



**Юрий** Витальевич Шишков (1929 г.р.), доктор экономических наук, профессор.

Один из ведущих российских специалистов в области международной экономической интеграции.

На протяжении трех десятилетий работает в Институте мировой экономики и международных отношений Российской Академии наук.

Автор шести монографий, двух десятков брошюр и более 300 других публикаций в России и за рубежом по проблемам мировой экономики, региональной интеграции и международного производственного кооперирования.

## ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ НА ПОРОГЕ XXI ВЕКА



Ю.В. ШИШКОВ

ГЛАВА 1

Природа и закономерности  
международной интеграции

**ИНТЕГРАЦИОННЫЕ  
ПРОЦЕССЫ  
НА ПОРОГЕ ХХ1 ВЕКА**

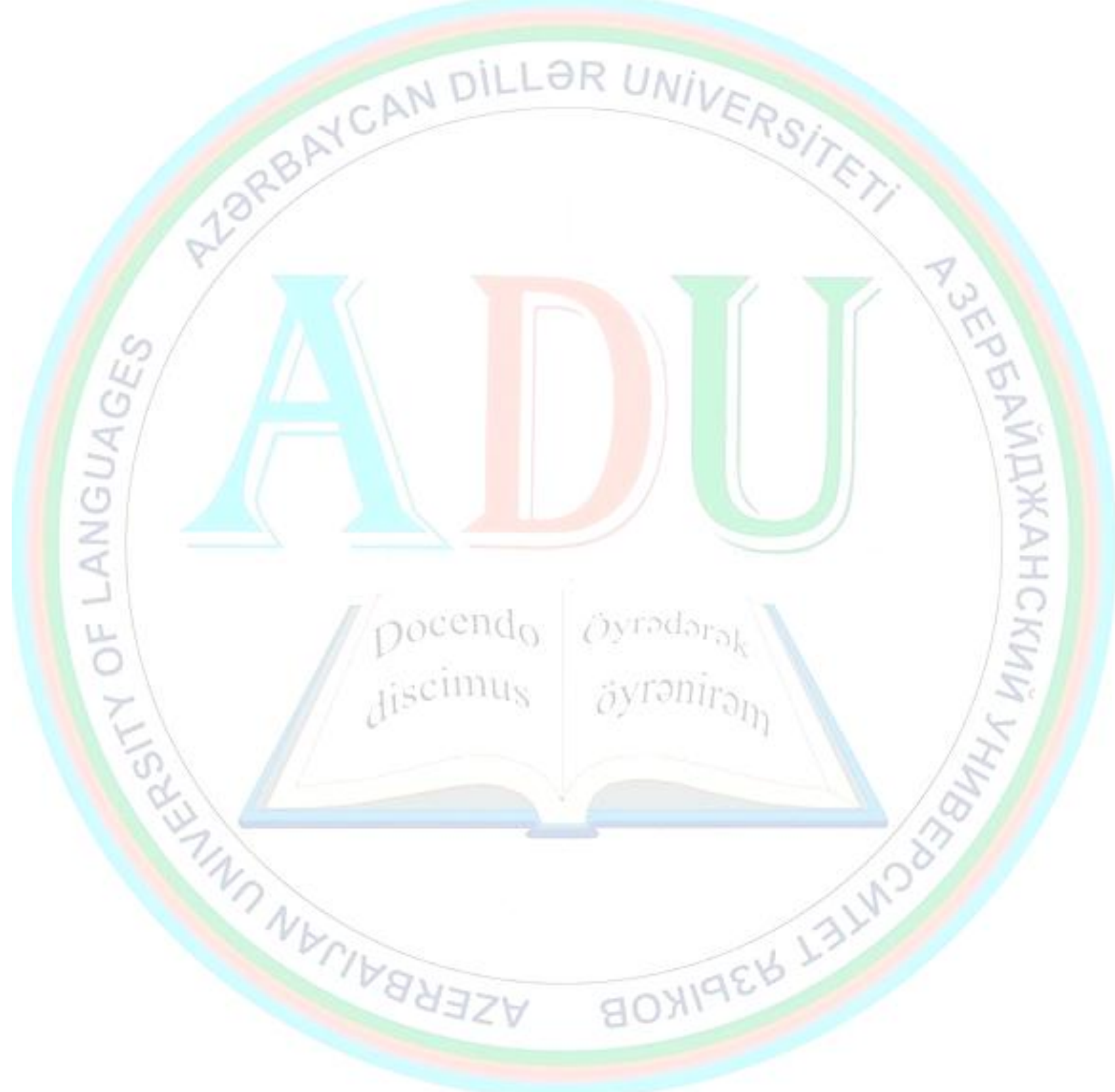
Почему не  
интегрируются страны  
СНГ

Интегрирование национальных макроэкономических организмов — не мода, не зигзаг истории и даже не метод торгового или политического противоборства между группами стран (хотя некоторые ее аспекты используются и в таких целях), а закономерный феномен, подготовленный всей предшествующей историей хозяйственной деятельности человечества.

В наши дни, когда это понятие в политическом и журналистском обиходе стало такой же разменной монетой, как «рынок», «демократия» или «экология», его непроизвольно округляют, огрубляют, редуцируют до простейших общепонятных явлений. Такова уж судьба всякой разменной монеты: от частого употребления ее рельефные детали стираются, она теряет свой истинный облик и становится просто кусочком металла. Поэтому прежде чем углубиться в выяснение вопросов, поставленных в Предисловии, важно уточнить, о чем собственно пойдет речь, какое содержание вкладывает автор в понятие «международная интеграция».

**Феномен интеграции не так прост, как кажется**

Международная интеграция, как уже сказано, — явление по историческим меркам достаточно новое. Не удивительно, что и сам термин «интеграция» (от латинского *integratio* — восстановление, восполнение целого) появился сравнительно недавно. Известный американский экономист Ф. Махлуп попытался проследить ретроспективу этого термина. Оказалось, что он родился не ранее 1942 г.<sup>1</sup> Но довольно быстро вошел в обиход и стал применяться к самым различным аспектам международных экономических отношений: международной торговле, движению капиталов, к финансовой сфере и т. д. Кому не знакомы сегодня понятия «интеграция товарных рынков», или «валютная интеграция», или «интеграция России



в мировую экономику»? Нередко говорят о политической интеграции, об интеграции военных структур различных стран и т. п. Все это — различные проявления (стороны, грани) некоего глубинного процесса — нарастающей взаимосвязанности, взаимозависимости, взаимообусловленности различных стран и в экономическом и в политическом отношении. В дальнейшем речь пойдет именно об этом глубинном процессе, его причинах и движущих силах.

Но и он в научном и журналистском обиходе имеет ряд псевдонимов, затемняющих суть дела и запутывающих читателя. Сплошь и рядом для обозначения упомянутого выше нарастания экономической и политической взаимозависимости стран «интернационализация», «международное интегрирование» и «глобализация» употребляются как взаимозаменяемые синонимы. Конечно, каждый вправе выбирать, в меру глубины своего понимания предмета, тот термин, какой ему больше нравится. Как говорится, о вкусах не спорят. Однако для того, чтобы читатель правильно понимал то, о чем пойдет речь в этой книге, ему с самого начала нужно принять к сведению терминологию автора.

**Интернационализация** хозяйственного, политического, культурного и других аспектов жизни общественных организмов, функционирующих как национально-государственные макроструктуры, — наиболее общее понятие нарастающего взаимодействия между такими организмами (странами), то есть межнационального (межстранового) общения на самых разных исторических его стадиях — от первых проявлений международного разделения труда до современной сложной и многоуровневой системы международных связей и взаимозависимостей — и в самых разных его пространственных масштабах — от двустороннего до регионального и глобального уровней.

**Глобализация** — это качественно новая стадия интернационализации (преимущественно в экономическом ее аспекте) на том историческом этапе, когда последняя приобрела всемирный охват, то есть во второй половине XX в. и особенно в последние десятилетия. Такое расширение ареала интернационализации до предельных масштабов стало возможным благодаря резкому сокращению расстояний вследствие стремительного технического прогресса в области транспортной и

телекоммуникационной инфраструктуры, а также развитию гетранснационального предпринимательства, рассматривающего все мировое пространство как единое поле для бизнеса. Эта количественная трансформация придала международному взаимодействию новое *качество*. Благодаря деятельности транснациональных корпораций (ТНК), транснациональных банков и других крупных субъектов хозяйственной жизни, ставших игроками глобального масштаба, экономические отношения вышли далеко за пределы отдельных стран, обретая все большую самостоятельность и независимость от интересов и усилий различных государств, даже самых влиятельных.

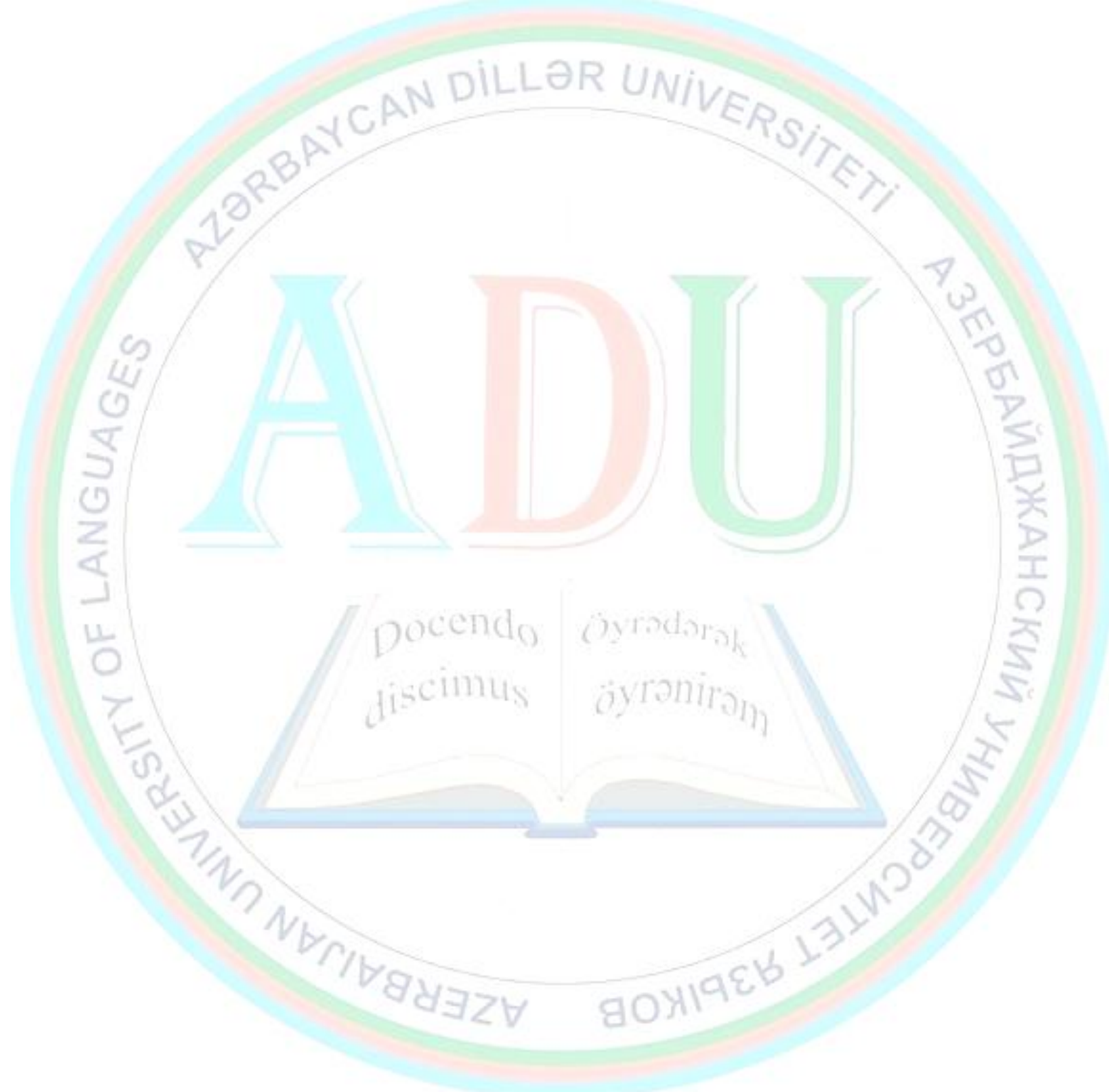
Что же касается **международного интегрирования**, то, по моему глубокому убеждению, это — наивысшая на сегодня степень интернационализации, когда нарастающая экономическая взаимозависимость двух или нескольких стран переходит в сращивание национальных рынков товаров, услуг, капиталов и рабочей силы и формирование целостного рыночного пространства с единой валютно-финансовой системой, единой в основном правовой системой и теснейшей координацией внутри- и внешнеэкономической политики соответствующих государств.

Таким образом, если глобализация — это новое качество интернационализации на стадии предельно возможного развития ее *вширь*, то интеграция — наивысшая степень развития ее *вглубь*.

В силу ряда объективных причин, о которых речь пойдет ниже, интеграция достижима лишь на весьма высокой степени технико-экономического и политического развития национальных социумов и потому в наши дни возможна только в пределах высокоразвитых регионов мира. В таких регионах формируются первые очаги международной интеграции, имеющие тенденцию к постепенному расширению. Такую степень интернационализации называют иногда региональной *интеграцией*, подчеркивая ограниченность ее пространственных масштабов и противопоставляя ее глобализации.

Впрочем, такое противопоставление не означает, что региональная интеграция (или, как для простоты говорят, регионализация) представляет собой антипод глобализации. Последняя стала возможной на достаточно продвинутой стадии интернационализации, но все же в целом (в мировом





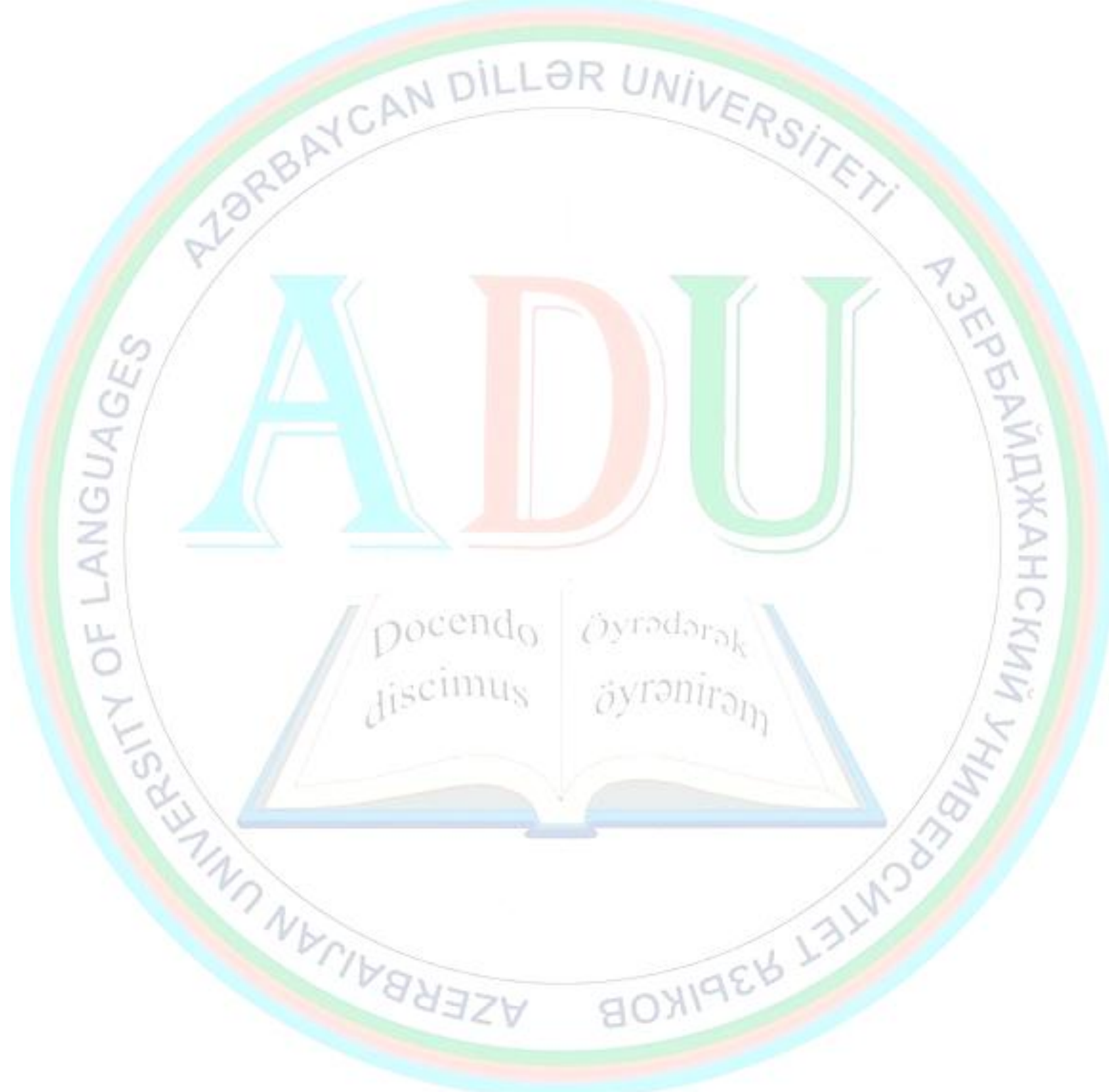
масштабе) это доинтеграционная стадия. Лишь отдельные небольшие участки глобального поля интернационализации дозрели до уровня интеграции. Гипотетически до такого уровня когда-нибудь, вероятно, дозреет большая часть этого поля. Но до этого еще очень далеко. А пока сохраняются глубокие качественные различия в уровнях социально-политического и технико-экономического развития индустриального ядра мирового сообщества и его развивающейся полупериферии и весьма отсталой периферии, ставить знак равенства между интеграцией и глобализацией, с моей точки зрения, неграмотно. Этим, например, грешит следующее определение Международного валютного фонда: глобализация есть «быстрое интегрирование национальных экономик во всемирном масштабе посредством торговли, финансовых потоков, перелива технологий, информационных сетей и межкультурных обменов»<sup>2</sup>. Во *всемирном масштабе* ни быстрого, ни даже медленного интегрирования национальных экономик в наше время нет. Оно происходит лишь кое-где и лишь в *региональных рамках*.

И еще одно пояснение терминологического свойства. В западной литературе прижилось предложенное в начале 60-х годов американским экономистом Б. Балашшей двоякое толкование термина «экономическая интеграция»: как процесс и как состояние, точнее, как результат этого процесса. «Рассматриваемая как процесс она означает меры, призванные устранить дискриминацию между хозяйственными единицами, относящимися к разным государствам, — писал он, — рассматриваемая в качестве состояния она может быть представлена как отсутствие различных форм дискриминации между национальными хозяйствами»<sup>3</sup>. Продолжая эту традицию, Д. Гендерсон и через тридцать лет в своей известной статье об «интеграции оговаривается, что словами «экономическая интеграция» он обозначает «процесс, посредством которого (национальные) экономики становятся все теснее интегрированными, тенденцию к уменьшению экономического значения политических границ», а когда он говорит «полная интеграция», то имеет в виду «ситуацию, когда интеграция завершена, так что политические границы не имеют больше экономического значения»<sup>4</sup>. Потребность в таком раздвоении смысла одного и того же термина обусловлена особенностями англий-

ского языка, в котором слово «integration» можно понимать и как обозначение данного феномена или отдельных его состояний и как процесс его нарастания, продвижения от низших форм к более высоким. Русский язык избавляет от таких проблем, позволяя процесс нарастания интеграции называть интегрированием, а для всяких других проявлений этого феномена оставить слово «*интеграция*».

Однако дело не ограничивается одними лишь лингвистическими и терминологическими проблемами. Гораздо важнее здесь смысловая сторона. В приведенных выше цитатах и Б. Балашша и Д. Гендерсон сводят интегрирование к процессу снижения роли государственных границ и связанного с ними экономического неравенства субъектов хозяйственной жизни, то есть дискриминации нерезидентов по сравнению с резидентами. Этот аспект интегрирования, несомненно, важен, и в процессе переговоров о создании тех или иных интеграционных альянсов он неизменно выходит на авансцену. Более того, снижение тарифных барьеров, устранение других препятствий на пути свободной конкуренции товаропроизводителей, инвесторов капитала, кредиторов и иных субъектов хозяйственной жизни является важной движущей силой интеграции. Ведь за всем этим кроются немалые экономические выгоды и для экспортеров и для населения стран-участниц. Однако, как мы увидим позднее, это лишь одна из движущих сил, объясняющая многое в интеграции, но далеко не все.

Такое акцентирование внимания западных авторов на снижении дискриминации нерезидентов обусловлено, по-видимому, преобладанием в их подходе к интеграции сугубо прагматических аспектов. Так уж сложилось, что первыми исследователями тех экономических явлений, которые позднее стали сопрягаться с международной интеграцией, были специалисты в области внешней торговли и торговой политики. Еще в XVIII и XIX в. в. осмысливались экономические последствия первых международных преференциальных торговых соглашений: англо-португальского договора 1703 г., англо-французского договора 1860 г. и в особенности германского Таможенного союза (Zollverein) 1834-1871 г.г. И.А. Смит (в 1776 г.), и Д. Рикардо (в 1817 г.), и Дж. Маккулох (в 1832 г.) выступали против такого рода торговых альянсов, поскольку



они мешают нормальному развитию международного товарообмена, препятствуя аутсайдерам конкурировать на равных условиях с товаропроизводителями из стран-участниц<sup>5</sup>. Немецкий экономист Ф. Лист в 1885 г., напротив, рассматривал таможенный союз как важный инструмент защиты нарождающихся отраслей промышленности<sup>6</sup>.

В XX в. крупный вклад в подобные прикладные исследования внесли французский экономист М. Бийо, опубликовавший в 1950 г. статью «Таможенные союзы и национальные интересы»<sup>7</sup> и американский теоретик международной торговли Дж. Вайнер, издавший в том же году книгу «Последствия таможенного союза»<sup>8</sup>, где впервые четко сформулировал положение о потокообразующих (trade-creation) и потокоотклоняющих (trade-diversion) эффектах объединения двух или нескольких национальных рынков в таможенный союз.

Обе эти публикации породили целый каскад исследований различных экономических эффектов таможенных союзов. Поток таких прикладных аналитических работ с использованием эконометрических приемов или без оных продолжается уже пять десятилетий. Не ставя под сомнение их практическую полезность, отмечу, однако, что этот поток размывает или перекрывает другие направления исследований международной интеграции, лишая их: той глубины и фундаментальности, какой заслуживает это историческое явление. С известным основанием можно сказать, что в этом смысле теория таможенного союза не только способствует углубленному исследованию интеграции, но и отвлекает от него, выступает фактором не только research-creation, но и research-diversion.

