}{l} \text{СП} \dots \dots \text{П} \dots \dots \text{T}^1 - \text{Д}^1 \\ \text{РС} \end{array} \right. \text{ — формула движения капитала в целом}$$

В силу сложившегося разделения труда и капиталов на севере (N) работает рынок ценных бумаг. Западные агенты (W) предпочитают пока использовать рынки физических капиталов, технологий и труда. Восточные же (O) отдают предпочтения рынкам потребительских товаров, элементарной сборке, а южные (S) ориентированы на первичную обработку сырьевых товаров и поставку дешевой рабочей силы на мировой рынок (рис. 6.1).

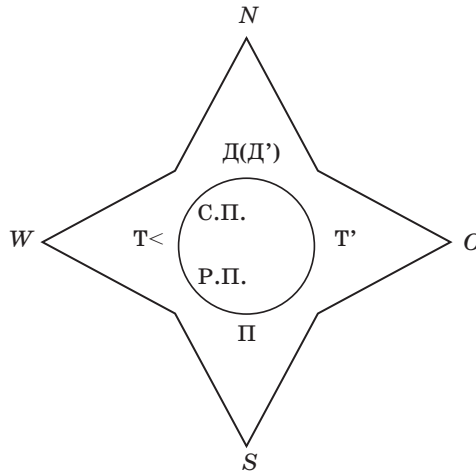


Рис. 6.1. Функциональная структура современного капитала

Известно, что огромные денежные вливания в страны так называемого третьего мира, получившие политическую самостоятельность в 50-е гг. XX в., создали глобальную проблему мировой задолженности и экономической зависимости (табл. 6.5). Привязка в ракурсе рыночных реформ национальных валют постсоциалистических стран к мировым валютам трансформировала проблему задолженности в серьезные ограничения регулирования кредитно-денежных систем для действительного политико-экономического паритета и реальной свободы выбора (!) стратегического курса развития стран.

Таблица 6.5

Рост объемов глобальной задолженности

| Год | Объем глобальной задолженности, трлн дол. |
|------|---|
| 2000 | 87 |
| 2007 | 142 |
| 2015 | 199 |
| 2017 | 223 |

Источник: Авдокушин Е.В. Мировая экономика: от «новой нормальности» к новым прорывам // Вопросы новой экономики. 2018, № 1, с. 6.

Таким образом, глобальная задолженность уже почти в три раза превышает объем мирового ВВП и выступает главным тормозом для развития экономики. Но самое парадоксальное в этом явлении еще и то, что основными должниками выступают... развитые страны. Растущие страны, развивающиеся, которым самим очень необходимы финансовые ресурсы, кредитуют промышленно развитые страны и одновременно служат неким образцом для остальных реформирующихся стран.

А вот как выглядит величина долга уже отдельных стран по отношению к ВВП в 2017 г. (табл. 6.6). Это указывает на зависимость этих отдельных стран и на ограниченность их самостоятельности в мировом пространстве.

Таблица 6.6

Величина долга отдельных стран по отношению к ВВП в 2017 г.

| Страна | Внешний долг |
|------------|--------------|
| Япония | 240,3 |
| Греция | 180,18 |
| Италия | 133,02 |
| Португалия | 125,72 |
| США | 108,4 |
| Бельгия | 104,29 |
| Испания | 98,69 |
| Франция | 96,84 |

Источник: Нехорошков Е.В. Криполизация и блокчейнизация мировой финансовой системы: оценка перспектив и предпосылок трансформации // Вопросы новой экономики. 2018, 2017, № 4, с. 46.

Долговую проблему отдельных стран и США в том числе усугубляют значительные торговые дефициты и дефициты государственных бюджетов. Парадоксально то, что именно «богатые» страны наращивают свои долги. Следовательно, эти страны не имеют такой эффективности имеющихся моделей, которые обеспечивали бы опережающий рост производства по отношению к «нагнетаемым» потребностям, которые к тому же подкрепляются кредитами и иными финансовыми инструментами.

В докладе «Глобальные тенденции в 2015 году», подготовленном Национальным советом США по разведке, констатируется, что процесс развития глобализации не будет ровным, он будет сопровождаться хронической финансовой нестабильностью, углубляющимся экономическим неравенством. Экономическая стагнация, политическая нестабильность, культурное отчуждение — удел отсталых регионов, стран и отдельных групп населения на долгие годы» [7].

Изменения, обусловленные глобальными силами, закрепили тенденцию к концентрации богатства не столько в руках отдельных высокоразвитых стран, сколько у транснациональных корпораций. Например, в 1998 г. 10 ведущих мировых компаний по производству пестицидов контролировали 85 % глобального рынка, 10 ведущих телекоммуникационных компаний — 86 % рынка, 10 лидеров в сфере производства компьютеров — 70 %. Такая степень монополизации проявляется также в доступе к передовым технологиям и знаниям. На 10 стран мира приходится 84 % научных разработок и владение 95 % патентов [8, с. 270].

Мировая финансовая система превратилась в спекулятивный конгломерат — квазиэкономике. Колебания валютных курсов объясняются спекулятивным мотивом своеобразного «казино-экономики» (термин М. Алле). Если в 1990–2007 гг. мировой ВВП увеличился с 22,6 до 56,7 трлн дол., т.е. возрос в 2,5 раза, то объем производных инструментов вырос с 5,7 до 676,6 трлн дол., т.е. в 120 раз [4, с. 77].

Мировой, общий (!) кризис 2008 г. подтвердил главный политэкономический тезис о том, что и для глобального капитала кризис — это основной механизм движения капитала и перераспределения богатства. Его суть в том, что правовые нормы и политические институты «покрывают» нарушение экономических и социальных законов и порядков, т.е. нарушается не просто

нравственно-этическая основа метакapитала, но даже и экономическая справедливость, которая разрушает целостность общества и генерирует агрессивность, мотивацию и инициативу участников воспроизводственного процесса. Например, в последнем кризисе (2008 г.) американские граждане потеряли 7 трлн дол., а банки — основные «игроки» этого явления — лишь... 1 трлн дол. [9]. Это не включая помощи, которая также по преимуществу была оказана из общественных фондов стран, банкам и другим финансовым структурам. Но безвозмездная по существу помощь по преимуществу была оказана не населению или фирмам, а именно банкам. Текущий кризис обострил противоречие между «старыми» формами капитала, т.е. производственным сектором и фиктивными, спекулятивными, захватывающим неэкономическими методами «старые» надежные предприятия.

Итак, а) рентная мотивация, в которой глобальная рента (!) выступает основной формой дохода в условиях глобального капитала, стержнем которого выступает капитал финансовый. Размер глобальной ренты по некоторым расчетам составляет около половины мирового ВВП. Эта идея подтверждается достоверными расчетами Т. Пикетти, который доказал, что богатство имущих росло высокими темпами именно в форме рентных доходов, а не предпринимательской прибыли. Названный выше автор даже сформулировал основное противоречие современной эпохи: $r > g$, где r — темп роста дохода, g — темп экономического роста в целом. Материальные предпосылки такого положения — финансомика как самостоятельная и ведущая (!) с точки зрения экономической политики сфера деятельности; б) следующий признак эпохи — психополитический и информационно-функциональный империализм ТНК, распределивший мир-экономику на «центр» и «периферию»: одни управляют, а другие выполняют второстепенные функции. Между ними существуют в обмене «ножницы цен», что позволяет формировать глобальную ренту; в) кризисность — условие функционирования глобального капитала, который начинает очередной цикл и, безусловно, выигрывает; г) происходит «подавление» естественных экономических законов развития (!) в угоду краткосрочных и спекулятивных доходов; д) оформилась монополизация мирового рынка с нарушением конкуренции «естественного порядка» (А. Смит, Д. Рикардо); е) обострился институциональный конфликт, проявляющийся

как информационно-статусное неравенство и правовой волюнтаризм для стран не «своего круга». Это вызвало волну беженцев из одних стран в другие; ж) таким заключительным итогом всего этого является нарушение прав частной собственности, как главного института рынка, поскольку заработанное богатство невозможно без убытков сохранить. Причем такая ситуация признается правомочной не только на финансовых рынках, но и при попытках сохранить свои сбережения в банках.

Глобальную ренту можно получить лишь, манипулируя сознанием и поведением всего активного человечества на информационном поле. Это то новое «экономическое поле», которое уже освоено небольшой частью интеллектуальной, финансовой и политической элиты, не имеющей национальной принадлежности, но имеющей доминирующее влияние в мире. Возникли, если использовать привычную терминологию, новый класс, сообщество, социальные группы и целые нации, которые умело используются всеми преимуществами нового информационного ресурса, распоряжаясь богатством, которое они не присвоили в ходе привычной эксплуатации, а скорее сами создали (познали, освоили) своей творческой деятельностью, не отняли силой в военных действиях, а придали ему социальную ценность и обрели его, соблюдая известные рыночные правила и демократические процедуры.

Парадоксально, что рыночная система, функционирующая на принципах либеральных и демократических ценностей, осваивая в процессе развития новые ресурсы, технологии и формы отношений, создала экономическое пространство, утверждающее свою противоположность поведения — неравенство, информационно-финансово-политический тоталитаризм, автократию. Этика, которую в свое время преподавал А. Смит и нашедший эффективные и справедливые для своего времени экономические принципы реализации морально-нравственных идеалов, сегодня еще не освоила всей остроты возникшего нового противоречия и признает пока такую ситуацию нормальной. Как и в прошлые времена, натуральная рента заменилась барщиной, а последняя рентой денежной, так и современные условия видоизменяют форму, источники, механизмы распределения глобальной ренты, субъектов ее присвоения. Очевидным примером здесь может быть введение новой денежной единицы евро, которая явилась своеобразной реакцией стран Европы на сеньораж и перекачку

в других формах с помощью долларизации своего производственного потенциала*. Ситуация здесь изменилась в направлении движения глобальной ренты, а также в том, что с помощью двух валют — доллара и евро — можно более эффективно и незаметно это делать: на повышение или же понижение. Один игрок, имея большую концентрацию этих двух валют или по сговору с другим игроком, никогда в таком случае не будут в проигрыше. Кто начинает, а начинают всегда держатели этих валют, тот и выигрывает. Обыватель, накопивший бумагу определенного номинала, ассоциируемого с воображаемым богатством и желая его как-то сохранить, а по возможности и приумножить, поставлен в рамки информационного шантажа. Он мечется между этими двумя валютами в любом случае проигрывая на транзакционных операциях.

Приведем еще несколько фактов. В начале промышленной революции средний уровень ВВП на душу населения в Европе превышал аналогичный показатель в Африке примерно в 3 раза. Если разница доходов пяти богатейших государств и пяти беднейших стран в 1960 г. составляла 30:1, то в 1990 г. — 60:1, а в 1997 г. — 74:1. Коэффициент Джини при этом для мира в целом за прошлое столетие увеличился с 0,40 до 0,48 [4, с. 43].

Возникло кроме экономического неравенства еще более глубокое неравенство — неравенство стран и людей в доступе к информационному ресурсу. Возникла проблема информационной дискриминации, нарушено мировое институциональное равновесие. В рамках кажущейся информационной свободы, позволяющей опережать «противника», хотя в рамках принятого соглаше-

* История международных валютных отношений может служить хорошим и наглядным уроком, как складывалась борьба ведущих стран защищать свою и извлекать по возможности из других стран добавленную стоимость и рентные доходы. Степень долларизации Беларуси на 2002 г. равнялась 5,8 % в то время, например, как в России, Польше соответственно 10 и 0,4 %. Оказывается, «любовь» поляков к доллару значительно меньше, чем у других стран.

Государственный долг Беларуси на август 2018 г. достиг 37 % от ВВП. Напомним, что по обменному курсу объем ВВП составляет 54 млрд дол. Это не совсем критично, но уже заставляет принимать ряд мер по тому, чтобы не заступить за красную черту экономической безопасности. В широкой же денежной массе доля национальной валюты занимает лишь 38 % (Интервью Председателя правления НБРБ П.В. Каллаура «СБ РБ сегодня» от 3.08.2018 г.).

ния все выглядят равными партнерами. Дело в том, информация сегодня выглядит и средством коммуникации, и стратегическим ресурсом, позволяющим извлечь реальные экономические, политические и социальные преимущества, блага. Но одна из особенностей информации в том, что смысл ее частей, сведений получает свое полное завершение лишь в общем парадигмальном контексте. Поэтому, даже имея доступ (равный) к сведениям, оценить их полезность можно лишь в том случае, если аналитик или потребитель посвящен в общий замысел. Имеется в виду общий замысел в понимании в стратегии управления мир-экономики. Эксплуатация приобрела более изощренные формы, беднейшая часть которого уже составляет около 40 %. Отношения пронизаны психополитическим и информационным империализмом. Следствие этого — ненужность политэкономического знания и, естественно, политэкономов, которые пытаются открывать экономические законы устройства, функционирования и развития систем. Риторика о совершенной конкуренции никак не остановила монополизацию мирового рынка и особенно науки, рынка высоких технологий и информации в целом. Произошел технологический, демографический, экономический и социальный перекос. Инновации и капиталовложения проникли лишь в финансовую сферу, обеспечивая рентные доходы на этот специфический ресурс, «сбив» генетический код модели хозяйствования, основанном на частной собственности, капитале, экономической конкуренции.

Произошел структурный сдвиг во всей хозяйственной системе. Традиционные отрасли, например, промышленность, сельское хозяйство уходят как бы в «основание» системы, т.е. они не являются основными генераторами остальных отраслей и всей хозяйственной системы. Генераторами выступают наука и образование. И во всем мире идет настойчивый поиск новой образовательной парадигмы. Но образование кроме всего прочего выполняет мировоззренческую функцию. И вот для большинства стран формируется такое мировоззрение, которое закрепляет или утверждает, чт.е. центр и страны периферии. Население последних должно выполнять такие подчиненные для центра цели и задачи.

Ситуация усугубляется тем, что разные страны по-разному строят свои образовательные программы. Естественно, от этого

зависят научно-аналитические возможности стран. Но уже сегодня очевидно, что каждому предлагают заниматься своим делом: кому пахать, кому строить, а кому управлять и выступать с инициативами по обоснованию мирового и национальных порядков. Четко выстраивается картина управляемых и управляющих, имеющих особые функции и полномочия. Речь идет еще и о властной ренте, которая связана с выполнением функций управления. Экономические и финансовые программы периферийных вузов, как отмечалось в Юбилейном докладе 2018 г. Римского клуба, основываются на научных открытиях XVIII–XIX вв. и излагаются в учебниках духа 50-х гг XX в. [10]. Как отмечает Нобелевский лауреат М. Алле, теория международной торговли, которую навязывают сторонники всемерной либерализации, лжива и не выдерживает научной критики [11, с. 65–66]. Но тем не менее эта теория самым активным образом вмонтирована в учебный процесс, закрепляя этим самым доктрины, которые невыгодны периферийным странам и выгодны странам центра. Например, стало также даже некоторой догмой, что ослабление национальной валюты выгодно развивающимся странам. Но это не доказывается никак ни историей взаимоотношений между странами, ни логикой теории [12, с. 196].

Тема инвестиций с ценными бумагами нас привлекает меньше всего, поскольку она представлена массой изощренной математическими формулами литературы. Но, как сказал откровенно Р. Шиллер, рынку ценных бумаг трудно найти рациональное оправдание и мы поддерживаем эту мысль. Ж. Тироля в книге «Теория корпоративных финансов» же доказал, что хотя выпуск акций, как правило, аргументируется необходимостью привлечения дополнительных инвестиций для фирм, все же корпорации используют для их развития кредитные ресурсы. Почему? Да потому что руководители корпораций привлеченные на фондовых рынках доходы используют на выплату дивидендов и в качестве инсайдерской ренты. Но это лишь маленькая часть вывода из этой книги о финансовой деятельности корпораций. В ней также звучит дополнительная критика по спекулятивным финансовым операциям корпораций, о чем уже написано немало книг, статей авторитетными экономистами, политиками, менеджерами о перерождении современного капитализма. Заключительная часть книги Ж. Тироля называется не совсем привычно для финанси-

стов: «Макроэкономическое значение и политическая экономия корпоративных финансов». Оказывается, что на уровне крупных компаний многие происходящие процессы имеют весьма значимое влияние на политико-экономические результаты хозяйствования страны, усиливая, например, циклические колебания или влияя на экономическую активность и, перераспределяя богатство, способствуют расслоению общества. А это новый виток неопределенности в сбережениях, а потом и в инвестициях. Небольшие различия в начальном богатстве, как пишет Ж. Тироль, со временем может привести к громадному различию состояний семей нынешнего живущего поколения и к еще более заметному различию у будущих поколений [13, с. 935].

Страны-технологические лидеры создают основу для дальнейшего отрыва в экономическом развитии от других стран (табл. 6.7).

Динамичность процессов экономического развития в современном мире не позволяет говорить об устойчивости иерархии лидерства в мире. Еще в 1990 г. можно было говорить о безусловном доминировании трех основных центров мировой экономики: (1) США, (2) Евросоюз, (3) Япония. Их совокупная доля в глобальном ВВП составляла около трех четвертей (73,8 %). Однако к 2013 г. их роль сократилась до 52,1 %, освободив место еще как минимум для одного нового глобального экономического лидера — (4) Китая. Вообще, благодаря опережающему росту крупнейших экономик развивающихся стран доля стран БРИКС в мировом ВВП выросла практически втрое: с 7,75 % в 1999 г. до 21,11 % в 2013 г.

Кроме того, в течение последних 15 лет и особенно после кризиса 2008 г. происходит перераспределение экономической активности внутри круга развивающихся государств. Кроме ведущих развивающихся экономик на лидерскую роль в перспективе начинают претендовать и другие страны, отличающиеся высокими темпами экономического роста.

Снижение темпов экономической динамики в группе стран БРИКС, наметившееся после кризиса 2008 г., привело к поиску глобальными инвесторами новых направлений для приложения капиталов. Первым шагом на этом пути стало выделение группы стран «NEXT-11»², которая исходя из самого своего названия рассматривалась инвесторами как новая зона потенциально эф-

Таблица 6.7

Страны-лидеры по инвестициям в технологии в 2015 г.
(доля от мировых инвестиций, %)

| Показатель | США | Китай | Германия | Япония | Россия | Ю. Корея | Великобритания | Другие |
|--------------------------------|-----|-------|----------|--------|--------|----------|----------------|--------|
| Новейшие материалы | 59 | 15 | 12 | 7 | 1 | 2 | 2 | 3 |
| Сельское хозяйство | 68 | 10 | 5 | 2 | 1 | 1 | 1 | 13 |
| Автомобильная промышленность | 22 | 6 | 29 | 32 | 0 | 8 | 0 | 3 |
| Аэрокосмическая промышленность | 62 | 3 | 6 | 1 | 13 | 1 | 2 | 12 |
| Связь | 57 | 13 | 2 | 13 | 0 | 4 | 4 | 6 |
| Энергетика | 49 | 10 | 20 | 7 | 1 | 1 | 1 | 11 |
| Окружающая среда | 37 | 1 | 26 | 8 | 1 | 2 | 6 | 18 |
| Здравоохранение | 43 | 2 | 18 | 7 | 0 | 2 | 9 | 19 |
| Военный комплекс | 78 | 6 | 1 | 0 | 11 | 1 | 1 | 3 |
| Фармацевтика | 56 | 4 | 16 | 5 | 1 | 1 | 7 | 11 |

Источники: Нуреев Р.М. Оборонно-промышленный комплекс в условиях экономических санкций // Труды Вольного экономического общества России / Р.М. Нуреев, Е.Г. Бусыгин. Т. 207. М., 2017, № 5, С. 264–265.

фективных вложений. Доля «NEXТ-11» в мировом ВВП увеличилась за период 1990–2013 гг. с 5 до 8,3 %. Однако еще более высокую динамику стали показывать развивающиеся страны, которые не входят ни в БРИКС, ни в «NEXТ-11»; их доля в мировом ВВП росла самыми быстрыми темпами.

Как показывает анализ эволюции технологических, хозяйственно-экономических и социальных тенденций, направление минимизации последствий проводимой политики не только санкционной политики, но и холодной войны в мире — в регионализации, т.е. в выборе независимых партнеров, имеющих исторические традиции экономических и культурных отношений, интересы которых непротиворечивы или же совпадают на определенном историческом отрезке. Стратегия же и тактика политики санкций и информационной войны должна определяться также оценкой объективной ситуации как у себя в стране, так и в рамках совместных действий. Надо, во-первых, отойти от стандартов оценок «традиционной» (неоклассической) теории в текущей ситуации, поскольку именно она по преимуществу привела и Россию, и другие постсоциалистические страны к неокOLONIALной зависимости, к мышлению и политико-экономическому поведению, необходимого глобальному капиталу. Во-вторых, следует объективно оценить качество своих институтов как через призму сложившегося расчета всемирных индикаторов, к примеру, индексов человеческого развития, глобализации, привлечения иностранных инвестиций и др., так и в контексте своей колеи исторической эволюции. В-третьих, подлежат рациональной оценке положительные стороны России и ее государств-партнеров в текущей ситуации. Что касается последнего обстоятельства, то политико-экономическая сила страны прежде всего заключается, как бы это ни парадоксально звучало, в ее хотя и противоречивой, но все же в длительной самостоятельной истории народа, умеющего в нужное время аккумулировать свой и духовный, и экономический, и политический потенциал по сравнению с другими странами, испытывающими подобного рода сложности. Далее, это большие золотовалютные резервы, положительные международные инвестиционные позиции, маленький государственный долг и относительно низкий бюджетный дефицит, некритический уровень инфляции и безработицы. Есть и другие положительные институциональные свойства, которые так или иначе проявляются в российской экономической истории.

Отчет о глобальной конкурентоспособности страны оцениваются по ряду параметров: качество институтов, технологический уровень, макроэкономическая стабильность, эффективность рынков товаров и услуг, развитие инфраструктуры и ряд других*. И хотя Беларусь не дает данных для расчета этого рейтинга, приведем данные некоторых стран (табл. 6.8).

Таблица 6.8

Рейтинг (место) страны по индексу глобальной конкурентоспособности ВЭФ в 2011–2012 гг.

| Страна | Сводный индекс | Субиндекс базовых условий | Субиндекс эффективности | Инновационный субиндекс |
|----------------|----------------|---------------------------|-------------------------|-------------------------|
| Швейцария | 1 | 3 | 2 | 1 |
| Сингапур | 2 | 1 | 1 | 11 |
| Швеция | 3 | 4 | 7 | 2 |
| Финляндия | 4 | 5 | 10 | 4 |
| США | 5 | 36 | 3 | 6 |
| Германия | 6 | 11 | 13 | 5 |
| Нидерланды | 7 | 7 | 8 | 9 |
| Дания | 8 | 8 | 11 | 3 |
| Япония | 9 | 28 | 5 | 12 |
| Великобритания | 10 | 21 | 5 | 12 |
| Китай | 26 | 30 | 26 | 31 |
| Южная Африка | 50 | 85 | 38 | 39 |
| Бразилия | 53 | 83 | 41 | 35 |
| Индия | 56 | 91 | 37 | 40 |
| Россия | 66 | 63 | 55 | 97 |

Источник: См.: В. Кондратьев, А. Егоров, С. Аукуционек. Оценки конкурентоспособности стран // МЭиМО. 2013. № 2. С. 12–25.

* Главными комплексными факторами глобальной конкурентоспособности признаются следующие: 1) институты; 2) инфраструктура; 3) макроэкономическая среда; 4) здравоохранение и начальное образование; 5) высшее образование и обучение; 6) эффективность товарных рынков; 7) эффективность рынка труда; 8) развитие финансовых рынков; 9) технологическая готовность; 10) размер рынка; 11) эффективность бизнеса; 12) инновации (См.: В. Кондратьев, А. Егоров, С. Аукуционек. Оценки конкурентоспособности стран // МЭиМО. 2013. № 2. С. 12–25).

По общему индексу конкурентоспособности Всемирного экономического форума (ВЭФ) влиятельная по многим параметрам Россия существенно уступает не только Китаю, но и всем другим странам БРИКС, в том числе Южной Африке, что может вызвать ряд вопросов по деятельности БРИКС в будущем.

В табл. 6.9 несколько подробнее получают количественное определение некоторые отдельные факторы, влияющие на конкурентоспособность развития.

Таблица 6.9

**Показатели глобальной конкурентоспособности стран БРИКС
в 2011–2012 гг., рейтинг (место) страны по версии ВЭФ**

| Рейтинг | Факторы | Бразилия | Россия | Индия | Китай | ЮАР |
|---------|---|----------|--------|-------|-------|-----|
| 1 | Институты | 77 | 128 | 69 | 26 | 46 |
| 2 | Инфраструктура | 64 | 48 | 89 | 41 | 62 |
| 3 | Макроэкономическая среда | 115 | 44 | 105 | 14 | 55 |
| 4 | Здравоохранение и начальное образование | 87 | 68 | 101 | 71 | 131 |
| 5 | Высшее образование и обучение | 57 | 52 | 87 | 58 | 73 |
| 6 | Эффективность товарных рынков | 113 | 128 | 70 | 45 | 32 |
| 7 | Эффективность рынка труда | 83 | 65 | 81 | 36 | 95 |
| 8 | Эффективность финансовых рынков | 43 | 127 | 21 | 48 | 4 |
| 9 | Технологическая готовность | 54 | 68 | 93 | 77 | 76 |
| 10 | Размер рынка | 10 | 8 | 3 | 2 | 25 |
| 11 | Эффективность бизнеса | 31 | 114 | 43 | 37 | 38 |
| 12 | Инновации | 44 | 71 | 38 | 29 | 41 |
| | Сводный индекс конкурентоспособности | 53 | 66 | 56 | 26 | 50 |

Источник: См.: В. Кондратьев, А. Егоров, С. Аукуционек. Оценки конкурентоспособности стран // МЭиМО. 2013. № 2. С. 12–25.

Беларусь не дает показателей для оценки глобальной конкурентоспособности, поэтому качество институтов, например в России, оценивается в 128 баллов, в то время как образование, размер рынка и пр. имеют более высокие показатели — 52 и 8 баллов. Низкий показатель эффективности бизнеса (114-е место), на наш взгляд, есть результат профессиональной деятельности самого бизнеса или капитала, его внутренних свойств личности, финансовой спекулятивности, ориентации на краткосрочный период, неуважительное отношение к своим работникам и пр.

Выводы. Прежде всего, надо отметить, что процесс глобализации выходит на новый уровень и с другой парадигмой своего развития. Включена риторика о цифровой экономике, в которой отводится огромное место (по крайней мере в идеологии глобальной экономики) новым частным валютам типа криптовалюты и пр. Это, во-первых. Во-вторых, и мы постарались немного показать выше, и финансизация, и глобализация, в которой центральное место отводится именно финансам, в своей основе имеет не только некоторые объективные процессы и изменения, но и субъективно-психологические. Иначе говоря, идея идет первой и проверяет игроков на возможные изменения, а если замечает, что население еще не готово, то создаются школы, факультеты и пр., проводятся мастер-классы. Например, так сегодня обстоит дело с микрофинансированием и финансовой грамотностью. В-третьих, «возникает три новых узла противоречивого взаимодействия наемного труда и капитала в условиях глобального капитализма: а) наемный персонал в филиалах ТНК в развивающихся странах; б) иностранная рабочая сила в странах базирования ТНК; в) миграционный поток как способ давления дешевого ресурса на рынках труда в развитых странах.

В-четвертых, возникла глобальная институциональная ловушка, суть которой заключается в том, что очевидными являются низкие темпы роста. Они выступают следствием замедления производительности труда, а последняя не имеет положительной динамики из-за недостаточного уровня инвестиций. Инвестиции же не растут из-за недостаточного уровня совокупного спроса, а спрос остается низким из-за отсутствия прорывных технологий и инноваций. А отсутствие прорывных технологий объясняется тем, что, как правило, вложение средств в науку и технологии первоначально слишком малорентабельны. Поэтому бизнес увлеченным рентными и быстрыми доходами обращается к

спекулятивным операциям, которые представляет финансовый сектор. Таким образом, нынешняя финансовая политика не обеспечивает условия для инновационного развития. Еще низкий совокупный спрос объясняется в буквальном смысле устойчивой тенденцией снижения заработной платы. В отчете Oxfam говорится, что миллиардеры разбогатели во многом за счет ухудшения условий труда рабочих и служащих. По мнению исполнительного директора Oxfam Винни Бьянима, «увеличение числа миллиардеров означает, не рост экономики, а наоборот провал системы» [14]. В-пятых, ведущим направлением, или стратегией, тенденцией глобализации на современном этапе выступает глокализация. Последняя сочетает всеобщность со специфичностью, универсальное с национальным, мир-системное с образованием региональных образований. И, конечно, если признать эту тенденцию, то надо видеть и изменения роли и качественного состояния современной финансовой системы, а в ней того, что мы называем мировой валютой как основы любой финансовой системы.

Литература

1. Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции. — М., 2003.
2. Маркс К. Соч., т. 25, ч. II.
3. Маслоу А. Новые рубежи человеческой природы. — М., 1999.
4. Рязанов В.Т. (Не) Реальный капитализм. М., 2016.
5. Rogoff K. America's Endless Budget Battle. Available at: <http://www.project-syndicate.org/commentary/kennethrogoffwhat-a-us-default-would-mean-for-america-and-the-world> (accessed 10.03.2015).
6. Авдокушин Е.Ф. Рейтингономика как инструмент финансовой экономики // Вопросы новой экономики. — Новосибирск, 2014.
7. Global Trends 2015: A Dialogus About the Future with Nongovererument Experts. NIC 2000-02. 2000. December.
8. Глобализация мирового хозяйства и национальные интересы России / под ред. В.П. Колесова. М., 2003. — 631 с. в кн.: Экономическая теория на пороге XXI века — 7: Глобальная экономика / под ред. Ю.М. Осипова, С.Н. Бабурина, В.Г. Белолипецкого. — М.: Наука, 2003.
9. Кругман П. Возвращение великой депрессии. М., 2009.
10. Старцев А.А. Образ будущего и экологические императивы его воплощения в новом политическом цикле. Российский экономический журнал. 2018. № 4. URL: <http://ftershock.news/?g=node/601798>. (21.03.2018)
11. Allais M. L'Union europeene, la mondialisation et le chomage // Rev. des Sciences morale et polit. P., 1998, № 2.
12. Портер М. Конкуренция. — М., 2000.

13. Тироль Ж. Теория корпоративных финансов. — М., 2017.

14. Филипенко А. Пятьдесят к одному // РБК.: [Электронный ресурс]. — (<https://www.rbc.ru/newspaper/2018/01/23>). Проверено 21.02.2018.

Вопросы для обсуждения

1. Почему современную экономику называют, например, «финансомикой»?
2. Что представляет собой современная финансовая система? Что общего и что отличает финансовую систему от экономической системы?
3. Каковы предпосылки создания финансовой системы?
4. Какие основные институты регулируют мировые валютно-финансовые отношения?
5. Какие функции выполняет Международный банк реконструкции и развития? А МВФ? Они как-то связаны между собой?
6. Есть ли МФК в нашей стране и какие функции она выполняет? Эти функции более положительные или же наоборот?
7. Как работает МВФ?
8. Назовите основные показатели деятельности системообразующих страховых институтов. Зачем созданы эти институты?
9. Назовите основные этапы развития глобальной финансовой системы. Как называется современный этап и каково его основное отличие?
10. Биткоин — это что: реальный элемент международной финансовой системы или же это начало новой финансовой пирамиды?
11. Что реального и вмененного в международной финансовой системе? Есть ли психологический компонент в финансовой системе?
12. Как изменилось движение и конфигурация капитала в мир-экономике?
13. Чем обусловлена рентная мотивация современного капитала?
14. Как подрывает производительную силу глобальная рента?
15. Почему сформировался такой дисбаланс или дифференциация в доходах между странами и населением в мире?

Тема 7. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И РАЗВИТИЕ: ВОЗМОЖНОСТИ И ОГРАНИЧЕНИЯ

«Развитие — это вопрос свободы, т.е. цель развития — не увеличить производство, а позволить людям расширить свой выбор, совершать больше дел, жить долго, уберечься от болезней, которых можно избежать, иметь доступ к знаниям, накопленным человечеством...»

А. Сен , Нобелевский лауреат по экономике 1998 г.

7.1. К вопросу о развитии стран и мира: постановка проблемы.

Понятие «экономическое развитие»

На протяжении большей части двадцатого века население, которое живет в развивающихся странах, сталкивалось с острой проблемой бедности, в то время как остальные — развитые страны мира — процветали и приумножали свое богатство. В начале двадцать первого века хотя мировым сообществом и предпринимаются меры по борьбе с бедностью это положение сохраняется.

Рассмотрим причины и пути преодоления такого разрыва в благосостоянии в трактовке разных школ ГПЭ, а также проанализируем проявления экономического, политического и социального неравенства, которые отличают развитые и развивающиеся страны от наименее развитых стран (НРС). Отдельное внимание уделим роли международных организаций в качестве механизма изменения некоторых институтов и процессов международной политической экономики с целью преодоления крайней отсталости НРС. А также рассмотрим факторы, которые отражают успех многих из новых индустриальных стран (НИС) и некоторые основные препятствия для НРС в Африке, где развитие остается наиболее труднодостижимым.

Развитие (или его отсутствие) является глобальной проблемой, которая не ограничивается только бедными странами. Некоторые из регионов промышленно развитых стран остаются слабо развитыми. Стоит только проехать по старым промышленным районам почти любой развитой страны, чтобы понять, что они имеют больше общего с некоторыми из развивающихся стран, чем с их собственной. Вместе с тем к концу XX в. подавляющее большинство населения мира все еще проживало в наименее развитых странах мира, где уровень жизни разительно отличается от уровня жизни в промышленно развитых странах.

Глобальная политэкономия выделяет два аспекта проблемы существенного разрыва в доходах между странами. Одним из них являлся широко признанный разрыв между богатыми и бедными странами, а другой — растущие различия между группами НРС.

Экономический рост и экономическое развитие. Экономический рост — это рост объема производства в экономике страны за какой-то период (обычно — за год). Показателем экономического роста является темп роста ВВП (или ВНП) на душу населения.

Долгое время предполагалось, что рост совокупного объема производства способен уменьшить масштабы нищеты и повысить общее благосостояние населения, поскольку производство порождает доходы, а более высокие доходы в свою очередь повышают материальное благосостояние общества. Ученые полагали, что для достижения цели развития достаточно сосредоточить внимание на экономическом росте как таковом, иными словами, рост стал не просто средством обеспечения развития, а целью самого развития.

Согласно скорости экономического роста экономисты выделяют четыре его вида:

- 1) равномерный рост (США, Западная Европа);
- 2) чудеса роста (Южная Корея, Япония);
- 3) трагедия роста (Центральноафриканские страны);
- 4) отсутствие роста (Зимбабве, Либерия).

Однако практика показала, что экономического роста и расширения производства недостаточно для сокращения масштабов нищеты и для достижения развития.

Впервые различие понятий «экономический рост» и «экономическое развитие» ввел Й. Шумпетер в его книге «Теория экономического развития» [17]. Он понимал под экономическим ростом количественные изменения в экономике (увеличение про-

изводства и потребления одних и тех же товаров и услуг), а под развитием — качественные изменения (инновации в производстве, сфере услуг и собственно в самих товарах и услугах).

Впоследствии ученые и политики стали включать в понятие «развитие» и ряд социальных характеристик. Решающую теоретическую роль в этом сыграли работы Т. Шульца, А. Сена и группы экономистов во главе с пакистанским экономистом Махбубом-уль-Хаком, которые разработали индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП), — интегральный показатель, рассчитываемый как среднеарифметическая величина трех равнозначных компонентов:

- 1) дохода, определяемого показателем валового внутреннего продукта (валового регионального продукта) по паритету покупательной способности (ППС) в долларах США на душу населения;
- 2) образования, определяемого показателями грамотности (с весом в 2/3) и доли учащихся среди детей и молодежи в возрасте от 6 до 23 лет (с весом в 1/3);
- 3) долголетия, определяемого через продолжительность предстоящей жизни при рождении (ожидаемую продолжительность жизни).

Подход к развитию человеческого потенциала, сформировавшийся в конце 1980-х гг., представлял собой двоякое отступление от концепции экономического роста. Во-первых, он оспаривал утилитарное предположение, на котором во многом основана экономика развития. Прежде всего, после общественного признания работы А. Сена процесс развития стал рассматриваться как процесс расширения «возможностей» людей, а не как факт повышения материального или экономического благосостояния, или удовлетворенности [14, с. 258]. Во-вторых, подход, основанный на развитии человеческого потенциала, заставил усомниться в распространенном предположении, что инструментом развития является накопление физического капитала, т.е. инвестиции в машины и оборудование.

Теория развития человеческого потенциала, сформулированная Т. Шульцем, делает упор на накопление человеческого капитала. Большое число проведенных эмпирических исследований показало, что расходы на образование часто дают экономическую отдачу, которая так же велика, как и отдача от инвестиций в физический капитал, или даже выше. Обратим внимание, что понятие формирования человеческого капитала включает в себя не просто расходы на образование. Все формы инвестиций в людей, будь то расходы на научные исследования и разработки или на

программы в области питания и оказания услуг в сфере планирования семьи, считаются производительными независимо от того, имеют ли они целью увеличить национальный продукт или расширить возможности людей. Таким образом, во второй половине XX в. произошло изменение цели экономического развития общества, был сделан акцент на человеческий капитал как средство обеспечения этого развития.

С 1990 г. Программа развития ООН (ПРООН) начала выпускать ежегодный «Доклад о развитии человеческого потенциала», в котором приводятся данные по разным странам мира и составляются соответствующие рейтинги. Индекс развития человеческого потенциала позволяет (в какой-то мере) учитывать не только экономическую, но и социальную эффективность стран, качество жизни населения.

Регионы (страны) с индексом ниже 0,5 имеют низкий уровень человеческого развития; 0,5-0,8 — средний уровень; 0,8 и больше — высокий уровень развития. (прил. 7.1).

В 2018 г. Беларусь вошла в группу стран с высоким уровнем человеческого развития. В опубликованном ООН Latest Human Development Index (HDI) Ranking (Индекс человеческого развития) Беларусь заняла 53-ю строчку из 189. Среднюю продолжительность жизни в Беларуси эксперты ООН оценили в 73,1 года, среднюю продолжительность обучения — в 12,3 года (ожидаемую — в 15,5 лет), а ВВП на душу населения составил чуть более 16 тыс. дол.

Поскольку группу с высоким уровнем человеческого развития составляют первые 59 стран, то Республика Беларусь — высокоразвитая страна. Впрочем, большинство соседних государств нас в рейтинге обошли. Так, Польша заняла 33-е место, Литва — 35-е, Латвия 41-е, а Россия — 49-е место. У Украины показатели оказались хуже и она разместилась на 88-й позиции.

Первое место в индексе человеческого развития заняла Норвегия. Второе и третье — Швейцария и Австралия. В топ-10 государств вошли Ирландия, Германия, Исландия, а также Гонконг, Швеция, Сингапур и Нидерланды.

Нижние строчки рейтинга занимают Нигер, Центральноафриканская Республика, Южный Судан, Чад и Бурунди.

Таким образом, ИРЧП и ВВП на душу населения — измерители разных показателей. ВВП на душу населения является показателем благосостояния, экономического благополучия,

а ИРЧП — это показатель, измеряющий уровень человеческих возможностей. ИРЧП и ВВП на душу населения можно рассматривать как показатели, несущие разную информацию и дополняющие друг друга, а не как заменители друг друга, но в контексте экономики развития ИРЧП является наиболее значимым.

Впоследствии в понятие развития стали включаться и другие качественные характеристики — устранение или сокращение масштабов нищеты, неравенства и безработицы в процессе экономического роста. В 2010 году семейство индикаторов, которые измеряют ИРЧП, было расширено, а сам индекс подвергся существенной корректировке. В дополнение к используемому ИРЧП, который является сводным показателем, опирающимся на среднестрановые статистические данные и не учитывающим внутреннего неравенства, были введены три новых индикатора: Индекс человеческого развития, скорректированный с учетом социально-экономического неравенства (ИЧРН), Индекс гендерного неравенства (ИГН) и Индекс многомерной бедности (ИМБ). С 2013 г. в международной статистике стал использоваться Индекс человеческого развития (ИЧР).

Для того чтобы выяснить, развивается ли страна, следует задаться вопросами: что стало с нищетой? как изменился уровень безработицы? какова степень неравенства? Если все эти показатели сокращаются по сравнению с высоким начальным уровнем, то страна, вне всякого сомнения, переживает период развития. Если один или два из них, и особенно все три, ухудшаются, то мы не можем говорить о развитии даже при двойном росте дохода на душу населения.

Тенденции ИРЧП свидетельствуют, что никакой автоматической или явной взаимосвязи между состоянием экономического процветания и процессом развития человека не существует. Значение ИРЧП у двух стран с одинаковым уровнем дохода на душу населения может быть диаметрально противоположным; у стран с одинаковым значением ИРЧП могут быть совершенно разные уровни доходов.

В то же время если рейтинг страны по ИРЧП выше, чем рейтинг по ВВП, тогда делается вывод, что данной стране удалось преобразовать экономическое процветание в процессе расширения возможностей человека с максимальной пользой. И напротив — если темпы прироста ИРЧП ниже темпов прироста ВВП

на душу населения, то экономическое процветание в такой стране не привело к соответствующему повышению качества жизни населения.

В промышленно развитых странах большинство населения, как правило, живущее в городских промышленных районах, является довольно грамотным, хорошо питается и обеспечено жильем. Среднегодовой ВВП на душу населения в странах с высокими доходами составляет примерно 25 800 дол. США.

Характеристики НРС обычно резко отличаются от характеристик развитых стран. Большинство НРС имеют очень низкий уровень дохода. Средний годовой доход варьируется от примерно 500 дол. США до 1000 дол. США, также некоторые страны имеют доход на душу населения в размере около 300 дол. США. Около 1,3 млрд человек (в большинстве НРС) живут на менее, чем 1 дол. США в день. В некоторых странах существует голод, вызванный войной или засухой, в то время как во многих других странах примерно третья часть населения постоянно испытывает недостаток питания. У половины всех людей в НРС по-прежнему не хватает обычной питьевой воды, жилья и они неграмотны. Эти условия напрямую связаны с нищетой или нехваткой дохода для того, чтобы предъявлять спрос на продукцию на рынке. Подсчитано, что примерно 80 % мирового богатства принадлежит небольшой группе людей, большинство из которых живут в промышленно развитых странах, в то время как подавляющее большинство людей, живущих в НРС, должны довольствоваться всего 20 % мирового богатства.

Растущий разрыв между богатыми и бедными странами порождает вопросы равенства и справедливости, связанные с распределением мировых ресурсов. Вместе с тем все больше внимания уделяется еще одному разрыву между странами, а именно огромным различиям в уровнях развития между самими НРС.