Если уж ученые позволяют себе так упрощенно и однобоко трактовать международную экономическую интеграцию, то практики идут еще дальше и редуцируют этот феномен до самого юридического факта учреждения зоны свободной торговли или таможенного союза. В изданиях ООН, Всемирного банка, МВФ, Всемирной торговой организации этот феномен сплошь и рядом отождествляется с формированием региональных торговых блоков. Стоит двум или нескольким странам заключить договор о свободной торговле или о таможенном союзе, как эти страны автоматически попадают в разряд интегрированных или по меньшей мере интегрирующихся. Секретариат Всемирной торговой организации (ВТО),

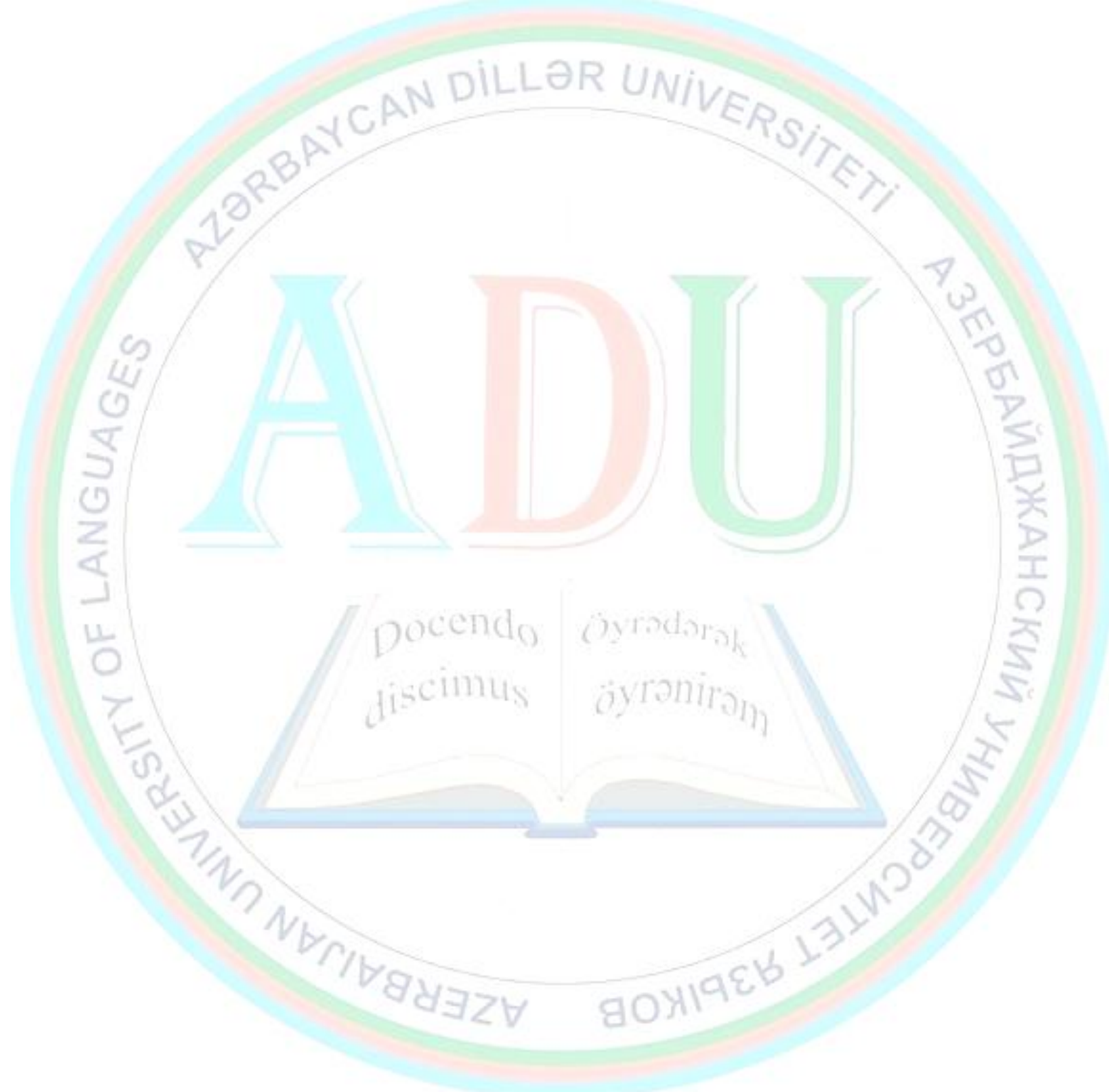
например, к региональной интеграции относит все региональные торговые соглашения, коих только в рамках ст. XXIV ГАТТ с 1947 г. до конца 1994 г. зафиксировано 98, не считая еще 11 подобных соглашений между развивающимися странами<sup>9</sup>.

Такой подход означает, по существу, что интеграция — это не реальный процесс нарастания хозяйственной взаимозависимости и политического взаимодействия соответствующих стран, а подписи их представителей под соответствующим соглашением, в лучшем случае ратифицированным парламентами этих стран. Каковы причины и движущие силы этого феномена, во имя чего государства того или иного региона идут на такое ослабление дискриминации нерезидентов — все это остается за кадром. Впрочем, можно встретить и более примитивные трактовки. Некоторые просто отождествляют процесс интеграции с регионализацией мирового рыночного пространства, не утруждая себя выяснением того, каково же ее содержание<sup>10</sup>.

Еще одна разновидность такого подхода получила в последние годы прописку в ряде аналитических публикаций Всемирного банка. Их авторы называют интеграцией сам рост экономической открытости стран, безотносительно не только к ее причинам и результатам, но и к тому, входят ли эти страны в тот или иной региональный экономический союз. Речь идет, в сущности, о вращении стран в мировое экономическое пространство. Для выявления степени такого вращающегося на базе четырех компонентов (доли внешней торговли в ВВП, рейтинга доверия к стране со стороны институциональных инвесторов, доли прямых иностранных инвестиций в ее ВВП и удельного веса готовых изделий в ее экспорте) по особой методике высчитывается «индекс интегрированности». Если рассчитанный таким образом индекс оказывается величиной положительной, в особенности, если он больше единицы, значит, страна «интегрируется» со всем остальным миром. Если же получается отрицательная величина, значит — «дезинтегрируется», независимо от уровня ее технико-экономического развития, переживаемой ею в данный период фазы экономического цикла и других обстоятельств, которые могут повлиять на величину и знак такого индекса".

Названные и другие варианты примитивизации понятия «интеграция» не дают вразумительного ответа на вопросы, по-





ставленные жизнью. Почему, например, в высокоразвитых регионах мира (ЕС, НАФТА) интегрирование национальных экономик идет успешно, тогда как в большинстве развивающихся регионов, несмотря на длительные (по два-три десятка лет) усилия по либерализации торгово-политических режимов и даже на положительный «индекс интегрирования», процесс топчется на месте либо и вовсе деградирует? Почему интеграция в рамках ЕС шаг за шагом идет не только вглубь, но и вширь, а в рамках СЭВ она потерпела фиаско и уступила место стремительной дезинтеграции? Многие другие «почему» уже прозвучали во Введении. Если научная концепция не в состоянии объяснить те или иные важные явления действительности, значит, она нуждается либо в существенной модернизации, либо в замене ее совсем другой концепцией.

В отечественной теории интеграции с самого ее зарождения упор делался на *содержательную сторону* этого феномена: на закономерности межотраслевого и внутриотраслевого разделения труда, на процессы международного переплетения капитала и производства или еще шире — на взаимопроникновение и переплетение национальных воспроизводственных циклов в целом<sup>12</sup>. При этом не упускались, разумеется, и торгово-политические и иные волевые аспекты международных отношений, которые, однако, трактовались как производные от первых. Интеграция в полном соответствии с реалиями рассматривалась как сложный, многоаспектный саморазвивающийся исторический феномен, который поначалу зарождается в наиболее развитых, с технико-экономической и социально-политической точки зрения, регионах мира и шаг за шагом втягивает в этот процесс все новые страны по мере созревания их до необходимых экономических, политических и правовых кондиций.

На мой взгляд, такое понимание интеграции не только выдержало испытание временем и помогло достаточно точно предсказать пути дальнейшего развития этого процесса в различных регионах мира, но и приобрело особую значимость к концу XX столетия, когда интеграционные процессы заметно усложнились и стали более разнообразными, а с другой стороны, когда происходят впечатляющие распады, казалось бы, тесно интегрированных экономических пространств.

Пробившая себе дорогу в труднейших условиях всевластия официальных псевдомарксистских догм, отечественная

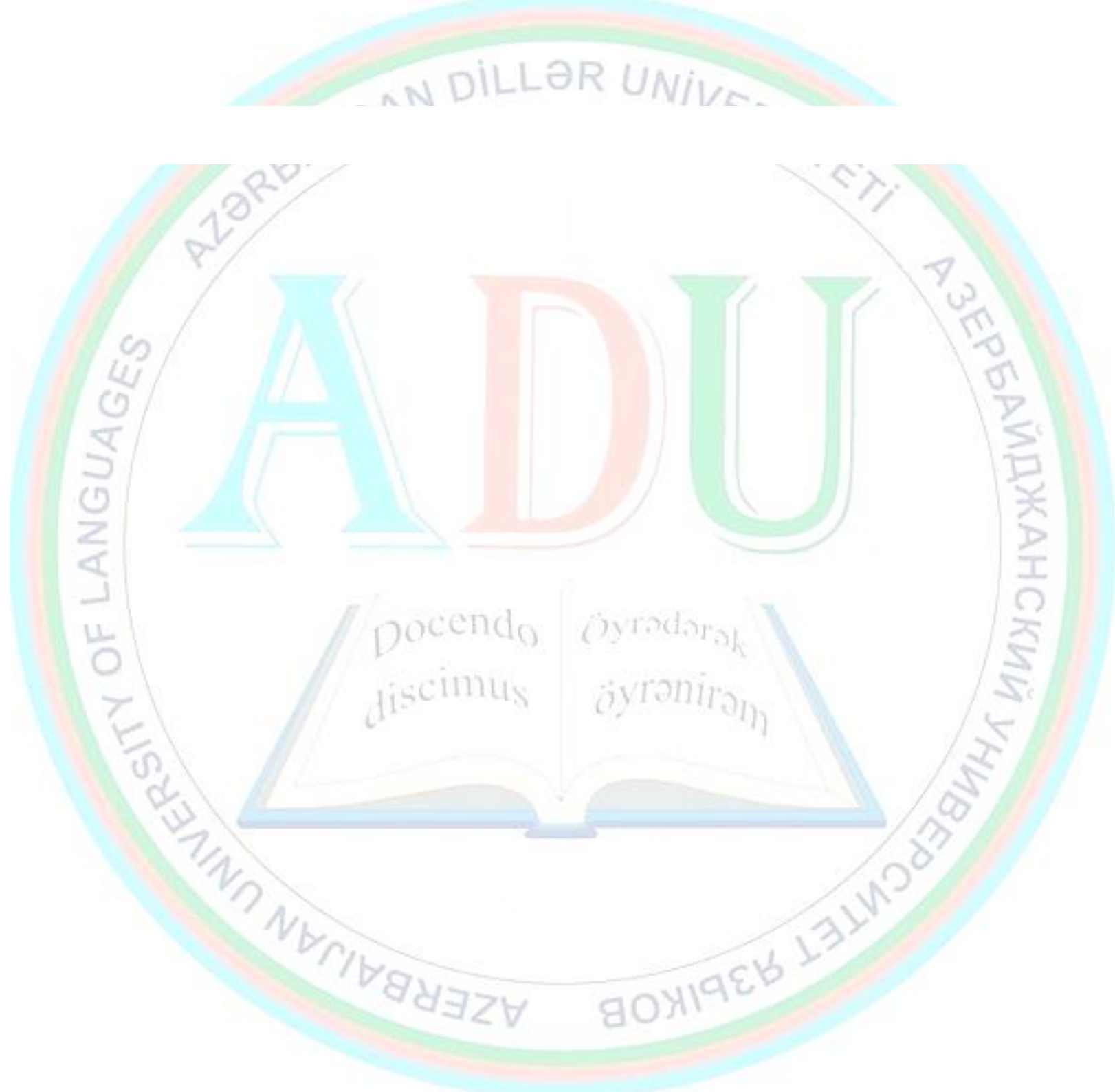
теория интеграции заложила прочный фундамент для тех несущих конструкций, на которые можно надежно опираться, развивая ее дальше, достраивая в свете новейших явлений в международной экономической и политической сфере недостающие блоки. Одно из основных направлений модификации отечественной концепции интеграции состоит; на мой взгляд, в придании ей большей исторической глубины, а также обогащении ее основными достижениями теории экономического роста и теории международного разделения труда.

Немалая часть этого широкого и надежного фундамента отечественной теории интеграции была заложена в 70-80-х годах учеными ИМЭМО. Это признавали<sup>13</sup> и продолжают признавать все сколько-нибудь серьезные исследователи международной интеграции и в России и за рубежом. Правда, некоторые нувориши, не имеющие понятия ни о самой отечественной концепции интеграции, ни об истории ее формирования, в меру узости своего кругозора полагают, что до «перестройки» все усилия ученых ИМЭМО были направлены на «научно-идеологическое обоснование» политики ЦК КПСС в отношении ЕС. Охавывая все, что было сделано этим научным коллективом, они выплескивают вместе с водой и ребенка<sup>14</sup>.

### Когда началась эпоха интеграции?

Пионером региональной интеграции по праву считается Европейское экономическое сообщество (ЕЭС), основанное в мае 1957 г. в форме таможенного союза. Вслед за ним в 1960 г. появилась Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ). Затем по их образу и подобию на всех континентах, как грибы после дождя, стали возникать десятки региональных блоков, нацеленных на интегрирование экономик входящих в них стран. Американский экономист Г. Хаберлер не без основания объявил в 1964 г. о наступлении «эпохи интеграции»<sup>15</sup>. Эту точку зрения разделяют и другие исследователи. Мировая научная общественность с редким единодушием ведет отсчет этой эпохи с конца 50-х — начала 60-х годов XX в.

Но ведь нечто очень похожее на современные интеграционные процессы происходило и в XVII-XIX в.в., когда на руинах позднего феодализма стал утверждаться новый эконо-



мический и политический строй — капитализм с его мануфактурным, а потом и машинным производством. Характерная для предыдущей эпохи политическая раздробленность на мелкие феодалы во главе с мини-суверенами находила адекватное отражение в экономике. Множество локальных рынков, огражденных протекционистскими барьерами и цеховыми регламентами, приносили доходы местным ремесленникам и торговцам и немалые налоговые поступления в казну местных властителей и сюзеренов более высокого уровня. Каждый из них собирал свои сборы и пошлины. «Чтобы вспомнить, сколь многочисленными были местные поборы, — пишет американский исследователь М. Олсон, — достаточно проехать на лодке по Рейну, где укрепленные заставы для сбора податей расположены нередко почти в километре друг от друга»<sup>16</sup>. Но такая система душила конкуренцию между производителями и крайне ограничивала возможности торговли с соседними княжествами и вольными городами. Развитие мануфактурного производства, сулившее гораздо большие доходы не только владельцам мануфактур, но и казне, не укладывалось в прокрустово ложе такой системы.

Монархи Англии, Франции, ряда других стран пытались устранить такую раздробленность, но их власть нередко была лишь номинальной, реальная же оставалась в руках местных феодалов или самоуправляющихся городов. Чтобы сломать внутренние тарифные и фискальные перегородки в пределах монархически устроенных государств, в большинстве случаев потребовалось решительное подавление политической и экономической автономии местных феодалов путем установления абсолютистских режимов, а затем и полное устранение остатков феодализма в ходе буржуазных революций. В Англии это произошло еще в XVII в., во Франции — во второй половине XVIII в.

В некоторых случаях ликвидация феодальной раздробленности осуществлялась в процессе национально-освободительной борьбы против иноземного господства. Так было в Италии, которая в конце XVIII — первой половине XIX века представляла собой пеструю мозаику из феодально-абсолютистских монархий: Сардинии, королевства обеих Сицилии, герцогств Модены, Пармы, Лукки, Тосканы, папского государства, а также Ломбардии и Венеции, которые по решению

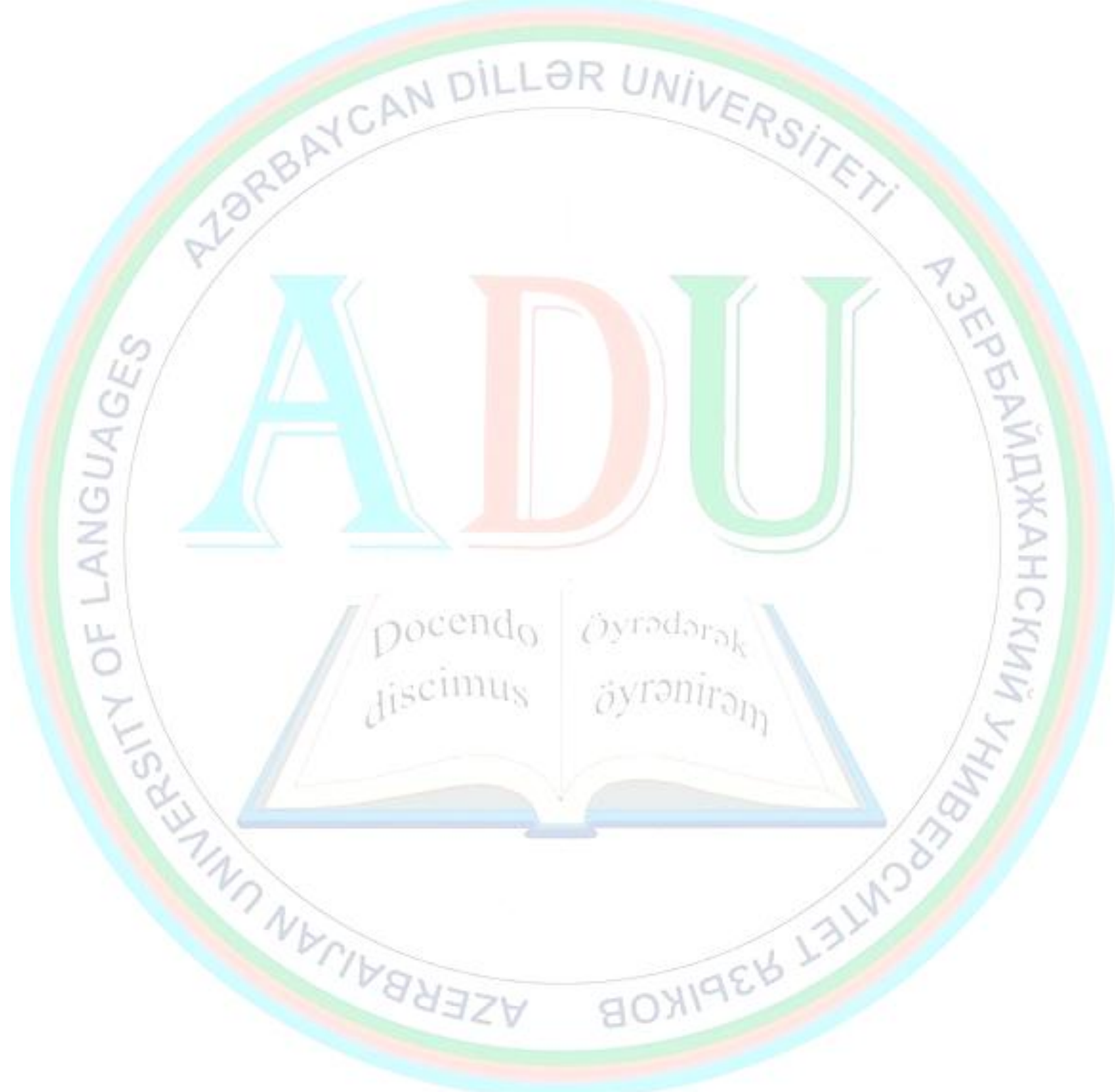
Венского конгресса 1814-1815 г. г. остались в составе Австрийской империи. Общественное движение за освобождение от иноземного господства (австрийского, а в период наполеоновских войн и французского) и за устранение территориальной раздробленности — *Рисорджименто* — началось еще в конце XVIII в. Но лишь после поражения Австрии в 1859 г. в войне с Сардинией и Францией и революционного свержения в том же году абсолютистских режимов в Модене, Парме, Тоскане и Романье эти графства, а также освобожденная Ломбардия объединились с Сардинским королевством, и в марте 1861 г. было провозглашено создание единого итальянского государства. В 1866 г. к нему присоединилась отвоеванная наконец у Австрии Венеция, а в 1870 г. — Рим. Социально-экономическим содержанием *Рисорджименто* была ликвидация феодальных порядков и расчистка почвы для развития капиталистических отношений.

В своеобразной форме тот же по существу результат был достигнут в Северной Америке, где война за независимость привела в 1787 г. к объединению сначала 13 бывших британских колоний в федерацию — Соединенные Штаты Америки и постепенному снятию торговых барьеров между ними. В 1789 г. был принят первый закон об импортных пошлинах в целях защиты теперь уже единого внутреннего рынка США.

Во всех этих и подобных им процессах благодаря утверждению эффективной юрисдикции центральных органов власти на всей территории государства в его пределах создавалось более или менее целостное рыночное пространство, очищенное от внутренних таможен и разноречивых фискальных и правовых режимов. Это открывало возможности для относительно свободного перемещения товаров, капиталов, предпринимателей и наемных работников, что существенно ускоряло экономический рост.

Возникает вопрос: разве это не то же самое, что мы наблюдаем в последние четыре десятилетия в Европейском сообществе? Разве создание национальных экономик не было результатом интегрирования локальных хозяйственных структур в более крупные и более эффективные социально-экономические и политические организмы? М. Олсон, например, полагает, что «создание крупной страны из многих более мелких юрисдикции включает в себя каждую из трех фунда-





ментальных черт», присущих и западноевропейскому Общему рынку. А именно: создание обширной зоны, в пределах которой складывается подобие свободной торговли; обеспечение возможностей для относительно неограниченного перемещения труда, капитала и фирм; передача полномочий принимать по крайней мере некоторые важные экономические решения с прежнего локального уровня на новый, более высокий уровень<sup>17</sup>.

Все эти черты формирования национально-государственных экономических организмов в XVI-XIX в.в. действительно очень схожи с современными процессами международного интегрирования в некоторых регионах мира. И все-таки это не более чем внешнее сходство разных витков исторической спирали, которые отделяет друг от друга целая эпоха гигантских сдвигов и в технике, и в экономических механизмах, и в социально-политической сфере, и в характере международных отношений. Мы имеем здесь дело с *качественно* разными по своему содержанию процессами.

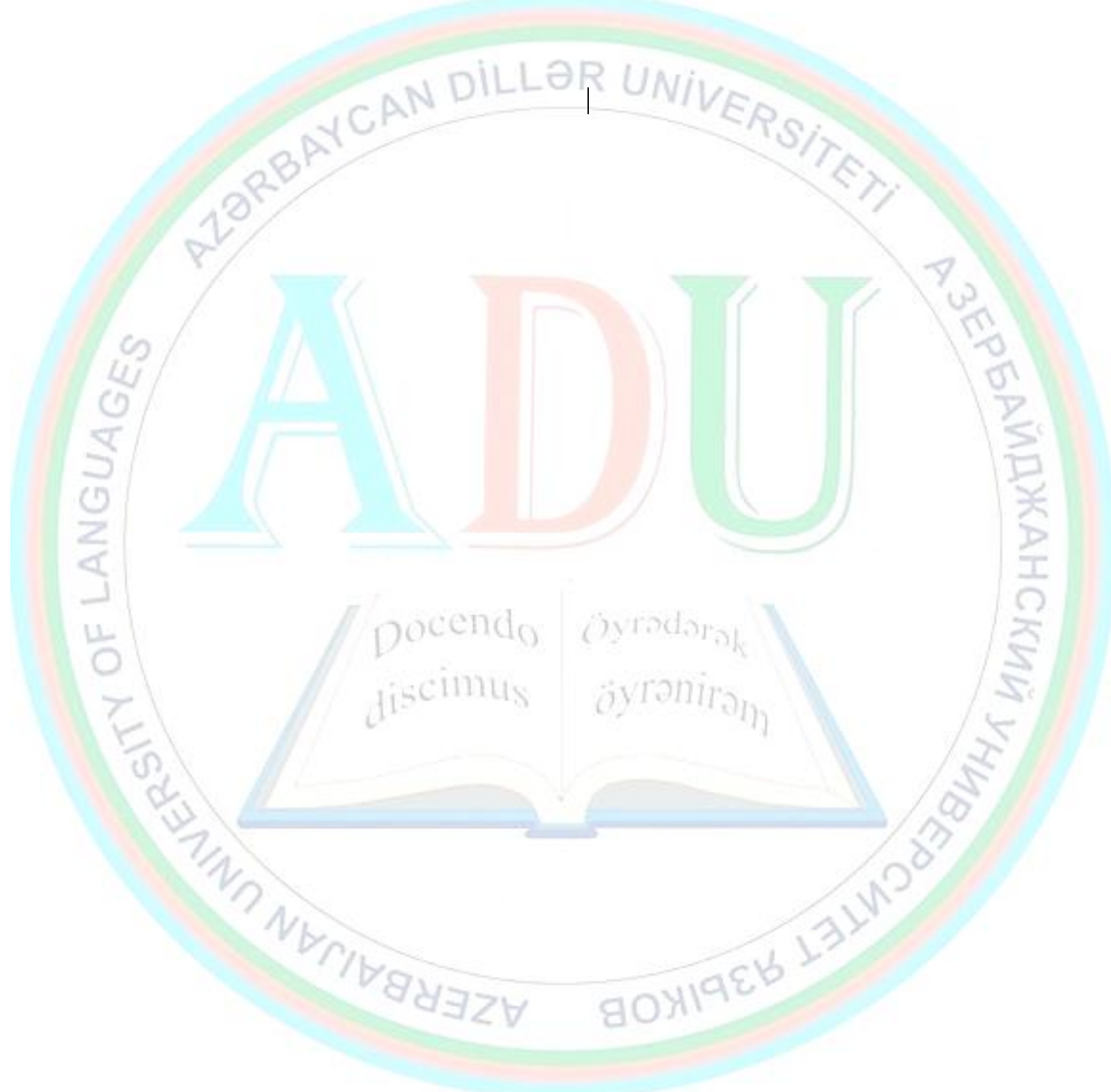
Видимо, не случайно тот же М. Олсон подчеркивает, что на предыдущем витке этой спирали в каждом конкретном случае значительное место принадлежало тому, что он называет *интеграцией юрисдикции* (jurisdictional integration)<sup>18</sup>. Действительно, тогда основное содержание «интеграции» сводилось к консолидации (централизации) власти в руках высшего суверена, что позволяло распространить его юрисдикцию на всю территорию страны и установить на этой территории более или менее единый порядок. Формирование национальной экономики было лишь одним из результатов этого процесса и притом не первостепенным. Главной целью и основным итогом такой «интеграции юрисдикции» было усиление военно-политического потенциала, которое в ту эпоху было решающим условием борьбы за место под солнцем и процветания, в том числе экономического.

В приведенных выше примерах объединение локальных рынков в общенациональные происходило в рамках уже существовавших крупных государств либо вновь созданного отнюдь не экономическими методами (Италия и США). Но история знает и другой случай, когда формированию крупного государства предшествовали меры по объединению ряда внутренних рынков мелких феодальных княжеств в таможенный союз.

Речь идет о германском Таможенном союзе (Zollverein), который был создан в 1834 г. и просуществовал до 1871 г. — года рождения Германской империи. Он нередко преподносится как предтеча ЕЭС и вообще как первый впечатляющий опыт экономической интеграции. Английский исследователь А. Кенвуд, например, без обиняков пишет об «экономической интеграции Германии посредством немецкого Zollverein'a»<sup>19</sup>.

На первый взгляд это похоже на правду: таможенный союз между более чем тремя десятками феодальных мини-государств, населенных этническими немцами, действительно существовал, облегчая формирование крупного и сравнительно свободного от таможенных преград рыночного пространства. Правда и то, что к концу существования Zollverein'a рыхлая конфедерация таких государств превратилась в Германскую империю. Но было ли становление этого государства следствием Таможенного союза или за этим процессом стояли иные факторы? Можно ли в данном случае полагаться на сомнительное умозаключение *post hoc ergo propter hoc* (после этого — значит вследствие этого)? Чтобы разобраться в данном вопросе, следует повнимательнее присмотреться к становлению Германии. Для этого нам придется на некоторое время погрузиться в перипетии непростой истории этой страны.

Созданная завоеваниями германского короля Оттона I еще в 962 г. «Священная Римская империя германской нации» никогда не представляла собой того, что принято считать государством. Хотя де-юре империя просуществовала почти тысячу лет, де-факто она еще в XIII в. распалась на множество самостоятельных мини-государств. «С середины XIII в. Германия — это ни что иное, как анархическая федерация княжеств и республик, — пишет французский историк Э. Лавис. — Тут нет коллективной жизни, нет армии, нет финансов, нет юстиции. Война повсюду, и нет другого права, кроме кулачного»<sup>20</sup>. Но в этом конгломерате выдвинулись два королевства — сложившаяся еще в 1156 г. Австрия, которая в XVI в. стала политическим центром формировавшейся под угрозой турецкой экспансии многонациональной империи Габсбургов, и Пруссия, возникшая в 1525 г. как герцогство, объединившаяся в 1618 г. с Бранденбургом и ставшая в 1701 г. королевством Гогенцол-





лернов. Эти лидеры постоянно соперничали друг с другом, расширяя свои владения путем завоеваний или хитроумных дипломатических интриг.

В период наполеоновских войн Пруссия и Австрия потерпели поражение и вынуждены были принять условия, которые диктовал им Париж, в том числе перекраивание политической карты в связи с переходом к Франции немецких земель на западном (левом) берегу Рейна. Летом 1806 г. Наполеон учредил конфедерацию правобережных княжеств — Рейнский союз в составе Баварии, Вюртемберга, Бадена, Гессен-Дармштадта,

Нассау и нескольких более мелких государств. Шестнадцать членов этой конфедерации сохраняли самоуправление, но не могли проводить собственную внешнюю политику. Вскоре; монархи стран-участниц уведомили императора Священной Римской империи о своем выходе из нее, и с 1 августа. 1806 г. она перестала существовать. «Старая Германская империя, существовавшая почти 1000 лет, совершенно исчезла, а полная независимость отдельных государств, возникших на ее территории, была признана легально. Германия стала просто географическим понятием, лишенным какого бы то ни было политического единства.

Такую самостоятельность осколков империи поощряла и Австрия, опасавшаяся возможного усиления Пруссии. Вена срочно заключила договоры с каждым из членов Рейнского союза, признавая их полный суверенитет. Эта. акция получила резонанс и в других германских княжествах: каждому их властителю хотелось быть не менее суверенным и самостоятельным, чем другие. Условия для объединения Германии еще более ухудшились.

Но после поражения Франции державы-победительницы были заинтересованы в создании крупного буферного государства у восточной границы этой страны. Роль такого буфера отводилась родившемуся в ходе Венского конгресса в 1814-1815 г.г. Германскому союзу, объединившему на конфедеративных началах 39 самостоятельных немецких государств под гегемонией австрийских Габсбургов. При этом был подтвержден суверенитет средних по масштабам стран — Баварии, Ганновера, Вюртемберга, Бадена и Саксонии. Парламент этого Союза не обладал никакими законодательными полномочиями, а все его члены сохраняли полную самостоя-

тельность в решении своих внутренних проблем. Жизнеспособность такой конфедерации зависела прежде всего от взаимоотношений двух «великих держав» — Австрии и Пруссии.

С окончанием наполеоновских войн для большинства европейских государств, в том числе немецких, наступили экономически трудные времена. По всей Германии ширилось движение за унификацию тарифов, валют, мер и весов, за сближение экономической политики государств-членов конфедерации. Этим не замедлила воспользоваться Пруссия, которая в 1818 г. ликвидировала все внутренние таможенные барьеры, учредила единый тариф на внешних границах королевства и предложила другим членам конфедерации присоединиться к этому экономически привлекательному таможенному пространству. Вскоре в него вошли независимые анклавы Шварцбург, Ангальт и Саксония-Веймар, окруженные территорией Пруссии. Другие государства-члены конфедерации, осознавая, чем это для них может кончиться, не последовали их примеру.

Но жизнь требовала устранения средневековых таможенных перегородок. Оказавшись между двух огней - экономическими потерями, с одной стороны, и поглощением Пруссией — с другой, германские мини-государства попытались найти золотую середину — создать собственные автономные торговые союзы. В 1827 г. возникла двусторонняя Таможенная лига Баварии и Вюртемберга, а в 1828 г. — Среднегерманский торговый союз в составе Саксонии, Ганновера, Брауншвейга, Ольденбурга, Бремена и других более мелких княжеств. И все же Северный таможенный союз во главе с Пруссией в силу ряда экономических причин оказался достаточно привлекательным. В январе 1828 г. к нему присоединился Гессен-Дармштадт, в мае 1829 г. — Бавария, а потом и многие другие княжества. С января 1834 г. начал функционировать Zollverein, включавший все германские государства, кроме Австрии, княжеств Северо-Восточной Германии (Ганновера, Брауншвейга, Ольденбурга) и ганзейских городов.

Эти княжества попытались противопоставить Zollverein'у собственный таможенный блок, образовав в том же году Налоговый союз (Steuerverein). Однако и этот последний бастион не выдержал напора экономических императивов. Через десять лет его участники стали один за другим переходить в лагерь Пруссии: Брауншвейг — с 1844 г., Ганновер — в 1851 г.,



Ольденбург — в 1852 г. Лишь крупные портовые города Бремен и Гамбург смогли сохранить самостоятельность вплоть до образования Германской империи. Но успех инспирированного Пруссией Zollverein'a отнюдь не означал ни экономического, ни политического объединения Германии. Каждое входившее в него государство сохраняло свой собственный торговый кодекс, патентное законодательство и правительственные монополии. Дело в том, что торговые ограничения были только одним и, может быть, не самым тяжелым из наследий феодализма. Всюду сохранялись сословные привилегии, а в Южной Германии — долее остатки, крепостничества. Это вызывало растущее недовольство нарождающегося среднего класса и либерально настроенной интеллигенции, подогреваемое революционными событиями в соседней Франции. Идеи свободы и равенства овладевали умами все более широких кругов общественности, прежде всего в западной части Германии. Восточные же королевства, включая Австрию, в большей мере оставались под влиянием все еще феодальной и консервативной Российской империи. В таких условиях проблема объединения Германии из военно-политической и торгово-экономической трансформировалась к 40-м годам в социально-политическую, в противоборство между приверженцами старых порядков и поборниками возрождения страны на новых, либерально-демократических основах.

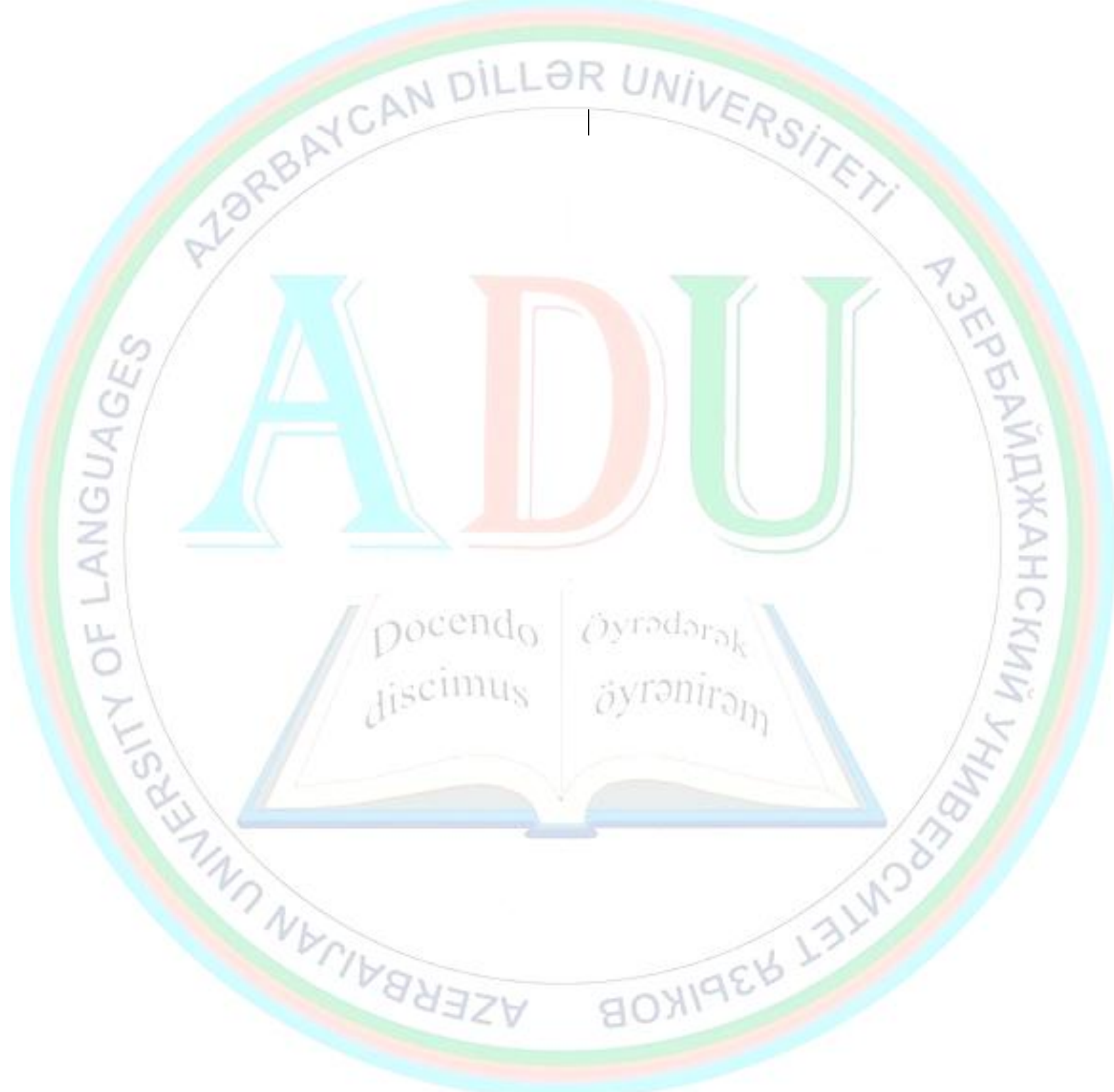
В такой обстановке революционные события 1848 г. во Франции легко детонировали политические взрывы в Баварии, Берлине и Вене, а также в Будапеште и Милане, входивших тогда в Австрийскую империю. На этой волне прусский король Фридрих-Вильгельм IV пошел навстречу либералам и согласился на создание общенационального выборного парламента, который начал функционировать во Франкфурте-на-Майне и приступил к выработке демократической конституции, призванной гарантировать основные права граждан в новой, объединенной Германии. Общегерманская конституция была принята Франкфуртским парламентом 27 марта 1848. Окончательный ее вариант получился компромиссным: наряду с представительной властью, избираемой путем всеобщего голосования, сохранялась иерархия исполнительной власти во главе с императором, избираемым этим парламентом.

Однако еще 4 марта 1848 г. Вена провозгласила собственную конституцию, согласно которой Австрийская импе-

рия должна входить в новую Германию либо целиком, то есть включая и ее венгерские, польские, итальянские, украинские владения, либо не входить вовсе. Надеждам на великую Германию, которая включала бы и немецкие провинции Австрийской империи, был нанесен тяжелый удар. Выборы общегерманского императора состоялись, но из-за отсутствия представителей австрийских владений они превратились в фарс: в них приняло участие чуть больше половины депутатов Франкфуртского парламента. Избранный императором Фридрих-Вильгельм, сознавая скандальность сложившейся ситуации, иже в апреле 1848 г. дезавуировал общегерманскую конституцию. Прекратил свое существование и общегерманский парламент.

Перетягивание каната между Пруссией и Австрией возобновилось с новой силой. Первая принялась собирать вокруг себя государства Северной и Центральной Германии путем организации уже не таможенных, а политических альянсов. В мае 1849 г. таким путем был создан «Альянс трех королей» — прусского, ганноверского и саксонского. Это начинание было поддержано в некоторых других германских государствах. В мае 1850 г. намечалось собрать в Эрфурте конференцию для обсуждения новой конституции Германии. В свою очередь Австрия, играя на консерватизме правящих элит, сумела к концу 1849 г. переманить на свою сторону многие мелкие и средние германские государства и даже развалить «Альянс трех королей». Она торпедировала Эрфуртский форум и предложила созвать в мае 1850 г. другую конференцию для реанимации и некоторой модернизации старой конституции. Тем временем вспыхнувший осенью того же года внутренний конфликт в Гессене едва не привел к войне между Пруссией и Австрией. Поддерживая противоборствующие стороны этого конфликта, обе «великие державы» ввели в Гессен свои войска, и лишь позиция российского царя Николая I, отказавшего Берлину в поддержке, а также давление консерваторов на короля внутри самой Пруссии предотвратили военное столкновение.

В конце 1850 г. — начале 1851 г. конституционная конференция все-таки состоялась, но равновесие политических сил Пруссии и Австрии не позволило прийти к какому-либо компромиссу относительно объединения Германии. Единственным выходом оставалось сохранение без изменений конституции



1815 г., то есть согласие с традиционной раздробленностью. Процесс объединения откатился на три с половиной десятилетия назад. И такая политическая стагнация могла бы продолжаться еще долго, если бы Австрия не втянулась в 1859 г. в войну с Францией и Сардинией из-за своих владений в Северной Италии и не потерпела в ней поражение. Равновесие сил внутри конфедерации пошатнулось в пользу Пруссии. Вскоре после этого, в 1862 г. в прусских властных структурах начался политический кризис, завершившийся приглашением на пост премьер-министра видного консервативного политика и дипломата Отто фон Бисмарка.

В 1863 г. Австрия предприняла очередную попытку возобновить обсуждение проблем объединения Германии под своей эгидой и с этой целью созвала во Франкфурте-на-Майне съезд германских государей. Но в отсутствие прусского короля обсуждение этой проблемы приобрело абстрактный характер. В том же году договор о Zollverein был пролонгирован на следующие десять лет по-прежнему без участия Австрии. Тем временем Пруссия укрепила свои позиции, выиграв войну 1864г. с Данией, и стала готовиться к войне с Австрией. С этой целью осенью 1865 г. Бисмарк: упрочил отношения Пруссии с Францией, а в апреле следующего года заключил соглашение с Италией, обещая ей поддержку в борьбе против Габсбургской империи.

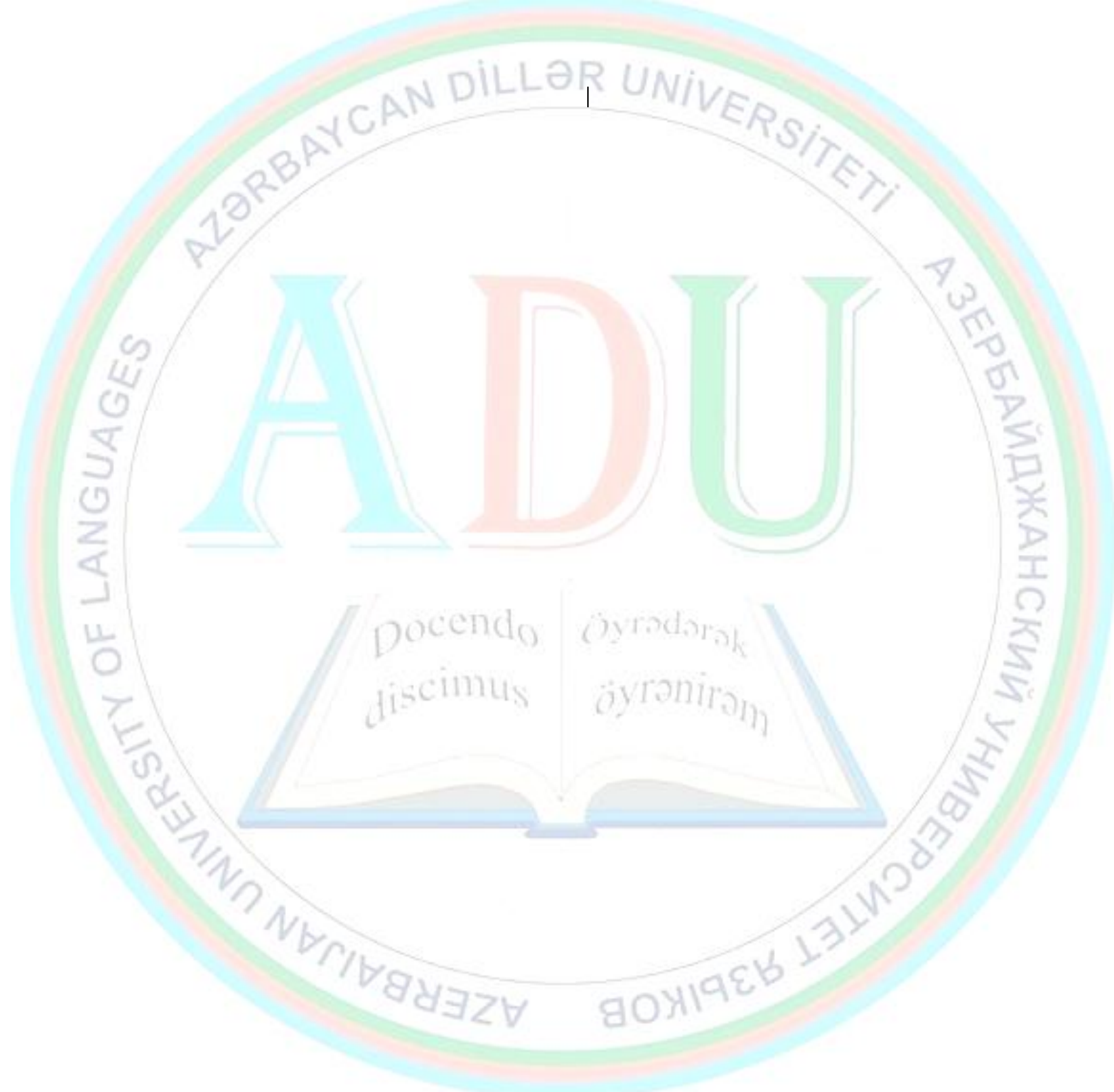
В надвигающемся военном конфликте средние по величине королевства пытались играть самостоятельную роль. Но в ходе начавшейся в июне прусско-австрийской войны Гольштейн, Ганновер, Саксония и Гессен подверглись бесцеремонному нашествию прусских армий и капитулировали, а 3 июля были разгромлены и австрийские войска. Одновременно против Австрии выступила Италия. По условиям мира Австрия вынуждена была уступить Италии Венецию и заплатить крупную контрибуцию Пруссии. Союзники Австрии — Бавария, Саксония, Вюртемберг, Воден и Гессен-Дарлштадт — также были обложены контрибуциями, но сохранили самостоятельность. Зато Шлезвиг-Гольштейн, Ганновер, Гессен-Кассель и Франкфурт-на-Майне были аннексированы и вошли в состав Пруссии, Поскольку Бисмарк был связан обязательством перед Наполеоном III сохранять независимость германских княжеств южнее Майна, они пока уцелели, но обязались в случае войны предоставлять свои войска в распоряжение прусского командования.

Австрия окончательно выбыла из игры и была исключена из состава созданной еще в 1815 г Германской конфедерации. Вскоре перестала существовать и сама эта конфедерация. Проблема объединения Германии перешла целиком в руки Пруссии. По ее инициативе севернее Майна в 1867 г. сложился Северогерманский союз, по характеру мало отличавшийся от прежней общегерманской конфедерации. Однако Бисмарк не спешил превращать Германию в унитарное государство, поскольку ли огромный перевес Пруссии над остальными членами Союза позволял ей без труда навязывать им свою волю. Согласно конституции, утвержденной в апреле 1867 г., представительный орган Союза — Бундестаг формировался на основе всеобщего избирательного права, а в исполнительный орган — Бундесрат государства-члены делегировали представителей своих правительств. Председателем Союза стал прусский король, назначающий канцлера для ведения текущих дел конфедерации.