В 1950-х и 1960-х гг. НРС имели много общего: у них было общее колониальное прошлое и ограниченный потенциал для роста. В последнее время некоторые из них начали добиваться определенного экономического успеха. К 1990 г. ряд экономик Восточной и Юго-Восточной Азии, такие как Сингапур, Тайвань, Южная Корея, Малайзия и Гонконг, были одними из самых быстро растущих стран в мире, хотя к 1997 г. эта тенденция и была серьезно подорвана финансовым кризисом в регионе. Что еще бо-

лее важно, многие развивающиеся страны с низким уровнем дохода (особенно в странах Африки к югу от Сахары) продолжают бороться с растущей нищетой и низким общим уровнем жизни. В развивающихся регионах мира, можно выделить по крайней мере четыре категории государств:

- богатые страны — экспортеры нефти;
- экономически динамичные страны — поставщики нефти;
- беднейшие страны, в число которых входят африканские страны к югу от Сахары;
- другие НРС, которые по-прежнему считаются странами третьего мира.

Различия между этими странами разных групп довольно значительны. В период с 1965 по 2016 г., например, средние темпы роста ВВП на душу населения в Нигере составляли $-2,8\%$, в то время как в богатом нефтью Омане среднегодовой показатель составлял 5% . Еще больший отрыв в экономическом росте наблюдается в таких странах, как Южная Корея и Сингапур, где в среднем на душу населения приходилось $7,3$ и $6,3\%$, соответственно, в период с 1965 по 2016 г. Различия между НРС также отражаются на региональных тенденциях роста. В течение этого же периода страны Африки к югу от Сахары отставали в своих экономических показателях, их среднегодовые темпы роста ВВП (на душу населения) составили $-0,2\%$, в то время как страны Восточной Азии/Тихоокеанского региона росли в среднем на $5,5\%$.

Эти основные различия между регионами еще более усугубляются серьезными диспропорциями внутри регионов и даже внутри стран. Так в еще недавно быстро развивающемся регионе Юго-Восточной Азии, ВВП на душу населения в Сингапуре составляет более 30 тыс. дол., но в находящейся рядом Индонезии данный показатель около 1,080 дол. Аналогичным образом Уганда имеет ВВП на душу населения, сопоставимый с ВВП Гаити и Бангладеш, в то время как ее региональный сосед в странах Африки к югу от Сахары Маврикий имеет ВВП, сопоставимый с ВВП Мексики. Наблюдается разрыв не только в показателях ВВП на душу населения, но и в других индикаторах человеческого развития. Низкие темпы экономического роста в странах к югу от Сахары связаны с высокой степенью неграмотности среди взрослого населения и низкой ожидаемой продолжительностью жизни. Для сравнения, эти показатели в Восточной Азии

и Латинской Америке приближаются к показателям развитых регионов.

Распределение доходов внутри НРС с трудом поддается измерению. В большинстве случаев распределение доходов сильно смещено в пользу состоятельного меньшинства или могущественной элиты. Распределение доходов остается одной из самых острых и насущных проблем развития. Оно лежит в основе преодоления нищеты и обеспечения экономического роста.

7.2. О путях экономического развития: теория и историческая реальность

Чтобы понять дилемму развития, мы должны понять некоторые моменты истории НРС — как они оказались в том положении, в котором они сегодня находятся, и какие проблемы должны быть преодолены теми, кто менее успешен в своих усилиях преодоления бедности и отсталости. К 1950-м гг. многие бывшие европейские колониальные империи и территории начали распадаться, и на их месте появились новые государства. Распад колониальных империй происходил по разному в Азии, Африке и Латинской Америке. К концу 50-х гг. XX в. многие бывшие колонии стали независимыми, а многие находились на пороге нового международного порядка, сформированного холодной войной между США и их союзниками по промышленной демократии (так называемый «первый мир») и СССР и его союзниками («второй мир» в терминологии холодной войны).

По мере того как эти новые государства начали формировать свою национальную идентичность, оказалось, что давнее колониальное господство Запада подошло к концу. В политическом плане родился третий мир. Тем не менее многие из вновь образованных государств Азии, Латинской Америки и Африки столкнулись с острыми и сложными экономическими, политическими и социальными проблемами, которые затрудняли создание подлинно суверенных национальных институциональных структур.

На повестке дня многих вновь появившихся государств стояла проблема отсутствия экономического развития и процветания. Разительные экономические различия и диспропорции между развитыми и менее развитыми странами стали определяющей

чертой того, что позже стало известно как дилемма Север-Юг. Север состоял из промышленно развитых стран Западной Европы и Северной Америки, а НРС (независимо от того, где географически они были расположены в Северном или Южном полушарии) составляли Юг. Различие между Севером и Югом — это нечто большее, чем просто ярлык; на самом деле, оно также стало символом часто напряженного политического и экономического климата между развитыми и менее развитыми странами. Это неравенство в богатстве и процветании стало центральным элементом новых проблем и проблем послевоенного международного экономического порядка.

Для большинства НРС экономическое развитие имело решающее значение не только как самоцель, но и как средство обеспечения устойчивого политического развития, независимости и культурной самобытности.

Проблема выбора путей развития после Второй мировой войны и особенно после завершения распада колониальных империй и деколонизации стала общей проблемой для всех стран Азии и Африки.

Выбор оказался небольшим: социалистическая ориентация или еврокапиталистический путь. На выбор конкретного пути развития решающее влияние оказали следующие факторы. Во-первых, социально-экономические последствия колониального прошлого несомненно были причиной экономической отсталости национальных экономик развивающихся стран. Поэтому политические лидеры многих НРС с некоторым подозрением относились к бывшим колониальным державам.

Во-вторых, то, как многие НРС решали свои проблемы в области развития, явилось не столько ответом на политические и экономические условия колониальной эксплуатации, сколько сопротивлением культурному господству Запада. В некоторых частях развивающегося мира эти настроения помогли сформировать осторожный подход к принятию западного влияния и методов экономического развития. Как мы увидим, эта точка зрения на развитые страны со стороны лидеров стран третьего мира оставалась довольно сильной и влиятельной и стала центральной концепцией солидарности развивающихся стран в 1970-х гг.

Третьим фактором, определившим выбор пути экономического развития многих НРС, являлась «холодная война». Близость к США или к их союзникам, или исторические связи с бывши-

ми странами-колонизаторами часто определяли политические и экономические стратегии, которые выбирали НРС в процессе экономического развития. Аналогичным образом, поддержка странами Восточного блока некоторых НРС сочеталась с предпочтением ими социалистических или по крайней мере некапиталистических стратегий развития.

И наконец, как это ни парадоксально, экономический успех развитых стран также служил веским основанием для того, чтобы некоторые НРС последовали их примеру или по крайней мере приняли ориентированные на рынок рекомендации в отношении экономического развития.

В результате, многие освободившиеся страны, хотя в политическом плане и выступали против европейских стран-метрополий, заимствовали идеи европейской цивилизации и встали на путь «догоняющего» развития. Лидеры этих стран не собирались восстанавливать доколониальные порядки и традиционное общество. Они хотели создать современное передовое национальное государство, составными частями которого были бы высокоразвитая промышленность, всеобщее избирательное право, грамотность населения и его доступ к современной медицине. Отсюда было и понимание главной задачи момента — преодоление отсталости, модернизация.

Ряд стран (Ангола, Афганистан, Бенин, НДРЙ, Народная Республика Кампучия, Конго, Мозамбик, Никарагуа, Сомали (до 1977), Эфиопия) не пошли за Западом, а встали на социалистический путь развития в его марксистской интерпретации.

Другая группа стран (Алжир, Бангладеш, Бирма (Мьянма), Буркина Фасо, Гайана, Гана (при Нкрума), Гвинея, Гвинея-Бисау, Гренада, Египет при Насере и раннем Садате, Индонезия при Сухарто, Ирак до начала 1980-х гг., Кабо-Верде, Ливия, Мадагаскар, Мали, Сан-Томе и Принсипи, Сейшельские острова, Сирия, Танзания, Чили при Альенде, Зимбабве) придерживалась немарксистских теорий социализма и не причисляла себя к странам социалистического пути развития. К ним со временем стали применять термин «страны некапиталистического пути развития» или «страны социалистической ориентации».

В начале 1990-х гг. проблема построения социализма была вообще снята с повестки дня как ориентационная модель развития. Распад СССР и всей социалистической системы привел к не-

возможности социалистического выбора со стороны каких-либо иных стран. Но вот идея социалистической ориентации оказалась более жизнеспособной. Однако осуществление национализации, кооперирования, установление однопартийной политической системы в конечном счете обернулись для этих стран разорением хозяйства, бюрократизацией, коррупцией и установлением авторитарно-диктаторских режимов, которые приводили к серии военных переворотов. В большинстве стран, которые избрали социалистическую ориентацию, также пришлось начинать переход к рыночно-частнособственническим отношениям и многопартийности с сильной ролью государственного сектора и регулирования, т. е. осуществлять переход к модернизации.

По какому бы пути ни шли освободившиеся государства, все они столкнулись с необходимостью преодолевать традиционный уклад жизни и экономики, который и стал собственно причиной колонизации этих стран со стороны более развитых государств.

Отношения между Севером и Югом. Признавая, что в индивидуальном порядке НРС не могут оказывать значительного влияния на международную систему и ее институты, ряд стран, главным образом из южных развивающихся регионов мира, предпринимают попытки сформировать коллективную самобытность. Афро-Азиатская Бандунгская конференция 1955 г. в Индонезии часто рассматривается в качестве первого крупного шага на пути к формированию этой самобытности и является зарождением того, что стало рассматриваться как Южный подход к развитию. Во главе с Джавахарлалом Неру из Индии, маршалом Югославии Иосипом Броз Тито, Ахмедом Сухарто из Индонезии и Гамалем Абдель Насером из Египта главы государств развивающихся стран инициировали диалог между собой, который впоследствии привел к формированию движения неприсоединения (1961 г.) Будучи политическим знаменем многих новых независимых НРС движение неприсоединения расширило свою деятельность, включив в него ряд стран Латинской Америки, и это движение преследовало три цели. Во-первых, оно должно стать политическим рычагом НРС для рассмотрения инициатив, направленных против оставшихся пережитков колониализма (особенно в Африке). Во-вторых, оно должно быть их инструментом для того, чтобы выйти за рамки сценария «холодной войны», и наконец оно должно содействовать интересам НРС.

Одним из главных вопросов того, что стало называться странами «Юга», являлся вопрос неокOLONиализма или сохранения экономического господства промышленно развитых стран над НРС. Ряд политических лидеров и представителей интеллигенции утверждали, что, хотя эпоха колониализма в основном закончилась, бывшие колонии оказались в ловушке капиталистической международной экономической системы, в которой доминируют институты и механизмы, ориентированные в пользу развитых стран. Например, в «неокOLONиальном» духе многонациональные корпорации и их дочерние предприятия владеют и контролируют значительную часть экономических ресурсов НРС. Богатство и политическое влияние транснациональных корпораций, которые зачастую опираются на поддержку правительств своих стран, позволяют им и промышленно развитым странам контролировать международные рынки сырьевых товаров из НРС.

Одним из таких примеров является деятельность нефтяных компаний. На протяжении большей части двадцатого века семь крупных западных нефтяных компаний (Exxon, Royal Dutch Shell, Texaco, Chevron, Mobil, Gulf Oil и British Petroleum) контролировали разведку, переработку и поставку нефти в ряде богатых нефтью регионов. Эти «семь сестер», как их называют, делили между собой доли рынка, регулировали предложение и сохраняли контроль над ресурсами в развивающихся странах. В той или иной степени эти компании получали поддержку со стороны своих правительств. При такой политической поддержке крупнейшие нефтяные компании вели переговоры об условиях (предусматривающих определенные отчисления для принимающей страны), которые обеспечивали компаниям контроль над разведкой и распределением нефти на международном рынке.

Доминирование многонациональных корпораций дополняет ограничительная система торговли, финансов и передачи технологии, которая усугубляет экономическую уязвимость НРС и ослабляет перспективы развития. Ранее мы убедились (тема 2), что международные условия торговли обязывают НРС быть производителями сырья и первичных товаров. НРС находятся в неблагоприятном положении из-за того, что промышленно развитые страны концентрируют у себя производство продукции с добавленной стоимостью и широко используют протекционистские торговые меры. Технологические новшества и рост произво-

дительности в основном происходят в развитых странах, и НРС оказываются отстающими и неспособными конкурировать в области разработки новых продуктов или производств. Жесткий правовой контроль, авторские права и лицензирование зачастую ограничивают доступ НРС к новым технологиям. Финансовая мощь крупных транснациональных корпораций в сочетании с влиянием развитых стран на международную финансовую систему также означает, что развитые страны и многонациональные корпорации могут влиять на доступ НРС к средствам, предназначенным для экономического развития.

Изменение системы: ЮНКТАД И НМЭП. Столкнувшись с проявлениями неокOLONиализма, все большее число НРС стали обращаться к своим членам в международных организациях в целях укрепления солидарности к странам третьего мира и стимулирования перемен в международной политической экономике. В 1964 г. под руководством 77 НРС (Группа 77) была учреждена конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД). ЮНКТАД собирается примерно раз в четыре года в столице одной из НРС. Хотя с годами членский состав группы увеличился, Группа 77 является представительной организацией НРС на сессиях ЮНКТАД. Группа 77 стремится превратить ЮНКТАД в механизм диалога и переговоров между НРС и развитыми странами по вопросам торговли, финансов и другим вопросам развития. На ЮНКТАД I Группа 77 предложила заменить ГАТТ новой международной торговой организацией. В большинстве случаев развитые страны сопротивляются инициативам ЮНКТАД, когда речь идет о торговле и других видах экономической деятельности. Тем не менее через ЮНКТАД НРС постепенно смогли получить некоторые льготы и преференциальный режим — всеобщую систему преференций (ВСП) — в отношении тарифов на их экспорт в развитые страны.

Организация стран—экспортеров нефти (ОПЕК) помогла привлечь внимание к проблемам Юга в 1973 г., когда этот картель, состоящий из НРС — производителей нефти, ввел эмбарго на поставки нефти в некоторые промышленно развитые страны и значительно повысил цены на нефть. Повышение цен на нефть на 400 процентов потрясло развитые страны и временно изменило глобальный баланс политической и экономической силы. Это также осложнило решение проблем развития в НРС.

После Второй мировой войны в промышленно развитых странах (несмотря на послевоенное восстановление, или, возможно, в значительной мере благодаря ему) отмечался значительный экономический рост. Западные нефтяные компании доминировали в нефтяной промышленности от разведки до маркетинга и обеспечивали свободный доступ на рынки промышленно развитых стран. Ценовая политика картеля способствовала замедлению экономического роста и стимулировала инфляционную тенденцию в развитых странах. С точки зрения отношений между развитыми и менее развитыми странами последние должны были получить значительные рычаги влияния на тот момент. Развитые страны — будучи весьма зависимыми от стран-экспортеров нефти, обеспечивающих их энергией — не могли больше игнорировать значительное влияние нефтедобывающих стран Юга на экономическое благополучие индустриальных стран.

Политические и экономические рычаги ОПЕК привели к шестой специальной сессии Генеральной Ассамблеи ООН в 1974 г., которая призвала к установлению нового международного экономического порядка (НМЭП). Эта программа действий была разработана главным образом в целях содействия ускорению темпов развития НРС и изменения неравноправного экономического баланса между НРС и промышленно развитыми странами. Считается, что перспективы развития НРС тесно связаны с более широким вопросом — характером существующего мирового экономического порядка. В отличие от предыдущих попыток НМЭП рассматривался НРС не столько как попытка скорректировать существующий международный экономический порядок, сколько как попытка поднять вопрос экономического развития на первое место в международной повестке дня, изменив соответствующие институциональные структуры и сделав их более благоприятными для решения проблем развития НРС. НМЭП призывал:

- к созданию Интегрированной программы по сырью (ИПС) для накопления запасов и контроля цен на сырьевые товары в периоды избыточного предложения и дефицита;
- расширению и либерализации системы преференций;
- разработке программы по облегчению долгового бремени;
- увеличению официальной помощи со стороны богатых, развитых стран Севера менее развитым странам Юга;

- изменению процесса принятия решений в крупных международных институтах, таких как ООН, МВФ и Всемирный банк, чтобы дать больше голосов странам Юга и уменьшить контроль развитых стран над этими институтами;

- укреплению экономического суверенитета НРС. Под этой эгидой было выдвинуто несколько инициатив. Ключевыми среди них являются: обеспечение более строгого контроля НРС над своими природными ресурсами; расширение доступа к западной технологии; способность регулировать деятельность многонациональных корпораций и преференциальная торговая политика, которая позволит стабилизировать цены на сырьевые товары из НРС и обеспечить этим странам более широкий доступ на рынки развитых стран.

Несмотря на принятие ООН этих целей, их осуществление в последующие годы оставалось неполным. НМЭП оказался неэффективным в силу нескольких факторов. Главным из них было общее несогласие промышленно развитых стран с инициативами НМЭП, что затрудняло их осуществление. Эти страны, возглавляемые США, не считали эти инициативы ключевыми для решения проблем развития НРС. Кроме того, многие критики утверждали, что эти инициативы способствуют созданию атмосферы «микроуправления» глобальной экономикой, что, противоречит идеалам свободного рынка. Многие должностные лица промышленно развитых стран также рассматривали требования о создании НМЭП как политическую угрозу, как призыв некоторых радикальных НРС к перераспределению глобального богатства и власти.

Несмотря на то что мировой нефтяной кризис придал импульс к сотрудничеству между НРС в поисках существенных институциональных реформ в рамках инициатив НМЭП, НРС все еще страдали от конкурирующих и противоречащих друг другу национальных интересов, что зачастую подрывало их попытки наладить сотрудничество и добиться единства. Экономическая мощь ОПЕК и процветание ее государств-членов усугубляли неравномерное экономическое положение НРС. Хотя ОПЕК предоставлял небольшие займы и субсидии более бедным НРС, ее члены в большей степени были склонны отстаивать собственные узкие политические и экономические интересы, а не использовать свои коллективные силы для содействия осуществлению инициатив НМЭП.

Кроме того, международный нефтяной кризис также создал разрушительные экономические проблемы для НРС, не являющихся производителями нефти. Для многих НРС заметно более высокая стоимость энергии усугубляла и без того острые экономические проблемы. В результате многие из более бедных НРС все больше зависели от частных банков развитых стран и других многосторонних учреждений в плане финансирования их дефицита платежного баланса. Кумулятивным эффектом нефтяного кризиса стала глобальная рецессия, которая возможно нанесла более тяжелый удар по НРС, не производящим нефть, чем по более стабильным развитым странам. Это лишь отвлекло внимание от НМЭП и подорвало позиции НРС.

Важно признать, что развитие диалога между Севером и Югом определялось фундаментальными теоретическими дискуссиями, каждая из которых представляла собой различное толкование политической экономии развития и предлагала различные пути развития. Рассмотрим три точки зрения на развитие.

Либеральная модель и экономическое развитие Значительная часть сопротивления Севера усилиям Юга по перестройке международной политической экономики отражает убежденность Севера в функционировании международного рынка и эффективности либеральной модели экономического развития. Позиция Севера по вопросу экономического развития Юга характеризуется двумя общими и взаимосвязанными моментами.

Выступая за либеральную или западную модель развития, США и другие развитые страны настаивали на том, что при активном участии и интеграции в глобальный рынок НРС в свое время будут втянуты в экономический рост. Торговля является главным стимулом — как бы «двигателем роста» — для повышения производительности и уровня доходов в НРС. Интеграция в международную экономику через торговлю должна была стимулировать рост, распространять новые технологии, генерировать инвестиции и трансформировать традиционные социокультурные практики, несовместимые с рыночным духом. В качестве «опоздавших», НРС прилагали усилия по использованию рынка для развития и индустриализации, имея явную возможность воспользоваться индустриальным опытом ныне развитых стран Севера.

Согласно либеральной модели одним из основных препятствий на пути экономического развития НРС является анемичность ка-

питала, производительности и технологической базы экономики. К этим препятствиям следует добавить другие институциональные структуры во многих НРС, такие как слабая инфраструктура и система образования, а также традиционные системы культурных ценностей, которые препятствуют развитию. Таким образом, либеральная модель подчеркивает важность международных политических, экономических и структурных факторов для объяснения процесса экономического развития (или его отсутствия). Но все же основное внимание в нем уделяется *внутренним* условиям в НРС, которые стимулируют или сдерживают экономическое развитие.

Одной из наиболее влиятельных либеральных трактовок проблем развития стала работа У.Ростоу «Стадии экономического роста» [13]. По мнению Ростоу, как и развитые страны Севера, менее развитые страны Юга должны претерпеть ряд изменений в своей социально-экономической системе для развития и индустриализации. Это «эволюционное» изменение представлено серией этапов экономического роста, через которые проходит общество на пути к развитию: от традиционного общества до «эры высокого уровня потребления и поиска качества жизни». Традиционное общество характеризуется низкой экономической эффективностью из-за отсутствия технологического развития и традиционной системы социальных ценностей, где люди ограничены жесткими социальными правилами. Повышение уровня образования и грамотности, развитие предпринимательства, инвестиции в сырье и инфраструктуру повышают уровень производительности и создают условия для экономического роста.

В стадии «переходного общества» ускоряются темпы роста экономики. Новые отрасли промышленности быстро растут по мере того, как предпринимательский дух становится доминирующим. Появление капиталистического класса ускоряет изменения, иницируя новую экономическую деятельность, индустриализацию и внедряя новые производственные процессы. И наоборот, влияние традиционных социальных ценностей ослабляется. Существующие виды экономической деятельности, такие как добыча сырья и сельское хозяйство, модернизируется. Более поздние этапы («сдвиг» и «стадия зрелости») характеризуются использованием передовых технологий и относительно высоким уровнем сбережений и инвестиций (примерно 15–20 % ВВП), что способствует достижению экономической зрелости. Страны

с более высоким уровнем сбережений и инвестиций, по мнению Ростоу, с большей вероятностью будут расти и развиваться гораздо более быстрыми темпами, чем страны с более низким уровнем сбережений. Заключительный этап «эры высокого уровня потребления и поиска качества жизни» характеризуется ростом сферы услуг и социальной сферы.

Характерно, что при переходе от стадии «зрелости» к «эре высокого уровня потребления и поиска качества жизни» рост материального производства замедляется, а развитие нематериальной сферы ускоряется.

Теория экономического развития Ростоу основывалась главным образом на историческом опыте западных стран, особенно Великобритании и США. Ростоу считал выделенные им этапы развития универсальными, утверждая, что в долгосрочной перспективе Юг может смоделировать у себя процесс развития Севера. По его мнению историческое развитие и распространение технологий неизбежно приведут к изменениям и постепенному движению по стадиям экономического роста и, как следствие, к сокращению разрыва в уровне экономического развития стран.

Критический подход: теория зависимости. К 1960-м гг. либеральные представления о перспективах развития многих НРС подверглись резкой критике со стороны ряда ученых, особенно в Латинской Америке. Эта критика либеральной модели развития исходила главным образом от экономической комиссии ООН для Латинской Америке (ЭКЛА). Например, выступая в поддержку ЮНКТАД, Р. Пребиш утверждал, что проблемы развития в странах Латинской Америки связаны не с внутренними факторами, а с факторами *за пределами региона*. В частности, это касается существующего международного разделения труда и системы свободной торговли. Р. Пребиш и другие критики либерального подхода утверждали, что существующая система международной торговли закрепляет роль НРС в качестве производителей первичных товаров и сырья, в то время как развитые страны продолжают оставаться производителями готовых промышленных товаров. Такой характер международного разделения труда усиливает зависимость НРС от развитых стран и является причиной их бедности. Кроме того, специализация производства также увеличивает зависимость НРС от развитых стран в отношении поступлений капитала и тех-

нологий, которые являются определяющими факторами экономического развития НРС.

Теоретики зависимости проводят различие между состоянием недоразвитости и состоянием неразвитости. Для последнего характерно отсутствие развития, в то время как первое явление ведет к дальнейшему регрессу и подрыву экономики НРС, одновременно способствуя развитию их партнеров из мира промышленно развитых стран. Таким образом, недостаточное развитие НРС рассматривается как следствие их интеграции в мировую экономику и систематического давления развитых держав. Центральное положение теории зависимости — неразвитые государства «периферии» беднеют в результате того, что их ресурсы и капитал утекают в богатые страны «центра».

В работе А. Г. Франка в «Капитализм и отсталость в Латинской Америке» доказано, что недостаточное развитие проистекает из колониальных порядков и европейской экспансии до начала XX в. Благодаря политическому господству, колониальные державы успешно добывали сырье и ресурсы, необходимые для их развития, одновременно обедняя свои колонии. Хотя деколонизация устранила политическое доминирование европейских держав, основные экономические связи и разделение труда между ними остались в значительной степени нетронутыми, что привело к неоколониализму. Франк утверждал, что международный капиталистический экономический порядок был организован по аналогии с системой метрополия-сателлит, в которой метрополия эксплуатировала и контролировала сателлит, выкачивая из него ресурсы.

Существует ряд механизмов, которые воспроизводят эту взаимосвязь и усугубляют недостаточное развитие НРС. Через транснациональные корпорации прибыль, получаемую в НРС, вывозят из НРС. Инвестиции в технологии и другие инновации зачастую неуместны и не способствуют повышению конкурентоспособности НРС. Обширные связи многонациональных корпораций также позволяют им обходить ограничительные и регулирующие меры в НРС. Существует также неравенство в обменных отношениях. Это так называемые ножницы цен. «Сравнительные преимущества» НРС в области первичных товаров и сырья не приводят к росту благосостояния в этих странах, так как цены на них на международных рынках, как правило, значительно ниже цен

на промышленные товары, по которым НРС вынуждены импортировать из развитых стран. Со временем это создает массовый чистый отток доходов.

Сторонники теории зависимости также считают, что и международная, и иностранная финансовая система помощи является эксплуататорской. Иностранные банки более богатых стран осуществляют частное кредитование. Эти банки больше заинтересованы в приобретении выгодных условий для кредитов в НРС, чем в развитии этих стран. Это приводит к расширению финансовой зависимости страны-должника и получению щедрых процентов иностранными банками. То же касается и иностранной помощи. Зачастую политической и экономической основой для такой помощи является усиление связи «доминирующий — подчиненный» между развитыми и менее развитыми странами.

В этой связи сторонники теории зависимости (они же противники либеральной теории развития) считают, что капиталистическая мировая экономика представляет собой самое большое препятствие для развития НРС. Развитие более бедных стран несовместимо с их продолжающейся интеграцией в мировую экономику. Вместо этого социалистический путь был единственным решением данной проблемы. Например, в случае с Китаем в период с начала 1960-х гг. до 1972 г., эта дилемма решалась через государственную собственность и контроль. Экономика страны перестроилась главным образом путем разрыва экономических связей с развитым капиталистическим миром. Вместо этого взаимовыгодные связи с другими социалистическими странами были призваны ликвидировать эксплуататорские отношения, которые управляют капиталистической мировой экономикой, и обратить вспять процесс отсталости.

Экономический национализм (реализм). Другие подходы к проблеме зависимости были менее радикальными. Одной из таких альтернатив является политика импортозамещения. Эта меркантилистская и националистическая (хотя и не антикапиталистическая) по своему характеру стратегия, выступает за ограничение неблагоприятного внешнего влияния (например, конкуренции иностранных промышленных товаров и многонациональных корпораций) в целях содействия самообеспеченности и внутреннему развитию. Вместо импорта промышленных товаров предлагается развитие местного производства. Для содействия

развитию этих предприятий требуется строгий контроль над импортируемыми товарами в целях сокращения конкуренции из-за рубежа. Государство играет непосредственную роль в управлении стратегическими отраслями, такими как коммунальные услуги и энергетика, которые имеют основополагающее значение для ресурсной базы обрабатывающей промышленности. Как показала практика, путь импортозамещения был действительно популярным, особенно среди некоторых крупных латиноамериканских экономик.

И наконец, в результате неудовлетворенности этими различными моделями многие НРС приняли то, что по сути представляет собой сочетание всех этих моделей. Модель «самообеспечения» предполагает соединение экономического роста с усилиями по более равномерному распределению доходов между людьми. Основные потребности человека и искоренение нищеты стали целями государственной политики. Связи с внешними источниками доходов через торговлю, помощь и прямые иностранные инвестиции должны способствовать реализации этих целей. Государство осуществляет контроль над инвестициями в сельском хозяйстве и промышленном секторе экономики, а также в проведении политических, социальных и экономических мероприятий, когда это необходимо. И, наконец, конечной целью развития является индустриальное общество с производством, достаточным для удовлетворения потребностей этого общества. Примером такой политики является опыт Танзании.

Удждамаа: эксперимент по самообеспечению. После обретения независимости в 1961 году Танзания, как и другие НРС, стремилась к развитию путем содействия экономическому росту с помощью либеральной стратегии развития. Однако эти усилия были непродолжительными, поскольку Танзания не смогла решить свои острые экономические проблемы. Снижение доходов от экспорта товарных культур, на которые Танзания полагалась, в значительной степени ухудшило ее финансовую стабильность. Кроме того, Танзания имеет слабую промышленную базу, и в совокупности эти обстоятельства создают проблемы безработицы для и без того бедного государства. В 1967 г. президент Танзании Дж. Ньерере предложил альтернативный подход к развитию, известный как «Уямаа на Куджитегамеа», что означает «народный социализм и самостоятельность».

Центральное место в этом подходе занимала аграрная социально-экономическая политика, которая предполагала создание тысяч сельскохозяйственных кооперативов, известных как деревни Уджамаа. В отличие от либеральной модели развития в эксперименте Ньерере подчеркивалась и возможно идеализировалась традиционная африканская культура на базе сельских общин, которая рассматривалась в качестве «естественной» основы для создания деревень в Уджамаа. Эти аграрные деревни рассматривались как средство построения процветающего и справедливого общества.

Однако оказалось, что крестьяне не хотели добровольно мигрировать в эти новые деревни, и в результате миллионы людей были насильственно выселены со своих мест и туда перевезены. В каждой деревне насчитывалось около 200 домашних хозяйств, каждое из которых имело собственный небольшой участок земли, и коммунальная ферма, связывающая все домашние хозяйства. Сельскохозяйственное производство в каждой деревне принадлежало правительству, а производство контролировалось и управлялось местным координатором.

К концу 70-х гг. XX в. значительная часть сельской жизни в Танзании претерпела значительные изменения. В более чем трети деревень имелись медицинские клиники, почти в половине имелась чистая вода, а местные школы в деревнях способствовали повышению уровня грамотности. Однако производительность труда в этих деревнях все равно отставала от ожиданий и как и многие другие НРС, Танзания имела большой внешний долг. Высокие цены на нефть в 1970-е гг. привели к резкому сокращению ее доходов, в то время как экспортные поступления Танзании за тот же период сократились. Воздействие международного рынка в сочетании с низкой производительностью, неэффективной государственной бюрократией и засухой привело к острой нехватке продовольствия и ресурсов.

К концу 1980-х гг. политика Дж.Ньерере «развитие через народный социализм» потеряла поддержку своих граждан. В результате Танзании пришлось перестроить свою ограничительную торговую политику и все больше полагаться на помощь основных международных доноров и кредитных учреждений. По иронии судьбы ей пришлось вернуться к тем самым международным организациям и рынку, от которых она стремилась дистанцироваться в рамках этого эксперимента самообеспечения.

Неолиберальное соглашение по вопросам развития. В 1980-х гг., когда движение в направлении НМЭП затормозилось и попытки по самокупаемости провалились, мир вернулся к либеральным попыткам экономического роста и развития.

В течение этого времени некоторые наименее развитые страны (особенно в Африке и Латинской Америке), находившиеся в чрезмерно больших долгах, столкнулись с проблемой сокращения доходов от экспорта сырьевых товаров, снижением производительности сельского хозяйства и общим экономическим застоем. Сложилось мнение, что неолиберальная политика может быть наиболее эффективным путем к экономическому развитию (хотя очевидно не все согласны с этой точкой зрения). Эта концепция отчасти основывалась на успехе либеральной политики в некоторых странах, но возможно даже в большей степени на неспособности других стратегий развития либо реформировать международную систему, либо обеспечить экономически самодостаточный экономический рост. С учетом того, что НРС не могли существенно изменить международную систему и что самодостаточность не представляла собой жизнеспособной стратегии, неолиберальная политика по-видимому являлась наилучшим вариантом для НРС, стремящихся к росту.

Неолиберальное соглашение предполагало, что внутренняя политика НРС являлась причиной их неспособности к росту. Это явно противоречило движению НМЭП, которое рассматривало международные торговые и финансовые структуры как основную причину сохраняющейся нищеты в НРС. Неолиберальная политика рассматривала чрезмерные государственные расходы, протекционизм и политику несвободного рынка НРС в качестве основных препятствий на пути их экономического роста. Неолиберализм, с его акцентом на приватизацию, дерегулирование и свободную торговлю, послужил сильной критикой и ответом на предполагаемые недостатки подхода НМЭП к развитию.

Многостороннее развитие и финансовые учреждения, такие как Всемирный банк и МВФ, которые обычно опирались на положения либеральной модели, выдвигали жесткие требования и условия для получателей помощи. Эти международные кредитные учреждения предписали многим НРС, остро нуждающимся во внешней помощи, программы структурной перестройки (ПСП). К числу основных требований ПСП относились поощрение приватизации вместо прямого участия правительства в функционировании отраслей, создание стимулов для привлечения иностранных инвесторов, ослабление регулирования частного сектора и девальвация валюты в целях обеспечения конкурентоспособности

местной продукции на международном рынке. В частности, МВФ и Всемирный банк — при решительной поддержке со стороны США — рассматривали эти меры как необходимые для освобождения НРС от бюрократического и неэффективного государственного контроля и искусственного манипулирования экономикой. Фактически, открытие проблемной экономики для международной торговли и конкуренции было сочтено необходимым для стимулирования роста. Однако критики ПСП утверждают, что многие правительства в Африке и Латинской Америке считали эту политику драконовской и что она препятствовала усилиям Юга по «поиску способов перераспределения доходов на глобальном уровне» и большей экономической независимости от Севера. Кроме того, важно отметить, что по мере того, как неолиберализм набирал обороты в 80-е и 90-е гг. XX в., он приводил к ослаблению веры в роль государства в определении путей развития НРС.

Новые индустриальные страны. За последние три десятилетия произошли существенные изменения в структуре экономического развития ряда стран, особенно в Азии и Латинской Америке. К 1980-м гг. Южная Корея, Тайвань, Гонконг и Сингапур были признаны в качестве экономических «тигров» в Восточно-Азиатско-Тихоокеанском регионе. Стремительный экономический рост этих стран привел к тому, что многие наблюдатели начали относить их к «новым индустриальным странам». В начале 1990-х гг., темпы экономического роста Малайзии и Таиланда также позволили рассматривать их в качестве потенциальных НИС. По иронии судьбы с 1950-х гг. большие надежды на то, что третий мир догонит индустриальные страны, основывались на ожидаемом успехе таких крупных латиноамериканских стран, как Аргентина, Бразилия и Мексика. Хотя финансовый кризис и замедление темпов роста во второй половине 1990-х гг. Вызвали некоторые сомнения, относительный успех Восточноазиатских стран с переходной экономикой за последние три десятилетия поразил, озадачил и заинтриговал многих.

Одно показательное сравнение между Восточноазиатскими и Латиноамериканскими НИС представлено в табл. 7.1. К концу 1960-х гг. Восточноазиатские НИС опережали основные латиноамериканские страны по темпам роста. Хотя темпы роста в Бразилии в 1970-е гг. были сопоставимы с темпами роста в Южной Корее и Гонконге, общая картина в середине 1990-х гг. отражает

схожую экономическую динамику Восточноазиатских стран с их латиноамериканскими партнерами.

Несмотря на то что существуют некоторые резкие экономические и исторические различия НИС друг от друга, основной причиной такого контрастного успеха Восточноазиатских и Латиноамериканских стран могут служить принципиально разные пути развития, используемые этими двумя группами стран. Южная Корея и Тайвань, например, приняли стратегию, известную как экспортно-ориентированный рост; в Латинской Америке, Мексика и Бразилия — две страны, которые преследовали стратегию импортозамещения.

Ориентированный на экспорт подход основан на сочетании либеральных и меркантилистских принципов экономического роста и развития. Во-первых, в нем содержится призыв к государству уделять особое внимание сравнительным преимуществам страны в отдельных секторах экономики и поощрять экспорт из этих секторов. Однако вместо того, чтобы проводить политику невмешательства государства и свободной торговли, Восточноазиатские НИС настойчиво проводили особенную национальную и международную политику, которая изменила базовую структуру и функционирование их экономики. Хотя между Восточноазиатскими НИС существуют конкретные различия, можно выявить некоторые общие тенденции (табл. 7.1).

Во-первых, экспортно-ориентированная политика Восточноазиатских НИС предполагала изменение структуры их производства. До 1960-х гг., как и другие развивающиеся страны, Южная Корея и Тайвань начали развивать производства с акцентом на трудоемкие потребительские товары.

Для достижения этой цели соответствующие правительства ввели ограничения по меркантилистскому типу для защиты «молодой» обрабатывающей промышленности от иностранной конкуренции. Эта первоначальная стратегия принесла дополнительную пользу в виде повышения уровня занятости, что теоретически также способствовало стабилизации политической ситуации. Правительства предоставили значительную финансовую поддержку и стимулы для развития обрабатывающей промышленности. Стратегия, использовавшаяся в этом первоначальном стремлении создать жизнеспособный производственный сектор,

Таблица 7.1

**Рост реального ВВП: отдельные Восточноазиатские
и Латиноамериканские НИС (совокупное годовое процентное изменение)**

| Страна | Годы | | | |
|-------------|------------|-----------|-----------|------------|
| | 1960–1970 | 1970–1980 | 1980–1990 | 1990–1995 |
| Южная Корея | 9,5 | 8,2 | 9,4 | 7,2 |
| Тайвань | 9,6 | 9,7 | 6,8* | Нет данных |
| Гонконг | 9,3 | 8,7 | 6,9 | 5,6 |
| Сингапур | 9,2 | 9,1 | 6,4 | 8,7 |
| Аргентина | 3,0 | 2,5 | -0,3 | 5,7 |
| Бразилия | Нет данных | 8,6 | 2,7 | 2,7 |
| Мексика | 7,0 | 6,6 | 1,0 | 1,1 |
| Венесуэла | 6,1 | 4,1 | 1,1 | 2,4 |

*1980–1986 гг.

Источник: Сейджи Ная, Мигель Уррутиа, Шелли Марк, Альфредо Фуэнтес, и пр., Уроки развития (Сан-Франциско: Международный центр экономического роста, 1989 год), стр. 282-283; Всемирный банк, доклад о мировом развитии, 1997 год (Нью-Йорк: Издательство Оксфордского университета, 1997 год), стр. 235.

не отличалась от стратегии, применявшейся Японией в начале XX в. и позднее после Второй мировой войны.

К концу 1960-х гг. Южная Корея и Тайвань начали переходить к следующему этапу реструктуризации. В частности, эти страны увеличили свою долю на международном рынке, содействуя экспорту отечественных товаров длительного пользования. Вмешательство государства вновь сыграло стратегическую роль в развертывании этих первоначальных усилий по поощрению экспорта. По-прежнему сохранялись выборочные барьеры на пути импорта товаров, хотя импорт сырья, необходимого для обрабатывающей промышленности, не подавлялся, а отдельные отечественные обрабатывающие отрасли получали налоговые стимулы для экспорта. Другая политика заключалась в девальвации национальной валюты, что делало экспорт из этих Восточноазиатских стран более конкурентоспособным на международном рынке и импортные товары менее привлекательным для потребителей

внутри страны. В некотором смысле благодаря этим мерам НИС создали сравнительные преимущества для своей продукции.

В 1970-х гг. производственный сектор Южной Кореи расширился до тяжелой (технологически интенсивной) промышленности, включая сталь, нефтехимию и автомобили. К 1980 г. эти усилия по перестройке экономики принесли свои плоды. Доля обрабатывающей промышленности в ВВП Южной Кореи выросла с 14 % в 1960 г. до 30 % к 1980 г. и с тех пор оставалась стабильной. Доля сельского хозяйства за тот же период сократилась с 37 до 15 %, а в 1995 г. снизилась до 7 % от ВВП. В Тайване, доля обрабатывающей промышленности в ВВП возросла с 26 (1960) до 40 % (1993). Как и в Южной Корее, доля сельского хозяйства в ВВП Тайваня снизилась к 1993 г. с 29 до 3,5 %.

Второй важной составляющей этой ориентированной на экспорт стратегии роста, которая также рассматривается сторонниками либеральной модели в качестве важнейшего компонента развития, является поощрение высокого уровня сбережений и инвестиций (включая активные усилия в области исследований и разработок). Либеральная перспектива предполагает, что без необходимого капитала, базовых инвестиций в инфраструктуру, развитие ресурсов и оборудования рост был бы совершенно невозможен. Таким образом, формирование капитала имеет определяющее значение для развития. В целом, Восточноазиатские НИС добились больших успехов в структурировании конкретных институциональных и политических мер для достижения этой цели. Как показывает табл. 7.2, в 1960 г., норма сбережения четырех крупных Восточноазиатских НИС была ниже нормы сбережений трех крупнейших латиноамериканских стран, однако к 1970 г. картина значительно изменилась, и норма сбережений в Восточной Азии стала соответствовать норме сбережений в крупных латиноамериканских экономиках.

Этому процессу способствовало сочетание факторов. Например, в Южной Корее увеличение личных сбережений домашних хозяйств было одним из основных источников сбережений, чему в значительной степени способствовало повышение процентных ставок по банковским депозитам. Правительство также оказало помощь в создании частных банков и финансовых учреждений, которые начали затмевать традиционные и неформальные денежные рынки, широко используемые частными предпринимателями.

Таблица 7.2

Валовые внутренние сбережения (в процентах от ВВП)

| Страна | 1960 г. | 1970 г. | 1980 г. | 1986 г. | 1996 г. |
|-------------|---------|---------|------------|---------|------------|
| Южная Корея | 1 | 15 | 25 | 35 | 34 |
| Тайвань | 13 | 26 | Нет данных | 36 | Нет данных |
| Гонконг | 6 | 25 | 34 | 27 | 31 |
| Сингапур | -3 | 21 | 38 | 40 | 50 |
| Бразилия | 21 | 20 | 21 | 24 | 18 |
| Мексика | 18 | 21 | 25 | 27* | 23 |
| Аргентина | 21 | 22 | 24 | 11 | 18 |

*1985 г.

Источник: Всемирный банк, Доклад о мировом развитии, 1961/1997 и показатели мирового развития, 1998; Сейджи Ная, Мигель Уррутиа, Шелли Марк, Альфредо Фуэнтес, и др., Уроки развития (Сан-Франциско: Международный центр международного роста, 1989), С. 289–290; Анис Чоудхури и Иянагул Ислам, Новые индустриальные экономики Восточной Азии (Нью-Йорк: Рутледж, 1993), стр. 128; Организации Объединенных Наций, доклад о развитии человека 1994.

ми. Такая финансовая политика позволила правительству усилить контроль за финансовой стабильностью в экономике. Рост финансовых организаций в Сингапуре и Гонконге также имел решающее значение для процесса формирования капитала в этих странах. Интересно отметить, что в первом случае был разработан подход, при котором правительство осуществляло жесткий контроль и надзор за финансовыми учреждениями, а во втором опиралось на противоположный подход минимального регулирования финансового сектора.