Война 1866 г. разрушила не только прежнюю Германскую конфедерацию, но и Zollverein. Через три месяца после принятия конституции Северогерманского союза Бисмарк предложил немецким государствам как к северу, так и к югу от Майна восстановить таможенный союз, но при условии, что он будет управляться парламентом этого союза (Zoll Parlament), состоящим из членов Бундестага и депутатов от не вошедших в Северогерманский союз южногерманских государств и таким же образом организованным таможенным исполнительным органом (Zollbundesrat'ом). В результате Бундестаг и Бундесрат обрели как бы вторую ипостась, а южногерманские государства, формально не входя в этот Союз, были в известной мере подключены к функционированию его высших органов власти. Таможенный союз в очередной раз был использован как к средство для, решения чисто политической задачи — контрабандного втаскивания в Северогерманский союз южногерманских государств. Это не могло не насторожить соседнюю Францию. Да и в самих этих государствах стали назревать сепаратистские настроения. Баварский премьер-министр предложил организовать самостоятельную Южногерманскую конфедерацию под покровительством Франции и Австрии.

Отношения между Парижем и Берлином стали быстро портиться и вскоре перешли в открытое столкновение: в июле 1870 г. Франция объявила Пруссии войну. Выиграв ряд крупных







сражений, немецкие войска вынудили капитулировать Метц, Страсбург и, наконец, Париж. По мирному договору от 10 мая! 1871 г. Франция потеряла Эльзас, часть Лотарингии и вынуждена была уплатить контрибуцию в 5 млрд, франков. Северогерманский союз во главе с Пруссией стал могущественной политической силой, бороться против которой Бавария и Вюртемберг уже не могли и после некоторого политического торга у вошли в состав Северогерманского союза. Сам этот союз был преобразован в Германскую империю, а прусский король, на этот раз Вильгельм I, вновь провозглашен императором. Новое государство не стало унитарным: оно включало 4 королевства, 5 великих герцогств, 13 герцогств и княжеств и 3 вольных города — Гамбург, Любек и Бремен. Конституция Северогерманского союза 1867 г. почти без изменений стала в апреле 1871 г. конституцией империи. Надобность в Zollverein'e отпала. Он перестал существовать, а его институты — Zoll Parlament и Zollbundesrat благополучно трансформировались обратно в Бундестаг и Бундесрат, но уже в рамках Германской империи.

Этот поневоле затянувшийся экскурс в германскую историю убеждает, что Zollverein при всех его экономических плюсах в условиях XIX в. не был и не мог быть ни предпосылкой, ни двигателем объединения Германии. Он был всего лишь одним из козырей в руках Пруссии в ее борьбе с Австрией за гегемонию на политическом пространстве от Рейна до Дуная. Конечно, таможенный союз попутно облегчал демонтаж торговых барьеров между многочисленными государственными образованиями на этом пространстве. Но ни о каком интегрировании рынков этих образований, постоянно кочевавших вместе со своей экономикой от одной «великой державы» к другой, говорить не приходится. Эти локальные экономики оставались в значительной мере разобщенными и после 1871 г. Самое большее, что внес Zollverein в объединение Германии, это идея (прообраз) федерации немецких мини-государств, которая, однако, была претворена в жизнь не экономическими, а силовыми методами. Даже после создания германской империи прошло еще немало времени, прежде чем ее хозяйственное пространство превратилось во что-то более или менее целостное.

Нечто подобное в конце прошлого — начале нынешнего века имело место в Южной Африке, где Капская колония Великобритании образовала в 1889 г. таможенный союз с тогда еще независимым Оранжевым свободным государством и некоторыми более мелкими территориями. Так британским предпринимателям было удобнее эксплуатировать местные природные ресурсы. Дипломатические маневры Лондона были дополнены более веским аргументом — англо-бурской войной 1899-1902 гг., которая позволила силой объединить под властью британской короны территории площадью более 1 млн. кв. км. В 1910 г. этот колониальный конгломерат был преобразован в доминион Южно-Африканский Союз.

Известно немало случаев, когда посредством таможенных союзов крошечные государства получали возможность войти в таможенное пространство более солидного соседа и таким образом облегчить собственное бремя организации и содержания соответствующих служб, сохраняя при этом свой суверенитет. В 1862 г., например, такого рода союз был заключен между Сан-Марино и Италией, в 1865 г. — между Монако и Францией, в 1922 г. — между Люксембургом и Бельгией, в 1924 г. — между Лихтенштейном и Швейцарией. В целом до Второй мировой войны насчитывалось более полутора десятков таможенных союзов, так или иначе полезных их участникам. Двенадцать из них пережили военное лихолетье либо смогли возродиться после него<sup>22</sup>.

Но они не делали погоды в мировой экономике и не означали наступления «эры интеграции». Она началась лишь в середине XX в., когда в некоторых регионах мира созрели технико-экономические и общественно-политические условия, сделавшие интегрирование национальных экономик не только возможным, но и необходимым.

#### **Технико-экономические императивы международного интегрирования**

Попробуем теперь разобраться, в чем именно состоит эта необходимость и почему она появляется лишь на определенной ступени развития мирового сообщества.

Чтобы понять это, стоит обратиться к разработанной американским экономистом У. Ростоу теории постадийного

развития национальных хозяйств. Обобщая опыт экономической истории с начала XVIII в., он пришел к выводу, что все общественные организмы, с экономической точки зрения, находятся в одном из следующих пяти состояний<sup>23</sup>.

- *Традиционное* («доньютоновское») общество, в котором отсутствие науки, ее технологического применения и научного подхода к природе вообще не позволяет поднять уровень душевого производства, а следовательно, и потребления выше определенного, весьма низкого и малоподвижного потолка. В силу того, что в традиционном обществе производительность труда крайне низка, подавляющая часть трудовых ресурсов вкладывается в добывание пропитания, то есть в сельское хозяйство. Отсюда — иерархичность общественных структур при полном отсутствии или очень слабой социальной мобильности по вертикали, при огромной роли семейных и клановых связей и обреченности правнуков жить по нормам и обычаям прадедов.

- *Переходное общество*, в котором благодаря постепенному развитию науки и все более широкому внедрению ее достижений в производство накапливаются предпосылки для грядущего «взлета». Здесь шаг за шагом распространяется понимание того, что экономический прогресс не только возможен, но и необходим как для удовлетворения национальных амбиций, так и для повышения доходов отдельных членов общества; развивается дух предпринимательства, готовность идти на экономический риск ради получения прибыли. Начинается накопление капитала в целях инвестирования его в развитие транспорта, связи, добычу сырья для растущего мануфактурного производства на внутренний рынок или на экспорт. В политической сфере этот период характеризуется подавлением локальных властных структур в интересах упрочения централизованного национального государства. В Западной Европе эта стадия имела место во второй половине XVIII в. и в XIX в.

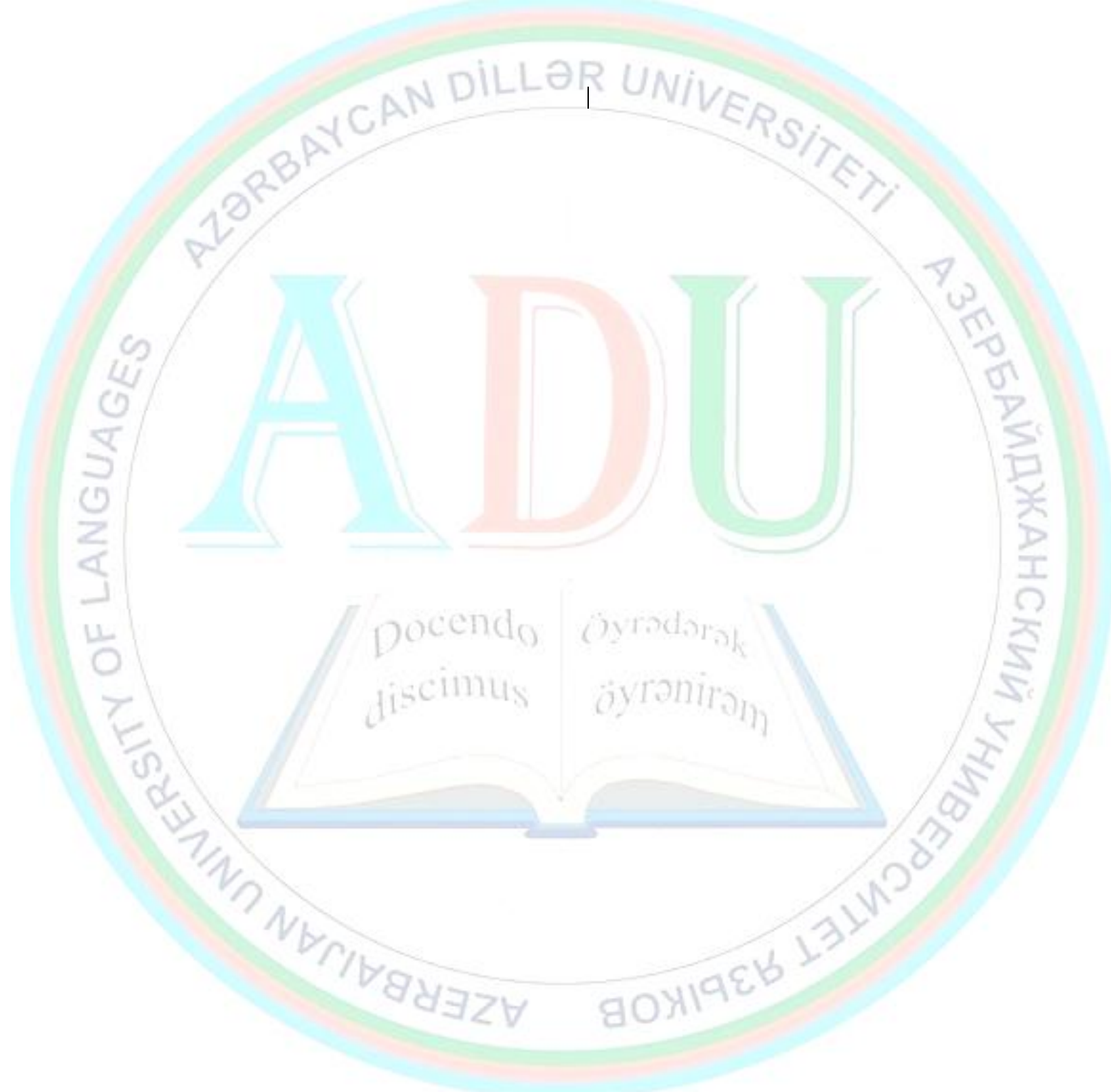
- Стадия взлета (the take-off) — решающий рубеж в жизни современных обществ, «когда окончательно преодолеваются старые преграды и противодействия устойчивому росту». Начинают доминировать силы, работающие на экономический прогресс: быстрое накопление капитала, технологический прогресс в промышленности и сельском хозяйстве,

приход к власти политических лидеров, готовых рассматривать модернизацию экономики как цель высшего порядка.

В такой период быстро развиваются новые отрасли промышленности, что стимулирует оживление и рост во многих смежных ее отраслях, а также в сельском хозяйстве и сфере услуг. Спрос на промышленную рабочую силу порождает мощный ее отток из деревни в город. Это предполагает модернизацию и механизацию земледелия и животноводства, так как теперь сокращающаяся численность аграриев должна кормить все большую часть населения страны, концентрирующегося в городах. На этой стадии объем производства может расти ускоренными темпами порядка 5-10% в год, что требует высоких темпов инвестирования, причем в значительной мере за счет растущего импорта капитала.

На протяжении одного-двух десятилетий структуры экономики, общества и политической сферы трансформируются таким образом, чтобы в дальнейшем можно было постоянно поддерживать высокие темпы развития. Англия пережила стадию взлета в течение двух десятилетий после 1783 г.; Франция и США — на протяжении нескольких десятилетий, предшествовавших 1860 г.; Германия — в течение предпоследней, а Япония — последней четверти XIX в.; Россия и Канада — на протяжении двух-трех десятилетий перед Первой мировой войной. В 50-х годах XX в. свой, весьма своеобразный взлет начали Индия и Китай.

- После бурного взлета наступает длительная стадия *зрелости*, когда новые технологии постепенно охватывают все отрасли экономики, а сама она постоянно растет темпами, превышающими прирост населения. Если на стадии взлета экономика опиралась на узкий круг отраслей и технологий (главным образом добывающую промышленность, черную металлургию и тяжелое машиностроение), то теперь она расширяется и включает все более тонкие и сложные технологии (станкостроение, химия, электротехника и т.п.). При этом постоянно возникают новые отрасли с использованием новейших технологий, они быстро растут, а старые стремятся равняться на них. На этой стадии национальная экономика находит свое место в мировом хозяйстве: с одной стороны, часть импортировавшихся прежде ресурсов замещается собственным производством, с другой — возникают все новые





возможности расширения экспорта и все новые потребности в импорте зарубежных товаров и услуг. В этот период продолжается поиск тщательно сбалансированных институтов и общественных приоритетов, призванных обеспечивать процесс устойчивого роста.

По мнению У. Ростоу экономическая зрелость достигается примерно в течение четырех десятилетий по окончании стадии взлета. «Формально говоря, — писал он, — мы можем определить зрелость как стадию, в пределах которой экономика обнаруживает способность выйти за пределы исходных отраслей, питавших ее взлет, вобрать в себя и эффективно применить очень широкий, если не весь, ряд самых передовых плодов современных (для данного времени) технологий. Это стадия, когда экономика демонстрирует, что она располагает таким технологическим и предпринимательским уровнем, чтобы производить пусть не все, но любые изделия, которые она предпочтет»<sup>24</sup>. Конечно, требуются определенные виды сырья и другие условия для того, чтобы осуществлять такое производство экономически эффективно. Но эта зависимость (в том числе и от внешних поставок) является вопросом свободного экономического выбора либо политических предпочтений, а не технологической или институциональной необходимости.

• После этого наступает *стадия массового потребления*, когда доходы населения превышают минимум, необходимый для удовлетворения основных потребностей в еде, жилище и одежде, и значительная часть общества получает возможность сама определять структуру своего потребления. В этих условиях ведущая роль в материальном производстве смещается в сторону потребительских товаров длительного пользования и услуг. Вместе с тем в общественном сознании снижается приоритетность экономического роста ради самого роста, на авансцену выходит благосостояние общества и социальная защищенность личности. Происходит становление так называемого государства благоденствия. Для США переход в эту стадию начался, вероятно, в 1913-1914 г.г., когда Генри Форд ввел сборочные конвейеры, и завершился где-то в 1946-1956 г. г. Западная Европа и Япония полностью вступили в эту фазу в 50-х годах.

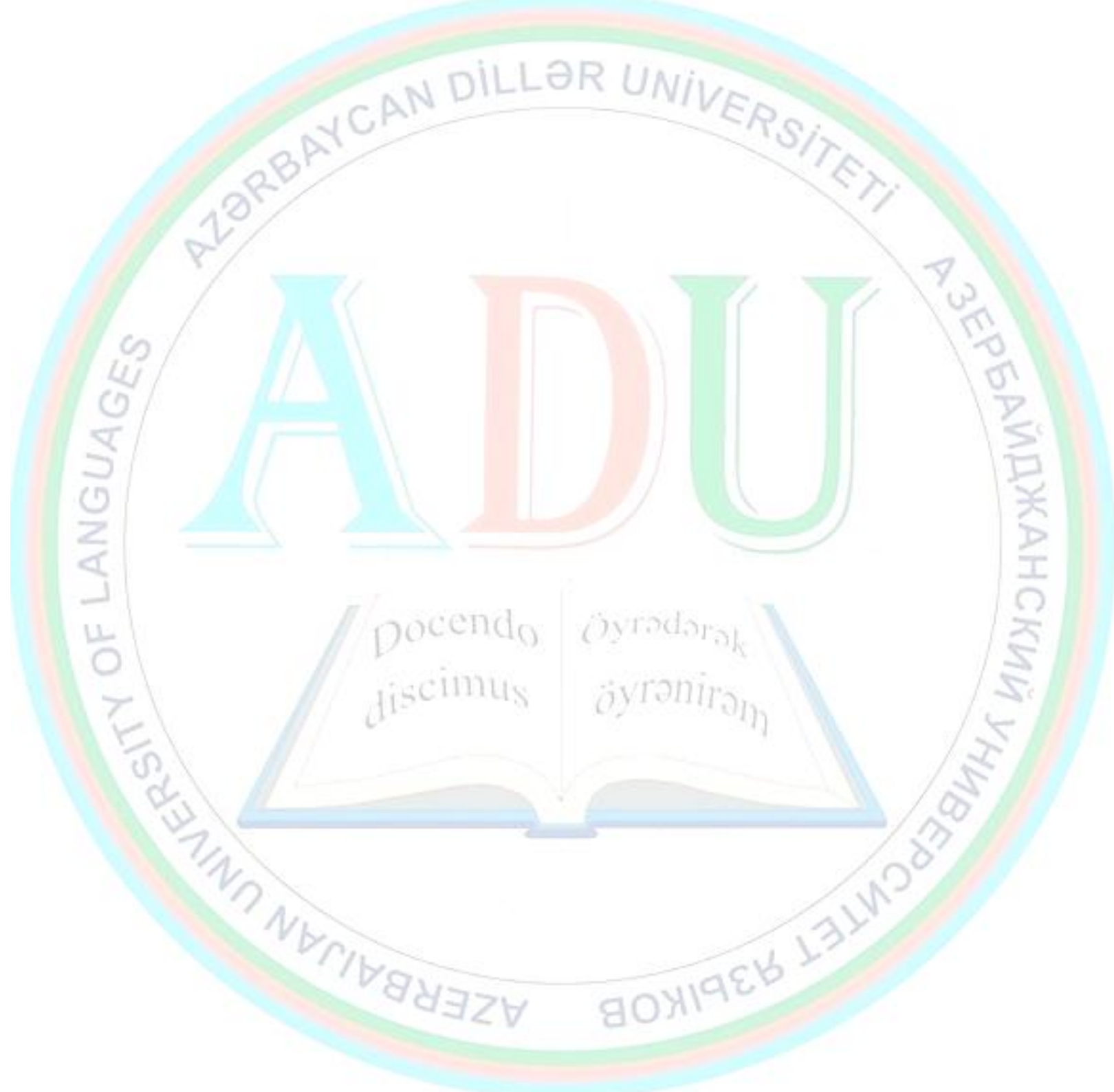
Эта теоретическая схема У. Ростоу уязвима в деталях и была подвергнута критике рядом западных историков эко-

номики (не говоря уже о беспощадной ее «критике» правыми марксистами), но основная ее идея постадийного развития любого национального хозяйственного организма путем переходов из одного качественного состояния в другое на базе технического прогресса, сопровождаемая глубокими трансформациями общественных и политических структур, представляется правильной и весьма плодотворной. В том числе и с точки зрения теории интеграции.

Достаточно очевидно, что восхождение стран по ступеням технико-экономического развития существенно меняет характер их участия в международном разделении труда, степень их заинтересованности во внешних рынках, специфику тех выгод, которые они извлекают из международной торговли. Чем выше уровень развития страны, тем более дифференцировано ее производство, тем солиднее ее экспортный потенциал и тем больше объем товаров, которые она в состоянии ввозить из-за рубежа, не рискуя серьезным дефицитом торгового баланса. А главное — тем богаче номенклатура товаров, которыми она обменивается с внешним миром, тем больше возможностей для отраслевой и географической диверсификации ее внешней торговли и снижения- сопряженных с последней экономических и политических рисков. Короче, чем более развита страна технически и экономически, тем больше у нее производственных, финансовых, транспортных и прочих *возможностей* для активного включения в международное разделение труда и тем настоятельнее *необходимость* участия в нем.

Оба эти обстоятельства имеют прямое отношение к региональной экономической интеграции, поскольку путь к ней лежит, прежде всего и главным образом, через международное разделение труда и торговлю. С некоторой долей упрощения можно сказать, что уровень технико-экономического развития стран, степень и интенсивность их вовлеченности в международную торговлю, возможность и необходимость их интегрирования — это три неразрывно связанные реалии, последовательно вытекающие одна из другой.

К вопросу о связи уровня развития стран с *возможностями* их глубокого погружения в международное разделение труда, а затем и в интеграцию мы еще вернемся в следующем параграфе. А сейчас рассмотрим причинно-следственные



связи между уровнем технико-экономического развития стран и *необходимостью* их интенсивного торгово-экономического взаимодействия, перерастающего в настоящую потребность взаимного открывания своих внутренних рынков, а затем и сращивания их в целостное рыночное пространство, то есть интегрирования.

На ранних стадиях промышленного развития международное разделение труда основывается на обмене простейших готовых изделий (тканей, одежды, металлоизделий и т. п.), производимых в немногих развитых странах, на базовые ресурсы (продовольствие, сельскохозяйственное и минеральное сырье, топливо и т. п.), выращиваемые или добываемые в остальных странах. По своему существу это было *межотраслевое* разделение труда, обусловленное различиями природно-климатических или техногенных условий производства конкретных товаров в различных странах.

Движущей силой такого международного разделения труда является, как известно, абсолютная или относительная разница в издержках производства данного товара в стране А и в стране Б, вытекающая из различия названных выше условий и позволяющая каждой из них оказаться в выигрыше. В первом случае одна из этих стран имеет возможность производить товар *x* с меньшими затратами, чем другая, которая в свою очередь производит товар *y* с меньшими затратами, чем первая. Во втором случае, упрощенно говоря, дело сводится к тому, что в обмен на некоторое количество экспортируемого товара *x* страна получает в виде импорта гораздо больше товара *y*, чем это возможно при обмене этих двух товаров на ее внутреннем рынке. Каждая страна концентрирует свои трудовые ресурсы и капитал на производстве тех товаров, которые обходятся ей относительно дешевле, и обменивает их на те, производство которых в ее конкретных условиях обходится сравнительно дороже. Таким путем она высвобождает часть своих трудовых и финансовых ресурсов и использует их в других, относительно менее затратных производствах внутри страны или даже за рубежом, увеличивая общий объем своих доходов и повышая уровень благосостояния своего населения.

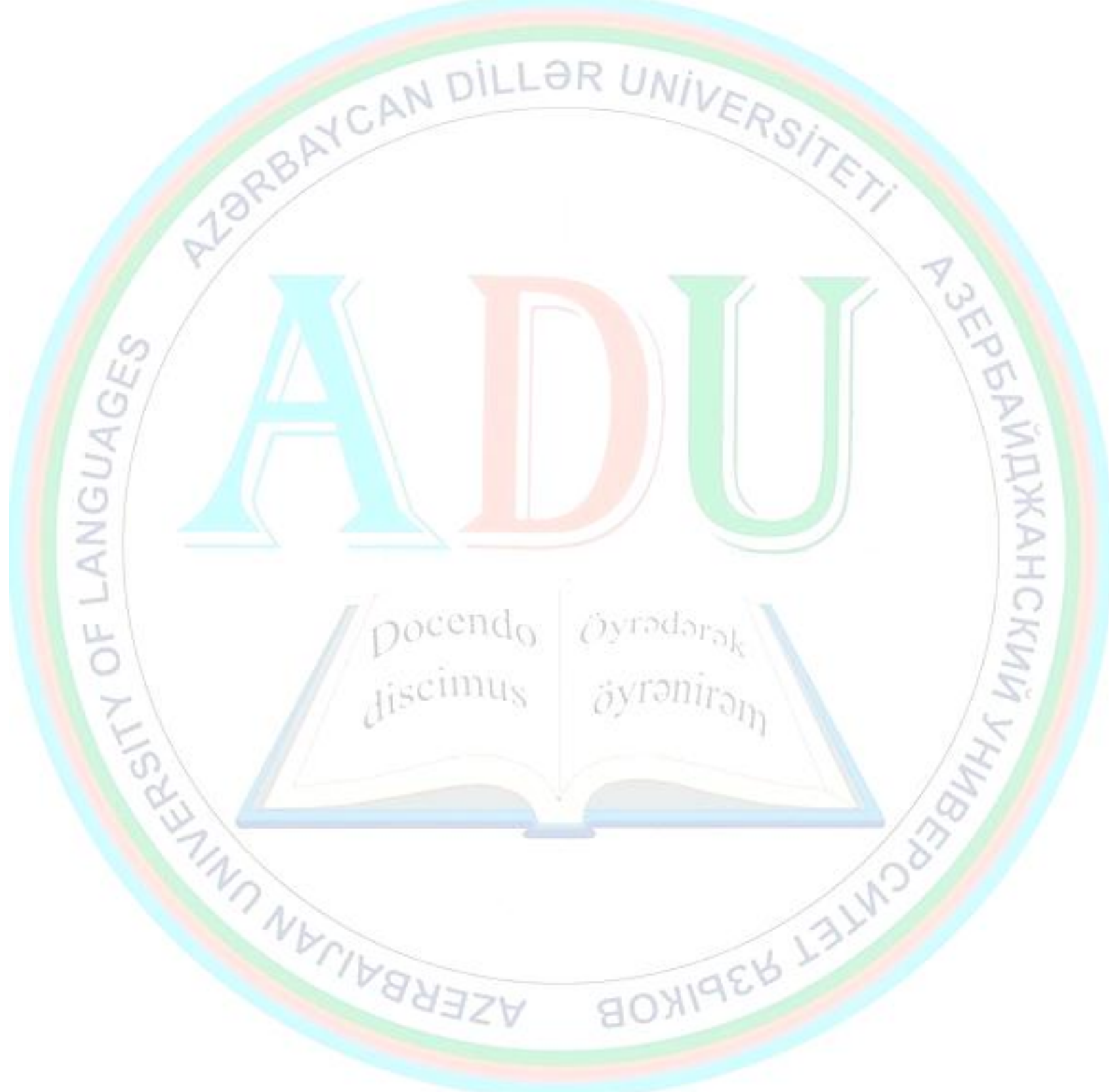
Эти причины взаимной выгоды межотраслевого международного разделения труда еще в конце XVIII — начале XIX

в.в. были вскрыты английскими экономистами А. Смитом, Д. Рикардо и Дж.С. Миллем, которые создали *теорию абсолютных и сравнительных преимуществ*, названную позднее классической теорией международной торговли. Согласно этой теории, выгода стран-партнеров тем масштабнее, а их заинтересованность во взаимной торговле тем сильнее, чем больше разница в абсолютных или относительных издержках на получение того или иного товара при производстве его внутри страны и в случае его импорта, то есть в конечном итоге чем больше разница в его цене.

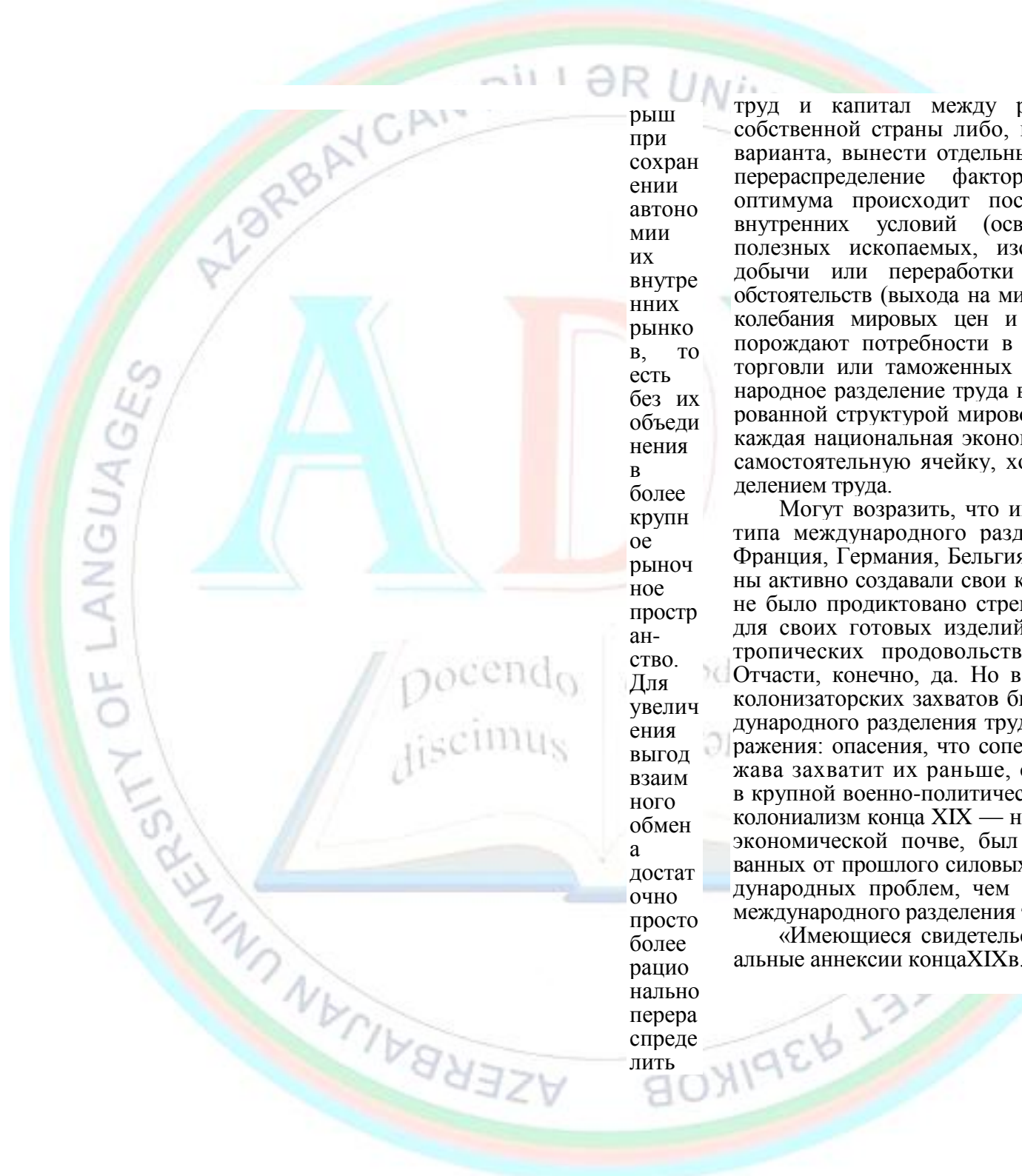
О том, сколь выгодно такое разделение труда, свидетельствуют невиданные до того темпы роста международной торговли в XIX в. По подсчетам американского экономиста С. Кузнеця, с 1800 г. по 1913 г. мировое производство в расчете на душу населения увеличивалось в среднем на 7,3 % за десятилетие, а внешняя торговля (в том же расчете) — на 33%. Особенно бурный ее подушевой рост — от 23 до 53% — наблюдался с 1840 г. по 1870 г. Доля мирового товарооборота в мировом валовом продукте повысилась с 15 в 1800 г. до 33% в 1913г.<sup>25</sup>

Следует, однако, иметь в виду, что такой ценовой критерий выгоды годится, главным образом, при обмене базовыми товарами либо стандартными готовыми изделиями, технология производства которых остается стабильной многие годы. Дело в том, что из двух основных составляющих конкурентоспособности любого товара — цены и качества — для такого рода товаров первостепенное значение имеет цена, поскольку качество базовых ресурсов предопределяется их природными свойствами, которые более или менее схожи во всем мире. Качество, скажем, бананов или апельсинов, выращенных в Африке или Центральной Америке, почти одно и то же, а вот издержки на их производство, хранение и транспортировку, а следовательно, и их цены могут существенно различаться. С некоторыми оговорками это справедливо и для таких готовых изделий, как хлопчатобумажные или шерстяные ткани определенного сорта, конкретные сорта чугуна, стали и т. п. Качественные характеристики таких товаров при определении выгоды международного разделения труда имеют второстепенное значение.

Заметим попутно, что такое межотраслевое разделение труда позволяет странам-партнерам получать крупный выиг-







рыш при сохранении автономии их внутренних рынков, то есть без их объединения в более крупное рыночное пространство. Для увеличения взаимного обмена достаточно просто более рационально перераспределить

труд и капитал между различными отраслями внутри собственной страны либо, в качестве более усложненного варианта, вынести отдельные производства за рубеж. Такое перераспределение факторов производства в поисках оптимума происходит постоянно с учетом меняющихся внутренних условий (освоения новых месторождений полезных ископаемых, изобретения новых способов их добычи или переработки и т. п.), а также внешних обстоятельств (выхода на мировой рынок новых экспортеров, колебания мировых цен и т. п.). Но все эти сдвиги не порождают потребности в региональных зонах свободной торговли или таможенных союзах. Межотраслевое международное разделение труда вполне совместимо с дезинтегрированной структурой мирового рыночного пространства, где каждая национальная экономика представляет собой вполне самостоятельную ячейку, хотя и связанную с другими разделением труда.

Могут возразить, что именно в период расцвета такого типа международного разделения труда Великобритания, Франция, Германия, Бельгия и другие индустриальные страны активно создавали свои колониальные империи. Разве это не было продиктовано стремлением обеспечить себе рынки для своих готовых изделий и гарантированные источники тропических продовольственных и сырьевых ресурсов? Отчасти, конечно, да. Но все же главной движущей силой колонизаторских захватов был не характер тогдашнего международного разделения труда, а сугубо стратегические соображения: опасения, что соперничающая индустриальная держава захватит их раньше, стремление заполучить козырь в крупной военно-политической игре и т. п. Иными словами, колониализм конца XIX — начала XX в.в., хотя и покоился на экономической почве, был проявлением скорее унаследованных от прошлого силовых методов решения спорных международных проблем, чем следствием новых императивов международного разделения труда.

«Имеющиеся свидетельства подтверждают, что колониальные аннексии конца XIX в. приносили державам-колони-

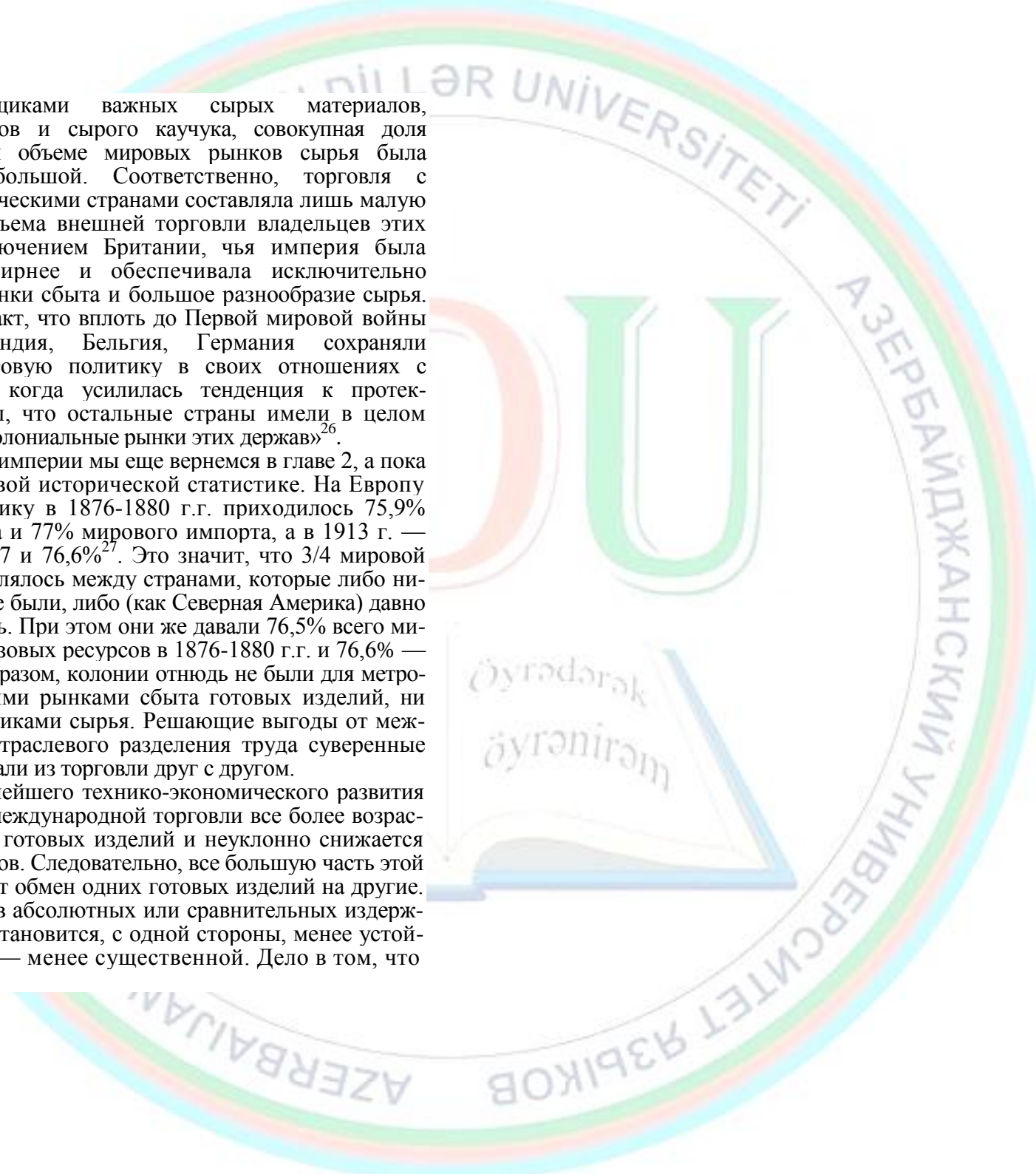
торам служили поставщиками важных сырых материалов, лишь например, металлов и сырого каучука, совокупная доля ограниченных колоний в общем объеме мировых рынков сырья была сравнительно небольшой. Соответственно, торговля с этими зависимыми тропическими странами составляла лишь малую долю общего объема внешней торговли владельцев этих колоний, за исключением Британии, чья империя была значительно обширнее и обеспечивала исключительно выгодные благоприятные рынки сбыта и большое разнообразие сырья. Кроме того, тот факт, что вплоть до Первой мировой войны пишет Британия, Голландия, Бельгия, Германия сохраняли А. либеральную торговую политику в своих отношениях с Кенну колониями, даже когда усилилась тенденция к протекционизму, означал, что остальные страны имели в целом «Большой легкий доступ на колониальные рынки этих держав»<sup>26</sup>.

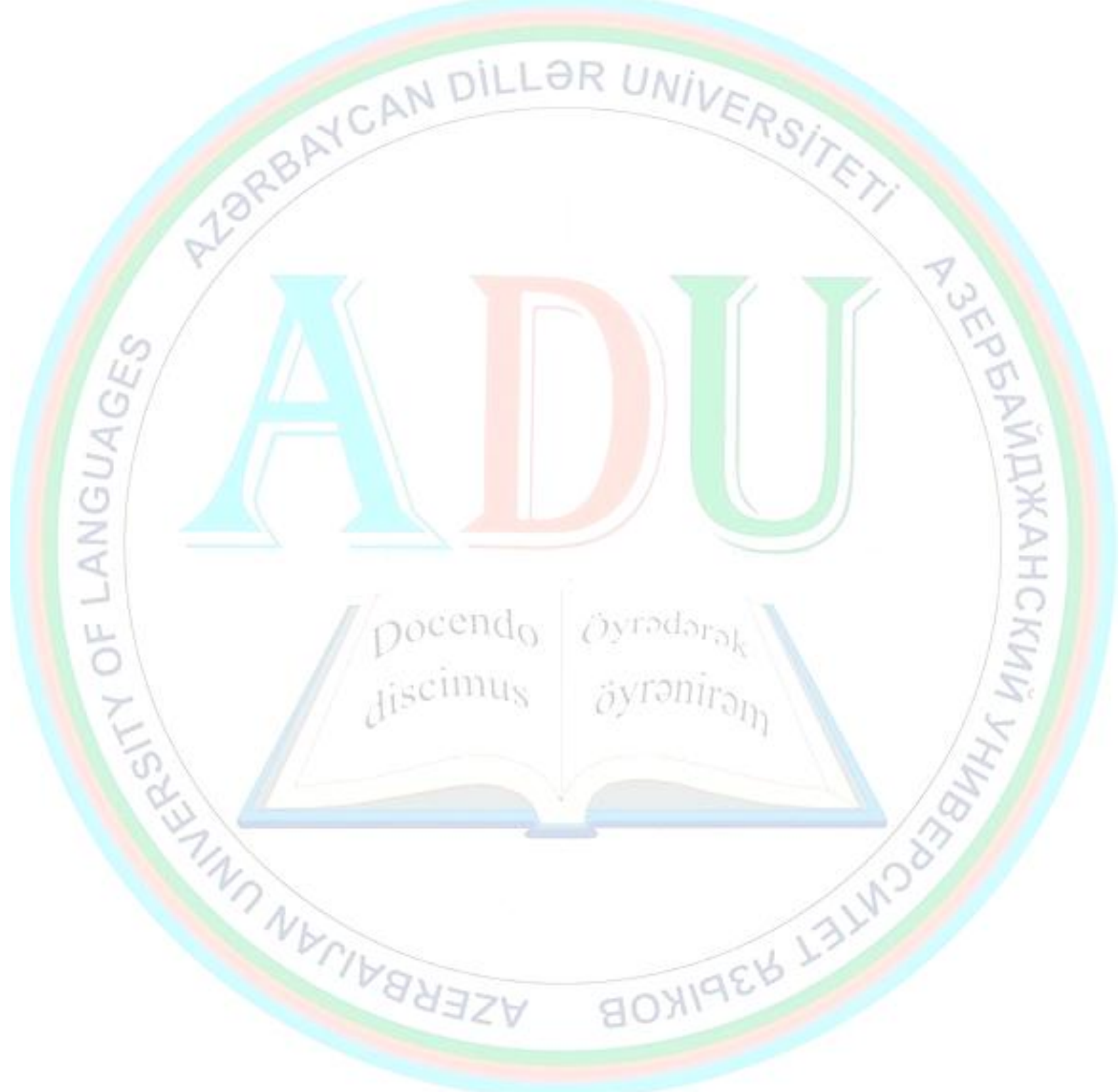
К Британской империи мы еще вернемся в главе 2, а пока обратимся к мировой исторической статистике. На Европу и Северную Америку в 1876-1880 г.г. приходилось 75,9% мирового экспорта и 77% мирового импорта, а в 1913 г. — соответственно 73,7 и 76,6%<sup>27</sup>. Это значит, что 3/4 мировой торговли осуществлялось между странами, которые либо никогда колониями не были, либо (как Северная Америка) давно перестали ими быть. При этом они же давали 76,5% всего мирового экспорта базовых ресурсов в 1876-1880 г.г. и 76,6% — чтобы в 1913г.<sup>28</sup> Таким образом, колонии отнюдь не были для метрополий ни основными рынками сбыта готовых изделий, ни основными источниками сырья. Решающие выгоды от международного межотраслевого разделения труда суверенные государства извлекали из торговли друг с другом.

По мере дальнейшего технико-экономического развития для мира в структуре международной торговли все более возрастает удельный вес готовых изделий и неуклонно снижается доля базовых товаров. Следовательно, все большую часть этой торговли составляет обмен одних готовых изделий на другие.

При этом разница в абсолютных или сравнительных издержках производства становится, с одной стороны, менее устойчивой и, с другой — менее существенной. Дело в том, что

хотя  
некоторые  
из них





в обрабатывающих отраслях промышленности в силу ряда причин (в том числе из-за ускоренной окупаемости вложений в основной капитал) технические инновации распространяются по миру гораздо быстрее, чем в добывающих. А это ведет к тому, что национальные различия в производительности труда при изготовлении одинаковых или взаимозаменяемых изделий имеют тенденцию довольно быстро нивелироваться. Коридор возможностей выиграть от международного обмена сужается, а оценка выгод от такого обмена становится все более утонченной.

Центр тяжести при определении сравнительных издержек (сравнительных преимуществ) перемещается в плоскость сопоставления национальных уровней производительности труда. А они, как известно, предопределяются двумя основными факторами — квалификацией рабочей силы и степенью ее технической вооруженности, иначе говоря, капиталовооруженностью труда. Причем эти факторы в известной мере противостоят друг другу. Чем больше в стране неквалифицированной рабочей силы, тем она дешевле, а следовательно, тем менее окупаются затраты на приобретение более производительной техники и на необходимое для ее использования обучение рабочей силы. Избыток дешевой рабочей силы, как правило, тормозит технический прогресс. И наоборот, чем меньше в стране свободных рабочих, тем дороже их труд, тем важнее повысить их квалификацию и вооружить высокопроизводительной техникой, чтобы снизить удельные затраты труда на единицу продукции. Но добиться этого можно лишь при наличии достаточных ресурсов капитала.

Эту модификацию экономических реалий отразила разработанная в 30-х годах XX столетия шведами Э. Хекшером и Б. Олиным неоклассическая теория международного разделения труда, переноси́щая акцент на различия в наделенности стран основными факторами производства — землей, трудом и капиталом. Согласно этой теории, каждая страна стремится специализироваться на производстве и экспорте тех товаров, для создания которых требуется больше факторов, имеющихся в относительном изобилии. Ведь если того или иного фактора производства в стране относительно много, то он в принципе должен быть здесь сравнительно дешевле. Если, скажем, страна имеет много

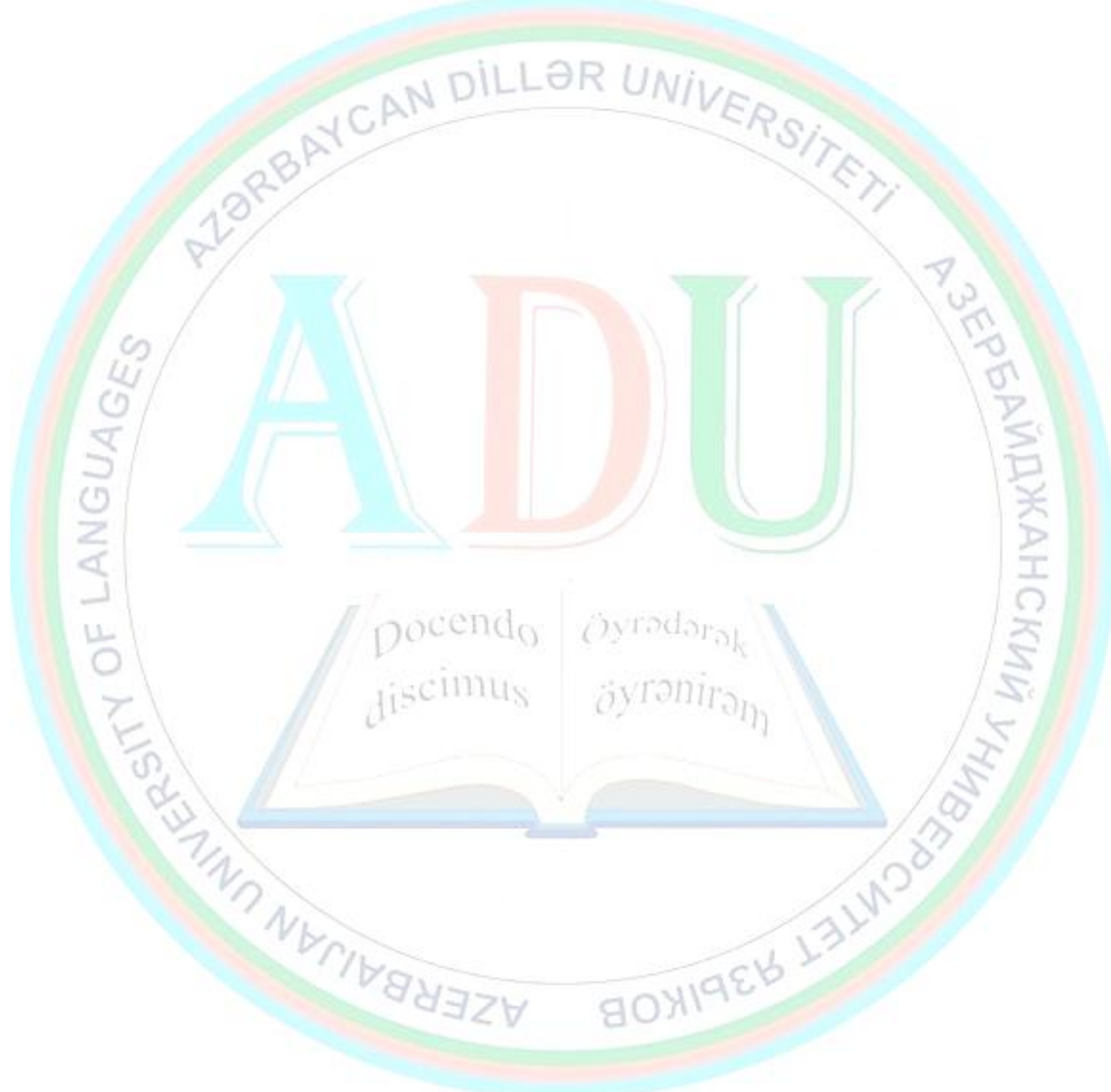
относительно дешевой рабочей силы, то ее удел — специализация на трудоемких товарах и услугах, если же у нее относительное изобилие сравнительно дешевого капитала, то ей лучше всего специализироваться на производстве и экспорте капиталоемких товаров.