Этот высокий уровень сбережений среди Восточноазиатских НИС был также обусловлен поддержанием строгого контроля как за государственным, так и частным потреблением. Строгая налогово-бюджетная политика помогла держать бюджетный дефицит под контролем. В результате такой политики дефицит бюджета стал одним из самых низких в развивающемся мире, уровень инфляции в странах Восточной Азии также оставался низким по сравнению со странами Латинской Америки. В Гонконге и Сингапуре (исторически их экономика была основана на

свободном рынке) доля государственного сектора в 1960 г. была относительно низкой с самого начала — 7 и 8 % ВВП, соответственно. В Южной Корее она снизилась с 15 до 11 % к 1979 г. и составила в среднем около 10 % в течение 1990-х гг. Такая ситуация благоприятно сказалась на поощрении инвестиций в производственный сектор экономики — именно этого добивались Восточноазиатские страны с 1960-х гг.

Приток иностранного капитала и помощи в Восточную Азию является еще одним важным аспектом процесса формирования капитала в этой стране. Напряженность отношений во время холодной войны и корейская война оказали сильное влияние на приток западной помощи в Южную Корею и Тайвань. Зависимость Южной Кореи от иностранной помощи была особенно сильна после корейской войны в 1950-х гг. Согласно одной из оценок около 70 % внутреннего капитала Южной Кореи поступало от иностранной помощи в течение большей части 1950-х гг. Формирование внутреннего капитала Тайваня также в значительной степени зависело от иностранного капитала в течение того же периода — около 40 % финансировалось извне. Напомним, что это был также период, когда Южная Корея и Тайвань подверглись структурным преобразованиям в производстве, используя защитные меры, чтобы оградить свои новые зарождающиеся отрасли легкой промышленности от иностранной конкуренции.

В литературе по вопросам экономического развития, образование и развитие людских ресурсов рассматриваются как его важнейшие условия. Неудивительно, что успех Восточноазиатских НИС привлек еще большее внимание к этим вопросам. Совокупное воздействие инвестиционных стратегий в сфере образования и профессиональной подготовки в этих странах привело к созданию качественной рабочей силы, что повысило экономическую эффективность, гибкость в промышленности и экономическое равенство. Инициативы правительства, направленные на снижение уровня неграмотности и обеспечение надлежащего доступа к профессиональной подготовке, проявились в сравнительно высоких показателях набора в учебные заведения и государственных инвестиций в образование и систему профессиональной подготовки.

Например, государственные расходы на образование в 1972 г. составили почти 16 % от государственных расходов в Южной Корее и Сингапуре. Эта тенденция сохранялась и в последую-

щие периоды, в обеих странах государственные расходы в этой области составили в среднем около 19–21 % от общего объема государственных расходов (1991–1995 гг.) в Южной Корее и Сингапуре соответственно. Азиатские НИС второй волны, такие как Малайзия и Таиланд, также вкладывали значительные средства в образование (23 и 20 % государственных расходов соответственно). В этих странах упор на образование привел к росту грамотной и квалифицированной рабочей силы, что имело важное значение для успеха промышленной и инвестиционной политики и способствовало росту производительности.

Наконец, как мы видим, государство в этих странах играло важную роль в разработке и формировании политики в области развития. Южная Корея представляла собой типичный пример. После переворота в 1961 г. военные создали Совет по экономическому планированию, который среди прочего имел полномочия по контролю над инвестиционной стратегией страны. Под руководством военного правительства, которое диктовало экономическую политику, Совет стал координирующим органом среди различных правительственных учреждений. Эта централизация власти способствовала ослаблению политических партий и избирательной политики в Южной Корее. Еще одним важным событием стало систематическое ослабление профсоюзов, что позволило правительству усилить контроль над выполнением экономической программы. Следовательно, следует отметить, что восточноазиатские «тигры» не стали «убирать в сторону государство» и позволять свободной конкуренции царствовать, к чему и призывали некоторые неолибералы с начала 1980-х гг.

Южная Корея не является исключением. Сильный государственный аппарат использовался в этой стране для экономической перестройки и продвижения экспорта.

Феноменальный рост Японии как крупной мировой экономической державы и глобальная конкурентоспособность ее основных отраслей во многом также явились следствием активной роли японского государства. Некоторые аналитики видят в «тиграх» последователей меркантилистского подхода «развивающего капитализма», основоположником которого является Япония. Другие идут дальше и утверждают, что регион Восточной Азии стимулировался японскими инвестициями, опытом, технологиями и более тесной экономической интеграцией с Японией.

Как и Южная Корея, другие страны региона (например, Малайзия и Тайвань) также использовали сильную центральную власть для управления процессом своего роста. Наличие влиятельного государства, которое поддерживает капиталистическое развитие, часто рассматривается некоторыми политиками и учеными в регионе как необходимое. Роль государства считается особенно актуальной на ранних и промежуточных стадиях развития, т. е. на начальном этапе импортозамещения, а затем при переходе на стадию экспортного роста.

Таким образом, в странах Восточной Азии государство играло центральную роль в руководстве процессом перехода этих стран от роли экспортеров сырьевых товаров к роли экспортеров промышленных товаров в другие страны мира.

Опыт крупных Латиноамериканских стран был совершенно иным. Но как и в случае с восточной Азией, на ситуацию повлиял сложный комплекс факторов. Напомним, что в 1950-х гг. латиноамериканские ученые все более скептически относились к пути развития, названному «сравнительное преимущество», и эта критика стала важной основой для развития в этом регионе. Эта критика способствовала противодействию зависимости от иностранного капитала и торговли в целях содействия развитию, что привело к ограничительной торговой политике и строгому регулированию и контролю над иностранными инвестициями. Вместо этого был реализован подход, основанный на ориентации на внутренний рынок и импортозамещении. Этот подход должен был снизить зависимость от иностранного капитала, технологий и рынков путем развития отечественных отраслей.

Как руководители правительств, так и исследователи были убеждены в том, что специализация на добыче сырья являлась существенным недостатком развивающихся стран региона. Неблагоприятные условия торговли превратили импорт промышленных товаров в крупную утечку иностранной валюты, которая не способствовала какому-либо ощутимому развитию. Для того чтобы это положение изменилось, такие страны как Бразилия и Мексика, имеющие относительно хрупкую промышленную базу, должны были предпринять значительные шаги по созданию жизнеспособного и устойчивого производственного сектора. В конце концов, учитывая большой внутренний потребительский рынок в Бразилии и Мексике, смещение акцента с импорта промыш-

ленных потребительских товаров на их производство на местном уровне привело к созданию новых рабочих мест во всей экономике, улучшило неблагоприятную ситуацию с платежным балансом и способствовало экономическому развитию.

Путь импортозамещения, пройденный такими странами, как Бразилия и Мексика, можно лучше всего охарактеризовать как ряд этапов, в ходе которых эти страны перешли от роли экспортеров сырьевых товаров к развитию собственной промышленной базы. Первый этап стратегии импортозамещения не отличался от этапа, которому следовали Восточноазиатские НИС. К 1950-м гг. правительства Бразилии и Мексики активно участвовали в процессе поощрения местного производства потребительских товаров (таких как полуфабрикаты, текстиль и обувь) и сокращения иностранного импорта с помощью протекционистских мер. Однако стоит отметить, что между восточноазиатскими и латиноамериканскими странами наблюдались некоторые существенные различия в стратегиях импортозамещения. Исторически сложилось так, что богатые ресурсами и сельским хозяйством страны Латинской Америки были более зависимы от экспорта сырья, чем их восточноазиатские партнеры, такие как Тайвань и Южная Корея. Легче было сказать, что можно отказаться от этой глубоко укоренившейся сырьевой экономики, чем сделать.

Кроме того, протекционистская политика более широко использовалась в таких странах, как Бразилия, для вытеснения иностранной доли ее потребительского рынка, в то время как в Восточной Азии эти меры были направлены на повышение международной конкурентоспособности товаров местного производства. Таким образом, к концу 1960-х гг., когда Южная Корея продвигала свой экспорт, сохраняя при этом некоторые барьеры, Бразилия и Мексика переходили к следующему этапу своей стратегии импортозамещения. По иронии судьбы вместо того чтобы уменьшить их зависимость от иностранного капитала, необходимы были заимствования из-за рубежа для финансирования их импортозамещения. Второй этап импортозамещения предусматривал расширение производства трудоемких потребительских товаров, а также изменение в производстве капиталоемких товаров. На этом этапе также расширилась роль правительства, увеличилось количество государственных предприятий. Это ра-

стущее присутствие государства было связано с повышением концентрации производства в руках нескольких фирм (часто государственных), которые не были столь производительными, как частные предприятия.

Однако благодаря этой стратегии Бразилия, Мексика и другие страны смогли обеспечить устойчивый экономический рост. В период с 1965 по 1980 г. среднегодовой рост ВВП Бразилии составлял 9 процентов. Мексика и Венесуэла отставали, но по-прежнему в среднем темпы роста составляли 6,5 процента и 3,7 процента соответственно. Обрабатывающий сектор в этих странах также имел более высокие темпы роста по отношению к сельскому хозяйству. Однако показатели этих стран не были такими высокими, как у ориентированных на экспорт НИС Восточной Азии. Бразилия и Мексика росли в значительной степени благодаря зависимости от внутреннего потребительского рынка, а не от международного рынка. По иронии судьбы это еще больше усугубило неравенство в доходах — разрыв между «имущими» и «неимущими» увеличился. Разрыв же в доходах различных групп населения Восточноазиатских стран наоборот сократился.

Многие защищенные протекционистскими мерами отрасли оставались неконкурентоспособными и латиноамериканские НИС по-прежнему сильно зависели от экспорта сырьевых материалов. Государственные предприятия и большие государственные расходы в значительной степени финансировались за счет внешних заимствований (табл. 7.3), что привело к небывалому финансовому кризису в этих странах. К 1980 г. ряд латиноамериканских стран оказался в долгах. Чрезмерные и, что более важно, неэффективные государственные расходы на реализацию политики импортозамещения усугубляли проблемы этих стран. Это выразилось, например, в замедлении экономического роста (примерно 2,7 % в год) Бразилии начиная с 1980 г. По мере того как темпы роста замедлялись, уровень инфляции в таких странах, как Бразилия, колебался в районе 2000 процентов в год.

Под давлением внутренних и международных кредитных учреждений Бразилия начала сворачивать политику импортозамещения. Приватизация экономики была одним из главных условий снижения тарифов. В результате со временем экспорт Бразилии вырос. В начале 1990-х гг. также возросли иностранные инвестиции. Однако контроль над инфляцией стал самой боль-

Таблица 7.3

Внешний государственный долг (млрд дол. США) (в процентах от ВВП)

| | 1970 г. | 1979 г. | 1988 г. | 1991 г. | 1995 г. |
|-----------|-----------|-------------|-------------|--------------|--------------|
| Аргентина | 1,8 (7,6) | 8,7 (8,6) | 48,1 (57,0) | 63,7 (49,0) | 89,7 (33,1) |
| Бразилия | 3,2 (7,2) | 35,0 (17,7) | 89,8 (26,3) | 34,4 (65,0) | 159,1 (24,0) |
| Мексика | 3,2 (9,7) | 28,8 (24,5) | 81,2 (48,0) | 101,7 (37,0) | 165,7 (69,9) |
| Венесуэла | 0,7 (6,6) | 9,8 (20,0) | 25,4 (41,1) | 116,5 (29,0) | 35,8 (49,0) |

Источник: Всемирный банк, Доклад о мировом развитии, 1981, 1990 и 1997 годы; Организация Объединенных Наций, Доклад о развитии человека, 1994 год (Нью-Йорк: Издательство Оксфордского университета, 1994 год).

шой проблемой страны. Неспособность правительства обуздать расходы и привести в порядок свой бюджет оказала значительное давление на инфляционную спираль. Чтобы контролировать инфляцию, Бразилия претерпела пять валютных изменений в течение десяти лет с середины 1980-х гг. До настоящего времени эта одна из крупнейших экономик мира пытается изменить курс и перейти от стратегии, ориентированной на внутренний рынок, к развитию.

7.3. Наименее развитые страны Африки как мировая проблема: поиск путей развития

Проблема развития несомненно является наиболее острой в Африке. Не удивительно, что в Африке больше всего НРС, которые находятся в тяжелом положении. Масштабы проблемы в этих НРС непосредственно связаны с отрицательными показателями их экономик. Хотя каждый случай безусловно уникален, существует ряд очевидных моментов, затрагивающих многие НРС. Остановимся на них.

Как и НИС, НРС в Африке также стремились к развитию. И все же эксперт отмечает: «говорить о стратегиях развития в Африке весьма сложно... поскольку как минимум не понятно, имеют ли африканские страны стратегию, которая поддается определению» (19, с. 295).

Причиной отсутствия последовательности или «определяемой» стратегии может являться отсутствие устоявшихся и за-

конных политических институтов, способных содействовать проведению устойчивой политики во многих из этих НРС. Хотя наиболее насущные проблемы в Африке сегодня носят экономический характер, правительства стран континента больше озабочены политической ситуацией. Один из основных показателей — это огромные ресурсы, которые были направлены на расходы на вооружение и другие репрессивные меры. Таким образом, политический аспект постоянно конкурирует с приоритетами экономического развития. В регионе, которому трудно обеспечить минимальный уровень жизни для своих граждан, такое распределение ресурсов действительно обходится очень дорого.

Историческая связь многих африканских стран с международной экономикой продолжает оказывать влияние на судьбу этих НРС. С первых дней колониальной эры за экономиками африканских стран закрепилась аграрная специализация, а также специализация на производстве первичных (сырьевых) товаров (в основном предназначенных для внешнего потребления). Хотя это «сравнительное преимущество» по своей сути не наносит ущерба, почти полная зависимость от экспорта первичных (сырьевых) товаров делает НРС неизменно уязвимыми перед лицом нестабильности цен и неблагоприятных условий торговли этими товарами на международном рынке.

Большинство НРС не смогли заметно диверсифицировать структуру своей экономики. В целом сельское хозяйство в Африке составляло 47 % от ВВП в 1965 г. и снизилось до 38 % к 1984 г. Доля промышленности в ВВП за тот же период увеличилась с 15 до 16 %. В Азии сельское хозяйство сократилось с 42 до 36 % ВВП, а доля промышленности возросла с 28 до 36 % за тот же период. Эта зависимость от сельского хозяйства усугублялась чрезмерной зависимостью этих стран от производства сырьевых товаров. Например, уровень концентрации сырьевых товаров в Замбии и Бурунди в 1970-х и 1980-х гг. превышал 90 %. Нигерия, которая была одним из немногих исключений, чтобы преодолеть аграрный характер экономики (и классифицироваться как страна со средним уровнем дохода), стала чрезмерно зависимой от нефти, на которую приходилось 90 % экспорта. Поэтому диверсификация остается одним из главных приоритетов для большинства африканских НРС.

Кроме того, экономический кризис усугублялся постоянным финансовым кризисом. После нефтяного кризиса 1970-х гг. бремя задолженности НРС в Африке резко возросло с 25 % в 1975 г. до 76 % в 1987 г. Конечно, долговой кризис касался не только африканских НРС, но его бремя для этих стран являлось особенно тяжелым, поскольку многие НРС столкнулись с сокращением экспортных поступлений. МВФ попытался вывести эти экономики из такой ситуации, настаивая на ликвидации чрезмерных государственных расходов, сельскохозяйственных субсидий и искусственного валютного контроля. Несмотря на некоторое движение в этом направлении, скептики настаивают на том, что до тех пор пока цены на сырьевые товары на международном рынке не восстановятся, финансовое положение этих стран существенно не улучшится.

Мы также не можем игнорировать сложные экологические и другие проблемы и конфликты, которые формируют историю региона. Очевидно, что эти факторы определили перспективы развития региона. Типичным примером является Судан. С более чем 130 племенами Судан исторически был омрачен этнической, религиозной и племенной напряженностью. Суданцы также изо всех сил старались поддерживать баланс между их в основном натуральным сельским хозяйством и хрупкой экологией региона. Однако ненадлежащее использование импортных технологий и интенсификация производства сырьевых товаров на экспорт нанесли ущерб натуральному хозяйству и производственному потенциалу пахотных земель. Разрушительные последствия этнических конфликтов за политический контроль или выживание еще более усугубили проблему экологии и производительности. В 1984 г. более 4 миллионов человек были вынуждены покинуть свои дома и столкнуться с усиливающейся нехваткой продовольствия. Хотя экономические издержки в этой стране велики, человеческие издержки до сих пор остаются неизмеримыми.

В 90-е гг. XX в. межэтническое насилие между Хуту и Тутси в Руанде привлекло внимание мировой общественности к некоторым опасностям глубоко укоренившихся этнических разногласий во многих частях Африки. Этнические столкновения по-прежнему представляют собой серьезное препятствие на пути к стабильности и часто возобновляются в результате изменений в экономических или политических условиях в некоторых ча-

стях континента. Опыт НРС в Африке служит наглядной иллюстрацией коллективного взаимодействия между МНП, местными социально-политическими условиями, стратегиями экономического выживания и окружающей средой.

Выводы. На протяжении более полувека процесс развития для стран третьего мира был главной задачей. Однако сложное сочетание как внутренних, так и внешних условий в этих странах по-прежнему сказывается на результатах их усилий в области развития.

До недавнего времени наблюдался рост согласия в отношении того, что неолиберальная политика является ключом к экономическому росту НРС и что нынешняя дилемма в области развития может быть наконец решена. Утверждалось, что странам необходимо ограничить государственное вмешательство и провести рыночные реформы с целью задействовать потенциал роста глобальных рынков. Как отмечалось ранее, Восточноазиатские НИС часто упоминались в качестве примера успеха этих неолиберальных стратегий, несмотря на то что их реальная политика часто сочетала в себе как либеральные, так и меркантилистские элементы.

Азиатский финансовый кризис 1997–1998 гг. заставил даже самых резких сторонников неолиберальной политики (включая высокопоставленных должностных лиц МВФ и Всемирного банка) усомниться в их однозначной поддержке политики свободного рынка. Азиатские страны, которые сильнее всего интегрировались в глобальные рынки капитала, больше всего и пострадали от азиатского кризиса и последовавшей за ним цепной реакции.

Как представляется, экономическое развитие по-прежнему имеет два аспекта и выгоды от нерегулируемого доступа к международным финансовым рынкам в частности необходимо сопоставлять с присущим ему риском финансового кризиса и нестабильности.

Не менее важно признать, что уникальные социально-исторические условия в каждой развивающейся стране будут и впредь оказывать сильное влияние не только на характер государства, но и на его связь с рынком и более широким международным порядком. Признание роли этнических конфликтов, классовых и других социальных условий может обеспечить столь необходимое понимание природы и роли государства в развивающихся странах, а также выбранный ими путь развития. Такие страны, как Ирак, Сирия, Ливия, Судан, Бурунди и др., были вовлечены

в национальную и региональную напряженность и конфликты. Эти внутренние и региональные условия безусловно повлияют на характер государства и его роль в экономике в целом.

Литература

1. Бородулина Л.П. Международные организации. — М.: Экономист, 2005.
2. Гладков И.С. Особенности экономической эволюции новых индустриальных стран (на примере стран Юго-Восточной Азии и Республики Корея). — М., 2001. — 125 с.
3. Ерохина, Е.А. Теория экономического развития: системно-синергетический подход. [Электронный ресурс]. — (<http://ek-lit.agava.ru/eroh/2008/01/index.html>). Проверено 10.01.2018.
4. Иноземцев В.Л. Пределы «догоняющего» развития. — М.: Экономика, 2000. — 295 с.
5. Качество роста. 2000/ В. Томас и др./ Пер. с англ. — М: Издательство «Весь Мир», 2001. — 352 с.
6. Лаврухина И.А. «Экономическое развитие»: понятие и система показателей. // Вестник МГЛУ. — 2010. Сер.3. — С. 43–56.
7. Мельянцеv В.А. Развивающиеся страны: рост, эффективность, противоречия, перспективы. // Азия и Африка сегодня. — 2014. — № 6. — С. 1–8.
8. Мельянцеv В.А. Развитые и развивающиеся страны в эпоху перемен (сравнительная оценка эффективности роста в 1980–2000 гг.). — М., 2009. Ч. 1.
9. Мировая экономика и международный бизнес. / под ред. В.В. Полякова, Р.К. Щенина. — М.: КноРус, 2005.
10. Мюрдаль Г. Современные проблемы «третьего мира» / сокр. пер.с англ. — М.: Прогресс, 1972.
11. Неравномерность развития стран мира// Бюллетень о текущих тенденциях мировой экономики март 2018: [Электронный ресурс]. — <http://ac.gov.ru/files/publication/a/16423.pdf>. — Проверено 11.12.2018.
12. Перспективы развития мировой экономики / Международный Валютный Фонд. — Октябрь 2016. — 290 с.
13. Росту В.В. Стадии экономического роста. — Нью-Йорк: Фредерик А. Прегер, 1961. — 242 с.
14. Сен А. Возможность общественного выбора // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: в 5 т. Т. 5: в 2 кн.: Всемирное признание: лекции нобелевских лауреатов / отв. ред. Г.Г. Фетисов. Кн. 2. — М., 2005.
15. Современная мировая экономика / Е.П. Качуровский. — Минск: Белпринт, 2012. — 582 с.
16. Тодаро, М.П. Экономическое развитие: учебник / пер. с англ.; под ред. С.М. Яковлева, Л.З. Зевина. — 1997. — 671 с.
17. Щербакова Л.Н. Категория экономического развития как самостоятельный объект экономического анализа // Вестник Кемеровского государственного университета. — 2013.

18. Шумпетер, Й. Теория экономического развития. — М., 1982. — 362 с.
19. R.O'Brian, M.Williams *Global Political Economy*> Evolution and Dynamics. — Palgrave:Macmillan. — 2007
20. D.N.Balaam, M.Veseth *Introduction to International Political Economy*. — New Jersey, 2001.

Вопросы для обсуждения

1. Раскройте содержание понятий «экономический рост» и «экономическое развитие». Какие показатели характеризуют эти понятия количественно?
2. Соберите и проанализируйте современные данные по индексу человеческого развития (ИЧР), характеризующие страны с лучшими и худшими показателями по регионам мира (Африка, Азия, Европа, Северная Америка, Океания, Южная Америка). Приведите данные по трем лучшим и трем худшим странам каждого региона.
3. Проанализируйте последние данные по ИЧР в Беларуси в разрезе его составляющих. Как изменяется показатель ИЧР в Беларуси, если его скорректировать с учетом неравенства (найдите данные по ИРЧН)?
4. Объясните, какие критерии положены в основу современной классификации стран мира?
5. Раскройте различия между развитыми, развивающимися и наименее развитыми странами. Используйте показатели и современные данные.
6. Какие процессы повлияли на развитие стран Азии, Африки, Латинской Америки? Сформулируйте проблемы, связанные с социально-экономическим и политическим развитием этих стран.
7. Какие теоретические подходы существуют в трактовке путей преодоления экономической отсталости стран? Раскройте позиции различных школ ГПЭ по этому вопросу.
8. Определите возможные пути развития развивающихся государств, учитывая их «стартовые» возможности. Приведите примеры.
9. Дайте оценку перспективам развития при выборе того или иного пути развития.
10. Дайте определение НИС и охарактеризуйте страны НИС 1-й, 2-й, 3-й и 4-й волны. Используйте современные данные.
11. Заполните таблицу «Факторы, повлиявшие на процесс модернизации стран Азии, Африки и Латинской Америки».

Тема 8. ПОЛИТЭКОНОМИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

«Европейское сообщество, если бы оно стало политически сплоченным, обладало бы населением, ресурсами, экономическим богатством, технологической и фактической и потенциальной военной мощью, чтобы быть выдающейся силой XXI века.»

Сэмюэл П. Хантингтон, американский политолог

8.1. Экономическая интеграция в глобальном мире: постановка проблемы

Экономическая интеграция является одним из наиболее характерных явлений современной глобальной политической экономики и одной из важнейших форм политико-экономического взаимодействия стран. Страны стремятся объединить свои экономики для повышения их эффективности и роста, а также для решения их политических вопросов.

Экономическая интеграция представляет собой процесс развития устойчивых экономических связей и разделения труда национальных хозяйств, который, охватывая внешнеэкономический обмен и сферу производства, ведет к тесному переплетению национальных хозяйств и созданию единого хозяйственного комплекса в региональном масштабе [4].

Термин «международная экономическая интеграция» возник в 40-х гг. XX в., различные школы экономической мысли внесли свой вклад в изучение этого явления. [10, с. 13–30]).

Существенными признаками, которые в совокупности отличают международную экономическую интеграцию от других форм экономического взаимодействия стран являются:

- взаимопроникновение и переплетение национальных процессов производства;

- развитие международной специализации и кооперации в производстве, науке и технике на основе наиболее прогрессивных и глубоких их форм;

- глубокие изменения в структуре экономик стран-участниц;
- необходимость целенаправленного регулирования интеграционного процесса, разработки скоординированной экономической политики;

- региональность пространственных масштабов интеграции: необходимые предпосылки первоначально складываются между странами, где установились тесные хозяйственные связи [10; 14].

- постепенная институционализация интеграции, когда формируются институты, обеспечивающие интеграцию, т.е. экономическая интеграция дополняется институциональным оформлением (регистрируется акт создания интеграционного объединения, создается формализованная организационная структура), происходит гармонизация внешнеэкономической политики стран, унификация производственно-технических и иных стандартов, возникает научно-образовательное сотрудничество и т.д.

Важнейшим вопросом ГПЭ является вопрос: как экономическое сотрудничество может использоваться в качестве средства достижения цели мирного политического сотрудничества? Этот вопрос важен, поскольку мирное сотрудничество остается невыполненной целью в большей части мира, где национализм и деление на классы порождают острые противоречия. Могут ли рынок и экономика помочь решить сложные политические и социальные проблемы?

Например, Европейский союз, является результатом более чем 40 лет политических и экономических усилий, направленных на создание единой Европы. Это, с одной стороны, возможно, самый большой и самый богатый единый рынок в мире. С другой стороны, это пожалуй самый слабый из политических союзов, который характеризуется глубокими противоречиями и находится сегодня на грани распада. Основной вопрос, на который Европейский союз пытается ответить в наши дни: что важнее — экономика или политика, т.е. являются ли экономические (рыночные) ценности (интересы) более важными, чем социальные ценности, объединяющие нации и государства. Заметим, что в начале XXI в. этот вопрос остается открытым.

8.2. Объективные основания и предпосылки интеграции «расколотого мира».

Цели интеграции: мирохозяйственные аспекты и национальные проблемы

Процесс экономической интеграции сложен и противоречив. Он обусловлен не только экономическими, но и политическими причинами, хотя основной причиной интеграции являются требования высокоразвитых факторов производства, переросших рамки национальных хозяйств. Исторически этот процесс складывался таким образом, что соотношение политических и экономических факторов на отдельных этапах менялось.

Предпосылки интеграции:

- во-первых, интегрирующиеся страны должны обладать примерно одинаковым уровнем экономического развития и зрелости рыночной экономики. Их хозяйственные механизмы должны быть совместимыми. Как правило, интеграция является наиболее прочной и эффективной, если интегрируются развитые страны;

- во-вторых, наличие общей границы и исторически сложившихся экономических отношений. Обычно объединяются страны, находящиеся на одном континенте в непосредственной географической близости, которым легче решать транспортные, языковые и другие проекты;

- в-третьих, наличие взаимодополняющих структур экономики интегрирующихся стран (их отсутствие одна из причин низкой эффективности интеграции в Африке, в арабском мире);

- в-четвертых, общность хозяйственных и иных проблем, которые реально стоят перед странами того или иного региона;

- в-пятых, политическая воля государств, наличие страны лидера интеграции;

- в-шестых, так называемый демонстрационный «эффект». Под влиянием успехов тех или иных интеграционных объединений, как правило, и у других государств появляется желание вступить в эту организацию.

Так, демонстрационный эффект ЕС стимулировал 10 стран Центральной и Восточной Европы к подаче заявок на вступление в Евросоюз.

В-седьмых, «эффект домино». Поскольку интеграция ведет к переориентации экономических связей стран-членов на вну-

трирегиональное сотрудничество, остальные страны, оставшиеся за пределами объединения, испытывают некоторые трудности торговли со странами, входящими в группировку. В результате они также вынуждены вступить в интеграционное объединение. Например, так возникла «Группа трех» в Латинской Америке после того, как Мексика стала членом НАФТА (с ней подписали соглашения о свободной торговле Венесуэла и Боливия) [10].

Региональная интеграция имеет вполне конкретные цели: повысить национальную конкурентоспособность, совместно противостоять вызовам глобализации; использовать преимущества «эффекта масштаба», позволяющие расширить размеры рынка; снизить транзакционные издержки; создать новую комбинацию факторов производства; стимулировать приток прямых иностранных инвестиций; содействовать модернизации и структурным реформам в экономике; подключить страны, создающие рыночную экономику или осуществляющие глубокие экономические реформы, к региональным торговым соглашениям стран с более высоким уровнем развития (более развитые страны, подключая своих соседей к процессам интеграции, тоже заинтересованы в ускорении реформ, создании там полноценных емких рынков); получить для национальных производителей более широкий доступ к финансовым, трудовым, материальным ресурсам, к новейшим технологиям, работать на более емкий рынок; укрепить добрососедские отношения между странами по всем направлениям и усилить позиции участвующих стран на мировом рынке. Интеграция позволяет выступать совместно в международных организациях, укрепить переговорные позиции участвующих стран в рамках многосторонних переговоров в ВТО.

8.3. Типы и формы региональной экономической интеграции. Последствия интеграции: возможное и реальное

Конкретные формы взаимодействия в рамках интеграционного объединения зависят от уровней хозяйственного развития стран-участниц. Особенности этих стран соответственно влияют на формы, характер и движущие силы объединительных процессов. Развитие экономической интеграции проявляется в не-

скольких типах и формах. Выделяются два типа региональной экономической интеграции — межгосударственная экономическая интеграция и интеграция на микроуровне, или интеграция, обусловленная частными зарубежными прямыми капиталовложениями [4].

Межгосударственные интеграционные объединения проявляются в следующих формах:

- зона свободной торговли, которая ставит целью ликвидировать препятствия во взаимной торговле. Зона свободной торговли (ЗСТ) предполагает относительно минимальную степень интеграции. Страны в ЗСТ соглашаются устранить тарифные барьеры в торговле товарами и услугами, которые они производят сами. Вместе с тем каждая страна сохраняет за собой право устанавливать собственные тарифные барьеры в отношении товаров за пределами ЗСТ. Тот факт, что некоторые товары не облагаются тарифами при сделках с ЗСТ, а другие товары по-прежнему подвержены разным торговым барьерам, затрудняет торговлю внутри ЗСТ и поэтому ограничивает эффективную степень интеграции.

Примером ЗСТ является Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА). Когда НАФТА будет полностью реализована, товары из Соединенных Штатов, Канады и Мексики будут свободно продаваться в границах НАФТА. Однако на товары из других стран будут распространяться различные тарифные барьеры этих трех стран. Если, например, Канада имеет более низкий тариф на французские вина, чем Соединенные Штаты, то любые поставки французских вин, которые идут через Канаду в Соединенные Штаты, будут подлежать дополнительному тарифу при въезде в Соединенные Штаты. Чтобы убедиться, что собраны надлежащие тарифы, все товары будут сопровождаться сертификатом происхождения;

- Таможенный союз, который кроме ликвидации препятствий во взаимной торговле, принимает меры таможенной и налоговой защиты своего внутреннего рынка от конкуренции третьих стран.

В рамках Таможенного союза группа государств согласна как с тарифной свободной торговлей в рамках своих коллективных границ, так и с общим набором внешних торговых барьеров. Если НАФТА превратится в Таможенный союз, например, Сое-

диненные Штаты, Канада и Мексика должны будут договориться о едином наборе тарифных барьеров, которые будут применяться к товарам из других стран. Римский договор, который создал первоначальное Европейское экономическое сообщество, был основан на идее Таможенного союза.

Движение к таможенному союзу является важным шагом в экономической и политической интеграции. Участвующие страны отказываются от определенной степени своего суверенитета или национальной политической автономии, поскольку они больше не могут устанавливать собственные торговые барьеры, не консультируясь с их экономическими партнерами. От этого они получают гораздо большую степень экономической интеграции. Продукты легче перемещаются в пределах Таможенного союза, без необходимости проведения пограничных проверок или таможенных сборов из-за единой торговой структуры. На практике конечно же устранение торговых барьеров не столь полно, как предполагает теория, поскольку государства-члены сохраняют за собой право налагать некоторые нетарифные торговые барьеры, такие, например, как нормы охраны здоровья и безопасности. Тем не менее Таможенный союз является эффективным средством увеличения размера рынка и стимулирования роста и эффективности;

- общий рынок — это форма интеграции, характеризующаяся свободой движения товаров, услуг и капиталов, формированием единого рынка с унификацией юридических и экономико-технических условий торговли, движения капитала и рабочей силы;
- валютный и экономический союз. Если единый рынок регулирует главным образом сферу обмена, то создание экономического союза предусматривает унификацию функционирования всех сфер хозяйственной деятельности, координацию экономической политики стран — членов союза и создание единого законодательства. Это предполагает образование наднациональных органов, которые могут принимать обязательные для всех решения, и отказ национальных правительств от соответствующих функций.

Процессы образования региональных интеграционных группировок в мировом хозяйстве возросли. В конце 1990-х гг. в мире насчитывалось более 30 интеграционных объединений различного типа в сравнении с 20 в 70-е гг XX в. Большинство из них на-

ходятся на низших стадиях развития — либо преференциальных торговых соглашений, либо зон свободной торговли, которые не включают какие-либо обязательства по согласованию или унификации национальных экономических политик.

8.3. Типы и формы региональной экономической интеграции. Последствия интеграции: возможное и реальное

Экономическая интеграция имеет важные экономические и политические последствия.

Она позволяет странам добиться большей эффективности в использовании ограниченных ресурсов и более высоких темпов экономического роста. Другими словами, интеграция создает статический рост эффективности и динамический рост эффективности.

Экономическая интеграция способствует повышению статической эффективности по двум основным причинам. Во-первых, при абсолютно свободной торговле внутри региона каждая страна-член может специализироваться на производстве товаров и услуг, в которых она наиболее эффективна. Защитные барьеры, которые сохраняют неэффективные отрасли и способствуют избыточности, устраняются. Экономисты считают, что эти выгоды от эффективной специализации значительны. Во-вторых, создание более крупного интегрированного рынка способствует повышению эффективности в некоторых отраслях, где возможно крупномасштабное производство или длительные производственные процессы. Эти выгоды от «эффекта от масштаба» делают продукцию более дешевой и конкурентоспособной.

Эти статические выгоды важны, но они, как правило, достигают своего максимума довольно быстро после экономической интеграции. Более важное экономическое преимущество интеграции происходит в долгосрочной перспективе, поскольку динамическая эффективность способствует экономическому росту. Логика здесь заключается в том, что более крупный и более конкурентный рынок, скорее всего, будет более инновационным. По мере устранения внутренних торговых барьеров ранее защищенные фирмы вынуждены конкурировать друг с другом. Фирмы становятся более эффективными и «подвижными».

При успешной экономической интеграции темпы экономического роста, как правило, увеличиваются и, как следствие, повышается уровень жизни населения. Даже небольшой рост может давать значительный эффект. Если, например, экономическая интеграция приведет к тому, что долгосрочные темпы экономического роста увеличатся на один или два процентных пункта, долгосрочное воздействие будет заключаться в том, что в конце одного поколения уровень жизни может удвоиться, что не произошло бы без интеграции. Таким образом, экономическая интеграция, приводя даже к небольшому дополнительному росту, может оказать значительное долгосрочное воздействие на благосостояние наций.

Создание интеграционного объединения на определенных этапах его развития (Таможенный союз) может вызывать и противоположный эффект в силу того, что производители третьих стран могли бы поставлять те же товары по более низкой цене. Если отрицательный эффект (эффект отклонения торговли) превзойдет по своей стоимостной величине положительный (эффект создания торговли), то благосостояние стран-участниц интеграционного объединения может ухудшиться.

Экономическая интеграция может иметь и политические последствия. Чем теснее экономические связи между странами, тем теснее их политические связи. Когда страны соглашаются на тесное сотрудничество в экономической сфере, они также обязуются к более тесному политическому сотрудничеству. Так, например, экономическая эффективность и экономический рост, обещанные экономическим союзом, требуют, чтобы страна согласовала новую иммиграционную политику, стандарты безопасности, методы финансового регулирования и приняла согласованную систему контроля за инвестициями. На эти важные политические выборы больше не влияют главным образом предпочтения и интересы местных избирателей и групп — теперь необходимо также учитывать пожелания групп в других странах-членах. Некоторые аналитики утверждают, что экономическая интеграция создает «дефицит демократии», разрывая связь между политическим выбором и электоратом. Основной проблемой экономической интеграции является потеря суверенитета, которая возникает, когда страны образуют региональные торговые блоки. Эти плюралистические организации неизбежно ограничивают

действия суверенных национальных государств. В какой-то момент каждое государство-член рискует быть вынужденным игнорировать национальные интересы — политические, экономические, социальные или культурные как следствие сохранения своих международных обязательств. Это противоречие между национальными интересами и международными обязательствами имеет основополагающее значение для многонациональных институтов и создает серьезную дилемму для государств, которые заботятся о своей безопасности и автономии.

Экономическая интеграция имеет и другие политические последствия. По мере слияния рынков меняется местоположение и интенсивность экономической деятельности. Некоторые отрасли в конкретной стране расширяются, в то время как другие сокращаются. Некоторые профсоюзы приобретают членов и власть, другие теряют их. Изменение географии богатства и власти в каждой стране-члене неизбежно меняет политический ландшафт — соотношение сил между странами в политической сфере.

Мнение о том, что экономическая интеграция ослабляет политическую власть, разделяют не все. Некоторые авторы считают, что широкая многонациональная политика вряд ли принесет пользу конкретным заинтересованным группам в отдельной стране, поскольку их способность влиять на законодательство ослабляется в ходе международных переговоров. Полученная политика может лучше отражать общественные интересы и менее подвержена влиянию особых интересов. Например, утверждалось, что профсоюзы во Франции оказывают чрезмерное влияние на государственную политику, что полезно, когда политика проводится на уровне Европейского союза, а не на национальном уровне. Эта озабоченность подразумевает, что общественные интересы различных членов объединенной группы не отличаются друг от друга.

Существует также мнение о том, что отдельные государства могут обрести политическую власть, особенно в отношении с другими государствами будучи членами мощного экономического союза. Это аргумент о том, что Бельгия, например, является более мощным политическим членом-государством в качестве ведущей страны Европейского союза, чем если бы она была просто небольшой, но автономной европейской страной. Также

утверждается, что более мелкие страны становятся гораздо более влиятельными будучи членами более крупной группы, чем оставшись отдельными, независимыми странами.

8.4. Модели интеграционных объединений

В промышленно развитых странах интеграционные процессы получили наибольшее развитие в Западной Европе (Европейский союз) и в Северной Америке (Североамериканская ассоциация свободной торговли — НАФТА). Дальше всех на пути межгосударственного хозяйственного объединения продвинулся ЕС, где развитие интеграционных процессов охватывает макроэкономическую сферу, а также и институциональные структуры.

Интеграционные процессы в Северной Америке отличаются от западноевропейской модели [4].

Здесь давно созданы предпосылки зарождения и развития регионального комплекса на микроуровне, или интеграции, основанной на прямых иностранных инвестициях. Это свободный режим движения через американо-канадскую границу капитала и рабочей силы, неограниченная обратимость валют. Подобный порядок решал целый ряд задач региональной экономической интеграции без ее договорно-правового оформления. Хотя таможенная регламентация взаимного товарооборота была далека от зоны свободной торговли, она оставляла довольно широкий простор для внутрорегионального разделения труда. Только в 1988 г. между США и Канадой было подписано соглашение об образовании зоны свободной торговли. В 1992 г. США, Канада и Мексика подписали соглашение о создании зоны свободной торговли в Северной Америке, которое предусматривает введение в течение 15 лет свободы движения только товаров и капитала между тремя странами.

Развитие интеграционного комплекса в регионе идет в направлении, отвечающем интересам более сильной стороны — американским ТНК, капитал которых занимает ведущие позиции в целом ряде отраслей соседних стран. 75–80 % канадского экспорта (что составляет до 30 % ВВП Канады) направляется в США. Для США канадский рынок тоже самый крупный, но его роль несравнима. Туда идет около 25 % американского экс-

порта, что составляет чуть более 1 % ВВП США, но 15 % ВВП Канады. Более 85 % экспорта Мексики связано с США и только 7 % американского экспорта — с Мексикой. Значительную часть канадско-американской и мексикано-американской торговли составляют поставки филиалов американских ТНК. Неравенство сил крупного капитала стран в сочетании со «свободой рук» для частного предпринимательства придают североамериканской интеграции неравноправный характер.

Отсутствует ярко выраженная внешнеэкономическая координация. В практике отношений североамериканских стран было мало двухсторонних соглашений, нет совместных регулирующих институтов, подобных органам ЕС. Слабость «институционального» начала в развитии регионального хозяйственного комплекса не является признаком незрелости экономической интеграции. Она осуществляется там в виде заграничного производства американских ТНК, играющего большую роль в воспроизводственном процессе Канады и Мексики.

Происходят процессы хозяйственного сближения развивающихся стран Азии, Африки и Латинской Америки. Там насчитывается более 20 региональных группировок. Формы и сферы их сотрудничества разнообразны, и не все группировки имеют интеграционный характер. В основе хозяйственного сближения в различных регионах развивающихся стран лежит стремление правящих кругов объединить свои усилия для преодоления экономической отсталости. Ликвидация тарифов среди экономических группировок в этой подсистеме мирового хозяйства рассматривается как одно из средств развития хозяйств через региональное замещение импорта путем «обмена» рынков для каждого другого товара.

К числу региональных группировок, имеющих по своим целям интеграционный характер, можно отнести общий рынок Южного Конуса (Меркосур) в Южной Америке. В Юго-Восточной Азии известной группировкой является ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН). Целый ряд торгово-экономических образований создан на Ближнем Востоке (5) и в Тропической Африке (13).

Рассмотрим противоречивый характер взаимодействия политики и экономики в ходе экономической интеграции на примере *Европейского союза*.

Становление Европейского союза имело под собой как политические, так и экономические основания. Политическими основаниями было желание послевоенных лидеров Запада создать сильные, демократические, капиталистические нации, способные оказать сопротивление распространению коммунизма. Советский Союз был общим врагом, который объединил народы послевоенной Европы и заставил их искать пути объединения. Экономические основания — необходимость восстановить европейские экономики, разрушенные в ходе Второй мировой войны, и создать условия для дальнейшего экономического роста и социального прогресса.

Отправной точкой процесса европейской интеграции принято считать декларацию министра иностранных дел Франции Робера Шумана от 9 мая 1950 г. В ней содержалось официальное предложение о создании Европейского объединения угля и стали (ЕОУС). Договор об учреждении этого сообщества подписан Францией, ФРГ, Бельгией, Нидерландами, Люксембургом и Италией 18 апреля 1951 г. ЕОУС ставило своей целью создание общего рынка для модернизации и повышения эффективности производства в угольной и металлургических областях, а также улучшение условий труда и решение проблем занятости в этих отраслях экономики.