Такое понимание причин международной специализации стран более или менее объясняет характер разделения труда между промышленно развитыми странами, располагающими квалифицированной, высокопроизводительной, но дорогой рабочей силой и производящими широкий ассортимент готовых изделий, с одной стороны, и аграрно-сырьевыми странами, располагающими в изобилии дешевой, но неквалифицированной рабочей силой и производящими главным образом базовые товары — с другой. У первых очевидно преимущество в производстве готовых изделий, у вторых — в производстве базовых ресурсов. Соответственно складывается и структура / их взаимного обмена. Так, в 1980 г. в общем объеме экспорта Западной Европы в развивающиеся страны Африки 77,7% приходилось на готовые изделия, в 1990 г. — 80,1%, а в экспорте таких африканских стран в Западную Европу доля базовых ресурсов составляла, соответственно, — 94,2 и 85,5%<sup>29</sup>.

Однако неоклассическая теория мало пригодна для объяснения механизма взаимной торговли между высокоразвитыми странами, способными производить почти одинаково широкий набор готовых изделий. Индустрия, как известно, дает возможность бесконечно диверсифицировать производство на сколь угодно узкие отрасли и подотрасли, отпочкование которых автоматически порождает потребность в обмене продукцией таких все более узко специализирующихся производств, как внутри национальных хозяйств, так и между ними. Эта потребность производства на том уровне технико-экономического развития, который У. Ростоу назвал стадией массового потребления, удачно сочетается с растущей платежеспособной возможностью потребителей выбирать нужные им товары текущего и длительного пользования в широком диапазоне личных предпочтений и вкусов. В итоге одни марки автомобилей или телевизоров обмениваются посредством международной торговли на другие и т. п.

Более того, по мере развития машинного производства объективно складываются условия для расчленения самого





производственного процесса на отдельные операции и обмена между такими обособившимися звеньями единого технологического цикла их продукцией (то есть полупродуктами конечного изделия). Это, в сущности, уже качественно новая ступень, когда *разделение труда* в прежнем, классическом смысле перерастает в *разделение производственного процесса* (production sharing). Зародившись еще в XVIII в. в недрах мануфактуры, этот феномен получил дальнейшее развитие в фабричном производстве, потом вышел за стены фабрик и, наконец, перешагнул через государственные границы, то есть вышел на международный уровень.

В первой трети XX в. на этой почве развилось международное производственное кооперирование, то есть формирование технологически и экономически целостных производственных цепочек, отдельные звенья которых дислоцированы в разных странах, но функционируют по единому плану и в едином ритме, подобно цехам одной фабрики. Между ними по строгому графику перемещаются потоки деталей, узлов, компонентов, обеспечивая непрерывность всего технологического процесса, конечным результатом которого является тот или иной готовый продукт. В прошлом это были внутривозовские потоки и по содержанию, и по форме. Теперь все большая их часть обретает международный статус, хотя и протекает нередко по внутренним каналам той или иной транснациональной корпорации (ТНК)<sup>30</sup>. Надо ли говорить, сколь существенно это умножает массу товаров, обращающихся между странами, и сколь прочно привязывает национальные хозяйства таких стран друг к другу?

Как встречный обмен готовыми изделиями одной и той же товарной номенклатуры, так и обмен узлами, деталями, компонентами готовых изделий порождают новый тип международного обмена — внутриотраслевую торговлю (intra-industry trade), которая шаг за шагом вытесняет традиционную межотраслевую торговлю (inter-industry trade).

Исследования Г. Грубеля и П. Дж. Ллойда<sup>31</sup>, а также многих последующих аналитиков еще в 70-х годах показали, что интенсивность внутриотраслевой торговли возрастает по мере продвижения от базовых отраслей к технически более насыщенным отраслям обрабатывающей промышленности. Данные таблицы 1.1 свидетельствуют, что во внешнем товаро-

обороте индустриальных стран готовыми изделиями показатель внутриотраслевой торговли в 1,5-2 раза выше, чем в обороте сельскохозяйственным и минеральным сырьем и топливом. Особенно высока эта доля в торговле химическими продуктами, машинами и транспортными средствами, то есть наиболее науко- и техноемкими товарами.

Таблица 1.1

Коэффициенты внутриотраслевой торговли\*  
стран ОЭСР в 1959-1974 гг.  
(в % к общему объему торговли данной отрасли)

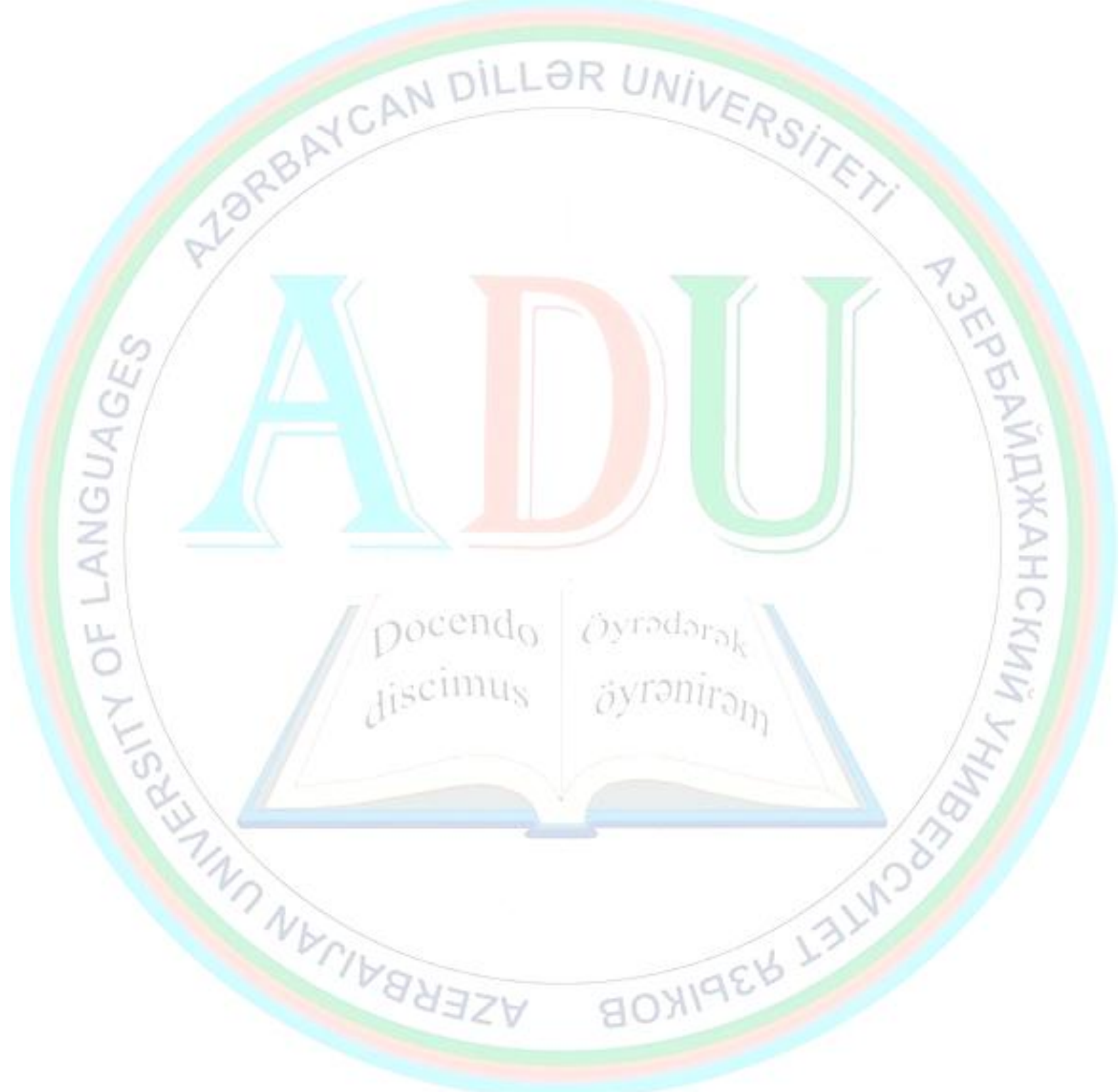
Товарные группы по Международной стандартной торговой классификации	Коэффициенты			
	1959	1964	1967	1974
Продовольствие и живые животные	22	25	30	
Напитки и табачные изделия	40	42	40	
Сырье	28	28	30	
Минеральное топливо	30	29	30	
Масла и жиры	41	39	37	
Химические продукты	56	60	66	63
Готовые изделия, классифицируемые по характеру материала	43	49	49	58
Машины и транспортные средства	43	53	59	62
Прочие готовые изделия	45	53	52	58

\* Этот показатель, именуемый индексом Грубеля-Ллойда, рассчитывается по формуле:

$$[[X_j+M_j]-|X_j-M_j|], \text{ где } X_j - \text{экспорт страны «1»}, \text{ а } M_j - \text{ее импорт.}$$

Источники: Grubel H., and Lloyd P.J. Intra-industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products. L., 1975; Lassudrie-Duchene, B. et Muchielli, J.L. Les echanges compares dans le commerce international. — Revue Economique, mai 1979.

Более поздние подсчеты показывают, что доля внутриотраслевой торговли в этих товарных группах стала еще



значительнее. Так, в торговле стран Европейского союза химическими продуктами она в 1984—1986 г.г. достигла 89%, а в 1992-1994 г.г. — 91,6%, в торговле готовыми изделиями, квалифицируемыми по характеру материала, — соответственно 86,5 и 91,1%, машинами и транспортными средствами — 84,6 и 87,9%, прочими готовыми изделиями — 88,3 и 87,8%<sup>32</sup>.

Понятно, что чем более развита страна в промышленном отношении, чем больший удельный вес в структуре ее производства науко- и техноемких отраслей, тем выше должна быть доля внутриотраслевой торговли в ее внешнем товарообороте. Такое предположение подтверждается статистикой. Если взять международную торговлю по всей ее товарной номенклатуре, то в 1992-1994 г.г. эта доля у арабских стран Ближнего Востока и Северной Африки составляла в среднем 25%, у пяти несколько более развитых стран Центральной и Южной Америки (Боливии, Венесуэлы, Колумбии, Перу и Эквадора) — 29%, у еще более развитых стран-членов МЕРКОСУР (Аргентины, Бразилии, Парагвая и Уругвая) — 51,9%, у Израиля — 58,4%, а у промышленно развитых стран — в среднем 87,8%, в том числе у стран Европейского союза — 88,6%<sup>33</sup>. Таким образом, удельный вес внутриотраслевой торговли в экспортно-импортных операциях различных стран неуклонно нарастает. К середине 90-х годов у промышленно развитых стран он достиг 88%.

Но такое вытеснение межотраслевого международного разделения труда внутриотраслевым означает по существу обесценение принципа сравнительных издержек. Во-первых, потому, что конкурентные преимущества готовых, в особенности высокотехнологичных, изделий определяются уже не столько их ценой, сколько их качеством. А во-вторых, в условиях все более ускоряющегося (не без активного участия ТНК) распространения технических и технологических инноваций между промышленно развитыми странами различия в их издержках производства и в качестве производимых ими товаров быстро нивелируются. Кроме того, благодаря растущей международной мобильности ссудного и производительного капитала сводятся к минимуму и различия промышленно развитых стран по степени наделенности их капиталом и квалифицированной рабочей силой. В такой ситуации различия

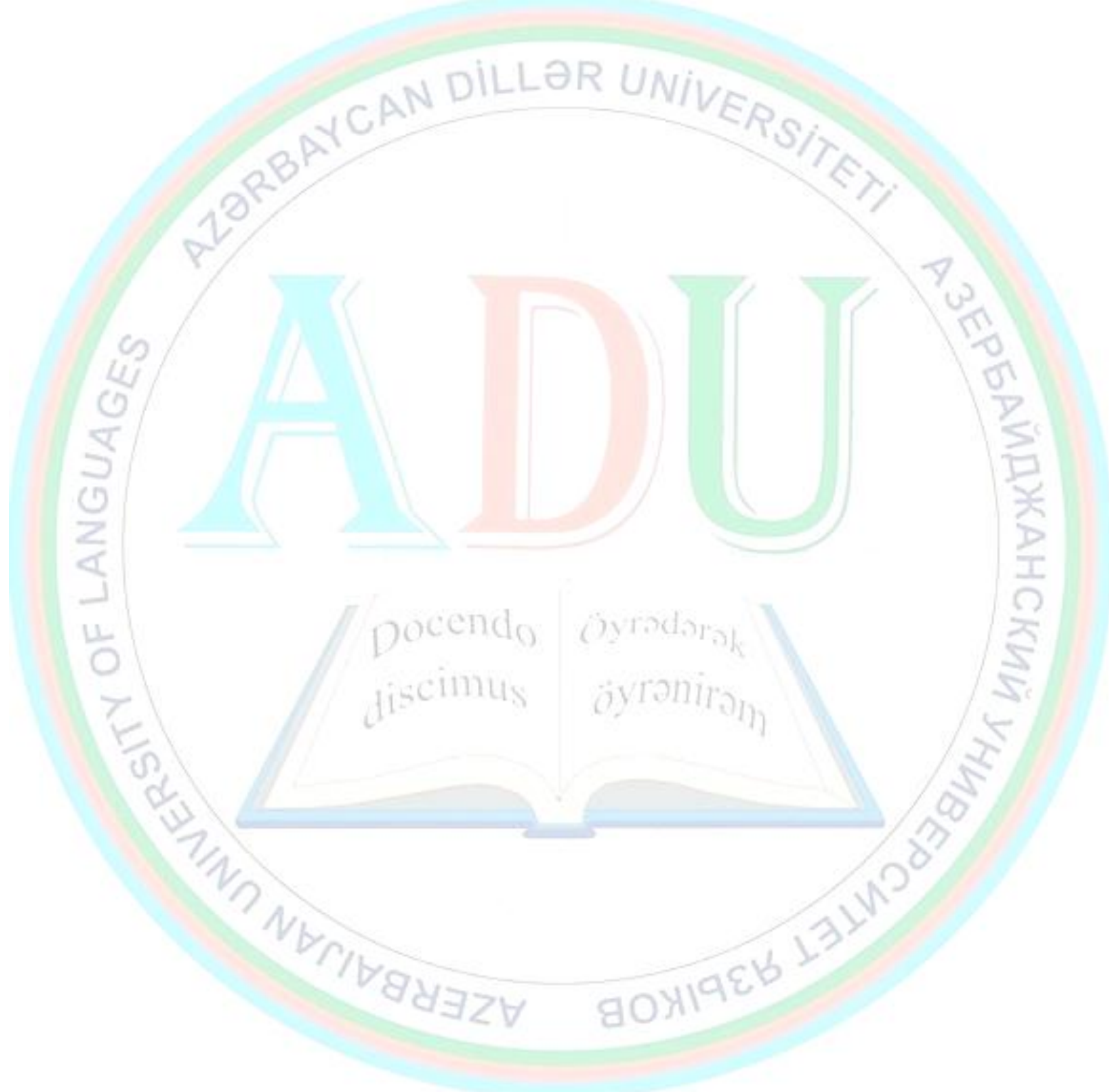
в уровне сравнительных издержек (преимуществ) разных стран становятся незначительными, а их стимулирующая роль минимизируется.

Итак, чем сложнее продукция, чем более диверсифицированы ее ассортимент и модификации одного и того же товара, чем больше межотраслевая торговля вытесняется внутриотраслевой, тем меньшую роль играют *сравнительные преимущества* как стимул международной торговли.

В таких условиях торговля между высокоразвитыми странами, казалось бы, должна утрачивать экономический смысл. Но, как это ни парадоксально, именно между ними товарообмен является наиболее интенсивным и притом как раз обмен наиболее сложными и диверсифицированными изделиями — машинами, приборами, транспортными средствами. В 1980 г. 44,6% всего мирового товарооборота составляла торговля между развитыми странами рыночной экономики и лишь 7,8% — торговля между развивающимися странами, в 1990 г. эти показатели составили соответственно 55,5 и 7,7%, а в 1996 г. — 46,43 и 12,6%. При этом поставки развитыми странами друг другу машин и транспортного оборудования в 1980 г. составляли 32,3% общего объема их взаимной торговли, в 1990 г. — 41,2%, в 1995 г. — 41,8%<sup>34</sup>.

В чем же состоит выгода от такого международного разделения труда? В том, что узко специализированное (на уровне отдельных видов изделий или их полупродуктов) производство позволяет выпускать их в массовом масштабе в расчете на внешние рынки сбыта. Чтобы лучше представить себе различия в относительных масштабах производства традиционных, особенно базовых, товаров и высокотехнологичных, узко специализированных изделий обрабатывающей промышленности, обратимся к практике Японии. В 1993 г. доля экспорта в производстве сельскохозяйственного сырья составляла здесь 1%, доля топлива — 2,6%, металлов — 4%, текстильных изделий — 9,3%, стиральных машин — 14,4%, пылесосов — 16,4%, электронных калькуляторов — 40,7%, легковых автомобилей — 48,2%, цветных телевизоров — 52,7%, копировальной техники — 68,8%, часов — 96,1%<sup>35</sup>. Как видим, у высокотехнологичных отраслей, отличающихся широким диапазоном вариаций одних и тех же изделий и интенсивным международным про-





изводственным кооперированием, объемы производства значительно превышают внутренний спрос, а доля экспорта в общих поставках их продукции в десятки раз превосходит аналогичные показатели базовых отраслей.

Влечет их на внешние рынки все тот же стимул экономической выгоды, но уже не столько на базе сравнительных преимуществ, сколько на основе *экономии на масштабах производства*. Не меняя существенно профиля своей отраслевой структуры, та или иная высокоразвитая страна получает крупные экспортные доходы, если конкретные ее товары имеют признание во многих других странах и пользуются там устойчивым крупномасштабным спросом. Таким образом, характер экономических выгод от участия в международном разделении труда принципиально меняется для стран, где преобладают высокотехнологичные отрасли промышленности. Для них решающее значение приобретают объемы производства и экспорта отечественной продукции.

Это в свою очередь придает особую остроту проблеме внешних рынков. Максимально возможный их объем, а главное — их гарантированность становятся жизненно важными для каждой высокоразвитой страны. Поэтому именно такие страны являются основными поборниками взаимного снижения таможенных барьеров и гарантированного доступа на рынки друг друга. Наилучший вариант решения этой проблемы — создание полностью и необратимо либерализованного рыночного пространства в масштабе возможно большего числа стран-партнеров. Этим объясняется различная экономическая потребность развивающихся и развитых стран в зонах свободной торговли и таможенных союзах. Первые могут получать высокие экспортные доходы за счет своих сравнительных преимуществ, оставаясь достаточно изолированными национальными хозяйствами и не нуждаясь в интегрировании со странами-покупателями своих товаров. Ярким (хотя и крайним) примером такой модели участия в международном разделении труда могут служить арабские государства-нефтеэкспортеры.

Впрочем, страны, находящиеся на ранних стадиях экономического развития, не только не испытывают особой нужды в интегрировании своих рынков, но и не могут пойти на это по объективным причинам. Дело в том, что от-

раслевые структуры производства и экспорта аграрно-сырьевых стран или даже стран, поднявшихся на первые ступени индустриализации и производящих базовые инвестиционные ресурсы либо простейшие потребительские товары, не столько взаимодополняют друг друга, сколько конкурируют между собой. Поэтому они не притягиваются друг к другу, а взаимно отталкиваются, отгораживаясь торговыми барьерами.

Мировой опыт убедительно показывает: экономическое интегрирование не только возможно, но и неизбежно между странами, достигшими в своем технико-экономическом развитии высоких ступеней индустриализации и способными производить широкий ассортимент готовых изделий, которые, как уже сказано, служат основой для интенсивного разделения труда и товарообмена между странами. Более того, в высокотехнологичных отраслях промышленности активно развивается международное производственное кооперирование и интенсивный обмен потоками деталей, узлов и компонентов конечных продуктов.

Как интенсивная торговля в целом, так и особенно международные кооперационные поставки создают предпосылки для перекрестного инвестирования и международного переплетения капиталов, для активных кредитно-расчетных отношений. Все это обрастает соответствующей финансово-банковской инфраструктурой и иными системами коммерческих и правовых услуг. В результате высокоразвитые национальные хозяйства незаметно, но неуклонно сращиваются друг с другом на микроэкономическом уровне. На такой почве и возникает настоятельная потребность в координации внешнеторговой, налоговой, кредитной и иных аспектов макроэкономической политики соответствующих государств, создаются эффективные платежные, таможенные, валютные союзы, общие рынки и т. д. Так под напором снизу, со стороны самой экономики складываются межгосударственные институты интеграционного характера.

Именно такой процесс на протяжении четырех десятилетий протекает в Западной Европе и почти столько же в Северной Америке, хотя здесь организационно-правовое его оформление произошло лишь недавно. Напротив, «недозревшие» для подлинной интеграции развивающиеся страны

не могут добиться сколько-нибудь заметных сдвигов в этом направлении, несмотря на создание различных региональных сообществ интеграционной направленности. Опыт многочисленных «зон свободной торговли», «таможенных союзов» и «общих рынков» в регионах такого уровня развития в Латинской Америке, Азии и Африке показывает, что интеграционные союзы там в большинстве случаев не работают.

К этому мы еще вернемся в главе 3, а пока посмотрим, что говорит мировой опыт о возможности интеграции стран, находящихся на различных ступенях технико-экономического развития.

### **Какие национальные хозяйства способны интегрироваться?**

На протяжении тысячелетий макроэкономика подавляющего большинства стран оставалась замкнутой, автономной и самодовлеющей. Между странами текли узкие ручейки товаров, легко пересыхавшие при осложнении обстановки, например, из-за военных действий и по многим другим причинам. Причем даже такие ручейки состояли из товаров отнюдь не первой необходимости: предметов роскоши, драгоценностей, экзотических специй и т. п. и не имели никакого отношения к воспроизводственным процессам внутри стран-партнеров. Эта ситуация была нормой даже в таких средневековых очагах оживленной торговли, как Семиречье в Средней Азии или Средиземноморье в Южной Европе. Ее не могли изменить никакие политические альянсы, завоевания и тому подобные неэкономические факторы, в том числе создание колониальных империй. Такой характер международного товарообмена объективно исключал какие бы то ни было интенсивные хозяйственные связи между странами в качестве движущей силы их сближения, а тем более их экономического сращивания.

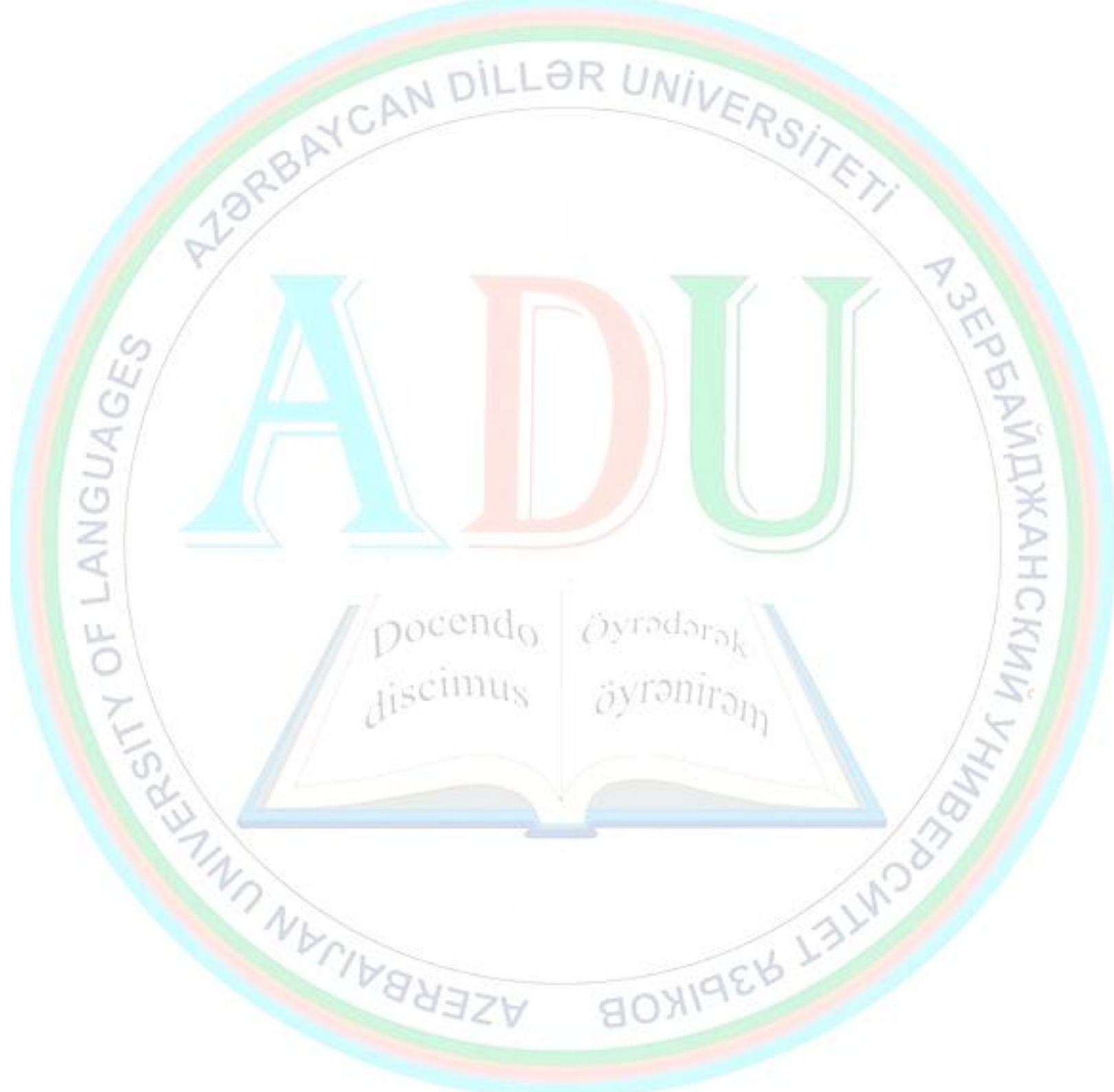
Ситуация принципиально изменилась в ходе Промышленной революции. Появление машин открыло возможности для крупномасштабного производства и удешевления на этой основе товаров и услуг. Первые индустриализировавшиеся страны обрели мощное средство для бескровного завоевания внешних рынков — низкие цены своих товаров, их хорошее качество при многократно возросшем их количе-

стве. В XVIII в. это была Голландия, специализировавшаяся главным образом на производстве продовольствия, шерстяных и льняных тканей. В начале XIX в. лидерство перешло к Англии, исторический опыт которой ценен тем, что он в течение почти столетия протекал в международной экономической среде, еще не замутненной множеством привходящих факторов, обусловленных появлением других индустриальных стран, соперничающих друг с другом. Стоит поэтому присмотреться к нему повнимательнее.

Опираясь вначале на голландские технологии, Англия вскоре стала внедрять все новые и новые изобретения в текстильное производство, потом в черную металлургию, судостроение, развитие железных дорог и т. п. Производительность труда британских рабочих неуклонно повышалась: в 1700-1780 г.г. — на 0,3% в год, в 1781-1820 г.г. — на 0,4%, в 1821-1890 г.г. — на 1,2%<sup>36</sup>. Это позволяло удешевлять продукцию трудоемких отраслей промышленности и быстро наращивать экспортную экспансию. Темпы экспорта Англии, составлявшие в 1720-1820 г.г. в среднем 2% в год, в 1820-1870 г.г. более чем удвоились, достигнув 4,9% в год<sup>37</sup>.

Как повышение производительности труда внутри страны, так и активное участие в международном разделении труда позволяли наращивать национальный доход. С 1700 г. по 1780 г. объем ВВП Англии увеличился в 1,8 раза, в течение следующего полувека (1780-1830 г.г.) он возрос уже в 2,3 раза, а еще через полвека (1830-1880 г.г.) — в 2,9 раза<sup>38</sup>. Это, естественно, увеличивало общий объем покупательной способности Англии, в том числе ее платежеспособного спроса на импортные товары. В итоге британский импорт рос почти столь же стремительно, как и экспорт, тем более, что развитие промышленности и нарастающая урбанизация требовали ввоза в страну не только продовольствия и других потребительских товаров, но и базовых ресурсов. Общий объем внешней торговли Англии в 1830 г. составил 180 млн. золотых долл., в 1860 г. — 643 млн., в 1880 г. — 1053 млн., в 1900 г. — 1356 млн. долл.<sup>39</sup>

Опыт Англии свидетельствует об органической связи индустриализации с внешнеторговой экспансией и все более глубоким вращением страны в систему международного разделения труда. Степень такой вовлеченности определяет-





ся, как известно, величиной внешнеторговой квоты — процентным отношением объема внешнеторгового оборота к ВВП. В 1820 г. доля экспорта в ВВП Англии составляла 2,7%, в 1850 г. — 7,1%, в 1870 г. — 10,7%, в 1890 г. — 12,6%, в 1913г. — 15,3%<sup>40</sup>. Поскольку объем экспорта страны обычно более или менее уравнивается объемом ее импорта, показатели полной внешнеторговой квоты Англии были примерно вдвое выше.

Но такая внешнеторговая экспансия — улица с двусторонним движением. Для того, чтобы Англия могла экспортировать все больше своих товаров, нужно было, чтобы у ее торговых партнеров адекватно увеличивался платежеспособный спрос на них. Это достигалось отчасти тем, что они поставляли в Англию в растущих масштабах сырье для ее промышленности и продовольствие для быстро увеличивавшегося городского населения и таким образом получали доходы в твердой валюте. Заинтересованные не только в поставках сырья и продовольствия, но и в расширении заморских рынков сбыта для своих товаров англичане вывозили в страны-партнеры капитал, направляли туда своих специалистов для строительства там транспортной инфраструктуры, рудников, обогатительных фабрик, налаживания плантационного земледелия. В 1830 г. британские инвестиции в зарубежных странах составили 110 млн. фунтов стерлингов, в 1854 г. — 260 млн., в 1870 г. — 770 млн., а к 1914 г. объем таких инвестиций достиг уже 4107 млн. ф. ст.<sup>41</sup> Развитие с помощью таких инвестиций производительных сил в периферийных (по отношению к Англии) странах повышало общий уровень их доходов и, соответственно, увеличивало их импортный потенциал.

Характерно географическое распределение этих капиталопотоков (см. табл. 1.2). В первой половине XIX в. львиная их доля направлялась в доиндустриальные страны Европы и отчасти в Латинскую Америку, где англичане помогали развивать добывающую промышленность. К середине столетия четверть всех заморских инвестиций стала направляться в США, которые тогда еще находились на прединдустриальной стадии и поставляли в Англию прежде всего продовольствие и сельскохозяйственное сырье. К началу 1870-х г.г., когда многие европейские страны вступили на путь индустриализации, доля

Европы в общем объеме заморских инвестиций Англии сократилась до 1/4, а основной их поток повернул в сторону британских колоний или доминионов, где англичане стремились наладить транспортную инфраструктуру, расширить производство сырья и продовольствия и вместе с тем повысить платежеспособный спрос на британские готовые изделия. К началу Первой мировой войны английские инвесторы почти полностью утратили интерес к Европе, уже создавшей собственную промышленность, и переключились в основном на более перспективные развивающиеся регионы.

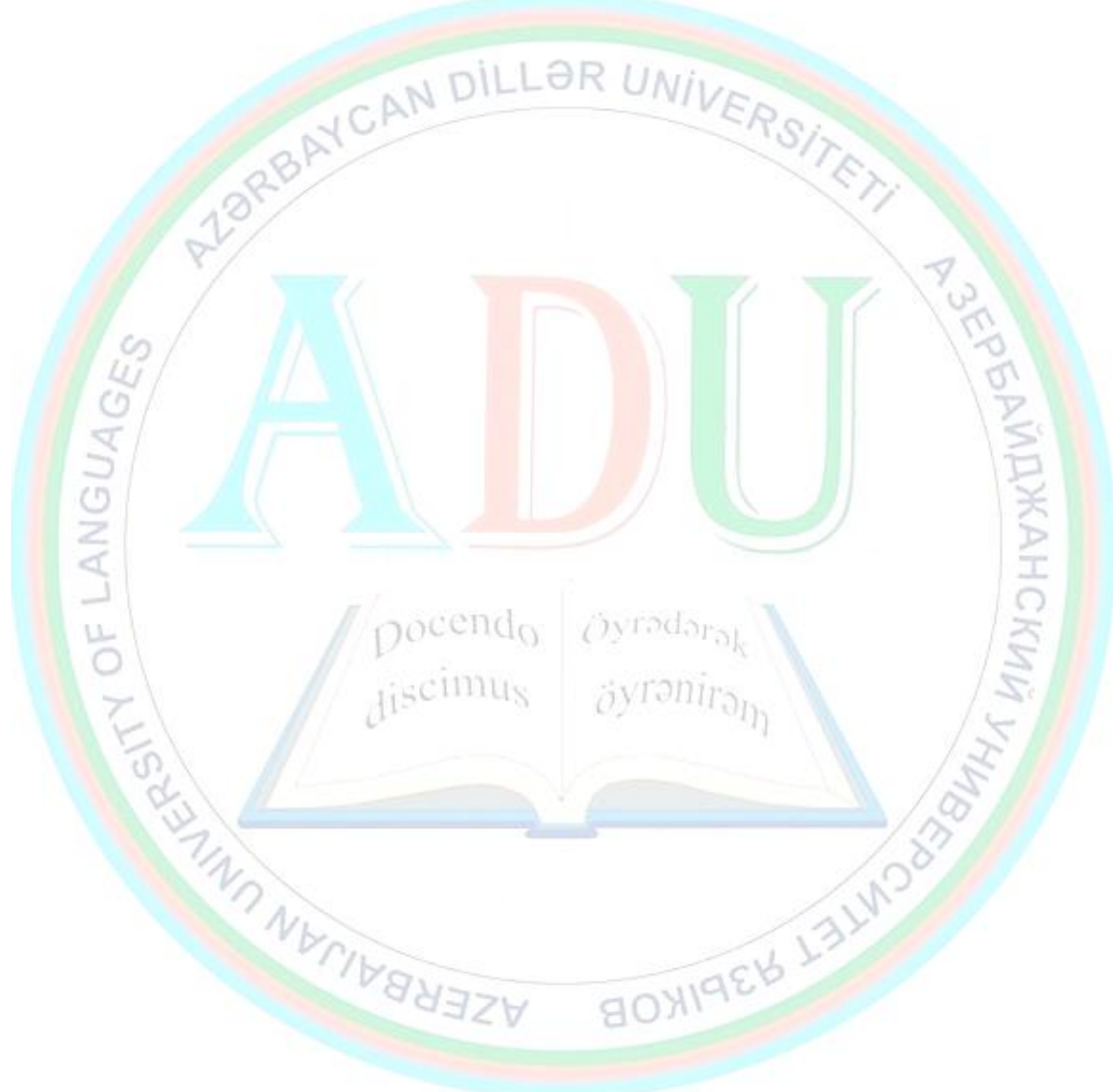
Таблица 1.2.

Английские зарубежные капиталовложения в распределении по регионам мира (в % к итогу)

	1830	1854	1870	1914
Европа	66	55	25	5
США	9	25	27	21
Латинская Америка	23	15	11	18
Британская империя:	2	5	34	46
Индия	-	-	22	9
Доминионы	2	5	12	37
Другие регионы	-	-	3	9

Источник: Kenwood A.G. Op. cit, p. 43.

Такое перемещение приоритетов обуславливалось, с одной стороны, тем, что по мере развития в странах-партнерах собственной промышленности и урбанизации все большая часть их сырьевых и продовольственных ресурсов использовалась на внутренние нужды, спрос на них повышался, а цены росли. С другой стороны, появление в таких странах собственной промышленности позволяло им развивать железнодорожную сеть, строить рудники и другие объекты добывающей промышленности собственными силами, без помощи британских капиталов и британской техники.



Обе эти причины (не считая, конечно, политических и сугубо финансовых) заставляли английских экспортеров, импортеров и инвесторов постоянно перемещать свои приоритеты со стран индустриализирующихся на менее развитые. В результате круг стран, вовлеченных в международное разделение труда с первой промышленной державой мира, постоянно расширялся.

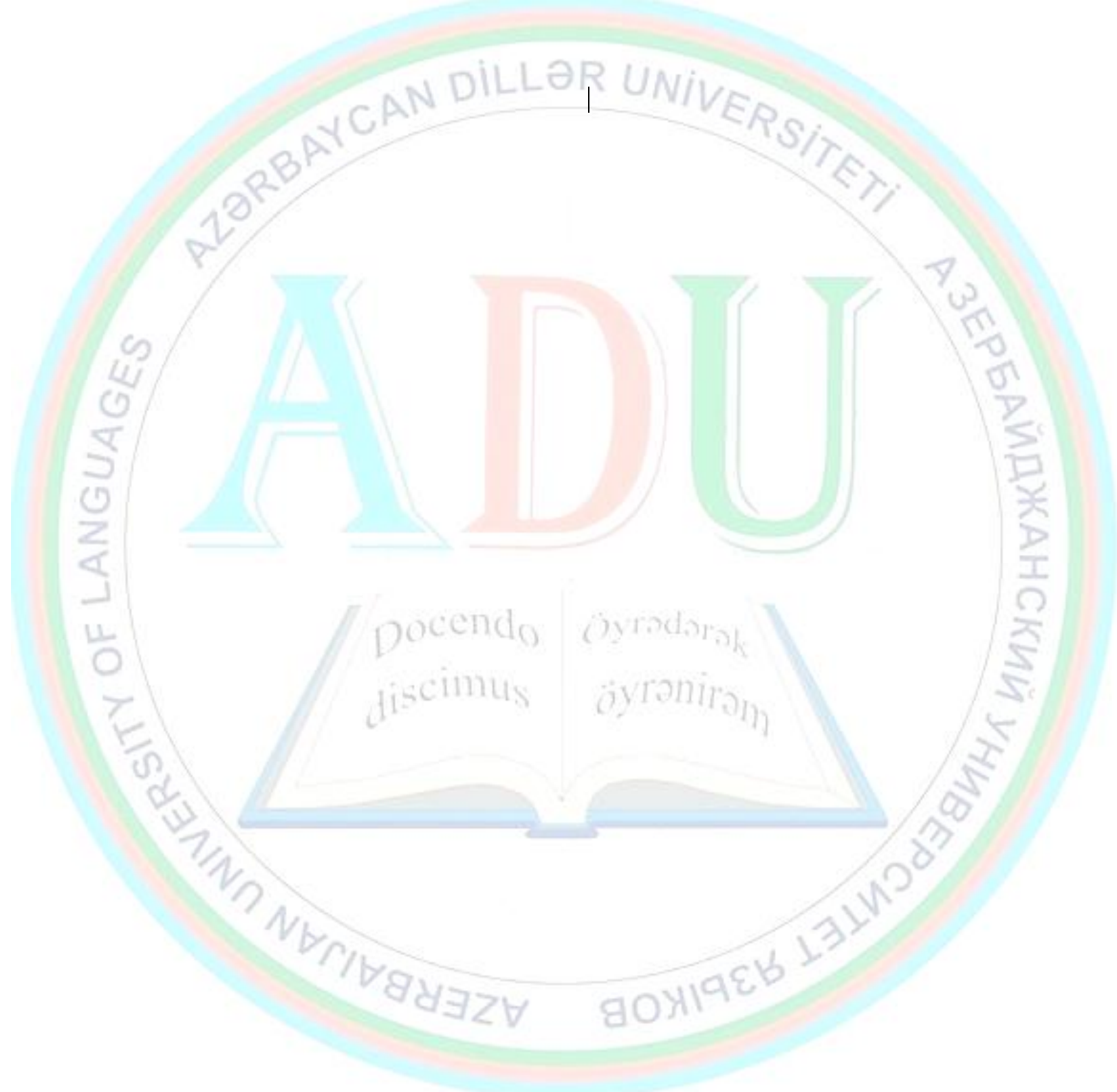
Одновременно ширился и географический ареал распространения передовых для того времени технологий, разработанных и внедренных первоначально в Англии. Однако международная диффузия технологий не означала, что любая оказавшаяся в этом ареале страна непременно становилась на путь догоняющего промышленного "развития. Такого рода диффузия давала менее развитым странам шанс на индустриализацию, но не гарантию, что он будет там эффективно использован. Многие зависело от того, на какую социально-культурную почву попали эти семена промышленной цивилизации. В Европе эта почва была достаточно благоприятной. Здесь издавна развивалась международная торговля и, соответственно, коммерческое мышление, уже в первой половине XIX в. позднефеодальные отношения трансформировались в раннекапиталистические, общий уровень грамотности населения позволял без особых проблем впитывать новые технические знания, а христианство (во всех его разновидностях) не препятствовало развитию предпринимательства и технологическим инновациям. Поэтому уже к середине XIX в. промышленная революция добралась до Бельгии и Франции, в 70-х годах — охватила Германию, Швецию, а в 80-х годах — и Россию. За пределами Европы дело обстояло сложнее из-за гораздо более низкого уровня производственной и общей культуры, или, используя современную терминологию, из-за неадекватного качества человеческого капитала и отсталых социально-политических механизмов. Самым большим препятствием на пути распространения индустриализации, считает А. Кенвуд, «было то, что многим странам, даже если они получали приток иностранной рабочей силы и капитала, не хватало внутренней гибкости, необходимой для того, чтобы воспользоваться представившимися преимуществами новых технологий... Чтобы успешно индустриализироваться, нужны капиталы, технологические сдвиги, перераспределение ресурсов, а также

изменение социального, политического и культурного отношения к экономической деятельности. Поскольку же в большинстве стран существовали устойчивые, глубоко укоренившиеся инерционные силы, распространение индустриализации неизбежно было замедленным процессом».<sup>42</sup>

Во многих таких периферийных регионах мира даже с помощью инвестиций и специалистов из индустриальных стран удавалось создать лишь анклавные промышленные зоны, которые в течение многих десятилетий оставались изолированным инородным телом в составе их национальной экономики. В большинстве других периферийных стран не прижились и такие зоны: слишком консервативной оказалась социально-экономическая среда, слишком непримиримыми по отношению к чужой технике, культуре и психологии оказались местные традиции и религиозные каноны.

Лишь те внеевропейские регионы, куда по разным причинам в массовом порядке переселились англичане, итальянцы, немцы, испанцы и другие европейцы, оказались более пригодной социально-экономической почвой для усвоения промышленных технологий и соответствующей производственной культуры. В 1821-1850 г.г. в США, Канаду, Австралию, Новую Зеландию, Бразилию, Аргентину, Южную Африку и некоторые другие малозаселенные страны эмигрировало 3,4 млн. европейцев, в 1851-1880 г.г. — 8,1 млн., в 1881-1915 г.г. — 32,5 млн.<sup>43</sup> Каждая из этих стран в разное время и в разной степени смогла через экспорт тех или иных своих базовых ресурсов в индустриальное ядро мировой экономики втянуться в международное разделение труда, повысить благодаря этому уровень своего национального дохода, привлечь капитал и технологии и в конечном счете прочно встать на путь индустриализации.

Из этого ряда пришедших позднее выпадает лишь Япония, которая к началу промышленного переворота не имела тех благоприятных предпосылок, которыми располагали названные выше страны. Как и в России, ликвидация феодальных порядков произошла здесь не до начала этого переворота, а после него, в ходе «реформ Мэйдзи», начавшихся в 1867-1868 г.г. Решающую роль сыграла продуманная и последовательно проводимая государством политика европеизации экономики путем активного привлечения иностранного





капитала и зарубежных технологий. Это позволило Японии, правда, лишь через столетие, к концу 1960-х г.г. стать подлинно индустриальной страной.

Появление новых индустриальных стран (НИС) существенно усложнило дальнейший ход развития международного разделения труда. Каждая из таких стран, с теми или иными особенностями, повторяет стратегию экспортной и инвестиционной экспансии, впервые апробированную Англией. Вокруг каждой из них складывается свой ареал внешнеторговых связей и взаимозависимостей. Такие ареалы расплываются вширь, как круги по воде, все чаще сталкиваясь друг с другом и порождая проблемы как на внутренних рынках самих новых и старых индустриальных стран, так и на рынках их аграрно-сырьевых партнеров.

Первые шаги любой НИС — это создание собственных отраслей промышленности, способных производить хотя бы часть тех готовых изделий, которые они прежде ввозили из-за рубежа. Развитие импортозамещающих производств влечет за собой два важных последствия. Во-первых, с внутреннего рынка такой страны вытесняются товары, которые прежде импортировались из более развитых стран. Сначала оттуда выдавливаются товары широкого потребления: ткани, одежда, обувь и т. п., но при этом возрастает импорт машин и оборудования для оснащения своей промышленности. Позднее, когда разовьется собственное простейшее машиностроение, такая же судьба постигает и импортные средства производства, сначала простейшие, а потом и более сложные. В большинстве НИС такое скользящее вытеснение импортных товаров продолжается до тех пор, пока стратегия импортозамещения не уступает место экспортноориентированной стратегии или более продуманному выборочному импорту с учетом сравнительных преимуществ.