Более полная мера экономической интеграции была достигнута в 1957 г: Римский договор создал Европейское экономическое сообщество (ЕЭС, или Общий рынок), Таможенный союз, который объединил рынки Италии, Франции, Бельгии, Люксембурга, Нидерландов и Западной Германии. Главными целями Договора о ЕЭС стали создание таможенного союза и общего рынка для свободного движения товаров, лиц, капиталов и услуг на территории Сообщества, а также введение общей политики в области сельского хозяйства. Подписавшие его страны обязывались начать сближение в своей экономической политике, гармонизировать законодательства в области экономики, условий труда и жизни и т.д. Евратом создавался с целью объединения усилий для развития ядерной энергетики в мирных целях.

Союз «шестерки» имел большой успех, поскольку эти страны были естественными торговыми партнерами, которые могли бы воспользоваться статическими и динамичными преимуществами экономической интеграции. Действительно, было бы трудно най-

ти ряд стран, которые были более приспособлены экономически для открытия рынков.

Великобритания участвовала в переговорах по Римскому договору, но в конце концов решила отделиться от ЕЭС. Было много причин для этого решения, которое в итоге было отменено. Британцы были обеспокоены прежде всего потерей политической и экономической автономии, которая обязательно сопровождает экономическую интеграцию. Британские политики (и, вероятно, большинство британских граждан) не решались уступать власть принятия решений другим или делиться ею с Францией и Германией. Великобритания была вынуждена взвесить компромисс между самоопределением, внутренней демократией и экономическим ростом, который представлял собой постоянный выбор в экономической интеграции. Великобритания также не хотела отказываться ни от своих «имперских преференций»-преференциальных торговых отношений с государствами Содружества—ни от своих «особых отношений» с США.

Великобритания отказалась при первой же возможности войти в ЕЭС, но не осмелилась изолироваться от свободной торговли в Европе. Поэтому она организовала более слабый союз торговых стран под названием Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ). В работе ЕАСТ приняли участие Дания, Швеция, Австрия, Швейцария, Португалия и Соединенное Королевство. Зона свободной торговли, как мы знаем, налагает меньше ограничений на национальную политику, чем Таможенный союз, подобный ЕЭС, но она также может предоставить меньше возможностей для экономической выгоды. Фактически страны ЕАСТ предлагают лишь ограниченные возможности для статических и динамических выгод, которые испытывает ЕЭС. Географическое разделение, глубокие культурные различия, огромные экономические разрывы между богатыми странами (Швейцария, Великобритания) и бедными (Португалия) — все это в совокупности ограничивает торговлю и рост. ЕАСТ не могла обеспечить таких перспектив экономического роста, как ЕЭС. В итоге члены ЕАСТ стали стремиться к членству в ЕЭС.

Несмотря на успех в налаживании сотрудничества со странами, которые участвовали в двух мировых войнах, было бы неправильно рисовать чрезмерно радужную картину ЕЭС. Торговля между государствами-членами никогда не была полностью сво-

бодной. Существовали нетарифные барьеры в торговле, иногда страны просто отказывались импортировать отдельные товары из другой страны-члена, открыто нарушая Римский договор, из-за внутренних политических или экономических проблем. Также необходимо было создать продуманную систему сельскохозяйственных субсидий в рамках ЕЭС, чтобы разрядить политическую оппозицию со стороны влиятельных фермерских групп. Общая сельскохозяйственная политика (ОСП) предусматривала сложную схему платежей фермерам во всех странах ЕЭС (хотя и не в равной степени в каждой из них). Несмотря на нарушение свободы торговли и либерального подхода, ОСП считалась необходимым злом: субсидии фермерам были платой за достижение большего либерализма и сотрудничества в других сферах экономической жизни. Кроме того, единая система выплат фермерским хозяйствам была улучшением по сравнению с моделью деструктивной конкуренции с использованием субсидий, которая могла бы возникнуть в противном случае. ОСП, возможно, была необходима для создания ЕЭС, но она стала бомбой замедленного действия с постоянно растущими затратами, которая в конечном счете взорвалась в 1980-х гг., создав бюджетный кризис.*

* Общая Сельскохозяйственная политика (ОСП) является одним из наиболее противоречивых и вызывающих разногласия элементов экономической и политической интеграции в Европе. ОСП представляет собой общеевропейскую систему сельскохозяйственных субсидий, финансируемых за счет налогов на добавленную стоимость, вводимых странами-членами ЕС.

ОСП — прекрасный пример использования экономических средств для достижения политических целей. Когда ЕЭС только формировалась, интересы фермерских хозяйств были основным политическим препятствием. Фермеры каждой страны опасались, что они пострадают, если рынок сельскохозяйственной продукции станет более конкурентоспособным. Группы фермеров могли потенциально заблокировать европейскую интеграцию или ослабить ее. Тем не менее, ОСП эффективно нейтрализовала эту угрозу, но создала единую систему сельскохозяйственных субсидий, которая изолировала фермеров от многих аспектов конкурентных рыночных сил. В некотором смысле вы можете думать о ОСП как о системе, которая собрала некоторые экономические выгоды европейской интеграции в виде налогов, которые затем были выплачены фермерам в обмен на их политическую поддержку. В этом случае циник сказал бы, что экономические выгоды по сути приобрели политическое сотрудничество.

Почти каждая нация в той или иной степени субсидирует или защищает свои фермерские интересы, что свидетельствует об экономической значимо-

В 1967 г. ЕЭС изменило название, став Европейским сообществом (ЕС). ЕЭС официально присоединилась к ЕСУС и Евратому, еще одной общеевропейской организации, с целью создания

сти и политическом влиянии сельского хозяйства даже в эту «постиндустриальную» эпоху. ОСП предоставляет фермерам Европы высокие цены через систему ценовой поддержки. ЕС покупает избыточную сельскохозяйственную продукцию, чтобы удерживать цены от падения, а доходы от снижения системы, которая приносит пользу фермерам за счет налогоплательщиков. На протяжении многих лет гарантии ОСП побуждали европейских фермеров расширять производство в значительной степени, создавая, например, «горы» молочных продуктов и «озер» вина и оливкового масла. Эти горы и озера обязаны своим существованием полностью ОСП, поскольку без него цены будут снижаться, а избыточное производство будет устранено.

Хотя первоначальная цель ОСП заключалась в том, чтобы сгладить путь к политическому сотрудничеству, в настоящее время она является источником глубоких политических разногласий. Во-первых, по мере расширения ЕС стоимость сохранения сельскохозяйственных субсидий в странах возросла. Рост расходов привел к тому, что страны, которые являются чистыми получателями средств ОСП, стали нетто-плательщиками налогов, финансирующих программу.

Во-вторых, перспективы дальнейшего расширения ЕС в Центральной и Восточной Европе вызвали дополнительное давление. Страны, которые считают, что они (несправедливо) оплачивают счета, обеспокоены тем, что счета будут расти все больше и больше по мере расширения ЕС. В то же время нынешние члены ЕС опасаются, что больше субсидий новым членам ЕС будет происходить за счет платежей их собственными фермерами. Таким образом, есть несогласие относительно размера пирога ОСП, кто заплатит за него и как он будет разделен.

Наконец, ЕС находится под давлением со стороны Соединенных Штатов и других стран по сокращению сельскохозяйственных субсидий в целом в рамках процесса либерализации торговли Всемирной торговой организацией. Если ЕС сократит субсидии фермерам, тогда другие страны могут сделать это, не сделав своих фермеров неконкурентоспособными. Таким образом, внешнее политическое давление усугубляет внутривнутриполитические разногласия по поводу ОСП. Таким образом, ограничение стало скорее политическим обязательством, чем активом, и поэтому неудивительно, что в настоящее время разрабатываются планы по сокращению этой программы сельскохозяйственных субсидий. Однако еще предстоит выяснить, ликвидируют ли эти политические силы ОСП или просто сделают его меньше и более сфокусированным на нескольких конкретных регионах или типах производителей. Сегодня интересы фермерских хозяйств могут быть менее влиятельными в политическом отношении, чем в 1950-х гг., но их все еще следует рассматривать как часть политической экономики европейской интеграции [12].

института с более широкими полномочиями. Изменение названия означало стремление выйти за рамки чисто экономических вопросов, хотя экономические проблемы продолжали доминировать в дискуссиях ЕС.

Еще на подготовительном этапе к подписанию Римских договоров часть западноевропейских стран посчитала предложенный федералистский вариант социально-экономической интеграции чрезмерным. Такие страны, как Австрия, Великобритания, Дания, Норвегия, Португалия, Швеция, Швейцария, образовали в 1960 г. Европейскую ассоциацию свободной торговли (ЕАСТ). В рамках этой организации интеграция ограничивалась построением зоны свободной торговли. Однако по мере успешного развития ЕЭС одна за другой страны ЕАСТ стали стремиться к переходу в ЕЭС.

Следующий этап в развитии Европейского союза длился с 1973 по 1993 год и состоял из двух отдельных этапов. ЕС расширился во всех отношениях—географически, экономически, социально и политически—с 1973 по 1986 г. Затем он участвовал в драматическом эксперименте по углублению с 1985 по 1993 г. В конце этого периода ЕС была преобразована в гораздо более сложное и потенциально более влиятельное существо.

ЕС расширил свое географическое видение в несколько этапов с 1973 по 1986 г. Великобритания наконец вошла в ЕС 1 января 1973 г. Вместе с Ирландией и членом ЕАСТ Данией. Британия сделала прыжок только после двух спорных референдумов и серии болезненных переговоров. По общему мнению Великобритании вступила в 1973 г. на условиях, которые явно уступают тем, которые предлагались в 1957 г. Статус Великобритании как европейской нации был определен, но ее двойственность в отношении с Европой осталась.

Греция вступила в ЕС в 1981 году, а затем Испания и Португалия в 1986 г. Во всех трех случаях членство в ЕС было отчасти наградой за победу демократических институтов над авторитарными правительствами. Свободная торговля и более тесные экономические связи призваны укрепить демократию и защитить ее от коммунистического влияния.

Однако более широкий рынок не во всех отношениях является более сильным рынком. Вступление в ЕС более бедных стран Ирландии, Греции, Испании и Португалии усилило напряжен-

ность в ЕС. Эти менее развитые страны были не такой органичной частью общеевропейского рынка. Более низкий уровень жизни ограничивает масштабы их торговли с более богатыми государствами-членами. Более низкие ставки заработной платы угрожают некоторым рабочим местам в отраслях промышленности ЕС. Наконец, вхождение четырех основных сельскохозяйственных стран в институты ЕС, включая ОСП, создало серьезные финансовые трудности для других стран. Более широкий рынок несомненно отвечает долгосрочным интересам ЕС, однако в краткосрочной перспективе он создает большую нагрузку на отношения сотрудничества в Европе.

Эти экономические и политические потрясения достигли пика в середине 80-х гг. XX в. Более высокие затраты на программы ЕС, накладывающие непропорционально тяжелое бремя на Великобританию, вызвали раскол в ЕС. Для объединения Европы была предпринята попытка создать единый европейский рынок — помимо таможенного союза к 1992 г. были достигнуты еще «четыре свободы»: свободное перемещение товаров, услуг, капитала и людей. Этот процесс был довольно сложным, потребовал устранения нетарифных барьеров между странами ЕС, введения единых технических и других стандартов, унификации сложных систем финансового регулирования, отмены контроля за капиталом, принятия общей иммиграционной политики и др. Для достижения этих «четырех свобод» каждая страна должна была пожертвовать своими интересами по сотням более мелких вопросов, многие из которых имели важные внутривнутриполитические последствия.

Например, Германия хотела бы, чтобы ее собственные высокие экологические стандарты применялись ко всем транспортным средствам ЕС. Экология является важной социальной ценностью в Германии и партия зеленых является мощной политической силой в Германии. Однако эти экологические нормы являются дорогостоящими и против них по экономическим соображениям выступили такие страны, как Греция и Португалия. Таким образом, «четыре свободы» для ЕС потребовали принесения в жертву некоторых внутренних свобод, таких как право на самоопределение экологических норм и норм безопасности.

Наконец, начиная с 1992 по 2002 г. был реализован качественно новый этап интеграции — создание экономического и ва-

лютного союза, предусматривавшего введение единой валютной и денежной политики ЕС с заменой национальных валют единой валютой — евро.

Хотя критерии, по которым страны должны быть частью единой валюты, считались очень строгими — низкий государственный долг, низкие темпы инфляции, низкие процентные ставки — фактически 12 из 15 стран ЕС в 1998 году должны были вступить в валютный Союз. Греция не прошла квалификацию по экономическим соображениям, в то время как Великобритания и Швеция предпочли остаться за пределами еврозоны. В большинстве своем тогда, вступая в двадцать первый век, Европейский союз являлся по сути одним рынком и одной валютой. Но достаточно ли этого для решения ее политических проблем?

Хотя валютный союз и единая валюта, евро, являются на первый взгляд экономической политикой, важно понимать, что на самом деле они гораздо более политические, чем экономические. Все что касается евро, является политическим. Его название, например, было выбрано потому, что оно ничего не значит ни на одном европейском языке. Некоторое время рассматривалось название «есу» (для европейской валютной единицы), но это было отклонено как «слишком французское», потому что монета под названием есу когда-то распространялась в средневековой Франции. Если посмотреть на валюту евро, то можно увидеть, что изображения, кажущиеся классическими европейскими, на самом деле не являются подлинными. Размещение любой реальной Европейской сцены на валюте вызвало бы политические разногласия, поэтому каждое изображение придумано художниками. Даже символ евро (€) был протестирован на политические проблемы. Символ выглядит как С с равным знаком, проходящим через него, возможно, чтобы предложить общую валюту и равенство всех европейцев. Но на самом деле это ничего не значит, потому что если это означает что-то, то может вызвать политические разногласия. Внешне по крайней мере символы валютного союза больше отражают политическое разделение, чем политическое единство.

Есть три уровня политических проблем, которые связаны с евро [13]. Первый и возможно самый важный заключается в том, что валютный союз создал причину для объединения стран. Дело не в том, что наличие евро делает, скажем, Италию

гораздо более экономически эффективной и гораздо более богатой. Более того, если не принять евро, то это может обречь Италию на периферийный статус в новой Европе.

Во-вторых, и наиболее очевидно, что получение членства в валютном союзе вынудило европейские страны принимать очень сложные политические решения. Им пришлось сократить государственные программы и увеличить налоги, чтобы соответствовать маастрихтским критериям. Правительства европейских стран неизбежно стали более либеральными вследствие особых критериев, необходимых для членства в валютном союзе.

В-третьих, введение единой валюты лишает национальные правительства возможности проводить независимую денежную политику. Например, испанское правительство не сможет бороться с рецессией с помощью выпуска денег, чтобы, скажем, выплачивать пособие по безработице, потому что у него не будет полной финансовой автономии, как в случае, когда песета оставалась бы его суверенной валютой.

Таким образом, становление Европейского экономического сообщества прошло все классические этапы экономической интеграции, каждый из которых сопровождался своим комплексом политических проблем:

- создание зоны свободной торговли с отменой таможенных пошлин, квот и других ограничений в торговле между государствами-участниками при сохранении их автономии в таможенной и торговой политике по отношению к третьим странам (1957–1968);

- создание Таможенного союза с введением вместо автономных средств торговой и таможенной политики общего таможенного тарифа и перехода к единой торговой политике в отношении третьих стран (1968–1987);

- создание единого внутреннего рынка, предусматривавшего помимо мер таможенного союза осуществление мероприятий, обеспечивающих свободное движение услуг, капиталов и рабочей силы (1987–1992);

- создание экономического и валютного союза, предусматривавшего введение единой валютной и денежной политики ЕС (1992–2002) с заменой национальных валют единой валютой — евро.

Одновременно шел процесс развития политических институтов (приложения, табл. 8.2). Наиболее важными политическими

институтами в ЕС сегодня являются Европейская комиссия (и ее президент), Совет Министров, Европейский Совет, Европейский парламент и Европейский Суд. Каждый из этих институтов играет особую роль в установлении хрупкого баланса между национальными интересами государств-членов и коллективными интересами самого ЕС.

Европейская комиссия выступает в качестве исполнительного кабинета ЕС. Каждый комиссар имеет специальный «портфель» обязанностей, таких как конкуренция или сельское хозяйство, что делает его или ее обязанности эквивалентными кабинету министров или секретарям в типичном национальном государстве. Президент Европейской комиссии является главным исполнительным директором ЕС, ведущим политические инициативы и представляющим ЕС в международных организациях, таких как группа семи (G-7).

В то время как Европейская комиссия призвана продвигать широкие европейские интересы, Совет Министров, главный законодательный орган ЕС, призван обеспечить сбалансированный форум для более узких национальных интересов. Совет Министров состоит из одного члена от каждого государства-члена. Комиссия является форумом для обсуждения и принятия политики на высоком уровне. Правила голосования в ЕС позволяют меньшинству государств-членов блокировать действия в Европейской Комиссии, когда они считают, что их национальные интересы находятся под угрозой.

Европейский парламент является гораздо более крупным органом, из которых 567 членов с 1994 г. выбраны путем прямых выборов в каждом государстве-члене (таким образом, избиратели в странах-членах ЕС избирают представителей как из стран, так и из ЕС). Парламент организован по политическим партиям, а не по национальному гражданству. Социалисты из всех стран ЕС действуют вместе, например, как и консерваторы и другие партийные группы. Таким образом, парламент является форумом для дискуссий и обсуждений с точки зрения политической идеологии, а не национальных интересов (Совета министров) или европейских интересов (Европейская комиссия). Интересно, что парламент является единственным учреждением, выбранным непосредственно гражданами ЕС, а не его конституционными правительствами. Европейский парламент не является

законодательным органом, но может иметь важное влияние на политику ЕС.

Главы правительств стран-членов ЕС регулярно встречаются в качестве Европейского совета для рассмотрения проблем высокого уровня. Лидерство совета разворачивается от нации к нации каждые шесть месяцев, что позволяет каждой нации в свою очередь играть важную роль в повестке дня.

Европейский суд состоит из одного представителя от каждого из государств-членов ЕС. Суд решает конфликты между ЕС и его государствами-членами. Суд предоставляет независимый институт для толкования и обеспечения соблюдения соглашений ЕС.

Эти институты ЕС обеспечивают всеобъемлющую, хотя и несколько громоздкую организацию для разработки политики и принятия решений, которые затрагивают весь ЕС. В первые дни существования ЕС эта политическая надстройка имела нечто большее, чем субстанцию — ее политические силы были относительно ограниченными и символическими. Однако по мере развития политической и экономической интеграции эти политические институты приобретают все большее значение. В некотором смысле, более широкий и глубокий ЕС «превратился» в свою политическую одежду за десятилетия после Римского договора.

Расширение и углубление ЕС за последние 30 лет создало реальные политические проблемы, которые ежедневно проверяют силу политических институтов Союза. Углубление неизбежно вынудило каждое государство-член уступить некоторые экономические и политические полномочия институтам ЕС, поскольку все больше и больше правил стали общеевропейскими, а не национальными по своему охвату.

Расширение членского состава также создает политические проблемы, поскольку любое увеличение членского состава Союза неизбежно ведет к уменьшению влияния существующих членов, которые считают, что их голоса имеют относительно меньшее значение. Эти угрозы суверенитету национального государства создают угрозу единству ЕС. Например, в 1994 г. Испания пригрозила попыткой заблокировать переговоры о вступлении Швеции в ЕС потому, что испанские лидеры опасались, что их страна потеряет политическую власть и экономические выгоды от расширения ЕС. Отдельную проблему создало вступление в ЕС с 2004 по 2013 г. ряда стран Центральной и Восточной Евро-

пы — бывших социалистических стран. Новые члены намного беднее среднего по ЕС и менее развиты как экономически, так и политически. Новые члены являются чистыми получателями помощи от существующих стран ЕС и склонны смещать акцент с Западной на Центральную и Восточную Европу. Расширение ЕС на Восток имело больше политических аргументов, чем экономических.

Центробежные силы и создание общей системы безопасности в Европе. По мере того как национальные государства разделяют власть в ЕС, регионы начинают приобретать все большее значение. Иногда региональная направленность уходит корнями в культуру, как, например, в испанской Каталонии. В других случаях проблема заключается в деньгах и необходимости освободиться от оков национального правительства, как в Баварии в Германии и на севере Италии. (Одно итальянское движение зашло так далеко, что предложило Северной Италии отделиться от родной страны и сформировать свою собственную нацию-Паданию.) И наконец, брексит — процесс выхода из ЕС Великобритании, начатый в 2016 г. и предположительно завершающийся в 2019 г. Он явился следствием желания Британии оставаться на своих условиях в ЕС и сохранять часть своей автономии от ЕС.

Таким образом, ЕС приходится находить компромисс между интересами некоторых из своих самых богатых и процветающих регионов и вновь принятых членов — более бедных стран Центральной и Восточной Европы.

Еще одной тенденцией является усиление внимания к проблеме безопасности. На современном этапе ЕС столкнулся со многими серьезными угрозами — конфликты на Балканах, Ближнем Востоке, в Северной Африке, а также терроризм, экологические угрозы, организованная преступность, нелегальная иммиграция и др., которые требуют создания единой структуры безопасности.

Многие полагают, что Европа должна иметь общую оборонную политику, или по крайней мере гораздо более эффективную систему сотрудничества и консультаций по вопросам безопасности. Но для политики коллективной безопасности потребуется гораздо больше политического единства, чем когда-либо демонстрировал ЕС в прошлом. Напомним, что стратегия ЕС заключается в замене экономического сотрудничества на достижение политического консенсуса.

В связи с необходимостью усиления роли ЕС на мировой арене, борьбы с международной преступностью и нелегальной иммиграцией, а также перспективой расширения ЕС на страны Центральной и Восточной Европы положения Маастрихтского договора в течение 1990-х гг. были дважды пересмотрены и дополнены.

Амстердамский договор (1997) подтвердил основные цели Союза и дополнил раздел, касающийся механизмов осуществления общей внешней политики и политики безопасности. В Договор был также включен отдельный раздел, посвященный соблюдению государствами-членами ЕС принципов демократии, прав человека и приоритета законности, усилению сотрудничества государств-членов в борьбе с терроризмом, расизмом, контрабандой, преступностью и т.д. Ниццкий договор (2000) стал логическим продолжением Римского, Маастрихтского и Амстердамского договоров. Он сосредоточился на трех основных проблемах:

- внутренних реформах ЕС (изменения в основных принципах и процедурах принятия решений квалифицированным большинством с возможностью блокирования их меньшинством, ограничение применения права вето в 35 законодательных областях);
- принятии в ЕС стран Центральной и Восточной Европы с предоставлением им мест и голосов в институтах ЕС, а значит, автоматического перераспределения мест между «старыми» членами ЕС;
- формировании общей внешней и оборонной политики Союза.

Будущее Европейского союза, включая проект Европейской конституции, обсуждается в работе Конвента, открывшего свою работу в конце 2001 г. в эту структуру вошли представители европейских институтов, правительств, национальных парламентов нынешних и будущих государств-членов — всего 105 человек. 18 июля 2003 г. Конвент представил после продолжительных дебатов председателю Европейского Совета проект Европейской конституции. Обсуждение проекта продолжалась на заседаниях Межправительственной конференции стран-членов ЕС (2003–2004), которая закончилась принятием 29 октября 2004 года в Риме проекта Европейской конституции.

В 2012 г. Группа по вопросам будущего Евросоюза, куда входят министры иностранных дел Австрии, Бельгии, Германии,

Дании, Испании, Италии, Люксембурга, Нидерландов, Польши, Португалии и Франции, предложила создать в ЕС пост президента, избираемого всеобщим голосованием, учредить министерство иностранных дел союза, ввести единую европейскую въездную визу и возможно сформировать единую армию [11].

8.5. Влияние региональной интеграции на мировое хозяйство. Современные тенденции в международной экономической интеграции

Деление мирового хозяйства на интеграционные группировки оказывает противоречивое влияние на процесс глобализации хозяйственной деятельности в мире. Образование международных экономических объединений и союзов содействует развитию международного производства в рамках таких объединений. Одновременно это создает препятствия экономическим отношениям между странами, принадлежащими к различным группировкам, приводит к концентрации товарных потоков внутри экономических объединений, о чем свидетельствуют данные внутри региональной торговли. Доля внутрорегиональной торговли в ЕС в 70—80-е гг. поднялась с 60 до 66 %, а затем снизилась до 62 %, в НАФТА — с 36 до 51 %, в Меркосур — с 9 до 21 %. В АСЕАН не отмечалось продвижения в этом отношении [4].

Действует и противоположная тенденция: изменение положения ряда стран в мировом хозяйстве, возросшая интенсификация их экономических связей подрывают их первоначальную заинтересованность поддерживать отношения главным образом на блоковой основе. Отсюда их стремление расширить рамки отношений, выйти на контакты с другими объединениями самостоятельно или в составе всей группировки. В результате данных процессов возникают новые механизмы отношений между отдельными группировками.

Взаимоотношения интеграционных группировок, торговых блоков и отдельных стран в основном охватывают таможенную и кредитную сферы. Например, ЕС проводит беспощадную торговлю продукцией обрабатывающей промышленности со странами Европейской ассоциации свободной торговли (ЕАСТ). Заключены соглашения об ассоциации с большинством стран, ранее

входивших в колониальные империи европейских метрополий, оформлены отношения двухстороннего характера с рядом группировок развивающихся стран и с отдельными государствами. Расширению международного сотрудничества способствует действие межрегиональных организаций, в частности Азиатско-тихоокеанское экономическое сотрудничество (АЛЕК) — межправительственная организация, созданная в 1989 г. в основу ее концепции положен «открытый регионализм», т.е. распространение мер по либерализации внутрирегиональных экономических связей на третьи страны. При этом участники ориентируются на гибкие, сетевые по своему характеру формы сотрудничества, поощрение взаимодействия, в первую очередь в частном секторе. По составу участников АЛЕК выделяется среди региональных экономических объединений. В нем участвуют индустриально развитые и развивающиеся страны.

Наряду с объединениями в форме зон свободной торговли, таможенных союзов важное место в процессе хозяйственного сближения занимают ассоциации стран — производителей и экспортеров сырья, среди которых особое место занимает Организация производителей и экспортеров нефти (ОПЕК), а также свободные экономические зоны (СЭЗ).

Ассоциации стран-производителей создавались развивающимися странами, так как сырье играет важную роль в экономике многих из них, достигая 80 % экспорта отдельных стран и являясь основным источником их валютных поступлений. Ассоциации создавались с целью противостояния мощным ТНК, которые проводили политику низких цен на сырье. Право на их образование было подтверждено резолюциями Генеральной Ассамблеи ООН. Подобную роль играют свободные экономические зоны, созданные в государствах, входящих в различные региональные экономические объединения. В конце 1990-х гг. в мире насчитывалось примерно 2000 СЭЗ. Их суммарный внешнеторговый оборот превышает 10 % мировой торговли. В распространенном понимании под свободной экономической зоной подразумевается беспшлинная торговая и складская зона, которая, оставаясь частью национальной территории, с точки зрения фискального режима рассматривается как находящаяся вне государственных границ. Наиболее характерная черта этих зон — практическое отсутствие каких-либо ограничений на деятельность иностранного капитала

и прежде всего на перевод прибылей и капитала. Свободные экономические зоны в наибольшей степени отвечают потребностям ТНК, поскольку принимающая страна обычно обеспечивает инфраструктуру и начальную подготовку рабочей силы.

Таким образом, мировые экономические взаимоотношения, проявляющиеся в международном переплетении предпринимательского капитала, разделении труда, интеграции, приводят к усилению взаимодействия хозяйств различных стран [4].

Современные тенденции в МЭИ

1. Отход от концепции традиционного регионализма как единственно возможной. Он выражается в заключении межрегиональных соглашений о торговом (или экономическом) сотрудничестве. Так, США имели в XX в. соглашения о свободной торговле (ССТ) только с двумя странами (с Канадой и Мексикой), а в 2000–2008 гг. заключили таковые с 14 странами Америки, АТР и Африки [22, с. 23]. При этом межрегиональные торговые соглашения могут заключаться не только между странами, но и между экономическим объединением стран, с одной стороны, и отдельной страной — с другой. Так, МЕРКОСУР в 2007 г. заключил ССТ с Израилем; Чили является членом АТЭС и имеет действующие преференциальные торговые соглашения с Австралией, Республикой Корея, Китаем, Индией, Японией [12, с. 47–49]. ЕАЭС в 2015 г. заключил соглашение о зоне свободной торговли с Вьетнамом. Заинтересованность в экономическом сотрудничестве различной степени с ЕАЭС выражалась также Китаем, Египтом (достигнута договоренность о создании ЗСТ), Индией (изучается возможность создания ЗСТ), Ираном; Пакистаном, Европейским союзом, Зимбабве (заинтересованность в ЗСТ); Тунисом, Сирией, Иорданией, Албанией (заинтересованность в зоне преференциальной торговли); Израилем (изучается возможность создания ЗСТ); АСЕАН в целом (в 2016 г. заключено соглашение). Это примеры сотрудничества с внерегиональными партнерами.

В качестве примеров проектов межрегиональных интеграционных процессов можно привести Соглашение о Транстихоокеанском стратегическом и экономическом партнерстве, намерение США и ЕС образовать Трансатлантическую ЗСТ, инициативу стран Азии и Океании образовать Всестороннее региональное экономическое партнерство.

2. Интеграционные процессы в рамках новых групп стран. В этой связи обращают на себя внимание примеры межрегионального сотрудничества развивающихся экономик, в особенности с российским участием. Сюда можно отнести группу БРИКС (включает Бразилию, Россию, Индию, Китай, ЮАР). Вместе с Шанхайской организацией сотрудничества (ШОС) они представляют собой такой формат международного экономического сотрудничества, как международные межправительственные организации. Они не являются международными экономическими интеграционными объединениями, поскольку не формируют общее экономическое пространство, обеспечивающее свободное перемещение товаров, услуг, капитала или рабочей силы, однако в их рамках делаются конкретные шаги в направлении развития экономического партнерства и сотрудничества и также протекают определенные интеграционные процессы.

3. Многообразие моделей региональной интеграции. До середины 1990-х гг. большинство ученых исходили из существования единой модели региональных интеграционных объединений. Для данной модели были характерны высокая степень институционализации интеграции, близкий уровень экономического развития и высокая степень общности интересов стран-членов. Эволюция объединения должна была происходить по так называемой лестнице интеграции (зона свободной торговли — таможенный союз, общий рынок, экономический и валютный союз). Вместе с тем со второй половины 1990-х гг. стало очевидно, что единственное интеграционное объединение, по всем параметрам отвечающее данной концепции, — это ЕС. ЗСТ в мировом хозяйстве действительно создаются, но дальнейшего движения по «лестнице интеграции» не наблюдается [2, с. 117–118]. Проявление экономических интеграционных процессов (наблюдаемых в рамках группы БРИКС и также ШОС) выражается в том, что они не соответствуют таким традиционным схемам МЭИ, т.е. традиционным предпосылкам и традиционному устройству интеграционных объединений. К детальному перечню традиционных предпосылок формирования и успешного функционирования интеграционных объединений относят: примерно одинаковый уровень экономического развития стран-участниц (ценовая, курсовая, финансовая политика, политика учетной ставки); устойчивый экономический рост стран-участниц; географиче-

скую близость; наличие иницирующего центра (государства или группы государств), спланирующего страны-партнеры; институционально оформленное экономическое сотрудничество (наличие договора, учредительных актов, системы наднациональных органов).

Литература

1. Европа: проблемы интеграции и развития: в 2-х т. / под общ. ред. О.А. Колобова. — Н. Новгород, 2008.
2. История европейской интеграции 1945–1994. — М., 1995.
3. Книга А.С. Европейская интеграция. — Барнаул, 2004.
4. Ломакин В.К. Мировая экономика. М.: 3-е изд., стереотип. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. — 672 с.
5. Медушевский А. Европейская интеграция: механизмы взаимодействия // Вестник Европы. — 2006. — № 17.
6. Мировая экономика и международные экономические отношения: современное состояние, проблемы и основные тенденции развития: учебное пособие / Е.Д. Фролова [и др.]; под общ. ред. Е.Д. Фроловой, С.А. Лукьянова. — Екатеринбург: УрФУ, 2016. — 184 с.
7. Мировой опыт согласования экономических интересов стран — участниц региональной экономической интеграции: моногр. / Под ред. акад. РАН А.И. Татаркина. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2015. 237 с.
8. Обуховский В.В. Теории международной экономической интеграции: ретроспектива, состояние, эволюция // Международная экономика. 2010. № 6. С. 5–22.
9. Пищик В.Я. Тенденции развития Европейского экономического и валютного союза // Международная экономика. 2013. № 2. С. 28–35.
10. Семак Е.А. Международная экономическая интеграция: учеб-метод. комплекс. — М.: БГУ, 2012 — 219 с.
11. Шкваря Л.В. Международная экономическая интеграция в мировом хозяйстве: учеб. пособие. — М.: ИН-ФРА-М, 2011.
12. D.N. Balaam, M.Veseth Introduction to International Political Economy. — New Jersey, 2001. — Ch. 11.

Вопросы для обсуждения

1. Что такое международная экономическая интеграция (МЭИ)?
2. Каковы предпосылки экономической интеграции?
3. Каковы цели экономической интеграции?
4. Раскройте основные черты и этапы (формы) МЭИ.

5. Приведите примеры интеграционных объединений, покажите, на каких этапах интеграции они находятся и какие страны в них входят.

6. Каковы политико-экономические последствия экономической интеграции? Охарактеризуйте отдельно экономическую и политическую составляющие. Приведите примеры.

7. Раскройте этапы развития интеграционного объединения Европейский союз (ЕС) с точки зрения взаимодействия экономических и политических факторов.

8. Какие страны являются членами ЕС? Как представлены интересы богатых и более бедных стран Европы в рамках ЕС?

9. Все ли страны ЕС являются членами еврозоны?

10. «Брексит» — что это такое? Причины и последствия для ЕС и Великобритании, а также для мировой экономики в целом.

11. Каковы перспективы ЕС?

12. Раскройте особенности интеграции в Западной Европе.

13. Раскройте особенности Североамериканской модели интеграции (НАФТА).

14. Раскройте особенности интеграционных процессов в Латинской Америке.

15. Раскройте особенности интеграции в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТЭС).

16. Раскройте особенности развития интеграционных процессов в рамках СНГ.

17. Охарактеризуйте участие Республики Беларусь в процессах МЭИ, их специфику на современном этапе и перспективы интеграционного образования ЕАЭС.

Тема 9. ГЛОБАЛЬНАЯ МИР-СИСТЕМА, НАЦИОНАЛЬНЫЕ ХОЗЯЙСТВА И ПРОБЛЕМА УПРАВЛЕНИЯ

«Мир живет сейчас в период распада двух прошлых систем управления. Одна биполярная — несмотря на попытку реанимировать ее в Европе, заканчивается. В самом разгаре, но ближе к концу и распад однополярного мира. Ослабели почти все институты международного управления. Новые институты — ШОС, БРИКС, альтернативные банки и платежные системы находятся еще в младенческом состоянии и неясно, смогут ли они и когда заполнить расширяющиеся вакуумы управляемости...»
С.А. Караганов, доктор экономических наук, профессор ВШЭ

9.1. Понятие «глобальное управление» в современном мировом порядке. Подходы школ глобальной политэкономии к определению сущности глобального управления мировым порядком

Мы понимаем современный мир как систему все более глобальных политико-экономических отношений с участием государств, фирм и граждан, которые пытаются создавать, управлять и распределять богатство и власть. Как осуществляется управление в такой обширной (международной) и многоуровневой системе? Как в ней создаются и поддерживаются правила? Как изменяется само глобальное управление?

В этой теме мы сосредоточимся на эволюции международного сотрудничества, его механизмов и правил, а также их практической реализации.

Под «глобальным управлением» мы подразумеваем всеобъемлющую систему, которая регулирует международные полити-

ко-экономические отношения на всемирной основе. Синонимом понятия «глобальное управление» является понятие «мировой порядок» (режим).

Мировой порядок — это совокупность принципов, норм и институтов, регулирующих поведение субъектов мировой политэкономической системы, обеспечивающих их основные потребности в безопасном существовании и реализации своих интересов, позволяющих поддерживать стабильность международной системы. [21; с. 177–181].

Остановимся на интерпретации мирового порядка тремя школами ГПЭ — реалистами, конструктивистами и либеральными институционалистами. Для первого подхода (реалисты Г. Моргентау, Р. Арон, К. Уолтц) характерен акцент на соотношении сил субъектов мировой политики и экономики, особенно великих держав. Он преобладал в науке и политике в годы конфронтации двух общественно-политических систем — системы социализма и системы капитализма (период «холодной войны»), причем в качестве главного элемента баланса сил рассматривалась военная мощь государств. Второй подход (конструктивисты Р. Гилпин, Л. Миллер, Р. Купер и др.) состоит в признании первоочередной значимости принципов и правил, которыми субъекты политики руководствуются в отношениях друг с другом. Смена правил поведения, как считают сторонники этого подхода, сопутствует переходу от одного миропорядка к другому. Этот подход приобрел популярность после окончания «холодной войны». Известный американский исследователь Р. Гилпин еще в начале 1980-х гг. обосновывал тезис о том, что одним из важнейших принципов стабильного функционирования мировой системы является стремление доминирующих государств обеспечить контроль над процессами взаимодействия других участников [27, с. 82] Р. Купер определяет международный порядок, во-первых, как преобладающий тип внешнеполитического поведения независимо от его упорядочивающего или дезорганизирующего воздействия на систему; во-вторых, как определенную степень стабильности и целостности системы; в-третьих, как правила, которые управляют системой и обеспечивают ее стабильность [28, с. 8]. Для третьего подхода, предложенного американским ученым институционалистом Дж. Айкенберри, характерно внимание к системе принятия решений по ключевым вопросам, механизмам

и инструментарию межгосударственного сотрудничества. Введенное им понятие «конституционности» международного порядка означает, что деятельность международных организаций и других институтов межгосударственного взаимодействия, призванных обеспечить представительство интересов не только сильных, но и слабых государств, основывается на уставах и договорах. Исходя из понятий «конституционности» и «неконституционности» международного порядка, он считает неконституционным порядок, основывающийся только на соотношении сил [29, с. 7]. Дж. Айкенберри ключевым признаком международного порядка считает наличие общепризнанных правил и принципов, которыми субъекты международных отношений руководствуются в отношениях друг с другом [29, с. 7].

В реальном анализе международных политико-экономических процессов эти подходы взаимно дополняют друг друга и выступают в единстве.

9.2. Субъекты мирового порядка. Механизмы и правила глобального управления

Механизмы и правила глобального управления создаются действиями и соглашениями ключевых участников глобальной системы. *Субъектами* глобального управления являются государства, а также другие субъекты, такие как корпорации, международные (межгосударственные) организации, общественные объединения (или неправительственные международные организации).

В современном мире значительно выросла роль международных организаций, их способность решать глобальные проблемы и налаживать международное сотрудничество (ООН, ВТО, МВФ, Всемирный банк, МТО, ОЭСР и др.) Эти организации являются площадкой для переговоров по правилам глобализации, а также обеспечивают механизмы контроля за соблюдением правил.

В области международных отношений механизмы управления, осуществляемые в конкретных проблемных областях, часто называются режимами. Режимы — это «неявные или четкие принципы, нормы, правила и процедуры принятия решений, вокруг которых ожидания «игроков» сходятся в определенной области международных отношений [26, с. 385].

Механизмы, посредством которых формируются и поддерживаются международные порядки, различны. Это могут быть:

- сильная правовая основа, которая заставляет государства подчиняться правилам под угрозой экономических санкций. Например, ВТО имеет сильный механизм урегулирования споров, который рассматривает торговые конфликты на основе правил, содержащихся в соглашениях, которые созданы в рамках ВТО. Страны, нарушающие правила, должны изменить свою политику или столкнуться с экономическими санкциями со стороны государств, которые эти правила приняли и выполняют. Даже мощные государства подчиняются этим правилам, потому что они заинтересованы в предсказуемой системе правил, которая способствует повышению торгово-экономической активности. ВТО ставит ценность свободной торговли выше других целей, что приводит к конфликту с теми, кто считает, что свободная торговля, например, нарушает экологические стандарты. Согласно позиции ВТО либеральные ценности и рыночные механизмы являются приоритетными по сравнению с другими ценностями и механизмами. Например, охрана окружающей среды должна осуществляться в контексте свободной торговли;

- распределение денег и предоставление кредитов также могут быть использованы для обеспечения соблюдения определенных правил. Этот подход используется Всемирным банком и МВФ. Эти организации ссужают деньги государствам, которые нуждаются в средствах для преодоления экономического кризиса или для оказания помощи в долгосрочных стратегиях развития. Кредиты обычно предполагают, что страны-получатели будут осуществлять определенную политику. Обычно это политика либерализации экономики с целью активизации деловой активности, стимулирования экономического роста. На решения этих организаций оказывают влияние их крупнейшие участники. Так, во Всемирном банке и МВФ права голоса распределяются пропорционально финансовым взносам государств-членов. В МВФ группа из семи развитых государств, которая составляет 717 миллионов человек, контролирует 46 процентов голосов. Напротив, пять крупнейших развивающихся стран с населением в 2,957 миллиарда человек контролируют только 8,06 процента голосов МВФ (табл. 9.1). Поскольку США являются крупнейшим членом как МВФ, так и Всемирного банка, они имеют наиболь-

шую долю голосов и влияния. Соответственно интересы США будут определяющими в этих каналах влияния на процесс глобального управления. Например, кредиты МВФ Южной Корее во время восточноазиатского финансового кризиса предусматривали, что Корея открывает свои производственные и финансовые отрасли для иностранных инвесторов, многие из которых были из США;

Таблица 9.1

Сравнение голосов МВФ с количеством населения

| Страна | голоса МВФ, % | Население, млн |
|---------------------------------------|---------------|----------------|
| США | 17,8 | 298 |
| Япония | 6,13 | 128 |
| Германия | 5,99 | 82 |
| Франция | 4,95 | 60 |
| Великобритания | 4,95 | 59 |
| Италия | 3,25 | 58 |
| Канада | 2,94 | 32 |
| «Большая семерка» всего | 46,07 | 717 |
| Китай | 2,94 | 1,315 |
| Индия | 1,92 | 1,103 |
| Бразилия | 1,41 | 186 |
| Индонезия | 0,97 | 222 |
| Нигерия | 0,82 | 131 |
| Пятерка наименее развитых стран всего | 8,06 | 2,957 |

Источники: данные МВФ (2006); ООН (2004).

• моральные принципы также могут использоваться как фактор влияния на поведение государств. Например, Международная организация труда (МОТ) проводит исследования по вопросам труда и соблюдения прав трудящихся в разных странах,

способствует переговорам между государствами по установлению минимальных стандартов по вопросам труда, выявляет несоблюдение стандартов и заявляет об этом. Работа этой организации основана на убеждении, что государства могут изменить свое поведение, если они сталкиваются с международным осуждением. Хотя МОТ работает уже почти 100 лет, ее способность влиять на поведение государств ограничена отсутствием принудительных мер. Поэтому многие государства игнорируют ее отчеты и рекомендации;

- экспертиза как аргумент в пользу проведения определенной политики также может использоваться для убеждения субъектов мировой политико-экономической системы в том, чтобы в их интересах вести себя определенным образом. Например, такие организации, как ОЭСР и МВФ, публикуют отчеты об экономической политике отдельных государств и предлагают, как этим странам адаптироваться к глобализации. В частности, даются рекомендации по проведению политики, способствующей экономическому росту. Эти институты, как правило, предлагают либеральные подходы к реструктуризации экономики и выступают против политики, ограничивающей свободу рынка;

- последним элементом, влияющим на поведение, является структура самой глобальной системы. Это называется структурной силой. Так, сегодня в условиях интернационализации экономической деятельности растет сила корпораций по сравнению с силой государства. Например, государствам приходится считаться с интересами международных инвесторов, если они хотят привлечь капитал в свою страну или предотвратить утечку капитала за границу. Как правило, это побуждает государства осуществлять более либеральную политику.

В современной системе глобального управления институты, которые отвечают за либерализацию глобальной экономики (увеличение роли рынка), более влиятельны, чем те, которые стремятся защитить общество от экономических потрясений и негативных проявлений свободного рынка. Это связано с тем, что у организаций, продвигающих либеральные ценности, есть мощные рычаги влияния (МВФ и Всемирный банк используют предоставление финансовых средств как рычаг влияния, ВТО имеет свой эффективный механизм урегулирования споров). В то время как организации, нацеленные на решение социальных проблем

в мировом масштабе (МОТ, ЮНИСЕФ, Всемирная организация здравоохранения и т.д.) в основном используют пропагандистские меры.

Таким образом, с точки зрения специфики механизмов поддержания порядка можно выделить порядок страха (который обеспечивается принудительно, с помощью различных санкций, применяемых как международными организациями, так и отдельными, наиболее влиятельными субъектами мировой политико-экономической системы); порядок интереса (основой которого является заинтересованность сторон в поддержании порядка, выгода, извлекаемая из стабильного, предсказуемого международного сотрудничества) и порядок согласия (который обусловлен добровольным соблюдением субъектами международных отношений правил и норм исходя из определенных принципов и идеалов) [18].

Субъекты мирового порядка. Кроме международных организаций три наиболее важных участника мирового порядка — государства, корпорации и общественные объединения.

Государства. Государство сохраняет центральную роль в создании и поддержке управления в глобальной системе. Государство является центральным субъектом права и основным представителем отдельных лиц в международной системе. Хотя его представительная функция часто несовершенна, государство является единственным учреждением, которое может законно представлять интересы всех людей на своей территории. Попытки реформирования глобального управления должны работать через государственную систему.

Различные государства могут иметь разную возможность влиять на глобальное управление. Развитые и состоятельные государства являются наиболее значимыми, поскольку они могут наложить вето на изменения или принудить другие государства следовать определенным правилам. Так, США являются центральным действующим лицом в системе глобального управления. Изменение внутренней политики США может оказать существенное влияние на процесс глобального управления. Например, выборы представителя республиканской партии в президенты США в 2000 г. негативно повлияли на принятие международного соглашения о предотвращении изменений климата. У президента Джорджа Буша были более тесные связи с нефтяной промышлен-

ностью, чем у его демократического предшественника. Многие предложения по замедлению глобального потепления угрожали прибылям американских нефтяных компаний. Соответственно при Дж.Буше США отказались присоединиться к Протоколу об изменении климата (Киотский протокол (1992)). Поскольку США являются крупнейшим в мире производителем загрязняющих веществ, которые способствуют глобальному потеплению, договор без участия США стал неэффективен. Аналогичным образом по различным вопросам позиция Европейского союза и его государств-членов имеет решающее значение для обеспечения или блокирования изменений в глобальном регулировании.

Это ставит актуальный для глобального управления вопрос, будут ли США продолжать работать через международные организации и договоры с целью создания согласованной системы правления (многосторонности) или будут ли они осуществлять господство над другими государствами путем давления (односторонность). При Буше США все больше расходились с политикой других государств и заявляли о своей власти в одностороннем порядке. Например, решение не участвовать в договоре о запрещении использования наземных мин; отказ от присоединения к Протоколу об изменении климата; принятие военных мер для свержения иракского правительства без санкции ООН и др.

Есть и другие факторы важной роли государств в глобальной системе управления. Китай играет важную роль в связи большими размерами его населения по сравнению с другими странами (население Китая составляет примерно пятую часть населения мира), с большой военной мощью и наличием ядерного оружия. В экономическом плане китайское государство контролирует доступ к потенциально крупнейшему в мире рынку. Именно поэтому корпорации и государства действуют более осторожно, когда они имеют дело с Китаем, чем с небольшими, менее мощными государствами.

Несмотря на важность государства для глобального управления, по оценкам многих ученых, его роль падает, или по крайней мере изменяется. Оно уже не всегда может эффективно противостоять негативным последствиям глобализации [26, с. 389]. Изменяется соотношение сил между государством и ТНК. Это проявляется в том, что, во-первых, большинство государств во всем мире в отличие от 1970-х гг. активно ищут многонациональные

инвестиции. Во-вторых, в отличие от более ранних десятилетий государства стремятся не столько регулировать деятельность ТНК, сколько создавать для них привлекательную среду. Разумеется, баланс сил между каким-либо конкретным государством и любой конкретной корпорацией будет варьировать в зависимости от их положения в мировой экономике.

Корпорации. Хотя глобальная система управления ориентируется на либеральные ценности, и рынок как механизм эффективного распределения ресурсов транснациональные корпорации становятся все более влиятельным участником глобального управления. Переговоры между государством и корпорацией и даже между самими корпорациями становятся все более важными для международной политико-экономической системы. Государства все больше заинтересованы в привлечении иностранных инвестиций и фирмы все более способны влиять на государственную инвестиционную (и не только) политику. Таким образом, ключевой особенностью создания и применения правил в современной мировой экономике являются переговоры между государствами и корпорациями.

Хорошим примером того, как корпорации могут влиять на глобальное управление, является включение в соглашения ВТО пунктов, касающихся защиты прав интеллектуальной собственности (ПИС). ПИС включают защиту авторских прав на книги и музыку, а также патентную защиту изобретений и научных открытий. Они в действительности не подпадают под сферу свободной торговли, поскольку их осуществление не увеличивает поток товаров между государствами. Однако в 1980-е гг. многие западные корпорации в таких отраслях, как фармацевтическая, программное обеспечение, фильмы и музыка, столкнулись с тем, что их конкуренты стали копировать их продукты. Ассоциация ведущих американских транснациональных корпораций, таких как Дю Понт, Дженерал Электрик, IBM и Монсанто, убедила правительство США в том, что ПИС следует защищать в торговых соглашениях. В итоге ВТО приняло соглашения по защите прав интеллектуальной собственности. С некоторыми из пунктов этих соглашений правительство Южной Африки боролось в попытке предоставить доступные лекарства для борьбы со СПИДом [26, с. 392].

Кроме тенденции усиления корпоративного влияния на государственную политику наблюдается также рост частной вла-

сти. Частная власть существует там, где фирмы осуществляют полномочия по принятию решений в определенных проблемных областях, и эта деятельность считается законной. Выделяются шесть механизмов для осуществления частной власти: отраслевые нормы; координационные службы (например, рейтинг облигаций); производственные союзы; картели, бизнес-ассоциации; и частные режимы. Используя эти механизмы, частный сектор оказывает значительное влияние на многие институты глобального управления (например, расширение участия частного сектора в многосторонней системе ООН).

Корпорации пытаются формировать структуры управления, влияя на поведение государства, международных организаций, самих корпораций и гражданского общества, поэтому их роль необходимо принимать во внимание при анализе и попытках повлиять на глобальное управление.

Международные неправительственные организации (МНПО). Помимо ключевых государств и крупных корпораций МНПО играют все более важную роль во влиянии на принципы глобального управления. Действительно, в 1980-х и 1990-х гг. видные гражданские ассоциации играли роль неофициальной оппозиции системе глобального управления и межгосударственным соглашениям. Они подняли вопрос о том, что автономия и безопасность граждан должны находиться в центре вопросов глобального управления. Так, организации в защиту мира выступают против конкретных систем вооружений и военных стратегий (например, движение по запрещению производства и использования наземных мин). Женские, экологические, правозащитные и другие организации выступают против господства либеральной политики, исходящей от международных экономических институтов.

Наиболее известными организациями являются «Гринпис» и «Друзья Земли» в области экологии и «Международная Амнистия» в области прав человека. Растет роль и других организаций. Например, международные профсоюзные органы, такие как Международная конфедерация свободных профсоюзов, объединяющая 155 миллионов членов, религиозные организации, отраслевые ассоциации и организации научных знаний (медицина, наука, коммуникации) и т.д. Деятельность МНПО в основном сосредоточена в области гендерных отношений (женские

организации), распределения ресурсов (организации развития), качества жизни (экологические движения) или безопасности человека (движения за права человека).

Среди МНПО, оказывающих влияние на глобальное управление, необходимо выделить отдельно такую группу, как бизнес-ассоциации. Это добровольные некоммерческие организации, стремящиеся создать среду, в которой корпорации могут максимизировать прибыль. Ярким примером является Международная торговая палата. Помимо лоббирования действий государства и гражданского общества она пытается создать среду, которая поощряет саморегулирование.

И наконец, отдельно необходимо сказать о существовании еще одной разновидности МНПО — силы, которая находится вне пределов гражданского общества, но оказывает влияние на структуру глобального управления. Это преступные организации, такие как мафия, незаконные националистические и террористические организации. Они оказывают большое влияние на незаконную (теневую) сторону глобальной политической экономики.

МНПО, оказывая влияние на глобальное управление на нескольких уровнях: создают глобальные сети, участвуют в многосторонних взаимодействиях, содействуют межгосударственному сотрудничеству, действуют внутри государств, оказывая влияние на их политику и расширяя участие общественности.

9.3. Исторические типы и перспективы мирового порядка в контексте оптимизации интересов глобального управления

Наиболее важный и сложный вопрос — как и почему изменяется мировой порядок? Чтобы ответить на него, остановимся на историческом процессе развития мирового порядка.

Старый мировой экономический порядок. Мировой порядок сочетает в себе элементы устойчивости, стабильности, т.е. собственно порядка, и переходности (хаоса) как накопления предпосылок для продвижения к более высоким формам организации мировой системы, соответствующих усложняющейся общественной жизни. Исторически смена мирового порядка была связана либо с итогами войн и следовавшими за ними внутренними переменами в ве-

дущих странах, либо с распадом некоторых крупных государств. Как следствие, в сравнении с предшествующим миропорядком менялись состав наиболее влиятельных субъектов международных политэкономических отношений и характер связей между ними.

В начале XX в. мировой экономической порядок олицетворяли шесть-семь метрополий с их колониальными империями.

Вторая мировая война привела к смене мирового порядка и, как следствие, мирового экономического порядка [16].

Сложившийся после Второй мировой войны порядок держался на превосходстве США при сохранении отношений метрополия — колония. Первые послевоенные годы были вершиной положения США в мировой экономике. За 30–40-е гг. XX в. американская доля в мировом доходе увеличилась с 29 до 33 %, а доля второй по экономической мощи страны на Западе Британии сократилась примерно с 9 до 6 %. В промышленном производстве на долю США приходилось свыше 37 % мирового объема продукции, в официальных мировых резервах монетарного золота — свыше 70 %. Пользуясь резким ослаблением сил других западных стран, США в послевоенные годы обеспечили себе такое положение, которым не обладала даже Британия в период своего наивысшего расцвета. США целенаправленно использовали свое экономическое превосходство первых послевоенных лет для утверждения влияния в мире. Так, политика формирования послевоенной системы международных союзов включала в себя в качестве экономического компонента «план Маршалла» для Западной Европы, расширение капиталовложений в Латинской Америке, создание системы влиятельных международных экономических организаций — МВФ, ГАТТ, МБРР, где США заняли ведущее положение.

Другая характерная черта послевоенного мирового экономического порядка заключалось в том, что он состоял из обособленных экономических режимов, существовавших в рамках экономических взаимоотношений внутри колониальных империй, а также обособленной системы экономических отношений, сложившейся в Восточной Европе, где в 1949 г. был создан Совет Экономической Взаимопомощи (СЭВ).

Восстановление участвовавших во Второй мировой войне стран и неравномерность экономического развития привели к изменению положения в рамках сложившегося мирового эконо-

мического режима. Усилились позиции стран Западной Европы и Японии, которые стали противостоять США по многим мировым экономическим вопросам. Образование ЕС привело к созданию отдельного экономического порядка в рамках Общего рынка, что не могло не отразиться на мировом экономическом порядке. За годы своего существования ЕС переросло в мощный блок, бросивший вызов многосторонней системе торговли под эгидой ГАТТ. Дело в том, что Таможенный союз, даже если он и не повышает средний уровень торговых барьеров, неизбежно стимулирует дискриминацию в отношении третьих стран.

С распадом колониальных империй развивающиеся страны пытались кардинально изменить существовавшую международную экономическую систему. Они провели через Генеральную Ассамблею ООН в мае 1974 г. резолюцию о Новом международном экономическом порядке (НМЭП) и в сентябре этого года — резолюцию, которая одобрила Хартию экономических прав и обязанностей государств. Особую активность по продвижению многих элементов резолюции нового международного экономического порядка проявили Движение неприсоединения (сформировалось во времена «холодной войны» как организация стран, которые не присоединились ни к одному из военно-политических блоков), «Группа 77» (крупнейшая межгосударственная организация развивающихся стран, Азии, Африки и Латинской Америки, создана в 1964 г.) и КНР.

Новый международный экономический порядок. В основу НМЭП были положены принципы суверенного равенства государств в международных, политических и экономических отношениях, суверенитета и эффективного контроля государств над своими хозяйственными ресурсами.

Одно из главных мест в концепции НМЭП занимали требования справедливого соотношения цен на сырьевые и промышленные товары и смягчение резких колебаний спроса на сырье. В качестве одного из путей изменения механизма ценообразования предлагалась система индексации — увязки цен на важнейшие виды сырья с ценами на готовую и обрабатывающую продукцию, предоставление преференций для экспорта этой продукции. В число требований вошли предложения о ежегодной передаче по каналам помощи средств в размере 1 % ВВП промышленно развитых стран без условий. Выдвигались требования о создании

системы передачи развивающимся странам новых технологий, предоставлении им суверенного права контролировать всю экономическую деятельность на своей территории, включая право на национализацию иностранных компаний.

НМЭП признавал, что мировое хозяйство и международные экономические отношения в частности не могут далее складываться стихийно под влиянием международной конкуренции, что предоставленные самим себе тенденции развития не могут обеспечить рациональное размещение производственных средств в планетарном масштабе, что мирохозяйственные связи нуждаются в определенном межгосударственном регулировании. При этом должны учитываться интересы стран, которых лишают выгод стихийные силы мирового рынка.

Требования развивающихся стран о получении дополнительных средств могли содействовать перераспределению мирового дохода в пользу развивающихся стран, но ведущие западные страны в значительной мере блокировали их, переводя решение выдвинутых требований на двусторонний и многосторонний уровни. Это привело к тому, что значительная часть развивающихся стран вступила в определенные координационные отношения с Западом через систему общих преференций, дававшую им некоторые дополнительные возможности на западных рынках [16].

В 90-е гг. XX в. эта концепция в значительной степени была свернута. Однако в начале нового XXI в. многие элементы этой концепции нашли свое место в требованиях, с которыми развивающиеся страны выступили в ходе Нового раунда многосторонних торговых переговоров в рамках ВТО (Доха, 2001 г.) и в рамках ЮНКТАД.

В начале XXI в. появился новый субъект регулирования глобальной экономики — «Группа двадцати» — расширенный формат встреч ведущих стран мира, включающий интересы новых быстрорастущих государств. Естественно, при этом не отрицаются принципы прямого равноправия государств — членов ООН, принцип «одна страна — один голос», принцип, согласно которому каждое из 192 государств-членов ООН имеет право быть услышанным. Появление «Группы двадцати» связано с тем, что с конца XX в. в мировой экономике стали усиливаться позиции развивающихся стран, которые, как и постколониальные страны в 1970-х гг., стали требовать реформирования международных

экономических отношений и увеличения их роли в процессе принятия глобальных решений. Как известно, в 1960—1970-х гг. важную роль в разработке общей платформы развивающихся стран сыграло Движение неприсоединения и «Группа 77». На этот раз был разработан другой сценарий, и для отражения интересов новых быстрорастущих государств было решено организовать расширенный формат встреч ведущих государств мира под названием «Группа двадцати» («Большая двадцатка» или G 20)*

Глобальный договор. Развитие мирового порядка (глобального управления) предполагает согласование интересов всех основных участников — государства, корпораций и граждан. Например, торговый режим должен одновременно быть чувствительным к интересам развивающихся государств (увеличение справедливости), корпоративным интересам (увеличение прибыли и социальным интересам (ограничение эксплуатации человека и охрана окружающей среды). Это чрезвычайно сложная задача. Примером такого подхода является Глобальный договор, разработанный канцелярией Генерального секретаря ООН.

Глобальный договор предлагает корпорациям включить десять принципов, взятых из Всеобщей декларации прав человека, основополагающих принципов МОТ в области прав человека в сфере труда, принципов окружающей среды и развития, за-

* Идея создания «Большой двадцатки» выросла из недр создания «Большой восьмерки» .G20 (официальное название: англ. Group of Twenty Finance Ministers and Central Bank Governors) — группа наиболее развитых индустриальных стран, в которую вошли 19 крупнейших национальных экономик (Австралия, Аргентина, Бразилия, Великобритания, Германия, Индия, Индонезия, Италия, Канада, Китай, Корея, Мексика, Россия, Саудовская Аравия, США, Турция, Франция, ЮАР, Япония) и Европейский Союз как отдельный член организации. Постоянными участниками встреч «двадцатки» являются МВФ, Европейский центральный банк и Всемирный банк. Учредительная конференция прошла 15—16 декабря 1999 г. в Берлине. Группа была создана по инициативе министров финансов семи ведущих промышленно развитых стран — Великобритании, Италии, Канады, США, ФРГ, Франции и Японии в ответ на финансовые кризисы конца 1990-х и для ведения диалога с развивающимися странами по ключевым вопросам экономической и финансовой политики в связи с тем, что страны с развивающейся рыночной экономикой не были адекватно представлены в мировых экономических обсуждениях и принятиях решений. До 2008 г. группа не проводила саммитов на высшем уровне, ее основной формой деятельности были ежегодные встречи на уровне министров финансов и глав центробанков.

крепленных в Декларации Рио-де-Жанейро и Конвенции ООН против коррупции в их корпоративную практику. Глобальный договор не контролирует корпоративную практику и не оценивает эффективность работы компании, а предлагает корпорациям добровольно взять на себя ответственность за проведение правильной трудовой и экологической политики. Главным недостатком Глобального договора является отсутствие в нем механизмов контроля за выполнением корпорациями взятых на себя обязательств и отсутствие соответствующих правоприменительных полномочий. Корпорации могут придерживаться прописанных в Глобальном договоре правил только до тех пор, пока им это выгодно, сохраняя за собой имидж социально ответственного бизнеса. Характерно, что одними из первых в Глобальный договор вступили корпорации, которые были в «черном списке» компаний — нарушителей экологических и трудовых стандартов: Шелл, Найк, Дисней и Рио Тинто.

Вместе с тем Глобальный договор является важным шагом в реформе глобального управления, поскольку заостряет внимание на необходимости смягчать негативные последствия глобализации, совершенствования механизмов глобального управления на основе взаимодействия государств, корпораций и граждан.

Перспективы мирового порядка. Согласно прогнозу мирового развития к 2020 г. в иерархии стран по объему ВВП на первое место выйдет Китай — 23 % мирового ВВП. США окажутся только на втором месте — 18 %. Далее будут следовать Индия (8,4 %), Япония (4,6 %), Россия (3,2 %), Германия (2,9 %), Бразилия (2, %) [22].

Еще в середине XVIII в. на Китай и Индию с их гигантскими людскими ресурсами приходилось примерно половина мирового ВВП. Ведь до промышленной революции производительность труда в разных странах была примерно одинаковой. Затем страны Запада ушли в отрыв. В середине прошлого столетия доля Китая и Индии составляла всего около 5 % глобального ВВП. Теперь производительность труда в Китае и Индии вновь выходит на среднемировой уровень. Таким образом, центр мирового развития смещается в Азию.

По отдельным информационно-коммуникационным технологиям Южная Корея, Китай, Индия уже перешли от «догоняющего» развития к «лидирующему». Опережающие темпы роста затрат на НИОКР в Китае и Индии приведут к существенному

сближению их показателей наукоемкости с развитыми странами. В 2020 г. на Китай придется 20 % мирового объема НИОКР, а на США — 28 %. По оценкам доля России в глобальных НИОКР вырастет незначительно [24].

Таким образом, США утратят роль единственной сверхдержавы, но все еще будут сохранять первое место по совокупной экономической, военной и политической мощи среди других центров силы на мировой арене. Более того, как отмечают специалисты ИМЭМО, по ВВП на душу населения, характеризующему не только количественные, но и качественные параметры развития, США увеличат свой отрыв от других крупных государств. Американский потребительский рынок останется крупнейшим в мире. Кроме того, США по-прежнему будут играть ведущую роль в процессе глобализации [25].

Вместе с тем в глобальной экономике тон все больше будут задавать три главных региональных экономических коалиции. Наиболее консолидированной из них будет Европейский союз, хотя его доля в глобальном ВВП сократится и составит менее 20 %. Значительно менее интегрированным окажется Североамериканский блок (НАФТА), хотя по своим размерам он будет несколько превосходить ЕС. Наиболее крупная по размерам и наименее интегрированная региональная коалиция может сложиться в Восточной Азии (на базе АСЕАН). Если будут сделаны первые шаги к созданию общего рынка стран АСЕАН, Китая, Японии и Южной Кореи, то на долю этой коалиции придется свыше 30 % мирового ВВП. Восточная Азия превращается в новую «мастерскую мира». Всего же эти три региональных блока в 2020 г. будут представлять три четверти глобальной экономики. Им будут значительно уступать по своим масштабам еще три экономических региона — Южноамериканский (МЕРКОСУР), в котором тон будет задавать Бразилия, а также Индия и Россия [15]. Вопрос о регионально-экономических блоках важен в современной мировой политике не только потому, что сегодня почти все крупные государства в той или иной степени стремятся к формированию региональных коалиций. Это неоднозначно отражается также на процессе глобализации. Региональная интеграция может рассматриваться не только как подготовительный этап к глобальной интеграции, но и как аль-

тернатива глобализации. Пока окончательные выводы делать преждевременно [17].

Выводы. Дестабилизация международной системы свидетельствуют о том, что человечество находится на переломном этапе своего развития. Объективная необходимость выживания, безопасности и развития влекут за собой потребность в более надежном международном порядке, отвечающем новым тенденциям. Время покажет, будет ли новый порядок регулироваться планетарным правительством, располагающим для этого соответствующими средствами наднационального характера — правительством, армией, действенными правовыми механизмами и т.п. — или его основой станут несколько взаимодействующих между собой интегрированных региональных центров, охватывающих своей совокупности весь мир, или же это будет какой-то иной вариант управления миром. Но в любом случае создание и функционирование надежного мирового порядка может быть достигнуто лишь на основе создания условий для реализации интересов и сохранения ценностей не только государств и межправительственных организаций, но и самых разнообразных социальных общностей и даже конкретных людей. Сегодняшний мир еще далек от такого состояния. Прежний международный порядок, построенный на силе и власти, хотя и подорван в глобальном масштабе, но в то же время его правила и нормы еще продолжают действовать (особенно на региональных уровнях), что не позволяет сделать вывод о необратимости тех или иных тенденций.

Литература

1. Бабурина О.Н. Переход от теории гегемонистской стабильности к концепции коллективного управления мировым экономическим порядком как фактор отражения национальных приоритетов.
2. Баталов Э.Я. Мировое развитие и мировой порядок (анализ современных американских концепций). — М.: РОССПЭН, 2005. — 376 с.
3. Бек У. Власть и ее оппоненты в эпоху глобализма. Новая всемирно-политическая экономия. — М.: Прогресс-традиция; Издательский дом «Территория будущего», 2007.
4. Бжезинский Зб. Выбор. Мировое господство или глобальное лидерство. Пер. с англ. М.: Международные отношения. — 2004. С. 62–116.
5. Богатуров А.Д. Современный международный порядок // Современные международные отношения и мировая политика; под ред. А.В. Торкунова. — М., 2004.

6. Богатуров А.Д. Лидерство и децентрализация в международной системе // Международные процессы. 2006. № 3.
7. Бродель Ф. Динамика капитализма. — Смоленск: Полиграмма, 1993.
8. Валлерстайн И. Динамика глобального кризиса: тридцать лет спустя // Эксперт. 2009. № 35 (672). С. 48–56.
9. Валлерстайн И. Миросистемный анализ. Введение. — М.: Издательский дом «Территория будущего», 2006.
10. Гаджиев К.С. Геополитические горизонты России: контуры нового миропорядка. — М.: Экономика. — 2007. — 750 с.
11. Глобалистика: Международный междисциплинарный энциклопедический словарь / Гл. ред. И.И. Мазур и А.Н. Чумаков. — М., СПб., Нью-Йорк.: Елима, Питер, 2006. 1100 с.
12. Гринин Л.Е. Размышления о трансформациях мирового порядка. Часть 1. Мировой порядок в прошлом и настоящем. Credo New. № 1 (89): [Электронный ресурс]. — (https://www.socionauki.ru/authors/grinin_le/publ_rus/). Проверено 15.11.2018.
13. Иноземцев В.Л., Караганов С.А. О мировом порядке XXI века // Россия в глобальной политике. 2005. № 1.
14. Ковзанадзе И. Уроки мирового кризиса: необходима новая модель регулирования экономики // Вопросы экономики. 2010. № 4. С. 113–120.
15. Лавров С.В. Настоящее и будущее глобальной политики: взгляд из Москвы // Россия в глобальной политике. 2007. — № 2.
16. Ломакин В.К. Мировая экономика. Учебник. М.: ЮНИТИ, 2007, 3-е изд. — 672 с. Мировая экономика: прогноз до 2020 года. Под ред. академика А.А. Дынкина. М., 2007. Обзор данной работы см.: Рогов С.М. Обоснованный прогноз мирового развития // Мировая экономика и международные отношения. 2007. — № 11.
17. Панченко М.Ю. Международный порядок: сущность и механизмы. // Электронный ресурс. — Режим доступа: urnal.org/articles/2008/polit72.html Дата доступа 15.11.2018.
18. Решетников С.В., Бондарь Ю.П. Теоретические аспекты функционального анализа структур принятия политических решений в классической политической науке // Научные труды РИВШ. Философско-гуманитарные науки: сб. науч. ст. Вып 9(14) / под ред. В.Ф. Беркова. — Минск: РИВШ, 2010. — С. 1–12.
19. Решетников С.В., Решетникова Т.С. Оценка последствий общественной политики: функциональный анализ // Веснік Брэсцкага універсітэта. Серія 1. Філасофія. Паліталогія. Сацыялогія. — 2010. — № 1. — С. 38–51.
20. Сирота Н. М. Понятие «мировой порядок» в современном теоретическом дискурсе // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики Тамбов: Грамота, 2013. № 3 (29): в 2-х ч. Ч. II. — С. 177–181.
21. Современные международные отношения и мировая политика. Отв. ред. А.В. Торкунов. М., 2004.
22. Тинберген Я. Пересмотр международного порядка. — М., 1980.
23. Уткин А.И. Мировой порядок XXI века. — М.: ЭКСМО. — 2002. — 511 с. (История XXI века: Прогнозы, перспективы, предсказания).

24. Цыганков П.А. Мировая политика и ее содержание // Международные процессы. — 2005. № 1.

25. O'Brian R., Williams M. *Global Political Economy: Evolution and Dynamics* — Palgrave:Macmillan. — 2007. — Ch. 13.

26. Gilpin R. *War and Change in the World Politics*. Cambridge Univ. Press, 1981. — 272 p.

27. Cooper R. *Is There a New World Order? // Prospects for Global Order* / ed. by S. Sato, T. Taylor, S. Heiva. L., 1993. Vol. 2. — 165 p.

28. Ikenberry J. *After Victory. Institutions, Strategic Restraint, and the Rebuilding of Order after Major Wars*. — Princeton, New Jersey, 2001. — 293 p.

Вопросы для обсуждения

1. Дайте определения понятий «глобальное управление», «мировой порядок», «мировой экономической порядок». Охарактеризуйте основные теоретические подходы к трактовке этих понятий.

2. Кто является основными субъектами мирового порядка?

3. Каковы механизмы выработки и соблюдения мирового порядка?

4. Каков исторический процесс формирования и развития мирового порядка?

5. Какие теоретические типы мирового порядка мы можем выделить? Охарактеризуйте модель гегемонистской стабильности и концепцию коллективного управления мировым экономическим порядком.

6. Что такое новый экономический порядок? Как соотносятся новый мировой экономический порядок и новый мировой порядок?

7. В чем суть Глобального договора? Раскройте его сильные и слабые стороны.

Тема 10. ПОЛИТЭКОНОМИЯ СОВРЕМЕННЫХ ГЛОБАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ: ТЕКУЩИЕ ОСНОВНЫЕ КОНТУРЫ И НЕРЕШЕННОЕ БУДУЩЕЕ

«Увеличение богатства не то же самое, что уменьшение бедности».

Джоан Робинсон, британский экономист

«Одной из основных причин голода в мире является бедность, несмотря на растущее благосостояние современного мира в целом»

*А. Сен, индийский экономист,
лауреат Нобелевской премии по экономике*

10.1. Голод как глобальная проблема.

А. Сен и его объяснение причин голода в мире

В мировом сообществе существуют проблемы, касающиеся каждой страны, каждого человека. Эти проблемы называют глобальными. Для их решения недостаточно усилий какой-либо одной, пусть даже с большими возможностями страны или группы стран. Для этого необходимо привлекать разнообразные ресурсы всего мира и искать способы объединения усилий по их решению. Важнейшими глобальными проблемами, связанными с экономикой, являются проблема голода (бедности) и экологические проблемы.

Поисками причин голода (бедности) и путей его преодоления занимались многие ученые (К. Маркс, Т. Мальтус, Дж. Ст. Милль, П.-Ж. Прудон, К. Джини, С. Кузнец, Г. Мюрдаль, А. Сен и др.) и международные организации (ФАО ООН, G8, G 20 и др.).

В чем особенность подхода глобальной политической экономии в ответе на эти вопросы?

Во-первых, ГПЭ изучает проблемы голода с позиций трех основных школ ГПЭ — меркантилизма, либерализма и структура-

Ключевые факты и цифры [8]

- количество голодающих в мире в 2017 г.: 821 млн, или каждый девятый житель планеты
 - в Азии: 515 млн
 - в Африке: 256,5 млн
 - в Латинской Америке и Карибском бассейне: 39 млн;
- дети в возрасте до 5 лет, отстающие в росте (слишком низкий рост для своего возраста): 150,8 млн (22,2 %);
- дети в возрасте до 5 лет, страдающие от истощения (слишком низкий вес для своего роста): 50,5 млн (7,5 %);
- дети в возрасте до 5 лет, страдающие от избыточного веса (слишком высокий вес для своего роста): 38,3 млн (5,6 %);
- доля женщин репродуктивного возраста, страдающих анемией: 32,8 %;
- доля младенцев в возрасте до 6 месяцев, вскормленных исключительно грудным молоком: 40,7 %;
- взрослые, страдающие ожирением: 672 млн (13 %, или каждый восьмой);
- в марте 2018 ООН заявила, что ситуация в Йемене, Южном Судане, Сомали и Кении привела к крупнейшему гуманитарному кризису с момента основания ООН в 1945 г. ООН предупреждает, что отсутствие коллективных и скоординированных мер мирового сообщества может привести к гибели людей от голода и болезней, а также волне миграций, что создаст нестабильную обстановку в целых регионах.

лизма, что позволяет глубже изучить эту проблему по сравнению с общепринятой точкой зрения, что голод является результатом перенаселения и/или недостаточного производства продовольствия. Во-вторых, ГПЭ раскрывает противоречия интересов и ценностей различных субъектов мировой политической экономики, которые затрудняют в ближайшем будущем решение этой проблемы.

До 1970 г. доминирующим подходом многих ученых для объяснения голода в мире было несоответствие между количеством продуктов питания, производимых в определенной географической области, по отношению к количеству людей, которые его потребляли. Эта точка зрения основана на идеях представителя классической политэкономии XVIII в. Т. Мальтуса, который высказал идею о том, что производство продовольствия увеличивается в арифметической прогрессии, в то время как численность

населения — в геометрической, и поэтому «человек не может любыми усилиями избавиться от голода и нищеты».

В 1930-40-х гг. применение новых технологий возделывания почв, высокопроизводительной сельскохозяйственной техники и химических удобрений привело к быстрому росту сельскохозяйственного производства, который привел к появлению огромных избыточных мощностей в США, Канаде, Западной Европе и Австралии. Государственное субсидирование растениеводства в этих странах после Второй мировой войны привело к огромным излишкам пшеницы, кукурузы и свинины. Чтобы сдержать падение цен на сельхозпродукцию и доходы фермеров, правительство США пошло на то, чтобы выплачивать компенсации фермерам за то, чтобы они не выращивали определенные культуры.

Уже тогда, до окончания Второй мировой войны, голод вызывал серьезную озабоченность у мирового сообщества и тогда было принято решение для борьбы с голодом и увеличения мировых поставок продовольствия создать профильную межправительственную организацию по вопросам сельского хозяйства. В мае 1943 г. в г. Хот-Спрингс (США), на Международной конференции по вопросам продовольствия и сельского хозяйства 44 государства, в том числе США и СССР, выступили учредителями Продовольственной и сельскохозяйственной организации Объединенных Наций (ФАО).

Решение проблемы выглядело довольно просто: оказывать помощь менее развитым странам (НРС) — они должны будут производить больше продовольствия, одновременно снижая темп роста населения.

Многие правительственные чиновники и ученые полагали тогда, что голод будет превалировать в развивающихся странах до тех пор, пока «традиционные» общества остаются недостаточно развитыми или «отсталыми». Предполагалось, что НРС в конечном счете преодолеют свои проблемы с голодом по мере развития их экономики и модернизации их институтов.

Однако в конце 1960 –х гг. стала популярной точка зрения американского биолога Г.Хардина.

Трагедия общин и этика спасательной шлюпки. Г. Хардин изучал проблему перенаселения. В 1968 г. он опубликовал в журнале «Science» эссе «Трагедия общин — The Tragedy of the Commons».

Еще в 1833 г. британский экономист и математик У. Ллойд в своем памфлете «Лекции о силах, сдерживающих рост народонаселения» впервые применил термин «трагедия общин» для описания конфликта между эгоистическими и общественными интересами (логика коллективной собственности). Г. Хардин популяризировал и развил эти представления, проиллюстрировав примером с общественным полем для выпаса «частного» скота. Чем больше скота пасется на поле, тем скорее оно истощится и скот начнет голодать. Сократив количество своего скота, некий член общины поступит на благо всех, но созданный таким образом резерв кормов распределится между всем оставшимся на поле скотом. И поэтому личный выигрыш «альтруиста» от этого действия окажется значительно меньше, чем проигрыш из-за добровольного отказа от части общественного ресурса. Если перевести этот пример на «язык человека», то свобода воспроизводства без ограничений может привести только к негативным последствиям для человеческой расы. Ограниченность планеты Земля и экспоненциальный рост численности населения и создают дилемму «трагедии общин»; именно поэтому Хардин и считает, что населением можно управлять только путем принуждения [9, с. 205].

Г. Хардин пошел дальше. Он сравнил человечество с обитателями нескольких спасательных шлюпок (богатые страны), затерянных в океане и окруженных многочисленным тонущим населением бедных стран Африки, Азии и Латинской Америки и предложил для борьбы с перенаселением и нехваткой продовольствия в странах третьего мира практиковать разумную сортировку или «этику спасательной шлюпки». «Сортировка» — это медицинская практика разделения пациентов по трем группам в чрезвычайной ситуации, когда ресурсы ограничены. Некоторым раненым нужна только минимальная помощь, некоторые требуют внимания и даже операции, чтобы выжить, а некоторые все равно умрут, и в этом случае было бы бесполезно использовать на них драгоценные ресурсы.

Хардин утверждал, что продовольственная помощь не разумна для тех, чья жизнь закончится в любом случае после того, как помощь будет прекращена. В сущности, «этика спасательной шлюпки» — это ограничение численности населения развивающихся стран путем «естественных» смертей от голода, эпидемий и войн при невмешательстве богатых стран.

Критика этики спасательной шлюпки. Идеи Г. Хардина очевидно родственны идеям Т. Мальтуса и они имели множество сторонников («Пределы роста» Д. Медоуза, «Популяционная бомба» П. Эрлиха и др.), оказали огромное влияние на современные представления («золотой миллиард») и даже политические решения по контролю численности населения (например, в Китае) или по миграционной политике (в США и Западной Европе), но и критиковались с момента их появления.

Критики утверждают, что аналогия Хардина с миром, как с пастбищем, так и со спасательной шлюпкой с ограниченными ресурсами, является ошибочной. Даже если у мира есть конечный объем ресурсов, он ошибается, предполагая, что земля уже достигла точки, где имеется достаточно ресурсов, доступных для определенного числа людей, чтобы жить комфортно, в то время как другие должны погибнуть. Вопрос, который часто задают некоторые критики, заключается в следующем: должны ли те, кто живет в промышленно развитых странах, жить так богато по сравнению с людьми в развивающихся странах? Могут ли богатые отказаться от части своего благосостояния, если это будет означать, что больше людей сможет выжить, не погибнуть от голода? Могут ли «имущие» поделиться с «неимущими»? Справедливо ли, например, что США, в которых живут 6 процентов населения земли, потребляют 35 процентов мировых ресурсов? в США и других странах — крупных производителях продовольствия, таких как Канада и Европейский союз (ЕС), например, накапливаются «горы» избыточного продовольствия в то время, как огромное множество людей в развивающихся регионах мира недоедают или голодают?

Многие демографы опровергают положение Хардина о том, что перенаселенность является причиной голода и отмечают, что предположения Хардина о темпах прироста населения не отражают историю роста населения в промышленно развитых странах. Темпы роста народонаселения выросли в развитых западных странах, когда их экономики были преобразованы из сельскохозяйственных в промышленные. Смертность постепенно снижалась из-за улучшения гигиены и развития медицины. Поскольку люди жили дольше, а доходы на душу населения увеличивались, темпы прироста населения замедлились естественным образом.

В 1997 г. Отдел народонаселения ООН обнародовал данные, что по его оценкам ожидаемая ранее к 2050 г. численность населения в мире в 11 млрд человек не подтверждается. Население мира достигнет 7,7 млрд человек в 2040 г. Согласно этому исследованию коэффициенты рождаемости снижаются в развивающихся странах быстрее, чем ожидалось [6].

Как признают многие, перенаселенность сейчас не является проблемой. Скорее, в некоторых промышленно развитых странах, таких как Австрия, например, проблемой является поддержание нынешнего уровня населения.

Хардин также подвергся критике за то, что он не учитывает распределение мировых ресурсов, включая продовольствие. По некоторым оценкам в мире производится достаточное количество продовольствия для питания каждого человека более 2700 калориями в день. Однако НРС, которые нуждаются в продовольствии, не хватает финансовых ресурсов для его покупки. Хардин также упускает из виду «очаги голода» в развитых регионах мира. Кроме того, многие из его критиков считают, что даже если темпы роста населения будут под контролем, продовольствие не обязательно станет более доступным для более бедных членов общества. Элиты общества или богатые контролируют каналы распределения питания.

Таким образом, критики «этики спасательной шлюпки» поднимают вопрос о том, насколько отношения богатых промышленно развитых стран Севера с бедными развивающимися странами Юга отвечают за нищету и в конечном счете за голод. Они сделали вывод о том, что голод — это скорее вопрос богатства и распределения доходов, чем производства и распространения продуктов питания. В отличие от взглядов Хардина они утверждают, что голод является продуктом неадекватных механизмов распределения доходов, прямым следствием бедности.

А. Сен и причины голода. Нобелевская премия 1998 г. по экономике была присуждена А.Сену, специалисту по теории экономического благосостояния и практическим проблемам истощения и голода. Сен утверждает, что голод часто бывает даже тогда, когда нет общей нехватки продовольствия. Когда голод действительно имеет место, его воздействие вовсе не равномерное: некоторые группы населения испытывают голод, в то время как другие имеют достаточные запасы продовольствия или даже его избыток.

Проблема, заключил Сен, не является простым вопросом слишком большого количества населения или недостаточности пищи. Проблема заключается в дисбалансе между стоимостью продуктов питания и тем, что голодные люди могут себе позволить [13].

Главный вывод анализа Сена заключается в том, что голод можно предотвратить не только путем снижения цен на продовольствие, но и путем изменения распределения доходов среди бедных групп населения.

10.2. Производственно-экономический потенциал, современные рынки и мировой продовольственный кризис

В 1972 г. ФАО объявила о начале мирового продовольственного кризиса. Одновременное сокращение производства сельскохозяйственной продукции в ряде стран мира привело к резкому росту цен, обострению инфляции, что катастрофически повлияло на продовольственное положение мира. За предшествовавшие два десятилетия впервые было отмечено абсолютное сокращение мирового производства продовольствия. Производство зерновых, включая пшеницу и другие хлебные злаки, а также рис, сократилось по сравнению с предшествующим годом на 33 млн т. Потеря такого количества зерна вызвала немалые трудности, поскольку производство зерна во всем мире должно возрастать ежегодно примерно на 25 млн т, чтобы обеспечить продовольственные потребности 80 млн человек, составляющих прирост населения мира.

Вследствие неожиданного сокращения производства зерна в 1972 г. возник значительный дефицит продовольствия, причем именно в тот период, когда североамериканские государства, и прежде всего США, еще проводили политику ограничения сельскохозяйственного производства. Впервые за десятилетие имел место случай, когда в целом ряде крупных зернопроизводящих стран одновременно отмечались неблагоприятные погодные условия. Вследствие этого запасы зерна в важнейших странах — экспортёрах пшеницы сократились с 49 млн т в 1971–1972 гг. до 29 млн т в 1972–1973 гг. Мировые запасы риса практически

были исчерпаны. Всего этого было достаточно для того, чтобы возникло катастрофическое положение в мире.

Во время этого кризиса произошло одновременно несколько событий, которые привели к голоду во многих развивающихся регионах мира.

Кризис начался, когда США и СССР испытали две последовательные засухи в основных зернопроизводящих регионах своих стран. До того, как советский дефицит стал публичной информацией, правительство США покупало у своих производителей огромное количество пшеницы и субсидировало продажи пшеницы и других зерновых в СССР. Представители внешней политики США использовали эти продажи зерна для ослабления напряженности с СССР после подписания двумя странами соглашения по ограничению стратегических вооружений в 1972 г. Сначала американские фермеры позитивно отнеслись к продаже зерна СССР, потому что это позволило распродать излишки, которые сдерживали цены на зерно. Вскоре, однако, они почувствовали себя обманутыми, когда советский дефицит был обнародован, а цена на зерно взлетела.

Изменения в международных производственных и финансовых структурах, особенно после того, как США девальвировали свой доллар в 1971 г., сделали экспорт зерна из США более привлекательным для таких стран, как Япония и страны ЕС, которые хотели включить больше пшеницы и мясных продуктов в рацион питания своего населения. Более бедные страны, которые полагались на импорт продовольствия для удовлетворения основных потребностей, больше не могли позволить ставшие дорогими товары. Таким образом, многие НРС стали еще более зависимыми от продовольственной помощи, а зерновые корпорации были более заинтересованы в продаже зерна, чем в избавлении от него через каналы безвозмездной помощи.

Как только запасы продовольствия в США снизились до рекордных уровней, цены на продовольствие выросли, что привело к увеличению желаний со стороны потребителей США ограничить экспорт товаров и продовольственную помощь. Сырьевые товары, такие как продовольственная пшеница и кормовые зерновые, были перенаправлены из НРС в промышленно развитые страны, которые могли позволить себе их в то время, когда более бедные страны столкнулись с еще большим их недостатком, чем ранее.

В 1973 г. нефтяной картель ОПЕК (организация стран экспортеров нефти — международная межправительственная организация, созданная нефтедобывающими странами в целях контроля квот добычи на нефть) наложил эмбарго на поставки нефти в США, а затем резко повысил цену на нефть. Многим НРС пришлось ограничить импорт сельскохозяйственной продукции и продуктов питания, чтобы оплачивать свои более высокие счета за нефть. Таким образом, им пришлось рассчитывать преимущественно на внутренние источники продовольствия. Помимо этих политических и экономических условий во время мирового продовольственного кризиса многие НРС были подвержены и неблагоприятным природным явлениям, таким как муссоны в Азии и засуха в регионе Сахель в Африке. Засуха в Сахеле унесла почти миллион человек, которые умерли от голода, в то время как усилия по оказанию продовольственной помощи были намеренно заблокированы.

В сложившейся обстановке в 1974 г. Генеральной Ассамблее ООН была созвана Всемирная продовольственная конференция для рассмотрения двух наиболее животрепещущих проблем: чрезвычайная ситуация в сфере продовольствия и налаживание надлежащего снабжения для сокращения разрыва между развитыми и развивающимися странами.

На этой конференции была принята Декларация о ликвидации голода и недоедания, которая провозгласила, что «каждый мужчина, женщина и ребенок обладают неотъемлемым правом быть свободными от голода и недоедания для полного развития и сохранения своих физических и умственных способностей. Современное общество уже обладает достаточными ресурсами, организационными возможностями, техникой и, следовательно, в состоянии достигнуть этой цели. Соответствующим образом ликвидация голода является общей обязанностью всех стран международного сообщества, в особенности развитых стран и стран, способных оказывать помощь...» [2].

Несмотря на оказанную помощь, даже для частичного преодоления Сахельского кризиса, потребовалось множество лет. В течение большей части 1980-х гг. весь африканский регион Сахель пережил еще несколько периодов массового голода. Усилия международных организаций по оказанию продовольственной помощи, таких как Продовольственная и сельскохозяйственная

организация ООН (ФАО) и Управление Верховного комиссара ООН по делам беженцев (УВКБ), привели к некоторым положительным результатам в борьбе с голодом.

Таким образом, через 30 лет после окончания Второй мировой войны политическая картина мира сильно изменилась. Опираясь на содействие ФАО как координатора, мир значительно продвинулся на пути сотрудничества в сфере обеспечения продовольственной безопасности.

Причины голода многообразны — они связаны не только с внешними причинами и положением развивающихся стран в мире, но и с внутренними проблемами этих стран — войнами и политическими распрями. Рассмотрим в качестве примера Сомали и политику международной помощи в таких условиях.

Голод в Сомали. С ноября 1991 г. в Сомали велись ожесточенные бои между вооруженными группами, борющимися за политическую власть и контроль над страной. В целом страна не имела никакой формы центрального государственного управления. В стране процветал бандитизм. Боевые действия с участием кланов, входивших в непрочные союзы, не имеющие единоначалия, происходили во время серьезной засухи. Сочетание таких условий оказалось катастрофическим для населения в целом. К 1992 г. почти 4,5 миллионам людей, т.е. более половины общей численности населения, угрожали голод, хроническое недоедание и связанные с ними болезни. Масштабы бедствия были громадными. По оценкам в общей сложности погибло 300 000 человек, включая большое число детей. В соседние страны или в другие районы Сомали переместилось около 2 миллионов людей, насильственно вытесненных из своих родных районов. Было нарушено функционирование всех органов управления и по крайней мере 60 процентов базовой инфраструктуры страны.

В 1992 году была проведена операция ООН по поддержанию мира в Сомали в ходе которой предприняты меры по содействию прекращению конфликта и восстановлению основных институтов жизнеспособного государства. Сомали была оказана масштабная гуманитарная помощь. Более 100 000 тонн продовольственных товаров поступило из развитых стран и распределено между миллионами голодающих Сомали. Эта операция также была направлена на урегулирование политических конфликтов между различными лидерами кланов, которые контролировали поставки продовольствия и распределительные сети в Сомали. Еще одна цель этих объединенных сил состояла в том, чтобы

восстановить национальное правительство в Сомали. В марте 1993 г. было подписано мирное соглашение, 15 сомалийских руководителей создали трехуровневую администрацию в федеральном стиле, которая должна была руководить страной в течение двух лет до проведения выборов. Совет Безопасности ООН учредил многонациональные силы из 20 000 миротворческих сил. Когда лидеры ряда кланов отвергли мирный план, в Сомали вернулся военный конфликт и этот регион остается неблагополучным.

В 1996 г. ФАО вновь спонсировала еще одну всемирную конференцию по пищевым продуктам — в Риме. 187 государств, представленных на совещании, подготовили План действий Всемирной встречи на высшем уровне по проблемам продовольствия, который в течение 20 лет обязался вдвое сократить число голодающих людей в мире (около 800 млн человек). В План действий также включена Декларация о мировой продовольственной безопасности, в соответствии с которой продовольственная безопасность была признана правом человека. Несмотря на обещания увеличить запасы продовольствия и использовать запасы для большей гуманитарной помощи, с тех пор мало что сделано для достижения этих целей. Во всяком случае конференция вернулась к тому, что нужно продолжать контроль над народонаселением для борьбы с голодом в странах третьего мира.

Такие подходы оспариваются как отвлекающие от истинных причин голода — проблем бедности и неравенства.

10.3. Основные пути выхода из мирового продовольственного кризиса. От идей меркантилистов к идеям либералов и теоретическим возможностям структуралистов

Что конкретно говорит ГПЭ голода? В широком смысле ГПЭ голода объясняет, как сочетание политических и экономических сил и факторов порождает голод в разных географических регионах мира. Два важных вопроса: какова связь между властью (богатством) и нищетой (голодом)? какую роль играет международная политическая экономика в предотвращении нищеты и голода?

Отвечая на эти вопросы, мы должны учитывать отношения между государством и рынками. Государство сегодня (коллективный набор руководящих институтов каждого национального государства) играет важную, если не центральную роль в международной системе. Международные организации, такие как ФАО, существуют по воле национальных государств, которые регулируют как государственные, так и частные международные дела. Должностные лица как национальных государств, так и частных неправительственных организаций обычно называют себя гражданами той или иной страны. Многонациональные корпорации (МНК) не являются суверенными политическими субъектами. Этот статус по-прежнему принадлежит национальному государству, которое регулирует денежную массу и устанавливает политические условия, в которых должны действовать международные корпоративные агробизнесы. Субнациональные группы могут бороться с государством за полномочия управлять отдельной территорией или нацией людей. Эти группы также играют важную роль в производстве товаров или создании какой-либо национальной или местной системы распределения продуктов питания.

Рынки вместе с событиями в международных производственных и финансовых структурах прямо влияют на голод, так как влияют на получение иностранной валюты, установление цен на сельскохозяйственные товары и др. Цены отражают соотношение спроса на товары и их предложения. Цены также могут быть установлены в соответствии с каким-то идеологическим принципом. Цены могут либо сдерживать, либо действовать в качестве стимула для фермеров производить и продавать свои товары. Кроме того, цена товаров делает их относительно более или менее доступными для определенных лиц или групп доходов, тем самым влияя на масштабы голода, присутствующего в обществе. Рынок обуславливает экономическую жизнеспособность конкретного национального государства или группы его людей. Те, кто получает прибыль, с меньшей вероятностью голодают, а те, кто этого не делает, с большей вероятностью ощущают последствия бедности, недоедания и даже голода.

Рассмотрим, как школы ГПЭ — меркантилизм, либерализм и структурализм, конкретизируют причины голода, и какие пути решения этой глобальной проблемы они предлагают [14].

Идеи меркантилистов. Для меркантилистов проблемы питания и голода связаны с национальным богатством и властью. Национальные государства конкурируют друг с другом за власть и богатство, чтобы улучшить свое положение в международной политико-экономической системе. Меркантилисты подчеркивают, что богатство и деньги нации в конечном счете способствуют ее безопасности.

Для меркантилистов голод — это обычное явление, связанное с комплексом естественных и политико-экономических причин. Некоторые страны просто лучше обеспечены разнообразными природными ресурсами, сырьем и климатическими условиями, которые способствуют эффективному производству продуктов питания. Меркантилисты считают, что продовольствие является важным компонентом власти. Те государства, которые относительно обеспечены продовольствием или которые могут прокормить свое население, с меньшей вероятностью будут зависеть от других государств. Меркантилисты считают, что внешняя продовольственная помощь является одним из инструментов внешней политики. Зачастую продовольственная помощь, предоставляемая странам для решения краткосрочных чрезвычайных ситуаций, приносит пользу не столько получателю помощи, сколько донору.

Вместе с тем по мнению меркантилистов агробизнес и другие ТНК могут увеличивать богатство и силу как принимающей страны, так и страны происхождения. Помимо предоставления инвестиционных возможностей они помогают преобразовать традиционный сельскохозяйственный сектор экономики и совершенствуют технологии, развивают прогрессивные трудовые отношения. Они предоставляют возможности для трудоустройства и создают социальную инфраструктуру, передают управленческие навыки, а также методы маркетинга и производства. ТНК также помогают НРС зарабатывать иностранную валюту, которую в свою очередь они могут использовать для покупки необходимых товаров или предметов потребления. Согласно меркантилистам агробизнес и другие ТНК не только увеличивают доход страны-базирования, но и помогают искоренить бедность в принимающих странах.

В целом, для меркантилистов государства регулируют рынки, используют торговлю, помощь и инвестиционную политику, чтобы достичь своих целей и задач. Голод будет преодолен, толь-

ко если эта проблема будет решаться на местном, национальном, а не на глобальном уровне.

Идеи либералов. Либералы ставят выше других ценностей эффективность, экономический рост и производительность. Для них отдельные лица или домохозяйства являются основными субъектами, которые принимают экономические и политические решения. Для либералов голод — это проблема, которую можно легко преодолеть, если национальные государства не будут вмешиваться в рыночные процессы. Надо позволить рыночным силам устанавливать цены на продукты питания. Если правительства не будут вмешиваться в рынки, то их функционирование приведет к тому, что количество продовольствия будет удовлетворять даже огромному спросу в развивающихся регионах мира.

Голод — это не только результат вмешательства правительства на рынки промышленно развитых регионов мира, но и некоммерческое использование НРС их собственных экономик.

Либералы обычно рассматривают деятельность ТНК и агробизнеса как положительное явление для местных экономик и верят, что через рынки и торговлю, благодаря деятельности ТНК, распространяются передовые технологии.

Либералы утверждают, что голод возникает, когда правительства вмешиваются в рынки и искажают процессы производства и распределения продуктов питания. Результатом является избыток пищи в крупнейших зернопроизводящих странах мира, большинство из которых западные промышленно развитые страны. Между тем спрос на продовольствие в большинстве развивающихся и перенаселенных регионов мира не удовлетворен. Изобилие сосуществует с голодом. Экономический рост, достигнутый благодаря инвестициям в торговлю и промышленность, поможет развивающимся странам решить демографическую проблему, снизить уровень рождаемости, а также помочь этим странам преодолеть проблемы с голодом.

Идеи структуралистов. Для структуралистов главные субъекты — это классы внутри национального государства и классы богатых и бедных, чьи интересы пересекают национальные границы. Характер отношений между богатыми классами и народами и бедными классами и народами — это эксплуатация. Голод является результатом этих эксплуататорских отношений.

Как и либералы, структуралисты утверждают, что рынки терпят неудачу из-за вмешательства правительства в экономику.

Структуралисты критикуют меркантилистов и либералов за то, что они не уделяют достаточного внимания факторам и условиям, которые препятствуют более справедливому распределению продовольствия на местном, национальном и международном уровнях. Богатые нации обычно производят больше пищи, чем их потребители могут съесть, но миллионы людей в бедных странах голодают, потому что избыточная пища не попадает к тем, кто в ней больше всего нуждается. Торговля — это орудие, используемое богатыми странами для создания и увеличения зависимости бедных стран. Условия торговли благоприятствуют богатым странам.

Агробизнес и другие ТНК оказывают негативное влияние на НРС. Их высокотехнологичные методы производства вытесняют местный труд и мелких фермеров, разрушая традиционное сельское хозяйство и сельскохозяйственный сектор местной экономики в целом. Структуралисты также пессимистичны в отношении преимуществ биотехнологии, обеспокоены тем, что попытки распространения биотехнологии на страны третьего мира будут способствовать росту ущерба окружающей среде и увеличению разрыва в доходах между богатыми и бедными в развивающихся странах, а также между Севером и Югом.

Выводы. В настоящее время рекордное количество людей страдает от недоедания и голодает в разных частях света. С начала 1970-х гг. исследования голода перешли от анализа причин нехватки продовольствия, сопровождаемого перенаселением в развивающихся районах мира, к изучению международных политико-экономических причин этого явления. Теперь голод чаще рассматривается как многомерная проблема, которая по-разному затрагивает разные районы, нации и регионы мира. ГПЭ продовольствия и голода объясняет, как на производство и распространение продуктов питания влияют в частности международная торговля, продовольственная помощь и инвестиционная практика, а также то, как они взаимодействуют с международными структурами производства, финансов, знаний и национальной безопасности. Каждая из школ ГПЭ (меркантилисты, либералы и структуралисты) представляет свой взгляд на причины голода и пути его преодоления.

ГПЭ голода также показывает, что решение проблемы голода — многогранная задача. В этой теме были изложены лишь некоторые противоречивые интересы действующих лиц совре-

менной ГПЭ- национальных государств, международных организаций и международного бизнеса, а также их различные ценности и то, что они считают причинами и возможными решениями проблемы голода. Однако согласование конфликтных политических и экономических интересов этих субъектов представляется маловероятным ввиду отсутствия консенсуса относительно причин голода и путей его преодоления.

Как же решать проблему голода беднейших регионов мира? Одна из точек зрения состоит в том, что нужно добиваться экономического роста и увеличения производства продуктов питания, которые способствуют самодостаточности или по крайней мере пытаются ограничить неравные отношения между богатыми и бедными странами. Другие считают, что для решения проблемы голода требуется внимание к обеспечению продовольственной безопасности для каждого человека, а также создание национальных и международных политических и экономических структур, способствующих решению этой проблемы. Третьи утверждают, что нет глобального решения проблемы голода, потому что эти проблемы сильно различаются в разных регионах мира. Они предлагают решать проблемы голода, поощряя «продовольственную безопасность» на национальном и на региональном уровнях.

Мы считаем, что для решения проблемы голода в бедных странах требуется глубокая политическая и экономическая трансформация как международной, так и их внутренней политико-экономической системы.

На уровне международных организаций проблемы с продовольствием и голодом нужно увязывать со стратегиями экономического роста и развития, защиты окружающей среды, а также с политическими и экономическими правами человека.

Интернет-ресурсы

- <http://www.fao.org/>
- <http://www.un.org/>
- <http://www.wfp.org/>
- <http://www.g20civil.com>

Литература

1. Абрамов С.А. Бедность как экономическая категория: институционально-эволюционный подход — Автореф.канд.дисс. — Волгоград, 2004. — 28 с.
2. Всеобщая декларация о ликвидации голода и недоедания : [Электронный ресурс] (<http://un.by/dokumenty/prava-cheloveka/74-sotsialnoe-blagosostoyanie-progress-i-razvitie/2557-vseobshchaya-deklaratsiya-o-likvidatsii-goloda-i-nedoedaniya>). Проверено 11.12.2018.
3. Дерипаска О. Преодоление неравенства — путь к долгосрочной стабильности 19.02.2004г.: [Электронный ресурс]. — (http://www.ng.ru/ideas/2004-02-19/7_deripaska.html). Проверено 20.02.2018.
4. Лыжин Д.Н. Международные организации в системе глобальной продовольственной безопасности: [Электронный ресурс]. — (https://riss.ru/images/pdf/journal/2015/1/14_.pdf). Проверено 20.02.2018.
5. Ежегодный Доклад ФАО: [Электронный ресурс]. — (<http://www.fao.org/state-of-food-security-nutrition/ru/>). Проверено 11.12.2018.
6. Народонаселение. [Электронный ресурс]. — (<http://www.un.org/ru/sections/issues-depth/population/>). Проверено 14.12.2018.
7. Программа «Нулевой голод»: сможем ли мы создать мир, в котором никто не будет голодать? // Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединённых Наций: офиц. интернет-сайт. 2014. 1 октября. : [Электронный ресурс]. — (<http://www.fao.org/zhc/detailevents/ru/c/251921/>). Проверено 20.10.2018.
8. РИА Новости за 11.10.2018 : [Электронный ресурс]. — (<https://ria.ru/world/20181011/1530445253.html>). Проверено 11.12.2018.
9. Розенберг Г.С. Сколько выдержит Земля? (Комментарий переводчика) // Самарская Лука: проблемы региональной и глобальной экологии. 2012. — Т. 21, № 3. — С. 203–215.
10. Сен А.К. Свобода, единогласие и права // Вехи экономической мысли. Т. 4. Экономика благосостояния и общественный выбор / Под общ. ред. А.П. Заостровцева. — СПб: Экономическая школа. 2004.
11. Шарин В. Можно ли прекратить воспроизводство бедности? // Человек и труд. — 2005 г. — № 7. : [Электронный ресурс]. — (http://chelt.ru/2005/7-05/list_7-05.html). Проверено 20.02.2018.
12. Balaam D.N., Veseth M. Introduction to International Political Economy. — New Jersey, 2001.
13. Sen A., Druze J. Hunger and Public Action, Clarendon Press, 1989.
14. O'Brian R., Williams M. Global Political Economy. Evolution and Dynamics. — Palgrave: Macmillan. — 2007.

Вопросы для обсуждения

1. Подберите фактические и статистические данные, характеризующие состояние проблемы голода на данный момент.
2. Раскройте содержание теории «трагедии общин» и дайте ей критическую оценку.
3. Раскройте содержание теории «этика спасательной шлюпки» и дайте ей критическую оценку.
4. Раскройте теоретический вклад Нобелевского лауреата А. Сена в объяснение причин голода.
5. Раскройте сущность мирового продовольственного кризиса, его проявления и направления выхода из него.
6. Раскройте трактовки причин голода и путей его преодоления различными школами ГПЭ.
7. Раскройте на примере конкретной страны причины голода и пути решения этой проблемы.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Как научная и учебная дисциплина, глобальная политэкономия является дисциплиной развивающейся. Для этого есть и реальная предпосылка — сам процесс глобализации по сути завершил свой первый этап с результатами, которые пока еще только осмысливаются. И их осмысление носит весьма противоречивый характер, о чем свидетельствуют многочисленные исследования и публикации. Но фактом является то, что этот процесс, мы его назовем иначе — интеграция/дезинтеграция, не останавливается. Меняются формы глобальных изменений, механизмы, инструменты влияния и пр., но этот процесс не завершился и вряд ли завершится несмотря на альтерглобалистские тенденции и движения. С нашей точки зрения, также возникший новый вид дохода — глобальная рента является слишком притягательной по многим аспектам, чтобы не концентрировать возросшие политико-экономические и финансово-институциональные силы по ее добыче и участию в распределении.

Вообще для русскоговорящего населения сам термин «глобальная политэкономия» еще не стал привычным и его могут смешивать, например, с международной, мировой экономикой. Авторы этого пособия искали отправную точку для того, чтобы сделать свою версию глобальной политэкономии. Судьба первоходца всегда трудная: надо обобщать имеющиеся научные заделы в этом направлении, но далеко не всем это понравится. Тем более что ракурс предмета «политэкономии» всегда найдет своих критиков — ведь будут задеваться чьи-то интересы в явной и неявной формах. И конечно для авторов также чрезвычайно трудно сформулировать какие-то обобщения из массива разнородной информации, оставаясь при этом понятными в контексте формируемой методологии и не сложившегося до сих пор категориального аппарата этой научной дисциплины.

Но важно признать эту проблему глобальных условий и изменений, чтобы понять современную эпоху трансформаций и глобаль-

ных неопределенностей. Какова же она, эта эпоха? В чем ее суть? Какие концепции описывают эти перемены? Каковы основные категории, используемые для описания этих процессов? Ответы на эти вопросы носят не только академический характер, но и имеют огромный практический смысл. Ведь для любой страны независимо от ее величины и влияния в мире очень важно определить свое место в этом современном геополитическом пространстве, чтобы выстроить практичную национальную политэкономическую стратегию развития. А для «крупных» игроков также важно выяснить свои возможности и рамки влияния, чтобы не навредить своим соседям и партнерам по политическому, экономическому, военному и другим формам взаимодействия и сотрудничества.

В этом пособии мы предложили читателю иметь дело прежде всего с понятиями, парадигмами и концепциями такой новой дисциплины, как политическая экономия, и в особенности такого ее направления, как глобальная (международная) политическая экономия. Последняя находится на стыке нескольких теоретических традиций — экономики, политической экономии, политологии, международных отношений, социологии. Прежде всего, необходимо сделать несколько самых общих замечаний относительно того, что представляет собой международная политическая экономия.

Политическая экономия — одна из наиболее сложных и противоречивых дисциплин среди социальных наук в целом. Это не в меньшей степени верно в отношении относительно такой молодой области знания, как глобальная или международная политическая экономия. Уже в самих двух дефинициях «глобальная» или «международная» есть важный момент отличий объекта и предмета этой дисциплины. Исходя из этого подхода формируется и конкретное освещение целого комплекса существующих вопросов об устройстве сложившейся мир-системы, оценке его проблем, механизме и инструментах регламентации. В целом ГПЭ (глобальная политэкономия) исследует то, каким образом мировая экономика организована политически, или же, какая иерархия в международных отношениях может сосуществовать с разными формами экономического, политического и социокультурного сотрудничества и взаимодействия.

Одной из фундаментальных предпосылок ГПЭ, отличающей ее, например, от международной экономики (international

economics), выступает то, что ни одна из экономических систем не может существовать без какой-либо политической организации или другого института. Таким образом, мировая экономика и международная политическая система не могут быть друг от друга отделены, а должны рассматриваться в рамках некой связывающей их теории, которая вполне может носить междисциплинарный характер. Следовательно, искусственное разделение политики и экономики, национального и международного аспектов, должно быть преодолено.

Несмотря на разность взглядов, в политической экономии всегда существовало определенное единство взглядов на то, что фокусом дисциплины выступает взаимодействие рынка и государства, или же экономики и политики, взаимоотношение разных интересов. Концептуальная разница состоит в том, что собственно составляет «политику» и «экономику», что наполняет эти понятия конкретным содержанием, а также то, на каких основаниях они объединяются в единое целое. Традиционный взгляд указывал на то, что государство и рынок все-таки характеризуются противоположной логикой, и посему главной проблемой является то, каким образом можно «примирить» их. И не только их.

Глобальная политическая экономия предпринимает попытку синтезировать политику и экономику посредством так называемого структурного анализа, в котором рассматривается то, каким образом государство влияет на рынок, другие сопутствующие институты и наоборот. Следует также понимать, что глобальная политическая экономия получила свое название не в силу того, что она описывает глобальные тренды, хотя это имеет определяющее значение, но и по причине охвата многих сторон деятельности человека и общественных отношений. Такой подход берет свое начало от «Новой исторической школы» во Франции, один из представителей которой Ф. Бродель разработал концепцию «глобальной истории». Эпитет «глобальный» предполагает охват всех сторон жизни человека и общества — речь здесь идет о практиках экономической и политической жизни, а также ментальных, долговременных структурах (описываемых категорией «длительной временной протяженности», *la longue duree*). Для Броделя и его последователей глобальный взгляд возможен и на отдельные объекты или определенную проблему с тем условием, что при

этом не искажается жизнь всего общества, не нарушается единства, связность истории.

Кроме Ф. Броделя К. Маркс, А. Грамши и К. Поланьи цитируются в качестве основных авторов, работы которых служат источником концепций, привлекаемых для объяснения структурных изменений в мировой экономике. Карл Поланьи занимает особое место, поскольку многие из текущих исследовательских направлений сформировались под его непосредственным концептуальным влиянием. Ведь капитализм был транснациональным или же глобальным с самого начала своего становления. Мировой рынок сам по себе формировал основу для такого расширения. Развитие мировой экономики на современном этапе может пониматься как кульминация долгосрочных тенденций экономического и социального развития, начало которым было положено в XI в. Именно этот период в истории отмечен зарождением и становлением рыночных и контрактных отношений. Для теории мировых систем, капитализм всегда был глобальным явлением, берущим свое начало в Евро-центристском мире XVII в. — глобальным по своей сути, если не географическому положению.

Согласно Броделю становление мирового хозяйства началось с «нижнего этажа рыночной экономики» (обмен, мелкие рынки). Такие рынки функционировали и функционируют везде, невзирая на то, как собственно общество институционализировало экономическую жизнь. Повседневный рыночный обмен, местная торговля, в рамках небольших по протяженности расстояний, носит регулярный, предсказуемый и рутинный характер и представляет собой ни что иное, как цепь обменов. Следующим шагом является вторжение махинаций и спекуляций на эти разрозненные, мелкие рынки — передвижные торговцы, скупщики, идут к производителю. Это означает то, что мы сталкиваемся с иной картиной «сферы обращения», где обмен уже стремится ускользнуть от гласности и контроля. Важно то, что данный вид обмена влечет за собой замену условий коллективного рынка системой индивидуальных сделок, сроки которых произвольно меняются в зависимости от положения каждого из участников — что по сути и есть рыночная экономика. Эта тенденция получила свое продолжение в движении от изолированных отдельных рынков к формированию Европейских национальных рынков в середине XIX в., и последующей их интернационализации этих рынков.

В очень схожей манере один из наиболее важных авторов в современной политэкономии Карл Поланьи предположил, что рынок как таковой имеет два значения — одно географическое, а другое абстрактное. В первом случае мы имеем дело с рынком как географическим явлением, которое представляет собой более или менее универсальный феномен, существующий во всех обществах, а во втором — сталкиваемся с концепцией экономической системы общества. В своей книге «Великая трансформация» (*Great Transformation*, 1944) Карл Поланьи проанализировал эти разрушительные и поляризующие социум тенденции развития мировой экономики, определяемые развитием того, что он называл «саморегулирующийся рынок».

Таким образом, глобализация представляет собой не только количественные, но главным образом качественные изменения в структуре и функционировании мировой экономики. С точки зрения интерпретации количественных показателей существовал некоторый скептицизм в отношении «новизны» глобализации для современной эпохи. Действительно, скептицизм в отношении глобализации возникает по причине иной интерпретации количественных показателей, наличия убедительных исторических свидетельств против ее «новизны», данных по ограниченности движения миграционных потоков и т.д. Однако качественные изменения составляют фундаментальное свидетельство в пользу существования глобализации в наши дни.

Феномен «новой» глобализации сделал возможным новый дизайн, развитие, производство, распределение и потребление товаров и услуг в мировом масштабе, в том числе посредством использования таких инструментов, как базы данных, патенты, коммуникации и инфраструктура.

В конечном счете важной переменной является потеря автономии принятия решений на уровне национального государства. Одним из главных последствий интеграции (будь то глобальная или региональная интеграция) является ослабление роли национальных правительств в отношении их влияния на экономику собственной страны и формирование глобальных институтов. Регулируемый капитализм, существовавший на национальном уровне и система Бреттон-Вудских соглашений способствовали резкому росту и развитию после Второй мировой войны и до начала 1970-х гг. Однако в начале 1970-х гг. система оказалась

в кризисе. Экономический рост в рамках мировой экономики сократился на 2,5 %, по сравнению с 5 % ранее. Уровень прибыльности в семи наиболее развитых странах упал с 17 % в 1965 г. до 11 % в 1980 г., а для промышленного сектора эти цифры составили 25 и 12 % соответственно. Конец эры относительно стабильного послевоенного роста, основанного на кейнсианской политике, был связан с решением США об отказе от поддержки Бреттон-Вудских соглашений о фиксированных обменных курсах. Последовавшая вслед за этим глобализация экономики стерла одно из центральных оснований национального государства, а именно национальный рынок. Экономическое пространство сейчас не совпадает с национальными границами, а представляет собой формирующееся глобальное пространство. Это не означает, что власть национальных государств убывает значительно в таких сферах, как безопасность и оборона, равно как и то, что роль и власть национальных государств заменяется решениями транснациональных компаний. Во многих случаях национальная экономика продолжает играть важную роль, как и ранее. В пользу этого говорит и сохраняющееся соперничество между наиболее развитыми «национальными экономиками» мира — Германией, США, Японией, Францией, Италией и Великобританией, которое показывает, насколько важна национальная экономика для отдельно взятой промышленно развитой страны.

Ранее категория «развития» понималась как эволюционное, направленное на повышение стандартов уровня жизни — как логическое следствие рациональных решений, что продемонстрировал Европейский опыт. Далее развитие как определенная политика или стратегия экономического роста была направлена на поиск того, каким образом можно добиться максимизации благосостояния ряда государств посредством международного институционального регулирования, путем общих технологических новаций в промышленности, сельском хозяйстве, социальной сфере.

Производство и богатство больше не зависят от успеха собственных национальных или местных компаний и рынков труда, а обусловлены деятельностью фирм, являющихся частью глобальных связей финансовых и промышленных корпораций. Эти корпорации в свою очередь в своей деятельности, руководствуются собственными корпоративными стратегическими интереса-

ми, а не национальными потребностями. Реализация этих стратегических интересов зависит от технологии, разработанной и примененной в какой-либо из стран мира, капитала, доступного на мировых финансовых рынках, а также наличия высококвалифицированного труда, не обязательно получившего образование и подготовку в своей стране. В этом отношении фундаментальным утверждением выступает то, что «национальный капитализм» больше не является единственной целостной, когерентной формой организации национального капитала и его доминирование может исчезнуть в ближайшие десятилетия — на смену ему придет капитал региональный или же глобальный, характеризующийся высокой мобильностью. Возможные противоречия возникают при этом не между капиталистическим и посткапиталистическим, постиндустриальным обществом, равно как и не между «хорошим» (социальная рыночная экономика — *sozialmarket Kapitalism*, «коммунитарный», общинный капитализм) и «плохим» (разоряющим, «диким») капитализмом. Наоборот основное противоречие возникает между ослаблением всех аспектов национального государства, основанного на национальном капитализме и растущей динамике капитализма глобального. Это второе противоречие глобализации (концепция Поланьи). Иными словами, это движение от «богатства наций» к «богатству мира».

С этими процессами связано и еще одно противоречие глобализации — тенденция, пусть не столь четко артикулированная, декомпозиции гражданского общества. Она принимает форму как фрагментации социальных сил, так и растущего разрыва между социальной основой общества и политическим лидерством. Эта тенденция в отношении декомпозиции подкрепляется растущим осознанием собственной идентичности (как, например, религия, этническое происхождение, пол). Станут ли эти фрагменты неким целым, из которого может сложиться новый базис политической власти, — пока вопрос открытый.

Итак, глобализация экономики — одна из основных черт современной эпохи, выражающаяся в более тесной интеграции национальных экономик. С другой стороны, процессы углубления региональной интеграции идут рука об руку с процессами глобализации. Глобализация предполагает интеграцию посредством интернационализации производства и формирования производственных цепей в рамках деятельности корпораций, а также

расширение финансовых операций по всему миру. Эти тенденции заметны на уровне регионов, однако они характеризуются большей степенью политического сотрудничества и институционализации. Таким образом, мировое хозяйство характеризуется, с одной стороны, стремлением к глобальной унификации, а с другой — процессом создания макро-регионов, которые прежде всего являются торговыми регионами, и далее эволюционируют от негативной к более глубокой, позитивной интеграции. Возможно это один из вероятных и желаемых сценариев развития мировой экономики. Но это надо анализировать конкретно. А для этого и выполнено данное пособие, чтобы как-то ориентироваться в изменяющемся мире.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

ОСНОВАТЕЛИ ГЛОБАЛЬНОЙ ПОЛИТЭКОНОМИИ



Сьюзен Стрейндж (1923–1998)
Лондонская школа экономики
и политических наук

Теоретический подход С. Стрейндж трудно определить однозначно. Он содержит элементы экономического национализма (реализма), что проявилось в фокусировании на осуществлении власти и признании ключевой роли государственной политики в структурировании глобальной экономики. С. Стрейндж сосредоточила свое внимание на роли интересов и призывала постоянно задаваться вопросом «Кому это выгодно?». Тем не менее ее подход нельзя назвать строго националистическим, поскольку С. Стрейндж настоятельно рекомендует учитывать растущую роль рынков, корпораций и технологических инноваций в изменении окружающей среды, в которой действует государство. Поэтому часто ее позиция характеризуется, как *«неортодоксальный реализм»* (R. O'Brien, M. Williams — P. 27).

Ранние работы С. Стрейндж были посвящены валютным проблемам. (Стерлинг и британская политика: политическое исследование международной валюты, в состоянии упадка (1971)). В более поздних работах (учебник «Государства и рынки» 1988) она заложила основы Глобальной политэкономии (ГПЭ) новой научной дисциплины, утверждая, что ГПЭ (МПЭ) должна быть междисциплинарной областью, объединяющей международные отношения и международную экономику. С. Стрейндж критиковала как специалистов по международным отношениям, которых она считала заикленными на государстве и вопросах войны и мира, так и экономистов-международников, которые игнорировали вопросы власти.

Одной из центральных проблем ГПЭ (МПЭ), как утверждает С. Стрейндж, являются отношения между рынками и властью. Власть проявляется в реляционной силе (агент А заставляет де-

лять агента В то, что нужно агенту А), а также в структурной силе — способности определять правила игры в определенной области. С. Стрейндж утверждает, что существует четыре ключевые структуры власти (безопасность, производство, финансы и знания) и многочисленные вторичные структуры (транспорт, торговля, энергетика, благосостояние).

В 1990-е гг. С.Стрейндж все больше обращала внимание на негосударственные субъекты, на взаимодействия государство — фирма и фирма—фирма (конкурирующие государства, конкурирующие фирмы: соревнование за акции мирового рынка с Джоном М. Стопфордом и Джоном С. Хенли (1991). В следующей книге «Отступление государства: распространение власти в мировой экономике» (1996) были указаны другие участники, такие как бизнес-ассоциации, бюрократы и даже мафии, которые действовали транснационально и подрывали авторитет государств.

С. Стрейндж проводила большую часть своих эмпирических исследований в области финансов и кредита. Она утверждала, что создание и контроль за кредитом является значительным источником власти в мировой экономике. Верная своим реалистическим корням, она проследила либерализацию и глобализацию финансов. Финансы были глобализованы, потому что это соответствовало интересам самых могущественных государств (в основном США и Великобритании). Тем не менее С.Стрейндж также обеспокоена тем, что неспособность государств осуществлять надлежащий регуляторный контроль над финансовыми потоками, превращала систему в форму «капитализма казино» (Капитализм казино (1986). Она поставила под сомнение стабильность либеральной глобальной финансовой системы, которая переросла государственный контроль. Ее опасение заключалось в том, что широкомасштабный финансовый крах привел бы к краху мировой экономики (Безумные деньги: когда рынки перерастают правительства (1998).

С.Стрейндж сыграла заметную роль в создании и изучении ГПЭ (МПЭ) как междисциплинарной дисциплины в Великобритании, создав программы в Лондонской школе экономики и в Уорвикском университете.



Роберт Оуэн Кеохейн (род. 1947)
Американская школа,
Прингстонский университет

Исследования *Роберта Кеохейна* сыграли важную роль в создании, развитии и изучении ГПЭ (МПЭ) в США и за ее пределами.

Р. Кеохейн заложил основы так называемого *либерального институционального* подхода в ГПЭ (МПЭ) (International Institutions and State

Power: Essays in International Relations Theory, 1989). Этот подход предполагает, что институты или наборы правил и норм могут оказать существенное влияние на поведение государств, если у них есть взаимные интересы. Институты включают официальные международные организации, международные режимы или конвенции и обычаи. Либеральный институционализм развился из критики подходов экономического национализма (реализма). Акцент делается на том, как институты могут помочь государствам преодолеть барьеры к кооперации. При этом большое внимание уделяется личности и присутствует убеждение, что надлежащим образом спроектированные международные институты могут способствовать созданию более гуманной глобальной системы. В этом состоит «либерализм» институционального подхода Р. Кеохейна.

Первая крупная работа Р. Кеохейна «Сила и взаимозависимость» была написана совместно с Дж. Най (Power and Interdependence: World Politics in Transition (1977, with Joseph S. Nye, Jr) и попыталась объединить подход реалистов («политика силы») и либеральную мысль, сосредоточив внимание на торгах в ситуациях взаимозависимости. В. Р. Кеохейн и Дж. Най утверждали, что были определенные времена и ситуации, когда предположения реалистов («политика силы») не работали. Они назвали эти ситуации «сложной взаимозависимостью» и утверждали, что при определенных обстоятельствах государства могут использовать международные институты для укрепления сотрудничества. Они также утверждали, что в таких ситуациях трансграничные связи между должностными лицами могут привести

к результатам, отличным от тех, которые прогнозируют сторонники «политики силы».

В 1984 г. Р. Кеохейн опубликовал книгу под названием «После гегемонии» (*After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy*). Он попытался объяснить, почему вопреки предположениям реалистов, государства продолжали сотрудничать и участвовать в международных соглашениях даже после того, как основная власть, которая спонсировала соглашения, вступила в период относительного упадка. Это было очень актуально, так как многие аналитики были обеспокоены снижением власти США по сравнению с другими государствами и опасались, что это сделает международную политическую экономику все более неустойчивой. Р. Кеохейн изучил послевоенные режимы (соглашения) по деньгам, торговле и нефти и доказал, что выгоды от этих договоренностей не зависели от роста или ослабления власти отдельных государств. Режимы существуют, потому что они облегчают переговоры между государствами и позволяют государствам преодолевать барьеры для коллективных действий, таких как неопределенность.

Другим важным направлением работ Р. Кеохейна было применение экономической теории для объяснения деятельности государств. Он анализировал поведение государства с точки зрения провалов рынка, транзакционных издержек и неопределенности. Государства могут не согласиться на сотрудничество, потому что они не уверены в мотивах других государств. Режимы помогают решить эту проблему рынка, предоставляя информацию о поведении других государств и внося элемент предсказуемости в межгосударственные отношения.

В 1990-е гг. Р. Кеохейн обратил внимание на два вопроса, поднятые в его предыдущей работе — внутренняя политика и проблема соблюдения государством международных режимов. *Power and Governance in a Partially Globalized World* (2002); *Designing Social Inquiry: Scientific Inference in Qualitative Research* (1994, with Gary King and Sidney Verba). Вопрос внутренней политики касался того, как государственные теории международного взаимодействия могут быть соотнесены с пониманием национальной политики. Как внутренняя политика влияет на международные отношения? Проблема соблюдения международных режимов переходит от рассмотрения истоков и поддержа-

ния режимов к размышлению о том, почему и как государства подчиняются международным правилам. Этот путь ведет к более широкому изучению роли международного права во влиянии на поведение государства.

Роберт Кеохейн остается одним из самых влиятельных американских исследователей в области ГПЭ (МПЭ).



Роберт Кокс (род. 1926)
Канадская школа, Университет Йорка

Роберт Кокс определяет свой подход к ГПЭ как *исторический материализм*. Историческая часть предполагает признание того, что каждая историческая эпоха обладает своей спецификой и характеризуется определенными институтами. Эта позиция противостоит подходу, утверждающему, что существуют универсальные за-

коны человеческого поведения, которые не изменяются во времени. Материалистическая часть ставит в центр анализа производительные силы и соответствующие им производственные отношения. Другими словами, классовые конфликты играют важную роль в понимании политической экономики. Р. Кокс в своем учении соединяет теоретические взгляды Маркса с взглядами таких авторов, как Дж. Вико, Ж. Сорель, М. Вебер, А. Грамши и К. Поланьи. В результате многие либералы и экономические националисты называют Р. Кокса марксистом, в то время как многие марксисты утверждают, что он отклонился от классического марксизма.

Основным научным интересом Р. Кокса является анализ мирового порядка с акцентом на социальные силы. Ранние работы Р. Кокса были сосредоточены на анализе роли международных организаций, особенно Международной организации труда (МОТ), в которой Р. Кокс проработал более 25 лет. В работе «Анатомия Влияния: принятие решений в международных организациях» (написанная совместно с Г. Якобсоном в 1973) изуча-

ются факторы, оказывающие наибольшее влияние на принятие решений в международных организациях.

Опыт Р.Кокса в МОТ и его исследование международных организаций побудили его задуматься о характере власти и доминирования в мировой экономике. Он предположил, что могущественные государства используют форму гегемонии, которая выходит далеко за рамки военной силы. Государства-гегемоны, такие как Великобритания в XIX веке или США в XX в., извлекали свою силу из определенной формы производства и общественных отношений. Гегемония требует доминирования в экономической, политической, социальной и идеологической сферах. Гегемонистская сила способна убедить других в том, что их интересы такие же, как и у доминирующей державы. В результате государства-гегемоны пытаются выразить свои интересы как универсальные нормы и использовать международные организации для влияния на другие государства.

Главной идеей Р. Кокса была идея о том, что «производство порождает способность осуществлять власть, а власть определяет способ производства» («Производство, власть и мировой порядок» 1987). Например, промышленная революция увеличила производительность британской экономики и позволила ей играть ведущую роль в мировой экономике XIX в. Однако организация производства осуществлялась с применением силы, например, вытеснение людей из сельской местности на фабрики в Великобритании.

Р. Кокс утверждал, что было ошибкой сосредоточиться на государстве и игнорировать роль социальных сил. Социальные силы — это группы людей, которые занимают особое место в мировой экономике в силу своей роли в организации производства. Некоторые социальные силы, которые владеют собственностью, выступают за свободную торговлю, тогда как другие социальные силы будут выступать против свободной торговли как угрозы своим интересам.

В теоретической области Р. Кокс внес вклад в разграничение критической теории и теорией решения проблем. Теория решения проблем рассматривает мир как таковой и концентрируется на том, как проблемы могут быть решены в существующей системе. Критическая теория изучает, как появился этот порядок и при каких условиях его можно было изменить на другую форму по-

рядка. Критическая теория стремится внести свой вклад в улучшение общественного порядка. Теория решения проблем — это теория управления системой, а критическая теория — это теория изменения системы.

Позже работы Р. Кокса охватили новые направления исследования. Он признал две ошибки в своих ранних работах: пренебрежение к полу, окружающей среде и психическим проблемам. Попытки исследовать мировой порядок должны учитывать, что мужчины и женщины по-разному интегрируются в мировую экономику, и отношения людей к окружающей среде. Ключевыми вопросами, которые привлекли его внимание в последующие годы, были: «Как глобальная система может функционировать негегемоническим или плюралистическим образом? Как люди, которые имеют разные представления о том, как работает мир и как они должны действовать, создают систему для гуманного глобального управления?».

Самым значительным вкладом Р.Кокса в ГПЭ было разработка критического подхода к системе международного порядка и разработка вопроса о том, как можно достичь более уравновешенной и устойчивой системы. Это привело его к несогласию с нормативными и практическими выводами экономического либерализма и экономического национализма.

Таблица 1.1

Сравнение взглядов основных школ глз

| Аспект | Экономическо-национальный | Либеральный | Критический |
|----------------------------|---|---|--|
| Историческое происхождение | XIV век | XIX век | XIX век |
| Основные личности | Гамильтон, Лист, Краснер, Гилпин, Стрейндж | Смит, Рикардо, Кант, Уилсон, Кейнс, Хайек, Кеохэйн, Най | Маркс, Ленин, Франк, Кокс |
| Виды | Меркантилизм, реализм | Свободная торговля, взаимозависимость | Марксизм, феминизм, энвайронментализм |
| Уровень | Государственно-ориентированный; атомистический | Плюралистический атомистический | Глобальная структура |
| Человеческая природа | Агрессивный | Кооперативный | Податливый |
| Единицы анализа | Государства | Фирмы, государства, НПО, МПО | Класс, пол, планета, глобальный капитализм |
| Взгляд на государство | Унитарное государство (представитель интересов нации в целом) | Плюралистское государство: представляет разнообразные интересы | Представитель классовых интересов (правого класса) |
| Взгляд на ТНК | Выгодны/вредны | Выгодны | Эксплуатационные |
| Поведенческая динамика | Государство как рациональный субъект | Индивидуальный как рациональный субъект, но выбор не всегда оптимален | Доминирование и эксплуатация внутри и между обществами |
| Рыночные отношения | Потенциально-негативные | Положительные | Эксплуатационные |
| Структура системы | Анархия / конфликтность | Кооперация / взаимозависимость | Иерархия / конфликтность |
| Игровая метафора | С нулевой суммой | С положительной суммой | С нулевой суммой |
| Гегемония | Важность доминирующего государства | Пост-гегемонистское сотрудничество | Гегемония в государстве и обществе |
| Международные институты | Не очень важны | Важны | Служат интересам богатых (государств, фирм и классов) |

Источники: См. R. O'Brian, M. Williams Global Political Economy. Evolution and Dynamics. — Palgrave: Macmillan. — 2007 — P. 24–26.

Таблица 1.2

Этапы развития международной торговли

| Этапы | События | Характерные черты торговли и торговой политики |
|---|--|--|
| <p>1</p> <p>I этап — начальный коммерческий период (1500–1850 гг.)</p> | <p>2</p> <p>Великие географические открытия; Колониализм Мануфактурная стадия развития капитализма; Промышленная революция и зарождение массового фабричного производства Наличие отдельных элементов международного разделения труда; Начало формирования мирового рынка; Высокая монополизация внешней торговли; Появление первых систематических исследований проблем внешней торговли.</p> | <p>3</p> <p>Рост государственного влияния на взаимоотношения стран и международную торговлю; Усиление поддержки со стороны государства национальных товаропроизводителей. В большинстве стран господствует протекционизм; Зарождение политики свободной торговли; Центром международной торговли становится Европа.</p> |
| <p>II этап — период становления международного товароборота (1850–1914 гг.)</p> | <p>Быстрое индустриальное развитие европейских стран и США, развитие техники и технологий; Появление новых отраслей производства; Монополизация производства; Подъем инвестиционной активности; Расширение рынков сбыта</p> | <p>Значительное увеличение объемов внешней торговли; Изменение товарной структуры торговли: переход от обмена сырьевыми товарами к обмену промышленными изделиями; Лидерство западноевропейских стран в международной торговле. Усиление протекционизма, что объясняется растущим влиянием монополий на внешнеэкономическую политику своих государств. Изменение характера протекционизма из защитного он стал наступательным и охранял от иностранной конкуренции не слабые отрасли национальной экономики, а наиболее развитые и высоко монополизированы</p> |

| 1 | 2 | 3 |
|--|---|--|
| <p>III этап — период между двумя мировыми войнами (1914–1945 гг.)</p> | <p>Первая мировая война, которая разрушила экономику европейских стран. Экономический кризис 1929-1933 гг., которая достаточно жестко поставила вопрос об эффективности внутренней торговли. Вторая мировая война, которая разрушила мировую экономическую систему и резко пошатнула веру развивающихся стран в торговле как движущей силе экономического роста. Передел мировых рынков. Переход в 1944 г. к новой, более эффективной Бреттон-Вудской валютной системе. Формирование двух мировых систем хозяйства.</p> | <p>Замедление роста международной торговли существенное отставание от темпов роста производства. Изменение структуры товарооборота: основными экспортными товарами становяты сырье, продовольствие, топливо. Деинтеграция международной торговли и усиление таможенного протекционизма.</p> |
| <p>IV этап — послевоенный период (1945 — первая половина 1970-х гг.)</p> | <p>Распад мировой колониальной системы и быстрое развитие бывших колониальных государств, которые становятся новыми игроками на мировых рынках. Усиление развития мировых систем хозяйства: капиталистической и социалистической. Вывоз капитала за пределы национальных границ, что обеспечивало увеличение экспорта товаров, захвата выгодных рынков сбыта, источников сырья. Развитие процессов интеграции и транснационализации. Изменение баланса сил в пользу США Создание глобальных международных организаций.</p> | <p>«Золотой» период всемирного экономического роста и международной торговли. Объемы мировой торговли опережают темпы роста промышленного производства. Изменение товарной структуры экспорта (увеличение доли машинно-технических изделий и уменьшение доли сельскохозяйственной продукции). Либерализация торговой политики — особенно в области таможенно-тарифных мер. Принятие в 1947 г. Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ). Облегчение обмена между развитыми странами и распространение их доступа на рынки развивающихся стран, а также изменение внешне-торговой политики промышленно развитых стран по отношению к развивающимся странам.</p> |

Окончание табл. 1.2

| 1 | 2 | 3 |
|--|--|--|
| <p>V этап — период глобализации мировой экономики (конец 1970-х гг. до нашего времени)</p> | <p>Мировой кризис начала 1970-х гг., нефтяные кризисы в 1974 и 1979 гг., банковский кризис в США в 1979 г.; Крах Бреттон-Вудской валютной системы. Ввод в действие в 1978 г. Ямайской валютной системы; Многие развивающиеся страны, — получили частных банковских кредитов из США оказались на грани банкротства; Мировой кризис задолженности 1982 г., как следствие проблем обслуживания долга развивающимися странами; Укрепление существующих и появление новых интеграционных объединений (в 1989 г. — АТЭС, в 1992 г. — ЕС, в 1992 г. — НАФТА, 1993 г. КОМЕСА, в 1995 г. МЕРКОСУР и др.); Изменение политических систем в восточноевропейских коммунистических странах (1989–1992 гг.) и переход от центрально-управляемой экономики к рыночной; Демократизация и рыночные реформы в отдельных странах Азии и Латинской Америки; Создание Всемирной торговой организации (ВТО) в 1995 г.; В 1999 г. возникновение валютной зоны евро. Глобализация мировой экономики; Усиление роли ТНК; Мировой финансовый кризис 2008-2009 гг., сужение мирового рынка товаров и услуг, снижение цен на сырье, рост безработицы; Дохийский (2001) раунд ВТО</p> | <p>Рост внутрифирменной торговли ТНК : в торговле между промышленно развитыми странами на внутрифирменные поставки корпораций приходится значительная доля взаимной торговли . в товарной структуре международной торговли растет доля машинно-технической продукции и снижается удельный вес сырьевых и производственных товаров; Рост мировой торговли услугами и продукцией интеллектуального труда. Рост внутриотраслевой торговли Высокие темпы индустриализации развивающихся стран (НИС) и проведение этими странами политики поощрения экспорта. Дальнейшая унификация правил торговли в рамках ВТО. Создание механизма взаимодействия ВТО, Международного валютного фонда и Всемирного банка. «Неопротекционизм». Попытки обойти требования ГАТТ и применение странами негарифных торговых ограничений.</p> |

Источник: Собственная разработка на основе: Международная торговля: учеб./ Под ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвиновой, Н.И. Барановской. — К: ЦУЛ, 2017. — 512 с. — С. 29.

Таблица 1.3

Сравнительный анализ политики протекционизма и свободы торговли

| | Протекционизм | Свобода торговли |
|---------------------------------------|---|--|
| 1 | 2 | 3 |
| Основная задача | Ослабление иностранной конкуренции на внутреннем рынке | Устранение препятствий для конкуренции национальных товаров на зарубежном рынке, развитие конкуренции на внутреннем рынке |
| Основная сфера применения | Внутренний рынок | Внутренний рынок и зарубежные рынки |
| Механизм действия | Ограничение доступа на внутренний рынок | Обеспечение доступа на зарубежный рынок |
| Условия применения | Низкая конкурентоспособность национальной экономики | Конкурентоспособная экономика |
| Методы и инструменты регулирования | Тарифные и нетарифные торговые ограничения | Двусторонние и многосторонние торговые соглашения об ослаблении торговых ограничений |
| Воздействие на международную торговлю | Препятствуют расширению международной торговли | Способствует расширению международной торговли |
| Развитие конкуренции | Ослабление конкуренции на внутреннем рынке; улучшение конкурентных позиций национальных предприятий на внутреннем рынке | Усиление конкуренции на внутреннем и зарубежных рынках; улучшение конкурентных позиций национальных предприятий на зарубежных рынках |
| Распределение преимуществ | В пользу наименее конкурентоспособных предприятий, в доходную часть госбюджета | В пользу наиболее конкурентоспособных отраслей, предприятий, и потребителей |
| Распределение бремени | Наиболее конкурентоспособные отрасли и предприятия, потребители | Отдельные наименее конкурентоспособные отрасли и предприятия |

Окончание табл. 1.3

| 1 | 2 | 3 |
|--|--|--|
| Характер трудностей в случае негативных проявлений | Полное лишение выгод от участия в международном разделении труда | Для неконкурентоспособных отраслей и предприятий ощущается очень сильно. При росте конкурентоспособности компенсируются сравнительно легко |
| Организационные проблемы | Необходима развитая система исполнительных органов. Необходимы опыт и квалифицированные кадры для реализации системы торговых ограничений и проведения переговоров по разрешению торговых конфликтов | Необходимы знания и опыт квалифицированного ведения торговых переговоров, защиты национальных производителей от недобросовестной конкуренции |
| Правовая база | Развитое национальное законодательство. Правовые механизмы разрешения торговых конфликтов | Развитая международная договорно-правовая база |

Источники: Давыденко, Е. Л. Внешнеторговая политика малой экономики в условиях либерализации международной торговой системы / Е. Л. Давыденко. — Минск: Белорусский государственный университет, 2008. — С. 25–26.

Таблица 1.4

Международные торговые организации

| Организации | Год создания | Цели |
|--|--------------|--|
| ГАТТ (Генеральное соглашение по тарифам и торговле) (с 1995 г. — ВТО — Всемирная торговая организация) | 1947 | содействие развитию и либерализации международных торговых отношений путем ликвидации таможенных ограничений; устранение всех форм дискриминации в международной торговле |
| ЮНКТАД (Конференция ООН по торговле и развитию) | 1964 | поощрение международной торговли, прежде всего между развитыми и развивающимися странами; разработка рекомендаций по вопросам развития международных экономических отношений; согласование политики правительств и региональных экономических группировок в торговле и связанных с ней аспектов экономического развития; координация деятельности других учреждений ООН по международной торговле. |
| МТО (Международная таможенная организация) | 1952 | разработка и установление единых таможенных правил с целью ускорения мирового товарооборота, унификация и облегчение перемещения товаров и физических лиц через таможенные границы при обеспечении контрольных и фискальных функций таможи. |
| МТП (Международная торговая палата) | 1919 | содействие развитию предпринимательства в мире путем поощрения торговли, инвестиций и открытых рынков, свободного движения капиталов; принятие мер в экономической и правовой сферах в целях содействия гармоничному развитию и свободе международной торговли; защита системы частного предпринимательства. |

Таблица 1.5

Этапы (раунды) переговоров в рамках ГАТТ/ВТО

| Раунды ВТО | Год | Количество стран-участниц | Результаты |
|-------------------|----------------------------|---------------------------|--|
| Гаванский раунд | 1947 | 23 | <ul style="list-style-type: none"> • ГАТТ вступил в силу • Снижение тарифов |
| Аннесинский раунд | 1949 | 13 | Снижение тарифов |
| Торквейский раунд | 1950 | 34 | Снижение тарифов |
| Женевский раунд | 1956 | 22 | <ul style="list-style-type: none"> • Снижение тарифов. • Выработка стратегии по отношению к развивающимся странам, улучшение их позиций, как членов соглашения |
| Раунд Диллона | 1960–1961 | 45 | Снижение тарифов |
| Раунд Кеннеди | 1962–1967 | 48 | <ul style="list-style-type: none"> • Снижение тарифов, впервые на повсеместной основе, а не по конкретным товарам. • Анти-демпинговое соглашение (в США отвергнуто Конгрессом) |
| Токийский раунд | 1973–1979 | 99 | <ul style="list-style-type: none"> • Снижение тарифов на промышленные товары. • Снижение нетарифных торговых барьеров. • Расширение системы ГАТТ |
| Уругвайский раунд | 1986–1994 | 125 | <ul style="list-style-type: none"> • Снижение тарифов • Нетарифные меры • Создание ВТО как замены ГАТТ |
| Дохийский раунд | 2002-до настоящего времени | 164 | <ul style="list-style-type: none"> • Снижение тарифов • Торговые аспекты интеллектуальной собственности (ТРИПС) • Правила ВТО (субсидии, антидемпинг, региональные торговые соглашения, сельское хозяйство) • 2013 г. Балийский пакет реформ: упрощение таможенных |

Таблица 1.6

Некоторые аргументы «за» вступление Республики Беларусь в ВТО

| Современная ситуация | Ситуация после присоединения |
|--|---|
| 1 Условия доступа белорусских товаров и услуг на основные рынки сбыта постоянно ухудшаются. Доступ на рынки становится проблемой экономической безопасности страны. | 2 Дискриминация должна быть устранена. Беларусь сможет вести переговоры по улучшению условий доступа на рынки — снижению тарифов, снятию ограничений на поставку услуг. Беларусь получит доступ к квази-судебной системе разрешения споров ВТО и к возможности принудительного исполнения решений. |
| Беларусь изолирована от участия в разработке новых правил международной торговли. Ее интересы в этой работе не учитываются. В результате могут быть приняты решения, ставящие под угрозу стратегические интересы страны, например, это касается таких новых для ВТО вопросов, как торговля и окружающая среда (экологический демпинг), торговля и социальные вопросы (социальный демпинг), особые правила торговли энергоносителями. | Беларусь сможет принять участие в выработке новых правил международной торговли с учетом ее текущих и стратегических интересов. |
| Законодательство Беларуси подвержено частым изменениям. Это препятствует нормальному развитию экономической деятельности, привлечению капиталовложений. | Участие в ВТО предполагает стабильность и транспарентность законодательства, основанного на многосторонних нормах. Само по себе оно существенно повышает привлекательность государства для иностранных инвестиций. |
| Лоббирование интересов отдельных компаний и групп может стать серьезной проблемой для правительства и законодателей. | Участие в ВТО существенно сократит возможности лоббирования — Беларусь будет связана жесткими обязательствами, в том числе обязательством не дискриминировать. |

Окончание табл. 1.6

| 1 | 2 |
|---|--|
| Таможенная политика Беларуси, как и политика регулирования доступа на рынок, подвержена частым изменениям. | Участие в ВТО подчинит политику регулирования доступа на рынок строгим правилам. |
| Интеграция Беларуси и других стран СНГ идет крайне медленно, и затруднена в связи с присоединением к ВТО Грузии, Киргизии, Молдовы и Армении и намерением присоединиться к ВТО Украины, России и ряда других стран. | Участие Беларуси в ВТО будет способствовать укреплению отношений в рамках СНГ на основе соглашений о свободной торговле и, в отдельных случаях, таможенного союза. |

Источник: Всемирная торговая организация: принципы и правила. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.mfa.gov.by/docs/WTO.pdf>. — Дата доступа 2.10.20.

Таблица 1.7

Некоторые дискуссионные аргументы вступления Республики Беларусь в ВТО

| Против присоединения | Контраргументы |
|--|--|
| <p>Беларусь лишится возможности защиты товаропроизводителей — тариф будет связан, субсидии ограничены.</p> | <p>Уровень «связывания» тарифа — вопрос переговоров. Беларусь сможет активно применять инструменты селективной защиты секторов от наносящей или угрожающей нанести ущерб недобросовестной конкуренции, которые до сих пор практически не используются. Наконец, в критических случаях Беларусь сможет выйти из «связывания» тарифа.</p> <p>Что касается субсидий, то запреты касаются главным образом только экспортных субсидий в промышленности.</p> <p>Практика селективного субсидирования в последние год-два ограничена до минимума. Отдельным вопросом является субсидирование аграрного сектора, где все виды субсидирования пока разрешены ВТО. Задачей является согласование разумного уровня таких субсидий для Беларуси.</p> |
| <p>Беларусь будет вынуждена открыть ключевые рынки услуг, что нанесет ущерб ее национальным интересам.</p> | <p>Это также вопрос переговоров. Ни один партнер пока не требует полной либерализации доступа на эти рынки. В критических случаях Беларусь сможет выйти из обязательств по доступу на конкретный рынок услуг.</p> |

Источники: Всемирная торговая организация: принципы и правила. [Электронный ресурс]. — (<http://www.wto.org>); Проверено 2.10.2018.

Выводы, касающиеся условий участия Беларуси в ВТО:

1. Либерализм системы ВТО заключается прежде всего в том, что она устанавливает четкие правила игры в применении инструментов внешнеэкономической и некоторых инструментов внутренней экономической политики. Эта система ни в коей мере не исключает возможности применения протекционистских инструментов, но определяет строгие рамки их применения.

2. Условия участия в ВТО и, таким образом, условия доступа на рынок Беларуси определяются в ходе переговоров. До завершения переговоров любые выводы о том, что участие в ВТО ослабит Беларусь, очевидно, не могут считаться обоснованными.

Источник: Всемирная торговая организация: принципы и правила. [Электронный ресурс]. — (<http://www.mfa.gov.by/docs/WTO.pdf>). Проверено 02.10.2018.

Приложение 2

СЛОВАРЬ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ

Свобода торговли — политика минимального государственного вмешательства во внешнюю торговлю, которая развивается на основе свободных рыночных сил спроса и предложения.

Протекционизм — государственная политика защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции путем использования тарифных и нетарифных инструментов торговой политики.

Тариф — налог, установленный на импортируемые товары, чтобы повысить цену этих товаров, делая их менее привлекательными для потребителей. Тарифы иногда используются для повышения государственных доходов. Тарифы чаще всего являются средством защиты отечественной промышленности от иностранной конкуренции.

Импортная квота — ограничение на количество номенклатуры, которое может быть импортировано в страну. Ограничивая количество импорта, квота, как правило, повышает цену товара, одновременно ограничивая конкуренцию.

Экспортный контроль — международные соглашения, ограничивающие количество товаров, которые страна может экспортировать. Результатом является ограничение количества товаров, импортируемых в страну.

Экспортная субсидия — любая мера, которая эффективно снижает цену экспортируемого товара, делает его более привлекательным для потенциальных иностранных покупателей.

Девальвация валюты — обесценивание своей валюты, что приводит к удешевлению экспорта в другие страны, в то время как импорт из-за рубежа становится дороже. Таким образом, обесценивание валюты, как правило, приводит к временным последствиям, по крайней мере, как тарифной, так и экспортной субсидии. Однако валютные изменения влияют на цены всех торгуемых товаров, в то время как тарифы и субсидии, как правило, применяются к одному товару одновременно.

Нетарифные барьеры (НТБ) — способы ограничения импорта, включающие государственные стандарты в области здравоохранения и безопасности, законодательство о внутреннем содер-

жании, лицензионные требования, а также рыночные или значительно повышающие цены на импортируемые товары.

Ограничительная торговая практика — усилия государства по созданию сравнительных преимуществ в торговле с помощью таких методов, как субсидирование научных исследований и разработок того или иного продукта или предоставление субсидий для содействия промышленности в повышении эффективности производства по сравнению с иностранными конкурентами. Стратегическая торговая практика часто ассоциируется с государственной промышленной политикой, т.е. с вмешательством в экономику для продвижения конкретных моделей промышленного развития.

Демпинг — это практика продажи товара за границу по более низким ценам, чем дома. Демпинг — это несправедливая торговая практика, которая используется для вытеснения конкурентов с экспортного рынка с целью создания монопольной власти.

Компенсационная торговая практика — оборонительные меры, принимаемые государством для противодействия преимуществам, получаемым другим государством, когда оно принимает протекционистские меры. Такая практика включает антидемпинговые меры и введение компенсационных тарифов или квот.

Специальные защитные меры — защитные меры, применяемые в тех случаях, когда после снижения тарифов продукт импортируется в количествах, которые угрожают нанести серьезный ущерб отечественным производителям аналогичной или непосредственно конкурирующей продукции.

Таблица 2.1

Годовые доходы ТНК и ВВП отдельных стран за 2015 г., млрд дол.

| Страна | ВВП стран | ТНК | Годовой доход ТНК |
|--------------|-----------|---------------------|-------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Швеция | 492 | Walmart | 486 |
| Нигерия | 481 | | |
| Польша | 475 | | |
| Бельгия | 454 | | |
| Пакистан | 269 | Exxon Mobil | 269 |
| Чили | 240 | Royal Dutch Shell | 265 |
| Ирландия | 238 | Apple | 234 |
| Финляндия | 229 | | |
| Португалия | 199 | | |
| Катар | 167 | Samsung Electronics | 163 |
| Кувейт | 113 | | |
| Пуэрто-Рико | 103 | Amazon | 107 |
| Марокко | 100 | Газпром | 99 |
| Украина | 91 | Microsoft | 94 |
| Словакия | 87 | Nestle | 93 |
| Судан | 84 | Лукойл | 85 |
| Гватемала | 64 | Роснефть | 65 |
| Кения | 63 | Uber | 63 |
| Эфиопия | 62 | Vodafone | 60 |
| Люксембург | 58 | | |
| Беларусь | 56 | | |
| Туркменистан | 37 | Сбербанк | 46 |
| Сербия | 37 | | |
| Йемен | 36 | Goldman Sachs | 34 |
| Латвия | 27 | | |
| Уганда | 26 | McDonalds | 25 |
| Эстония | 23 | | |
| Кипр | 19 | Facebook | 18 |
| Афганистан | 19 | | |
| Камбоджа | 18 | | |
| Грузия | 14 | | |
| Зимбабве | 14 | | |
| Никарагуа | 13 | | |
| Монголия | 12 | Alibaba | 12 |
| Намибия | 12 | | |

Окончание табл. 2.1

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|------------|----|---------|---|
| Мавритания | 12 | | |
| Албания | 12 | | |
| Македония | 10 | | |
| Лесото | 2 | Twitter | 2 |
| Либерия | 2 | | |

Источники: Данные по странам приводятся по данным Всемирного банка о ВВП за 2015 год. — [Электронный ресурс]. — (<http://databank.worldbank.org/data/download/GDP.pdf>). Проверено 20.02.2018. Данные по корпорациям приводятся по: Khanna Р. These 25 Companies Are More Powerful Than Many Countries.: [Электронный ресурс]. — (<http://foreignpolicy.com/2016/03/15/these-25-companies-are-more-powerful-than-many-countries-multinational-corporate-wealth-power>). — Проверено 20.02.2018. Данные по Сбербанку, Роснефти, Газпрому и Лукойлу приводятся по списку журнала Fortune за 2015 год: [Электронный ресурс]. — (<http://beta.fortune.com/global500/list>). Проверено 20.02.2018.

Приложение 3

Таблица 3.1

The world's top 100 non-financial MNEs, ranked by foreign assets, 2016

| Ranking by: Foreign assets | TNI | Corporation | Home economy | Industry c | Assets | | Sales | | Employment | | LITTE |
|-------------------------------|-----|--------------------------|----------------|---|---------|--------|---------|--------|----------------------|--------|-------|
| | | | | | Foreign | Total | Foreign | Total | Foreign ^d | Total | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| 1 | 38 | Royal Dutch Shell plc | United Kingdom | Mining, quarrying and petroleum | 349720 | 411275 | 152018 | 233591 | 67000 | 92000 | 74,3 |
| 2 | 63 | Toyota Motor Corporation | Japan | Motor Vehicles | 303678 | 435958 | 173529 | 254753 | 148941 | 348877 | 60,2 |
| 3 | 36 | BP plc | United Kingdom | Petroleum Refining and Related Industries | 235124 | 263316 | 140683 | 183008 | 43598 | 74500 | 74,9 |
| 4 | 24 | Total SA | France | Petroleum Refining and Related Industries | 233217 | 243468 | 110255 | 141526 | 70496 | 102168 | 80,9 |
| 5 | 20 | Anheuser-Busch InBev NV | Belgium | Food & beverages | 208012 | 258381 | 39507 | 45517 | 163177 | 206633 | 82,1 |
| 6 | 61 | Volkswagen Group | Germany | Motor Vehicles | 197254 | 431888 | 192093 | 240366 | 346715 | 626715 | 60,3 |
| 7 | 67 | Chevron Corporation | United States | Petroleum Refining and Related Industries | 189116 | 260078 | 54159,9 | 110484 | 28704 | 55200 | 57,9 |
| 8 | 68 | General Electric Co | United States | Industrial and Commercial Machinery | 178525 | 365183 | 70852,3 | 123692 | 191000 | 295000 | 56,8 |
| 9 | 79 | Exxon Mobil Corporation | United States | Petroleum Refining and Related Industries | 165969 | 330314 | 121881 | 218608 | 35725 | 71100 | 52,1 |

Продолжение табл. 3.1

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
|----|----|-------------------------------|------------------|---|--------|--------|---------|---------|--------|--------|------|
| 10 | 58 | Softbank Corp | Japan | Telecommunications | 145611 | 220296 | 45323,6 | 82166,2 | 42032 | 63591 | 62,5 |
| 11 | 23 | Vodafone Group Plc | United Kingdom | Telecommunications | 143574 | 165367 | 44602 | 52238,4 | 75666 | 105300 | 81,4 |
| 12 | 64 | Daimler AG | Germany | Motor Vehicles | 138967 | 256127 | 143547 | 169555 | 112430 | 282488 | 59,6 |
| 13 | 32 | Honda Motor Co Ltd | Japan | Motor Vehicles | 130067 | 169537 | 112614 | 129228 | 143424 | 208399 | 77,6 |
| 14 | 86 | Apple Computer Inc | United States | Computer Equipment | 126793 | 321686 | 139972 | 215639 | 45721 | 116000 | 47,9 |
| 15 | 26 | BHP Billiton Group Ltd | Australia | Mining, quarrying and petroleum | 118953 | 118953 | 29751 | 30912 | 10993 | 26827 | 79,1 |
| 16 | 42 | Nissan Motor Co Ltd | Japan | Motor Vehicles | 116612 | 164734 | 88651,1 | 108189 | 87584 | 152421 | 70,1 |
| 17 | 51 | Siemens AG | Germany | Industrial and Commercial Machinery | 115251 | 140309 | 67737,1 | 88346,1 | 136890 | 351000 | 65,9 |
| 18 | 71 | Enel SpA | Italy | Electricity, gas and water | 111240 | 164010 | 37621,9 | 75897,8 | 30124 | 62080 | 55,3 |
| 19 | 17 | CK Hutchison Holdings Limited | Hong Kong, China | Retail Trade | 110515 | 130677 | 26050,1 | 33474,4 | 263900 | 290000 | 84,5 |
| 20 | 57 | Mitsubishi Corporation | Japan | Wholesale Trade | 107860 | 140879 | 20360,4 | 59317 | 52251 | 68247 | 62,5 |
| 21 | 35 | Glencore Xstrata PLC | Switzerland | Mining, quarrying and petroleum | 107077 | 124600 | 97927 | 152948 | 115820 | 154832 | 74,9 |
| 22 | 29 | Telefonica SA | Spain | Telecommunications | 106765 | 130327 | 43503,7 | 57568,3 | 99216 | 127323 | 78,5 |
| 23 | 65 | Eni SpA | Italy | Petroleum Refining and Related Industries | 106408 | 131280 | 35509,9 | 61690,5 | 12626 | 33536 | 58,8 |

Продолжение табл. 3.1

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
|----|-----|------------------------------|--------------------------|---------------------------------|--------|--------|---------|---------|--------|---------|------|
| 24 | 8 | Nestlé SA | Switzerland | Food & beverages | 106319 | 129467 | 89306,8 | 90803,8 | 317954 | 328000 | 92,5 |
| 25 | 69 | BMW AG | Germany | Motor Vehicles | 106244 | 198730 | 88933,5 | 104174 | 36670 | 124729 | 56,1 |
| 26 | 53 | Johnson & Johnson | United States | Pharmaceuticals | 104274 | 141208 | 34079 | 71890 | 93339 | 126400 | 65,0 |
| 27 | 62 | Deutsche Telekom AG | Germany | Telecommunications | 102176 | 156514 | 53587,8 | 80866,2 | 106972 | 218341 | 60,2 |
| 28 | 41 | Iberdrola SA | Spain | Electricity, gas and water | 100890 | 112476 | 19177,8 | 32321,5 | 17992 | 28389 | 70,8 |
| 29 | 70 | Allergan PLC | Ireland | Pharmaceuticals | 94512 | 128986 | 2884,98 | 14570,6 | 12237 | 16700 | 55,4 |
| 30 | 1 | Rio Tinto PLC | United Kingdom | Mining, quarrying and petroleum | 89176 | 89263 | 33429 | 33781 | 50531 | 51018 | 99,3 |
| 31 | 31 | Fiat Chrysler Automobiles | United Kingdom | Motor Vehicles | 86598 | 109985 | 113442 | 122821 | 145389 | 234499 | 77,7 |
| 32 | 84 | Pfizer Inc | United States | Pharmaceuticals | 85929 | 171615 | 26455 | 52824 | 48318 | 96500 | 50,1 |
| 33 | 100 | EDF SA | France | Electricity, gas and water | 84507 | 296869 | 17923,1 | 78773,1 | 25142 | 154808 | 22,5 |
| 34 | 87 | Microsoft Corporation | United States | Computer and Data Processing | 82991 | 193468 | 44742 | 85320 | 51000 | 114000 | 46,7 |
| 35 | 40 | Mitsui & Co Ltd | Japan | Wholesale Trade | 82233 | 102850 | 22161,4 | 40284,3 | 34868 | 43611 | 71,6 |
| 36 | 3 | Alice NV | Netherlands | Telecommunications | 81640 | 84760 | 22575,1 | 22962,4 | 47901 | 49732 | 97,0 |
| 37 | 75 | Engie | France | Electricity, gas and water | 77809 | 167070 | 46125,3 | 73723,9 | 80439 | 153090 | 53,9 |
| 38 | 15 | ArcelorMittal | Luxembourg | Metals and metal products | 75142 | 75142 | 55761 | 56791 | 118025 | 199000 | 85,8 |
| 39 | 52 | Sanofi | France | Pharmaceuticals | 72747 | 110332 | 28507,4 | 88398,1 | 59935 | 106859 | 65,4 |
| 40 | 19 | Hon Hai Precision Industries | Taiwan Province of China | Electronic components | 70797 | 79991 | 134170 | 135177 | 667318 | 1061465 | 88,5 |

Продолжение табл. 3.1

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
|----|----|---|--------------------|---------------------------------|-------|--------|---------|---------|--------|--------|------|
| 41 | 45 | The Coca-Cola Company | United States | Food & beverages | 70595 | 87270 | 31653 | 41863 | 49300 | 100300 | 68,6 |
| 42 | 93 | Ford Motor Company | United States | Motor Vehicles | 70153 | 237951 | 58367 | 151800 | 93000 | 201000 | 38,1 |
| 43 | 47 | Novartis AG | Switzerland | Pharmaceuticals | 67487 | 130124 | 46590,3 | 49436 | 63188 | 118393 | 67,8 |
| 44 | 99 | China National Offshore Oil Corp (CNOOC) | China | Mining, quarrying and petroleum | 66672 | 179228 | 17760,6 | 67788,7 | 8979 | 110200 | 23,8 |
| 45 | 9 | Shire plc | Ireland | Pharmaceuticals | 66615 | 67035 | 11355 | 11396,6 | 18358 | 23906 | 91,9 |
| 46 | 55 | Airbus Group NV | France | Aircraft | 66490 | 117142 | 50010 | 73659,7 | 85819 | 138782 | 62,9 |
| 47 | 28 | Teva Pharmaceutical Industries Limited | Israel | Pharmaceuticals | 66161 | 92890 | 17058 | 21903 | 50097 | 56960 | 79,0 |
| 48 | 25 | Roche Group | Switzerland | Pharmaceuticals | 64754 | 75401 | 50745 | 51330,6 | 53183 | 94052 | 80,4 |
| 49 | 43 | International Business Machines Corporation | United States | Computer and Data Processing | 63897 | 117470 | 79919 | 79919 | 206863 | 380300 | 69,6 |
| 50 | 72 | Samsung Electronics Co., Ltd. | Korea, Republic of | Communications equipment | 63703 | 217714 | 114510 | 173949 | 228775 | 325677 | 55,1 |
| 51 | 78 | Procter & Gamble Co | United States | Chemicals and Allied Products | 62717 | 127136 | 38299,4 | 65299 | 51797 | 105000 | 52,4 |
| 52 | 82 | Orange SA | France | Telecommunications | 62622 | 99787 | 24282,6 | 45268,3 | 58399 | 155202 | 51,3 |
| 53 | 56 | Amazon.com, Inc | United States | E-Commerce | 61177 | 83402 | 56202 | 135987 | 250424 | 341400 | 62,7 |

Продолжение табл. 3.1

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
|----|----|--|----------------|---|-------|--------|---------|---------|--------|---------|------|
| 54 | 98 | Nippon Telegraph & Telephone Corporation | Japan | Telecommunications | 60465 | 190035 | 15025,3 | 105152 | 77000 | 241448 | 26,0 |
| 55 | 96 | Statoil ASA | Norway | Petroleum Refining and Related Industries | 58994 | 104530 | 10190 | 45688 | 2505 | 20539 | 30,3 |
| 56 | 30 | GlaxoSmith-Kline PLC | United Kingdom | Pharmaceuticals | 58514 | 72741 | 36216,8 | 37642,1 | 56970 | 99300 | 78,0 |
| 57 | 54 | BASF SE | Germany | Chemicals and Allied Products | 58370 | 80632 | 44263,7 | 63668,5 | 60512 | 113830 | 65,0 |
| 58 | 37 | Lafargeholcim Ltd | Switzerland | Stone, Clay, Glass, and Concrete Products | 54885 | 73381 | 21994,4 | 29764,4 | 69074 | 90903 | 74,9 |
| 59 | 97 | Wal-Mart Stores Inc | United States | Retail Trade | 54734 | 198825 | 124571 | 485873 | 800000 | 2300000 | 29,3 |
| 60 | 10 | Liberty Global plc | United Kingdom | Telecommunications | 54357 | 54517 | 17285 | 17285 | 30750 | 41000 | 91,6 |
| 61 | 95 | General Motors Co | United States | Motor Vehicles | 53687 | 221690 | 48070 | 166380 | 101000 | 225000 | 32,7 |
| 62 | 81 | ConocoPhillips | United States | Petroleum Refining and Related Industries | 52460 | 89772 | 9471,07 | 24147 | 7772 | 13300 | 52,0 |
| 63 | 22 | Unilever PLC | United Kingdom | Food & beverages | 52356 | 59480 | 43754,8 | 58317,3 | 136832 | 168832 | 81,4 |
| 64 | 46 | Robert Bosch GmbH | Germany | Motor Vehicles | 51200 | 86302 | 64809,2 | 80903,9 | 255307 | 389281 | 68,3 |
| 65 | 21 | Mondelez International, Inc. | United States | Food & beverages | 50916 | 61538 | 19594 | 25923 | 78000 | 90000 | 81,7 |
| 66 | 2 | John Swire & Sons Limited | United Kingdom | Transport and storage | 50491 | 50562 | 10240,9 | 10599 | 121330 | 121500 | 98,8 |

Продолжение табл. 3.1

| | | | | | | | | | | | |
|----|----|------------------------------------|----------------|---|-------|--------|---------|---------|--------|--------|------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| 67 | 34 | AstraZeneca PLC | United Kingdom | Pharmaceuticals | 49822 | 62526 | 13650 | 23002 | 52700 | 59700 | 75,8 |
| 68 | 48 | Renault SA | France | Motor Vehicles | 49380 | 107624 | 43450,6 | 56691 | 100473 | 124849 | 67,7 |
| 69 | 50 | Schlumberger Ltd | United States | Mining, quarrying and petroleum | 48560 | 77956 | 21228,6 | 27920 | 62292 | 100000 | 66,9 |
| 70 | 4 | Broadcom Limited | Singapore | Electronic components | 48412 | 49966 | 12990 | 13240 | 14800 | 15700 | 96,4 |
| 71 | 5 | Anglo American plc | United Kingdom | Mining, quarrying and petroleum | 48216 | 50149 | 20139 | 21378 | 78000 | 80000 | 96,0 |
| 72 | 91 | Petronas — Petrolim Nasional Bhd e | Malaysia | Mining, quarrying and petroleum | 47912 | 139868 | 46459,1 | 63321,6 | 10630 | 53149 | 42,5 |
| 73 | 49 | Marubeni Corporation | Japan | Wholesale Trade | 47511 | 61675 | 30845,8 | 65806,9 | 30748 | 39914 | 67,0 |
| 74 | 44 | Repsol YPF SA | Spain | Petroleum Refining and Related Industries | 46745 | 68355 | 15446,4 | 38377 | 24535 | 24535 | 69,5 |
| 75 | 66 | National Grid PLC | United Kingdom | Electricity, gas and water | 45727 | 82279 | 11687,1 | 19587 | 14830 | 25068 | 58,1 |
| 76 | 33 | Christian Dior SA | France | Textiles, clothing and leather | 45489 | 69839 | 37854,7 | 42116,5 | 81478 | 109435 | 76,5 |
| 77 | 88 | Bayer AG | Germany | Pharmaceuticals | 45422 | 86684 | 20136,1 | 51741,3 | 55717 | 115200 | 46,6 |
| 78 | 6 | Nokia OYJ | Finland | Communications equipment | 44673 | 47329 | 24865,6 | 26124,6 | 96123 | 102687 | 94,4 |
| 79 | 18 | Air Liquide SA | France | Chemicals and Allied Products | 44154 | 46503 | 19173,6 | 20062,8 | 41354 | 66700 | 84,2 |

Продолжение табл. 3.1

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
|----|----|---------------------------------|----------------|------------------------------|-------|--------|---------|---------|---------|--------|------|
| 80 | 16 | British American Tobacco PLC | United Kingdom | Tobacco | 44007 | 48969 | 16038,6 | 19909,6 | 71891 | 85335 | 84,9 |
| 81 | 85 | China COSCO Shipping Corp Ltd e | China | Transport and storage | 43076 | 55642 | 15103,6 | 22965 | 5114 | 82708 | 49,8 |
| 82 | 7 | SAP SE | Germany | Computer and Data Processing | 42634 | 46671 | 21051 | 24407,6 | 84183 | 84183 | 92,5 |
| 83 | 77 | United Technologies Corporation | United States | Aircraft | 42472 | 89706 | 24909 | 57244 | 137088 | 201600 | 53,0 |
| 84 | 60 | Sumitomo Corporation | Japan | Wholesale Trade | 42257 | 69411 | 22207,9 | 36896,6 | 40704 | 66860 | 60,6 |
| 85 | 27 | Imperial Brands PLC | United Kingdom | Tobacco | 42244 | 42422 | 32822,9 | 38965 | 18100 | 33900 | 79,1 |
| 86 | 12 | Danone Groupe SA | France | Food & beverages | 41855 | 46325 | 21871,9 | 24277 | 90173 | 99091 | 90,5 |
| 87 | 90 | RWE AG | Germany | Electricity, gas and water | 41791 | 80533 | 20577,5 | 48224,4 | 23817 | 58652 | 45,1 |
| 88 | 92 | Amgen Inc | United States | Pharmaceuticals | 41199 | 77626 | 4665 | 22991 | 10190 | 19200 | 42,1 |
| 89 | 11 | Schneider Electric SA | France | Electricity, gas and water | 41093 | 44114 | 25440,9 | 27318,3 | 142356 | 161768 | 91,4 |
| 90 | 74 | Hewlett-Packard Co | United States | Computer and Data Processing | 40227 | 79629 | 30542 | 50123 | 98511,8 | 195000 | 54,0 |
| 91 | 94 | Alphabet Inc | United States | Computer and Data Processing | 39672 | 167497 | 47491 | 90272 | 17066 | 72053 | 33,3 |
| 92 | 73 | Intel Corporation | United States | Electronic components | 39392 | 113327 | 46430 | 59387 | 53000 | 106000 | 54,3 |
| 93 | 14 | Volvo AB | Sweden | Motor Vehicles | 37948 | 44019 | 34193,9 | 35265,8 | 64804 | 84039 | 86,8 |

Окончание табл. 3.1

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
|-----|----|-------------------------|----------------|---------------------------------|-------|--------|---------|---------|--------|--------|------|
| 94 | 13 | WPP PLC | United Kingdom | Business Services | 37765 | 42561 | 16901,9 | 19420,8 | 177000 | 198000 | 88,4 |
| 95 | 89 | ITOCHU Corporation | Japan | Wholesale Trade | 37696 | 72632 | 15707 | 44664,4 | 54910 | 105800 | 46,3 |
| 96 | 76 | E.ON AG | Germany | Electricity, gas and water | 37681 | 67143 | 18393,6 | 42231,4 | 26443 | 43138 | 53,7 |
| 97 | 80 | Sony Corporation | Japan | Electric equipment | 37649 | 157933 | 50121,2 | 70186,5 | 76300 | 125300 | 52,0 |
| 98 | 39 | AP Moller — Maersk A/S | Denmark | Transport and storage | 37610 | 61118 | 34050 | 35464 | 53990 | 87736 | 73,0 |
| 99 | 83 | Vale SA | Brazil | Mining, quarrying and petroleum | 37412 | 99156 | 25122,8 | 27161,5 | 15527 | 73062 | 50,5 |
| 100 | 59 | América Múvil SAB de CV | Mexico | Telecommunications | 37157 | 73351 | 42187,6 | 52202,4 | 103887 | 194193 | 61,7 |

Источники: World investment report 2017 : transnational corporations, extractive industries and development // UNCTAD [Electronic resource]. — Mode of access: http://unctad.org/Sections/dite_dir/docs/WIR2017/WIR17_tab24.xlsx — Date of access: 18.05.2018.

Таблица 3.2

The top non-financial SO-MNEs, ranked by foreign assets, 2016 (Millions of dollars and number of employees)

| Ranking by: Foreign assets | TNI | Corporation | Home economy | Industry c | State ownership (%) | Assets | | Sales | | Employment | | EПИПТ |
|----------------------------------|-----|--|-----------------|---|------------------------|---------|---------|---------|---------|----------------------|----------|-------|
| | | | | | | Foreign | Total | Foreign | Total | Foreign ^a | Total | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 |
| 1 | 7 | Volkswagen Group | Germany | Motor vehicles | 20 | 197 254 | 431 888 | 192 093 | 240 366 | 346 715 | 626 715 | 60,3 |
| 2 | 12 | Enel SpA | Italy | Electricity, gas and water | 23,6 | 111 240 | 164 010 | 37 622 | 75 898 | 30 124 | 62 080 | 55,3 |
| 3 | 10 | Eni SpA | Italy | Petroleum refining and related industries | 25,8 | 106 408 | 131 280 | 35 510 | 61 690 | 12 626 | 33 536 | 58,8 |
| 4 | 8 | Deutsche Telekom AG | Germany | Telecommunications | 17,4 | 102 176 | 156 514 | 53 588 | 80 866 | 106 972 | 218 341 | 60,2 |
| 5 | 23 | EDF SA | France | Electricity, gas and water | 84,6 | 84 508 | 296 869 | 17 923 | 78 773 | 25 142 | 154 808 | 22,5 |
| 6 | 13 | Engie | France | Electricity, gas and water | 32 | 77 809 | 167 070 | 46 125 | 73 724 | 80 439 | 153 090 | 53,9 |
| 7 | 22 | China National Offshore Oil Corp (CNOOC) | China | Mining, quarrying and petroleum | 100 | 66 673 | 179 228 | 17 761 | 67 789a | 8 979 | 110 200a | 23,8 |

Продолжение табл. 3.2

| | | | | | | | | | | | | |
|----|----|-----------------------------------|----------|---|---------------|--------|----------|--------|--------|---------|---------|------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 |
| 8 | 4 | Airbus Group NV | France | Aircraft | 11,1 | 66 490 | 117 142 | 50 010 | 73 660 | 85 819 | 133 782 | 62,9 |
| 9 | 15 | Orange SA | France | Telecommunications | 13,5 | 62 623 | 99 787 | 24 283 | 45 268 | 58 399 | 155 202 | 51,3 |
| 10 | 21 | Nippon Telegraph & Telephone Corp | Japan | Telecommunications | 32,4 | 59 580 | 187 251 | 13 749 | 96 218 | 77 000 | 241 450 | 26 |
| 11 | 20 | Statoil ASA | Norway | Petroleum refining and related industries | 67 | 58 995 | 104530 | 10 190 | 45 688 | 2 505 | 20 539 | 30,3 |
| 12 | 2 | Renault SA | France | Motor vehicles | 15 | 49 381 | 107 624 | 43 451 | 56 691 | 100 473 | 124 849 | 67,7 |
| 13 | 18 | Petronas — Petrolim Nasional Bhd | Malaysia | Mining, quarrying and petroleum | 60,6 | 47 912 | 139 868a | 46 459 | 63 322 | 10 630 | 53 149a | 42,5 |
| 14 | 17 | China COSCO Shipping Corp Ltd | China | Transport and storage | 100 | 43 076 | 55 642a | 15 104 | 22 965 | 5 114 | 82 708a | 49,8 |
| 15 | 16 | Vale SA | Brazil | Mining, quarrying and petroleum | Golden shares | 37 413 | 99 157 | 25 123 | 27 161 | 15 527 | 73 062 | 50,5 |

Продолжение табл. 3.2

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 |
|----|----|---|--------------|---|------|--------|----------|--------|---------|---------|----------|------|
| 16 | 24 | China Minmetals Corp | China | Metals and metal products | 100 | 35 165 | 107 933a | 16 221 | 68 413a | 15 082 | 240 000a | 20,9 |
| 17 | 11 | Inpex Corp | Japan | Mining, quarrying and petroleum | 19 | 32 434 | 38 898 | 3 859 | 8 417 | 1 567 | 3 449 | 58,2 |
| 18 | 3 | Deutsche Post AG | Germany | Transport and storage | 24,9 | 29 820 | 40 366 | 43 615 | 63 430 | 297 036 | 508 036 | 67 |
| 19 | 5 | Japan Tobacco Inc | Japan | Tobacco | 33,4 | 28 130 | 40 527 | 11 742 | 20 371 | 26 100 | 44 667 | 61,8 |
| 20 | 1 | OMV AG | Austria | Petroleum refining and related industries | 31,5 | 27 542 | 33 848 | 15 905 | 21 308 | 19 113 | 22 544 | 80,3 |
| 21 | 14 | Sabic — Saudi Basic Industries Corp | Saudi Arabia | Chemicals and allied products | 70 | 22 870 | 87 525 | 26 141 | 39 490 | 25 391 | 40 000 | 51,9 |
| 22 | 25 | China State Construction Engineering Corp Ltd (CSCEC) | China | Construction | 100 | 25 472 | 165 740 | 9 717 | 140 099 | 37 112 | 241 474 | 12,6 |
| 23 | 9 | Vattenfall AB | Sweden | Electricity, gas and water | 100 | 24 430 | 45 161 | 11 846 | 17 833 | 11 251 | 19 955 | 59 |

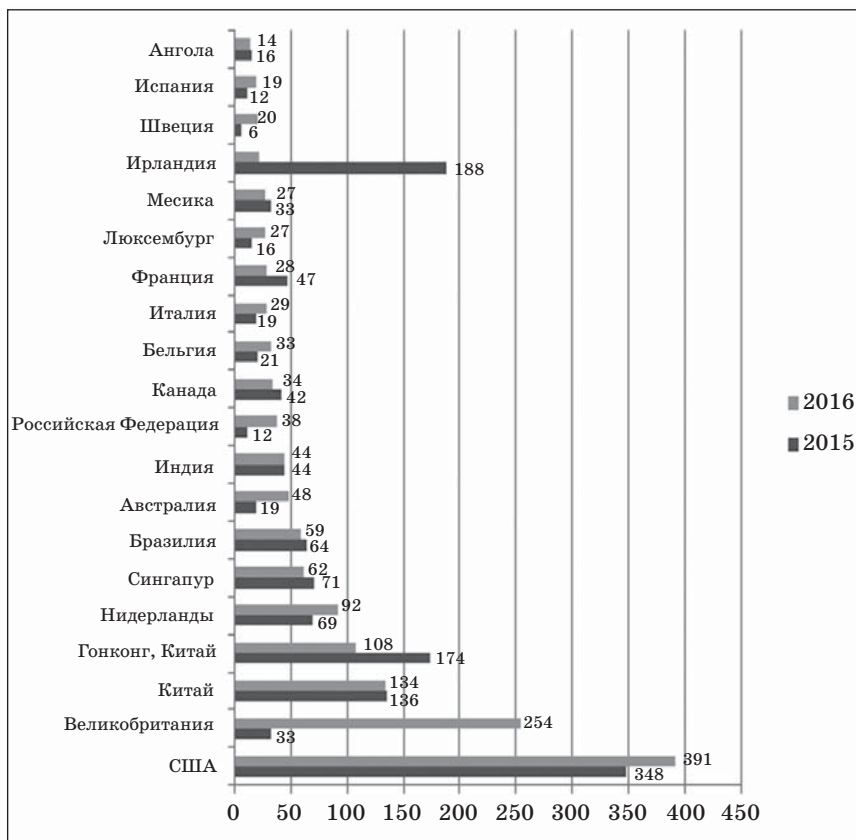
Окончание табл. 3.2

| | | | | | | | | | | | | |
|----|----|------------------------------------|--------|------------------------------------|------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|------|
| 24 | 6 | PSA Peugeot Citroen | France | Motor vehicles | 13,7 | 23 934 | 47 595 | 45 401 | 59 774 | 97 411 | 170 156 | 61,2 |
| 25 | 19 | Oil and Natural Gas Corp Ltd | India | Mining, quarrying and petroleum | 68,9 | 23 921 | 53 765 | 1 889 | 20 084 | 15 095 | 33 927 | 32,8 |

Источники: World investment report 2017 : transnational corporations, extractive industries and development // UNCTAD [Electronic resource]. — Mode of access: http://unctad.org/Sections/dite_dir/docs/WIR2017/WIR17_tab24.xlsx — Date of access: 18.05.2018.

Таблица 3.3

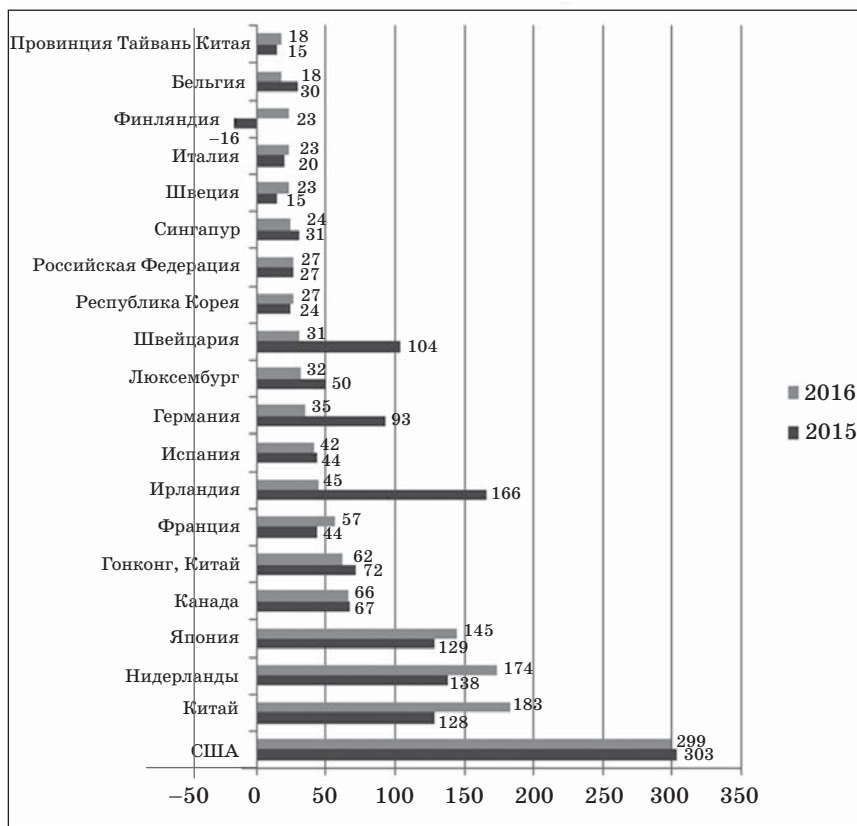
ПИИ в крупных странах, 2015 и 2016 гг.



Источник: World investment report 2017 : transnational corporations, extractive industries and development // UNCTAD [Electronic resource]. — Mode of access: http://unctad.org/Sections/dite_dir/docs/WIR2017/WIR17_tab24.xlsx — Date of access: 18.05.2018.

Таблица 3.4

Выбытие ПИИ по странам на 2015 и 2016 гг.



Источник: World investment report 2017: transnational corporations, extractive industries and development // UNCTAD [Electronic resource]. — Mode of access: http://unctad.org/Sections/dite_dir/docs/WIR2017/WIR17_tab24.xlsx — Date of access: 18.05.2018.

Таблица 3.5

Крупнейшие ТНК, присутствующие в Республике Беларусь*

| № | Компания | Страна | Отрасль, в которой компания присутствует в Беларуси |
|----|---|-------------|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | Rakuten | Япония | телекоммуникации, IT |
| 2 | MarriottInternational | США | гостиничный бизнес |
| 3 | «Газпром» | Россия | газовая, банковская, бытовая техника |
| 4 | «Роснефть» | Россия | нефтяная |
| 6 | «Лукойл» | Россия | нефтяная |
| 5 | Сбербанк РФ | Россия | банковская |
| 6 | Транснефть | Россия | транспортная |
| 7 | «ВТБ Банк» | Россия | банковская |
| 8 | «Татнефть» | Россия | нефтяная |
| 9 | НМЛК | Россия | сталелитейная |
| 10 | «Северсталь» | Россия | сталелитейная |
| 11 | «Мечел» | Россия | сталелитейная |
| 12 | SKHunix | Южная Корея | информационные технологии, сфера IT |
| 13 | McDonald's | США | общепит |
| 14 | Visa | США | банковская |
| 15 | MasterCard | США | банковская |
| 16 | United Parcel Service, Inc. (UPS) | США | экспресс-доставка |
| 17 | FedEx | США | экспресс-доставка |
| 18 | Nielsen | США | маркетинговая компания |
| 19 | Linde | Германия | газовая |
| 20 | АФК «Система» | Россия | телекоммуникации, IT |
| 21 | RaiffeisenBankInternational («Приорбанк») | Германия | банковская |
| 22 | Danone | Франция | молочная |
| 23 | Carlsberg | Дания | пивная |
| 24 | Societe Generale S.A. | Франция | банковская |

Окончание табл. 3.5

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|----|-----------------------------------|----------------|----------------------|
| 25 | Deutsche Lufthansa | Германия | авиауслуги |
| 26 | MunichRe | Германия | страхование |
| 27 | SAP | Германия | телекоммуникации, ИТ |
| 28 | Kinnevik | Швеция | инвестирование |
| 29 | Nokia | Финляндия | телекоммуникации, ИТ |
| 30 | Turkcell | Турция | сотовые связи |
| 31 | TeliaSonera | Швеция | сотовые связи |
| 32 | JapanTobacco | Япония | табачная |
| 33 | ZTE | Китай | телекоммуникации, ИТ |
| 34 | MideaGroup | Китай | бытовая техника, |
| 35 | Kesko | Финляндия | розничная торговля |
| 36 | InterContinentalHotels | Великобритания | гостиничная |
| 37 | BAT(British American Tobacco PLC) | Великобритания | табачная |
| 38 | TNK-BP Holding | Россия | нефтяная |
| 39 | Henkel Group | Германия | стройматериалы |
| 40 | Thomson Reuters | Канада | медиа |
| 41 | Fresenius Medical Care AG | Германия | фармацевтическая |
| 42 | Telia Sonera | Швеция | телекоммуникации |
| 43 | Aviva PLC | Великобритания | дистрибуция |
| 44 | KFC | США | общепит |
| 45 | BurgerKing | США | общепит |

*По состоянию на 2018 г.

Приложение 4

**Страны в соответствии с индексом человеческого развития,
скорректированным с учетом неравенства (ИЧРН)
(Данные основаны на оценках 2016 г.)**

| Место по ИЧРН | Страна | ИЧРН | ИЧР | Место по ИЧР |
|---------------|----------------|-------|-------|--------------|
| 1 | Исландия | 0,878 | 0,935 | 6 |
| 2 | Норвегия | 0,876 | 0,953 | 1 |
| 2 | Япония | 0,876 | 0,909 | 18 |
| 4 | Швейцария | 0,871 | 0,944 | 2 |
| 5 | Финляндия | 0,868 | 0,92 | 15 |
| 6 | Швеция | 0,864 | 0,933 | 7 |
| 7 | Германия | 0,861 | 0,936 | 5 |
| 7 | Австралия | 0,861 | 0,939 | 3 |
| 9 | Дания | 0,86 | 0,929 | 11 |
| 10 | Нидерланды | 0,857 | 0,931 | 10 |
| 11 | Ирландия | 0,854 | 0,938 | 4 |
| 12 | Канада | 0,852 | 0,926 | 12 |
| 13 | Словения | 0,846 | 0,896 | 24 |
| 13 | Новая Зеландия | 0,846 | 0,917 | 16 |
| 15 | Чехия | 0,84 | 0,888 | 26 |
| 16 | Бельгия | 0,836 | 0,916 | 17 |
| 17 | Великобритания | 0,835 | 0,922 | 14 |
| 17 | Австрия | 0,835 | 0,908 | 19 |
| 19 | Сингапур | 0,816 | 0,932 | 9 |
| 20 | Люксембург | 0,811 | 0,904 | 20 |
| 21 | Гонконг | 0,809 | 0,933 | 7 |
| 22 | Франция | 0,808 | 0,901 | 23 |
| 23 | Мальта | 0,805 | 0,878 | 28 |
| 24 | Словакия | 0,797 | 0,855 | 34 |
| 24 | США | 0,797 | 0,924 | 13 |
| 26 | Эстония | 0,794 | 0,871 | 29 |
| 27 | Израиль | 0,787 | 0,903 | 21 |
| 27 | Польша | 0,787 | 0,865 | 32 |

| Место по ИЧРН | Страна | ИЧРН | ИЧР | Место по ИЧР |
|---------------|--------------------|-------|-------|--------------|
| 29 | Республика Корея | 0,773 | 0,903 | 21 |
| 30 | Венгрия | 0,772 | 0,838 | 38 |
| 31 | Италия | 0,771 | 0,88 | 27 |
| 32 | Кипр | 0,769 | 0,869 | 31 |
| 33 | Латвия | 0,759 | 0,847 | 35 |
| 34 | Литва | 0,757 | 0,858 | 33 |
| 35 | Хорватия | 0,756 | 0,831 | 39 |
| 36 | Белоруссия | 0,755 | 0,808 | 45 |
| 37 | Испания | 0,754 | 0,891 | 25 |
| 38 | Греция | 0,753 | 0,87 | 30 |
| 39 | Черногория | 0,741 | 0,814 | 42 |
| 40 | Россия | 0,738 | 0,816 | 41 |
| 41 | Казахстан | 0,737 | 0,8 | 47 |
| 42 | Португалия | 0,732 | 0,847 | 35 |
| 43 | Румыния | 0,717 | 0,811 | 44 |
| 44 | Чили | 0,71 | 0,843 | 37 |
| 44 | Болгария | 0,71 | 0,813 | 43 |
| 46 | Иран | 0,707 | 0,798 | 49 |
| 46 | Аргентина | 0,707 | 0,825 | 40 |
| 48 | Албания | 0,706 | 0,785 | 55 |
| 49 | Украина | 0,701 | 0,751 | 69 |
| 50 | Уругвай | 0,689 | 0,804 | 46 |
| 51 | Маврикий | 0,683 | 0,79 | 52 |
| 52 | Грузия | 0,682 | 0,78 | 56 |
| 53 | Азербайджан | 0,681 | 0,757 | 62 |
| 54 | Армения | 0,68 | 0,755 | 64 |
| 55 | Турция | 0,669 | 0,791 | 51 |
| 55 | Барбадос | 0,669 | 0,8 | 47 |
| 57 | Сербия | 0,667 | 0,787 | 54 |
| 58 | Шри-Ланка | 0,664 | 0,77 | 58 |
| 59 | Северная Македония | 0,661 | 0,757 | 62 |
| 60 | Коста-Рика | 0,651 | 0,794 | 50 |

| Место по ИЧРН | Страна | ИЧРН | ИЧР | Место по ИЧР |
|---------------|--------------------------|-------|-------|--------------|
| 61 | Босния и Герцеговина | 0,649 | 0,768 | 59 |
| 62 | Китай | 0,643 | 0,752 | 67 |
| 63 | Монголия | 0,639 | 0,741 | 73 |
| 64 | Таиланд | 0,636 | 0,755 | 64 |
| 64 | Венесуэла | 0,636 | 0,761 | 60 |
| 66 | Молдавия | 0,627 | 0,7 | 84 |
| 67 | Панама | 0,623 | 0,789 | 53 |
| 68 | Сент-Люсия | 0,622 | 0,747 | 71 |
| 69 | Иордания | 0,617 | 0,735 | 75 |
| 70 | Мексика | 0,609 | 0,774 | 57 |
| 71 | Ямайка | 0,608 | 0,732 | 77 |
| 72 | Перу | 0,606 | 0,75 | 70 |
| 72 | Киргизия | 0,606 | 0,672 | 94 |
| 74 | Эквадор | 0,603 | 0,752 | 67 |
| 75 | Алжир | 0,598 | 0,754 | 66 |
| 76 | Палестина | 0,583 | 0,686 | 91 |
| 77 | Доминиканская Республика | 0,581 | 0,736 | 74 |
| 78 | Бразилия | 0,578 | 0,759 | 61 |
| 79 | Туркмения | 0,575 | 0,706 | 81 |
| 80 | Филиппины | 0,574 | 0,699 | 85 |
| 80 | Вьетнам | 0,574 | 0,694 | 88 |
| 82 | Тунис | 0,573 | 0,735 | 75 |
| 83 | Колумбия | 0,571 | 0,747 | 71 |
| 84 | Индонезия | 0,563 | 0,694 | 88 |
| 85 | Таджикистан | 0,562 | 0,65 | 97 |
| 86 | Суринам | 0,557 | 0,72 | 78 |
| 87 | Белиз | 0,55 | 0,708 | 80 |
| 88 | Мальдивы | 0,549 | 0,717 | 79 |
| 89 | Ирак | 0,546 | 0,685 | 92 |
| 90 | Габон | 0,545 | 0,702 | 82 |
| 91 | Гайана | 0,532 | 0,654 | 96 |
| 92 | Сальвадор | 0,524 | 0,674 | 93 |

| Место по ИЧРН | Страна | ИЧРН | ИЧР | Место по ИЧР |
|---------------|---------------------|-------|-------|--------------|
| 93 | Парагвай | 0,522 | 0,702 | 82 |
| 94 | Боливия | 0,514 | 0,693 | 90 |
| 95 | Никарагуа | 0,507 | 0,658 | 95 |
| 96 | Вануату | 0,499 | 0,603 | 106 |
| 97 | Египет | 0,493 | 0,696 | 87 |
| 98 | Сан-Томе и Принсипи | 0,473 | 0,589 | 110 |
| 99 | Камбоджа | 0,469 | 0,582 | 113 |
| 99 | Республика Конго | 0,469 | 0,606 | 105 |
| 101 | Индия | 0,468 | 0,64 | 100 |
| 102 | Гватемала | 0,467 | 0,65 | 97 |
| 102 | ЮАР | 0,467 | 0,699 | 85 |
| 104 | Мьянма | 0,466 | 0,578 | 115 |
| 105 | Бангладеш | 0,462 | 0,608 | 104 |
| 106 | Гондурас | 0,459 | 0,617 | 102 |
| 107 | Восточный Тимор | 0,452 | 0,625 | 101 |
| 108 | Бутан | 0,446 | 0,612 | 103 |
| 109 | Лаос | 0,445 | 0,601 | 107 |
| 110 | Кения | 0,434 | 0,59 | 109 |
| 111 | Непал | 0,427 | 0,574 | 116 |
| 112 | Намибия | 0,422 | 0,647 | 99 |
| 113 | Гана | 0,42 | 0,592 | 108 |
| 114 | Свазиленд | 0,414 | 0,588 | 111 |
| 115 | Танзания | 0,404 | 0,538 | 119 |
| 116 | Ангола | 0,393 | 0,581 | 114 |
| 117 | Замбия | 0,388 | 0,588 | 111 |
| 118 | Пакистан | 0,387 | 0,562 | 117 |
| 119 | Мадагаскар | 0,385 | 0,519 | 124 |
| 120 | Уганда | 0,37 | 0,516 | 125 |
| 121 | Руанда | 0,367 | 0,524 | 121 |
| 122 | Камерун | 0,366 | 0,556 | 118 |
| 123 | Лесото | 0,359 | 0,52 | 122 |
| 124 | Афганистан | 0,35 | 0,498 | 131 |

| Место по ИЧРН | Страна | ИЧРН | ИЧР | Место по ИЧР |
|---------------|----------------------------------|-------|-------|--------------|
| 125 | Мавритания | 0,348 | 0,52 | 122 |
| 126 | Нигерия | 0,347 | 0,532 | 120 |
| 127 | Того | 0,344 | 0,503 | 128 |
| 128 | Сенегал | 0,34 | 0,505 | 127 |
| 129 | Малави | 0,332 | 0,477 | 134 |
| 130 | Эфиопия | 0,331 | 0,463 | 136 |
| 131 | Судан | 0,328 | 0,502 | 130 |
| 132 | Бенин | 0,326 | 0,515 | 126 |
| 133 | Демократическая Республика Конго | 0,319 | 0,457 | 139 |
| 134 | Кот-д'Ивуар | 0,311 | 0,492 | 133 |
| 135 | Йемен | 0,308 | 0,452 | 141 |
| 136 | Гвинея | 0,306 | 0,459 | 138 |
| 136 | Джибути | 0,306 | 0,476 | 135 |
| 138 | Гаити | 0,304 | 0,498 | 131 |
| 139 | Либерия | 0,298 | 0,435 | 143 |
| 140 | Мозамбик | 0,294 | 0,437 | 142 |
| 141 | Гамбия | 0,289 | 0,46 | 137 |
| 142 | Буркина-Фасо | 0,288 | 0,423 | 145 |
| 143 | Мали | 0,282 | 0,427 | 144 |
| 144 | Бурунди | 0,278 | 0,417 | 147 |
| 145 | Гвинея-Бисау | 0,276 | 0,455 | 140 |
| 146 | Коморы | 0,275 | 0,503 | 128 |
| 147 | Сьерра-Леоне | 0,266 | 0,419 | 146 |
| 148 | Нигер | 0,25 | 0,354 | 151 |
| 149 | Чад | 0,249 | 0,404 | 148 |
| 150 | Южный Судан | 0,247 | 0,388 | 149 |
| 151 | ЦАР | 0,212 | 0,367 | 150 |

Источник: Human Development Report, 2017.

Приложение 5

Таблица 5.1

Образование и расширение ЕЭС

| Год | Страна | Организация |
|------|--|------------------------|
| 1957 | Бельгия, Франция, Германия, Италия, Люксембург, Нидерланды | ЕЭС |
| 1973 | Дания, Великобритания, Ирландия | ЕЭС |
| 1981 | Греция | ЕЭС |
| 1986 | Испания, Португалия | Европейское сообщество |
| 1995 | Австрия, Финляндия, Швеция | Европейский союз |
| 2004 | Чехия, Венгрия, Польша, Словакия, Словения, Эстония, Латвия, Литва, Кипр, Мальта | Европейский союз |
| 2007 | Болгария, Румыния | Европейский союз |
| 2013 | Хорватия | Европейский союз |

Таблица 5.2

Политические институты Европейского Союза

| Политический институт | Функции |
|--------------------------------|---|
| 1 | 2 |
| Президент Европейской комиссии | Глава государства Европейского Союза. Возглавляет европейскую комиссию и представляет ЕС перед другими странами |
| Европейская комиссия | Исполнительная власть ЕС, выполняющая во многом те же функции, что и кабинет министров в США или Великобритании. Комиссия предлагает законодательство Совету Министров, управляет программами ЕС и представляет ЕС в экономических отношениях с другими странами или международными организациями |
| Совет министров | Основной законотворческий орган ЕС, состоящий из одного представителя от каждой страны-члена. Совет может принять или отклонить законодательство, предложенное Европейской комиссией, но он не может сам разработать законодательство |

Окончание табл. 5.2

| 1 | 2 |
|------------------------------|---|
| Европейский Совет | Заседания глав государств и правительств ЕС называются Европейским советом. Встречи на высшем уровне Совета проводятся не реже одного раза в шесть месяцев страной, председательствующей в Совете министров |
| Европейский парламент | Единственный орган ЕС, члены которого напрямую избираются гражданами его государств-членов. Парламент недавно стал только консультативным органом, получившим новое влияние в соответствии с Договором о Европейском союзе. Комитеты Европарламента рассматривают законодательство, предложенное Европейской комиссией, и могут предлагать поправки к законодательству, прежде чем представлять его Совету министров. Парламент может наложить вето на предложение после того, как оно поступит в Совет Министров, если он не согласен с позицией Совета. |
| Европейский суд | «Верховный суд» ЕС. Состоит из 15 судей, которые назначаются на шестилетний срок. Суд рассматривает споры между правительствами государств-членов и институтами ЕС и учреждениями ЕС, а также апелляциями против правил или решений ЕС. |
| Европейский центральный банк | Центральный банк ЕС (главный валютный орган), созданный после принятия решения о принятии евро. Существует исполнительный совет, назначенный на восьмилетний срок, и правительственный совет, который включает исполнительный совет и руководителей всех центральных банков стран-членов ЕС. |

Приложение 6

Таблица 6.1

Экономические последствия глобализации в мировом хозяйстве

| Позитивные последствия | Негативные последствия |
|--|--|
| – упрощает хозяйственные связи между странами | – острая мировая конкуренция разрушает малый и средний бизнес в слабых странах, снижает общий уровень жизни |
| – создает благоприятные условия для распространения современных технологий | – процесс глобализации обостряет неравномерное развитие экономик стран, из-за чего рушатся общегосударственные рынки |
| – стимулирует экономию природных и трудовых ресурсов | различия в развитии экономик государств порождает резкое имущественное расслоение общества |
| – формирует конкурентоспособные отрасли, наиболее устойчивые к соперничеству на мировых рынках | – существенно ограничивается значимость страны на макроэкономическом уровне и снижается эффективность государственных рычагов (ставка рефинансирования, пошлины) на деятельность ТНК |
| – жесткая конкуренция активизирует формирование новейших технологий | |
| – образуются ТНК, которые оказывают большое влияние на экономику государств | – процессы в области производства порождают увеличение негативных внешних факторов (загрязнение экологии стран) |
| – рационализация производства увеличивает производительность труда на глобальном уровне | – большинство малоразвитых и развивающихся стран становятся экономически и технологически зависимыми от развитых государств |
| – формируется база для решения общемировых проблем | |

Источник: [3, с. 15–16].

Таблица 6.2

Цели проведения саммитов G20

| Названия встреч | Дата и место проведения | Цель встречи |
|------------------|--|---|
| Первый саммит | 14-15 ноября 2008 г., Вашингтон (США) | Принятие мер по сдерживанию мирового экономического спада и стимулированию экономического роста мировой экономики |
| Второй саммит | 2 апреля 2009 г., Лондон (Великобритания) | Предотвращение глобальной рецессии, укрепление финансово-го сектора и недопущение протекционизма, принятие мер для перехода мировой экономики к устойчивому росту, изменение системы бонусов руководителям компаний. Создание Совета по финансовой стабильности на базе Форума финансовой стабильности |
| Третий саммит | 24—25 сентября 2009 г., Питсбург (США) | Реализация активных мер по восстановлению экономического роста и созданию рабочих мест, принятие новой основы для прочного, устойчивого и сбалансированного роста, реформирование системы финансового регулирования и надзора |
| Четвертый саммит | 27 июня 2010 г., Торонто (Канада) | Принятие обязательств государствами вдвое уменьшить бюджетный дефицит к 2013 г. и снизить или стабилизировать уровень долговых обязательств к 2016 г. (соотношение государственного долга к ВВП), введения «налога на банки» |
| Пятый саммит | 11—12 ноября 2010 г., Сеул (Южная Корея) | Консенсус по обеспечению роста мировой экономики. Рамочное соглашение по проведению структурных реформ для повышения уровня мирового спроса, создания новых рабочих мест. План действий по Противодействию коррупции, борьбе с протекционизмом и реформированию международных финансовых организаций. Обсуждение новой формулы расчета квот развивающихся стран в МВФ |

Таблица 6.3

Преимущества и недостатки G20

| Преимущества | Недостатки |
|--|---|
| Расширение состава по сравнению с G8 | Первостепенная инициатива США и ЕС |
| Объединение ресурсов G20, позволяющих решать глобальные задачи | Отсутствие единой платформы развивающихся стран |
| Расширение экспертного опыта при подготовке предложений и принятии решений | Недостаточный учет интересов развивающихся стран |
| Укрепление доверия между странами и готовность искать консенсус | Отсутствие организационного механизма G20, гарантирующего практическое внедрение принятых решений |
| Направленность на практические решения | Недостаточный анализ фундаментальных проблем и системных трендов |

Источник: О.Н. Бабурина Переход от теории гегемонистской стабильности к концепции коллективного управления мировым экономическим порядком как фактор отражения национальных приоритетов. // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. — 2011. — № 9 (102). — С 25–33.

Таблица 6.4

ИСТОРИЧЕСКИЕ ТИПЫ МИРОВОГО ПОРЯДКА

[*Источник:* Баталов Э.Я. Мировое развитие и мировой порядок (анализ современных американских концепций). М.: РОССПЭН, 2005. 376 с.]

Наиболее распространенные типологии мирового порядка — топонимическая, полюсная и смешанная.

Первая из них, топонимическая, включает исторически складывающиеся миропорядки, именуемые по месту подписания документов, определявших их основные принципы. Различают Вестфальский, Венский, Версальский и Ялтинско-Потсдамский миропорядки.

Первый из перечисленных в строгом смысле миропорядком не был, поскольку Вестфальские мирные договоры (1648 г.), положившие конец Тридцатилетней войне в Западной Европе, лишь установили границы национальных государств и закрепили принцип национально-государственного суверенитета в качестве доминирующего в международных отношениях.

Согласно полюсной типологии, мировые порядки подразделяются в зависимости от количества полюсов на однополюсные, двухполюсные (биполярные) и многополюсные. Такой типологии придерживаются многие американские исследователи.

Смешанная типология мировых порядков совмещает оба подхода и представляется самой продуктивной.

В XIX–XX веках организация международных отношений осуществлялась в рамках последовательно сменявших друг друга мировых порядков:

- Венского (в чистом виде в 1815–1825 годах, а с учетом попыток его восстановить — до создания Германской империи в 1871 году);
- Версальского (1918–1938);
- Ялтинско-потсдамского (1945–1991).

Венский миропорядок («европейский концерт») явился результатом поражения Наполеона и восстановления монархических порядков в Европе. В 1814–1815 гг. в Вене на международном конгрессе между тремя монархами (Австрии, Пруссии и России) была достигнута договоренность о послевоенном разделе Европы и создании Священного Союза для сохранения феодальных порядков. Позднее в него вошли Британия и Франция. Влияние возникшей коалиции распространялось от Атлантического до Тихого океана.

Священный Союз фактически налагал на входящие в него державы ряд регулирующих их поведение обязательств, создавая тем самым институциональную основу для достижения компромиссов. В результате в течение нескольких десятилетий Европа была избавлена от прямых столкновений великих держав.

Однако противоречия между участниками Священного союза уже во второй половине XIX века послужили причиной его распада. К концу столетия в Европе сформировались две военно-политические группировки — Тройственный союз и Антанта, которые в начале XX века развязали мировую войну.

Первой попыткой продвижения человечества к миропорядку, который отвечал бы потребностям XX века, было создание Версальской системы, подводящей черту под Первой мировой войной. В основу ее изначальной модели были положены гуманные установки, содержащиеся в 14 принципах послевоенного урегулирования, сформулированных американским президентом В. Вильсоном. В частности, им были предложены такие принципы как отказ от тайной дипломатии; моральность внешнеполитической деятельности и дипломатии; сокращение вооружений до минимума, обеспечивающего национальную безопасность; создание международного органа под названием «Лига Наций», который гарантировал бы политическую независимость и территориальную целостность государств.

Версальская система внесла определенный позитивный вклад в регулирование противоречий и конфликтов межвоенного периода. Однако ряд обстоятельств существенно ограничивал ее деятельность.

Во-первых, Версальская система охватывала преимущественно богатую и развитую часть мира. Большинство же государств, находившихся в колониальной зависимости, оставалось на периферии мировой политики. Более того, эта система, по существу, узаконивала и закрепляла колониальную зависимость народов.

Во-вторых, не всем государствам был предоставлен равный статус. Мир оказался разделенным на победителей (страны Антанты, США и их союзники) и побежденных (Германия, Россия, страны-преемницы Австро-Венгрии, Турция). Система, построенная на неравноправии государств, изначально была неустойчивой, а с точки зрения долгосрочной перспективы — нежизнеспособной. Она распалась с началом Второй мировой войны.

После разгрома государств оси Берлин-Рим-Токио была предпринята новая попытка создания действенной модели миропорядка, известной как Ялтинская система. Она включала широкий круг участников и не создавала таких преград для преодоления колониальной зависимости, как Версальская. Вместе с тем и в рамках этой системы было воспроизведено деление государств на победителей и побежденных.

Экономическая часть международного взаимодействия регулировалась Бреттон-Вудскими соглашениями, подписанными в 1944 году 44 государствами, включая СССР. Этими соглашениями была создана стабильная финансовая система, стимулировавшая развитие торговли между ее участниками.

Первоначально задуманный миропорядок основывался на гегемонии «большой тройки» (США, СССР и Великобритания), но с началом в 1948 г. «холодной войны» возникла иная структура «центров силы» — биполярная.

Мировой порядок, сложившийся после Второй мировой войны, отличали следующие особенности:

Во-первых, четкое разделение мира на две соперничающие социальные системы, находившиеся в состоянии перманентной конфронтации, взаимных угроз и гонки вооружений. Раскол мира нашел отражение в постоянном наращивании военной мощи сверхдержав — США и СССР, институционализировался в противостоянии военно-политических блоков — Североатлантического (НАТО) и Организации Варшавского договора (ОВД) и в политико-экономических союзах. Он прошел по «центру» и по «периферии» международной системы.

Во-вторых, постепенное ослабление жесткой структурированности двухполюсного мира в результате укрепления экономического и военного потенциала таких государств, как Китай, Япония и Германия, претендовавших на соответствующее политическое влияние. Следствием

формирования новых «центров силы» явилось совмещение двухполюсности и многополюсности.

В-третьих, функционирование Организации Объединенных Наций и ее специализированных учреждений, отражавшее объективную потребность в регулировании международных отношений и формировании мирового сообщества. Вместе с тем ООН не смогла в полной мере выполнить возлагавшуюся на нее миссию поддержания мира и обеспечения международной стабильности. В результате существовавший миропорядок в своих основных измерениях проявлялся как противоречивый и неустойчивый, вызывавший обеспокоенность мирового сообщества.

В-четвертых, относительно независимая деятельность межгосударственных организаций, позиционировавших себя как равноудаленные от блоков, возглавлявшихся сверхдержавами, и провозгласивших стремление к установлению более справедливого миропорядка (например, Движение неприсоединения, «Группа 77», занимавшиеся проблемами деколонизации и улучшения экономических условий для развивающихся государств). Функционирование таких организаций делало биполярный миропорядок отчасти многополярным.

В-пятых, осознание лидерами великих держав катастрофичности ядерного конфликта приучало к сдержанности во внешнеполитическом поведении, избирательному и дозированному применению силы.* Опасность взаимного уничтожения создавала предпосылки для совершенствования переговорной культуры, формирования стратегий компромисса, регулирования международных отношений в рамках права.

Мировой порядок, утвердившийся на основе решений Ялтинской и Потсдамской конференций, регулировал международные отношения вплоть до распада СССР в 1991 году. Созданные в соответствии с Бреттон-Вудскими соглашениями межправительственные организации (МВФ, Мировой банк, ГАТТ — ВТО) функционируют и в настоящее время.

Новый мировой порядок

В конце 70-х годов XX века широкое распространение получило понятие «новый мировой порядок». Именно тогда в связи с валютно-финансовым и энергетическим кризисами, демографическим взрывом, дефицитом продовольствия в третьем мире и другими процессами, резко снизившими стабильность международной системы, авторитетные неправительственные организации (Римский клуб, Совет по изучению человечества и др.) с помощью методов математического моделирования пришли к выводу о необходимости трансформации существующего миропорядка в справедливый как для отдельных индивидов, так и госу-

* См.: Кременюк В.А. «Холодная война»: как это было и как закончилось //США — Канада. 2014. № 10. С. 3–16; № 11. С. 3–18; Сирота Н.М. Мировой порядок. СПб., 2008. — С. 14–22.

дарств. Главная цель такой трансформации виделась в «достижении достойной жизни и благосостояния для всех граждан мира» [Тинберген Я. Пересмотр международного порядка. М., 1980. С. 85].

Проблема достижения качественно нового уровня организации мирового сообщества нашла отражение в программных документах Социалистического Интернационала. В них расширена трактовка основных ценностей «демократического социализма»: в один ряд со свободой, социальной справедливостью и солидарностью поставлены обеспечение мира, защита окружающей среды и развитие «Юга» (бедные развивающиеся страны). Социал-демократическое видение будущего включает поиск международного консенсуса для решения жизненно важных проблем человечества.

В СССР начало разработке проблематики мирового порядка, основывающегося на гуманистических ценностях, положил академик А.Д. Сахаров в эссе «Размышления о прогрессе, мирном сосуществовании и интеллектуальной свободе» (1968). Будущий мировой порядок (без употребления этого термина) представлялся ему как процесс сближения двух общественных систем и идеологий на базе общечеловеческих ценностей (конвергенция). Результатом этого процесса, по его мнению, должно было явиться образование мирового правительства и преодоление противоречий между нациями.

Сформировавшаяся в 1960–1980-х гг. концепция нового мирового порядка была ориентирована на решение наиболее злободневных проблем человечества и в основном сохраняет свою актуальность в начале XXI века. Это:

- создание экологически и экономически здорового, социально ответственного порядка с равными правами для всех государств, принимающих его принципы и берущих на себя долю ответственности за его поддержание;
- защита международной системы от невежественной внутренней политики отдельных государств;
- нахождение надежных механизмов профилактики международных конфликтов;
- борьба с возможной преступной деятельностью государств на международной арене;
- охрана жизненно важных для человечества ценностей и достояния — земной атмосферы, пресной воды, климата, плодородия почв, генофонда живой природы, накопленных человечеством знаний и т.п.;
- нейтрализация угроз нового поколения (международный терроризм, трансграничная организованная преступность, наркотрафик, незаконная торговля оружием, отмывание денег).

Учебное издание

Лемещенко Петр Сергеевич
Лаврухина Ирина Александровна

ГЛОБАЛЬНАЯ ПОЛИТЭКОНОМИЯ

Учебное пособие

Редактор *А.К. Кострицкая*
Компьютерная верстка *Е.М. Товчковой*
Корректор *М.И. Ноздрин-Плотницкий*

Подписано в печать 20.06.2019. Формат 60×84/16.

Бумага офсетная. Печать офсетная.

Усл.-печ. л. 23,80. Уч.-изд. л. 24,06.

Тираж 110. Заказ

ООО «Мисанта»

Свидетельство о государственной регистрации
издателя, изготовителя, распространителя
печатных изданий № 1/316 от 23 апреля 2014.

Ул. Червякова, 23, 220053, г. Минск.

Напечатано с оригинал-макета заказчика
в ЗАО «Оргстрой»

Свидетельство о государственной регистрации издателя,
изготовителя, распространителя печатных изданий № 2/182
от 15 февраля 2016 г.

Ул. Берестянская, 16, 220034, г. Минск.