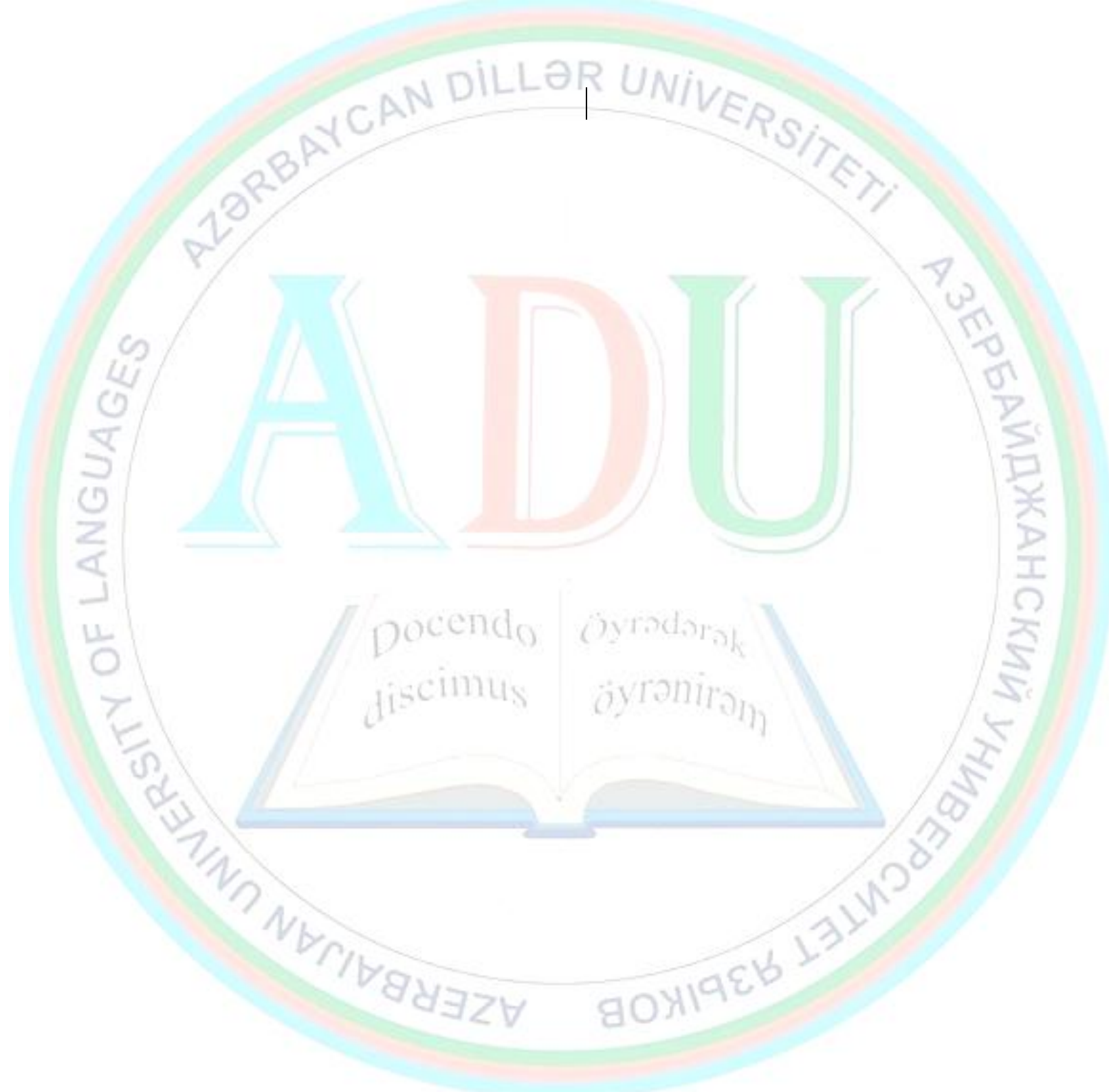
Во-вторых, НИС на первых порах защищают свои молодые, еще не окрепшие отрасли промышленности различными таможенными барьерами от губительной для них конкуренции со стороны уже зрелых индустриальных стран. Впрочем, многие европейские государства к началу промышленного переворота сохраняли жесткие протекционистские барьеры, сложившиеся еще в предшествующую эпоху господства политики меркантилизма.

Как импортозамещение, так и протекционизм на первых стадиях индустриализации НИС заставляют «старые» промышленные страны, как показано на примере Англии, искать новые рынки сбыта и новые источники сырья и продовольствия в доиндустриальных регионах мира. Через некоторое время такую же стратегию начинают проводить все новые и новые НИС, вывозя капитал и «взрыхляя» экономическую почву в менее развитых регионах. По мере увеличения общего числа индустриальных стран масштабы такой торговой и инвестиционной экспансии нарастают все более быстрыми темпами, вовлекая в систему активного международного разделения труда и сопутствующих ему финансовых, технологических и прочих хозяйственных связей остальные регионы. Со временем этот процесс охватывает все мировое экономическое пространство и достигает своего физического предела.

Но исчерпание возможностей пространственного расширения этого процесса не прекратило его развития вглубь, дальнейшей диверсификации товарной структуры международного обмена, дробления ее на все более узкие подотрасли и интенсификации на этой основе товаропотоков между странами-участницами. Напротив, развитие в этом направлении стало еще более активным.

Однако материальное наполнение этих товаропотоков на разных ярусах мирового рынка и их географическая направленность существенно различаются в зависимости от уровня технико-экономического и социально-культурного развития стран-участниц. Упомянувшееся выше распространение индустриализации концентрическими кругами от центра к периферии мировой экономики самым непосредственным образом определяет структуру и интенсивность международного разделения труда в различных сегментах мирового рынка.

Присмотримся к этой структуре, начав с самого маргинального круга стран, куда индустриализация либо еще совсем не дошла, либо пребывает там в «детском возрасте». Речь идет в первую очередь о таких африканских *аграрных странах* как Буркина Фасо, Мали, Малави, Мозамбик, Судан, Уганда, Чад, Эфиопия; о латиноамериканских странах такого профиля — Белизе, Гондурасе, Доминиканской республике,



Кубе, Парагвае; о Фиджи, Самоа, Тонга в Океании и т. п. Все они располагают благоприятными почвенно-климатическими условиями для тропического или субтропического земледелия и/или для животноводства, которые дают им сравнительные преимущества по отношению ко многим другим странам.

С одной стороны, это позволяет получать приличные экспортные доходы, включающие в себя дифференциальную ренту. Но, с другой стороны, обладание такими преимуществами в международном разделении труда ослабляет экономические стимулы к восхождению по ступеням индустриализации и вместе с тем не требует квалифицированной рабочей силы. Большая часть населения таких стран занята в сельском хозяйстве, живет в деревне со всеми вытекающими из этого последствиями в смысле уровня его культуры и грамотности. В Буркина Фасо, например, 92% жителей — крестьяне и 81% населения — неграмотны, в Эфиопии эти показатели составляют, соответственно, 86 и 65%, в Мали — 86 и 69%. Отсюда низкий уровень квалификации трудовых ресурсов, примитивная производственная культура, консерватизм мышления и отсутствие в нем предпринимательских начал.

Этим определяется то, что многие аграрные страны из десятилетия в десятилетие производят и вывозят в основном одни и те же агропродукты. Так, доля продовольствия и сельскохозяйственного сырья в экспорте Самоа в 1970 г. составляла 93%, а в 1990 г. — 96%, у Малави эти показатели были 96 и 95%, у Эфиопии — 96 и 88%, у Судана — 99 и 87% и т. д.<sup>44</sup>

Более продвинуты в этом отношении аграрные страны Латинской Америки, которые обрели суверенитет намного раньше и стали самостоятельно оптимизировать свою экспортную специализацию с учетом конъюнктуры мирового рынка. У Гватемалы, например, удельный вес товаров аграрного происхождения снизился с 97% в 1970 г. до 55% в 1995 г.

В целом структура экспорта аграрных стран эволюционирует примерно так, как показано в табл. 1.3 на базе агрегированных данных по 9 наиболее представительным странам этой группы. С 80-х годов удельный вес агропродуктов стал быстро убывать, а доля готовых изделий — расти.

Таблица 1.3

Товарная структура экспорта девяти\* аграрных стран в 1970 г., 1980 г., 1990 г. и 1995 г. (в % к итогу \*\*)

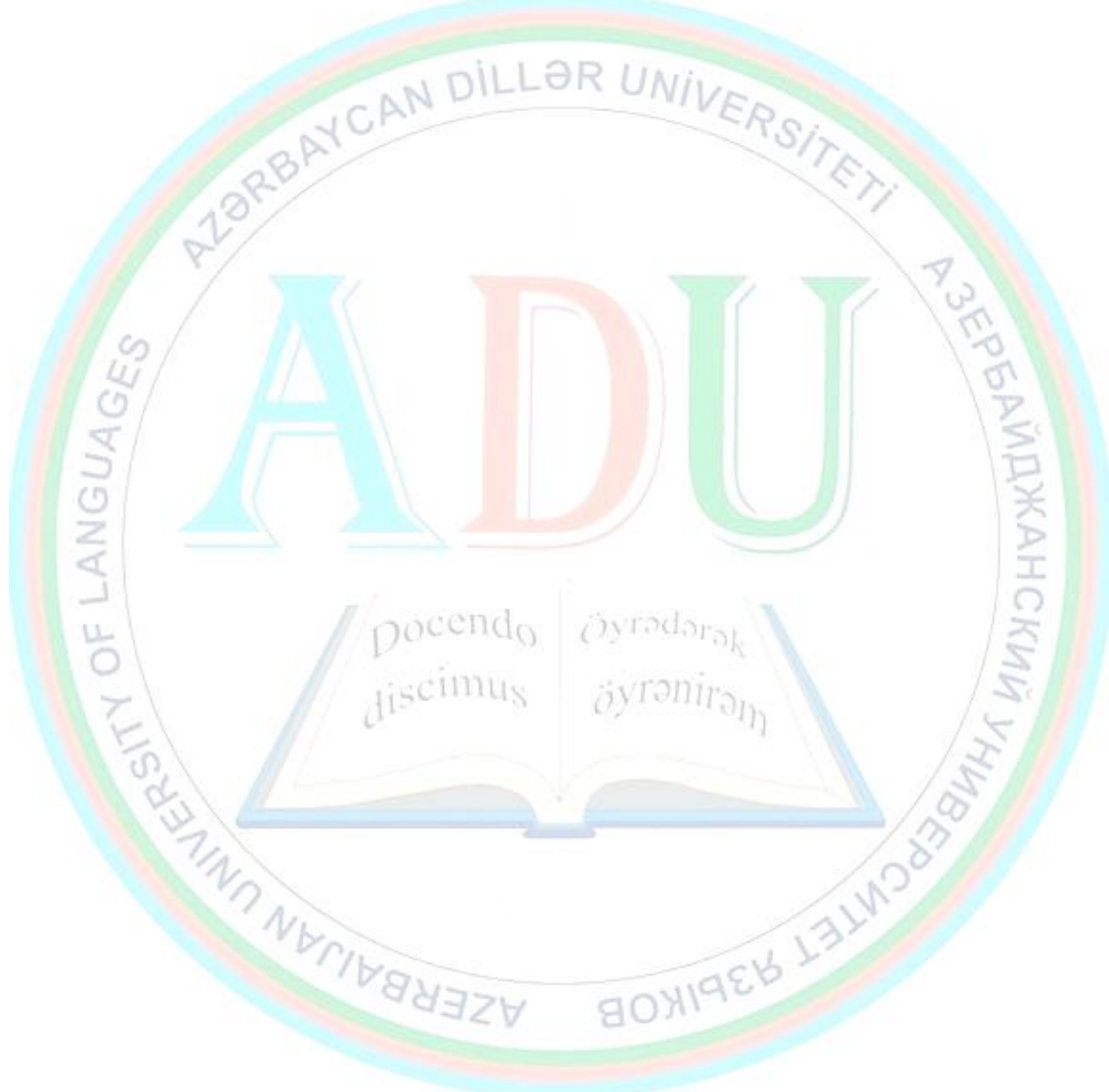
Год	Продовольствие	Сельскохозяйственное сырье	Топливо	Руды металлы	Машины и транспортные средства	Другие готовые изделия
1970	58,2	14,7	0,8	14,2	2,3	9,1
1980	67,6	11,1	7,0	4,2	0,7	8,0
1990	53,3	14,6	5,9	7,0	1,5	13,4
1995	49,5	15,4	6,3	7,4	1,4	17,0

\* Гватемала, Зимбабве, Камерун, Куба, Мали, Мозамбик, Парагвай, Сомали, Судан.

\*\* Здесь и в последующих четырех аналогичных таблицах сумма приведенных в каждом ряду долей несколько меньше 100%, так как не учтены «прочие товары» (группа 9 МСТК).

Рассчитано по: Handbook of International Trade & Development Statistics. UNCTAD. 1993. 1996-1997. Tables 3.4; 4.1.

Аграрный профиль специализации этих стран во многом предопределяет географию их внешнеторговых связей. Поставлять друг другу кофе, бананы или апельсины они могут лишь в очень ограниченных масштабах. То же, хотя и в меньшей степени, можно сказать об их взаимных поставках хлопка, джута, масличных семян, кож и других видах сельскохозяйственного сырья. Основными покупателями этих товаров являются индустриальные, а также многие нефтедобывающие развивающиеся страны, закономерно предпочитающие эксплуатировать свое главное богатство, а продовольствие и прочие потребительские товары — ввозить извне. Основными поставщиками товаров в аграрные страны являются индустриальные государства, откуда ввозится бытовая и производственная техника, транспортные средства, другие готовые изделия, а также нефтедобывающие страны, откуда поступает топливо. Таким образом, основные торговые партнеры, к которым по объективным причинам тяготеют страны аграрного профиля, расположены за пределами этой группы стран.





Примерно такая же ситуация у стран-производителей и экспортеров минерального топлива. Обладая месторождениями нефти или природного газа и опираясь на сравнительно несложную технологию их добычи, не требующую высококвалифицированных кадров, они имеют возможность получать довольно крупные экспортные доходы и ввозить необходимые им товары извне, не заботясь о развитии собственной обрабатывающей промышленности. Хотя степень урбанизации и уровень грамотности населения здесь несколько выше, индустриализация принимает тут, как правило, однобокий характер, ограничиваясь добычей и, в лучшем случае, переработкой добытого жидкого топлива.

Товарную структуру торговых связей производителей топлива позволяет проследить агрегированная статистика стран ОПЕК (см. табл. 1.4).

Таблица 1.4

Товарная структура экспорта  
тринадцати стран-производителей топлива\* в  
1970 г., 1990 г. и 1994-1995 г.г. (в % к итогу)

Год	Аграрные продукты	Топливо	Вт. ч. нефтепродукты	Руды и металлы	Машины и транспортные средства	Другие готовые изделия
1970	9,6	85,9	10,4	2,5	0,3	1,6
1980	2,5	94,8	5,1	1,3	0,5	0,8
1990	4,6	81,4	6,8	2,2	1,1	7,8
1996	6,7	73,4	9,7	2,3	2,8	15,8

\* Алжир, Венесуэла, Габон, Индонезия, Иран, Ирак, Катар, Кувейт, Ливия, Нигерия, ОАЭ, Саудовская Аравия, Эквадор. Источник: См. табл. 1.3.

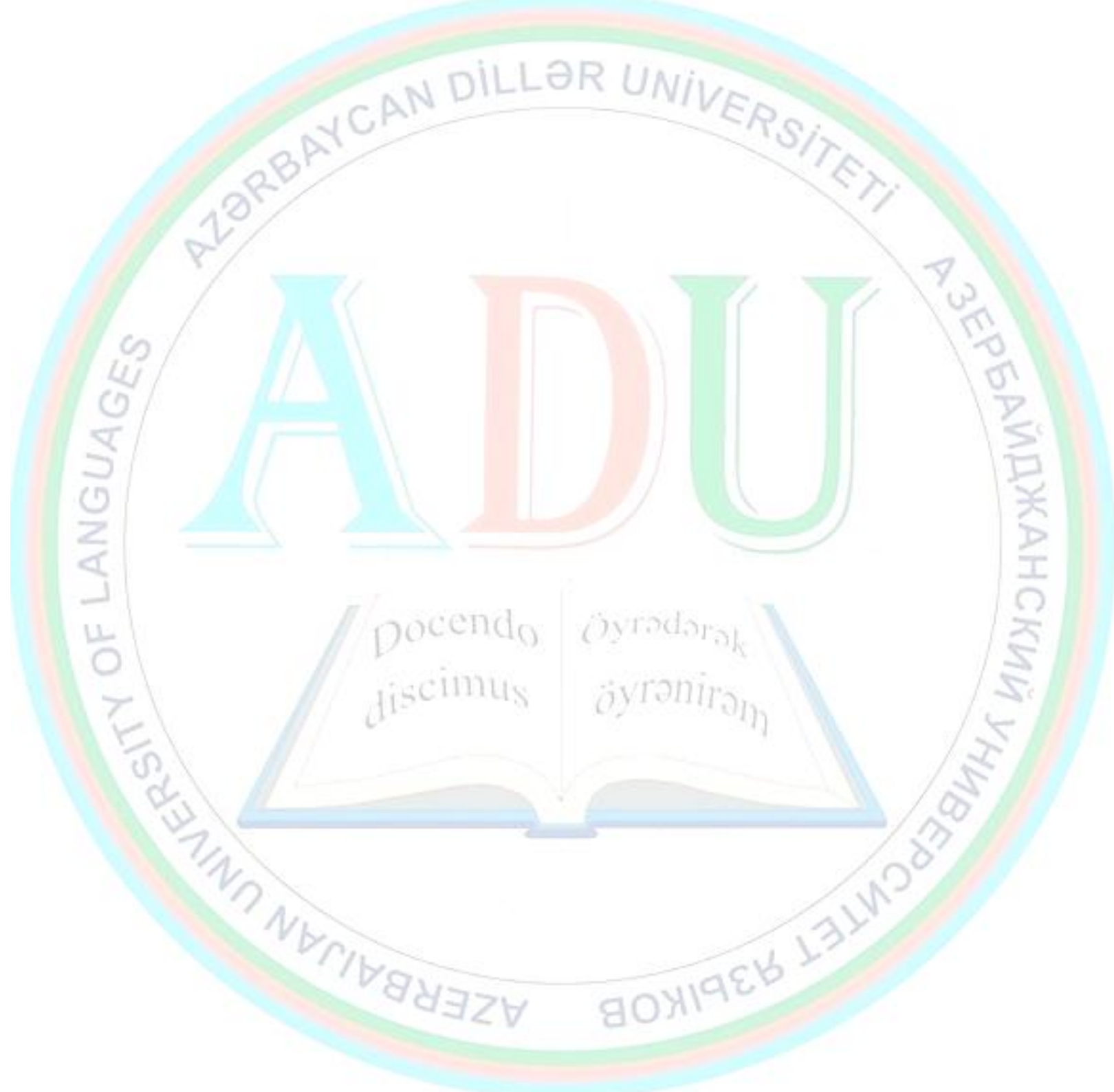
Она свидетельствует, что в течение последних двух с половиной десятилетий минеральное топливо остается решающим их экспортным ресурсом, доля которого до начала мирового энергетического кризиса составляла в среднем около 86%, в период кризиса возросла (за счет резкого повы-

шения мировых цен на топливо) до 95% и лишь в последние годы немного снизилась благодаря росту удельного веса готовых изделий. Правда, даже в середине 90-х годов последний не превышал 16%. Кроме того, в экспорте Венесуэлы, Индонезии, Катара и ОАЭ постепенно повышается доля продуктов нефтепереработки.

Остальные государства ОПЕК, в том числе такие крупные, как Иран, Саудовская Аравия, Нигерия, как бы застыли в своей производственной и экспортной специализации. Основными торговыми партнерами таких стран являются индустриальные государства и те развивающиеся регионы, где уже начались процессы индустриализации и урбанизации, то есть те, которые нуждаются в импортных энергоресурсах из-за нехватки собственных, либо потому, что импортные обходятся в ценовом или экологическом смысле дешевле, чем внутренние.

Для активной торговли между самими странами-экспортерами топлива еще меньше экономических оснований, чем между аграрными. Силы взаимного притяжения на основе международного разделения труда здесь ничтожно малы. Ведь эти страны состоят в постоянной жестокой конкуренции друг с другом. Единственное, что их объединяет, это согласованная политика на мировом рынке жидкого топлива в целях поддержания приемлемых продажных цен. Закономерно поэтому, что уже четверть века доля взаимных поставок у этой группы государств устойчиво остается ниже 2% от общего объема их экспорта, да и она поддерживается главным образом благодаря торговле готовыми изделиями, а не основным экспортным ресурсом — нефтью и природным газом.

Несколько иное положение у стран, специализирующихся на добыче и переработке минерального сырья: руд черных и цветных металлов, минеральных удобрений, драгоценных камней. По уровню своего технико-экономического развития они продвинулись чуть дальше первых двух групп, так как здесь в силу особенностей самого природного ресурса почти с самого начала, наряду с добычей руд или удобрений развивается их первичная переработка: обогащение руд, минеральных удобрений, выплавка металлов и т. п. Экспортировать такие продукты гораздо выгоднее, чем первичное сырье. Поэтому здесь параллельно развиваются и добывающие и перерабатывающие производства, в ряде случаев достаточно



сложные в технологическом отношении. Это предполагает определенную общеобразовательную и специальную подготовку рабочей силы, наличие местных инженерно-технических кадров и т. д. Иначе говоря, качество человеческого капитала здесь обычно выше, чем в аграрных или нефтедобывающих странах. И это облегчает перенос сюда некоторых техноёмких производств из более развитых стран.

Обобщенная по семи странам этой категории эволюция товарной структуры их экспорта представлена в табл. 1.5. Нетрудно заметить, что доля профилирующей товарной группы здесь еще в 1970 г. была несколько меньше, чем у стран ОПЕК, и в дальнейшем сокращалась значительно быстрее, чем там. Диверсификация производства и экспорта здесь осуществляется, во-первых, благодаря увеличению удельного веса выплавленных цветных металлов, во-вторых, благодаря освоению производства простейших готовых изделий и, наконец, за счет развития рыболовства, заготовок леса и других непромышленных производств.

Таблица 1.5

Товарная структура экспорта семи стран-производителей неэнергетических минеральных ресурсов\* в 1970 г., 1980 г., 1990 г. и 1996 г. (% к итогу)

ГОД	Аграрные продукты	Топливо	Руды и металлы	Машины и транспортные средства	Другие готовые изделия
1970	8,9	5,6	81,9	0,4	3,3
1980	20,2	5,7	61,6	2,0	8,7
1990	27,9	1,7	55,7	1,7	9,6
1996	34,9	2,6	48,4	2,4	11,5

\* Боливия, Заир, Замбия, Либерия, Мавритания, Того, Чили.

Источник: см. табл. 1.3.

Как и в первых двух случаях, возможности для взаимной торговли стран-производителей неэнергетических минеральных ресурсов крайне ограничены.

## Профилирующие экспорт-

ные товары — руды, удобрения, металлы или драгоценные камни — они друг у друга, как правило, не покупают, а если чем и обмениваются, то это продовольствием и некоторыми простейшими готовыми изделиями.

В принципе абсолютные и относительные масштабы *взаимной* торговли развивающихся стран тем значительнее, чем больше места в их экспорте занимают готовые изделия. Это со всей очевидностью доказывает практика новых индустриальных стран. Как видно из табл. 1.6, объемы и доля готовых изделий в экспорте НИС в последние годы стремительно растут.

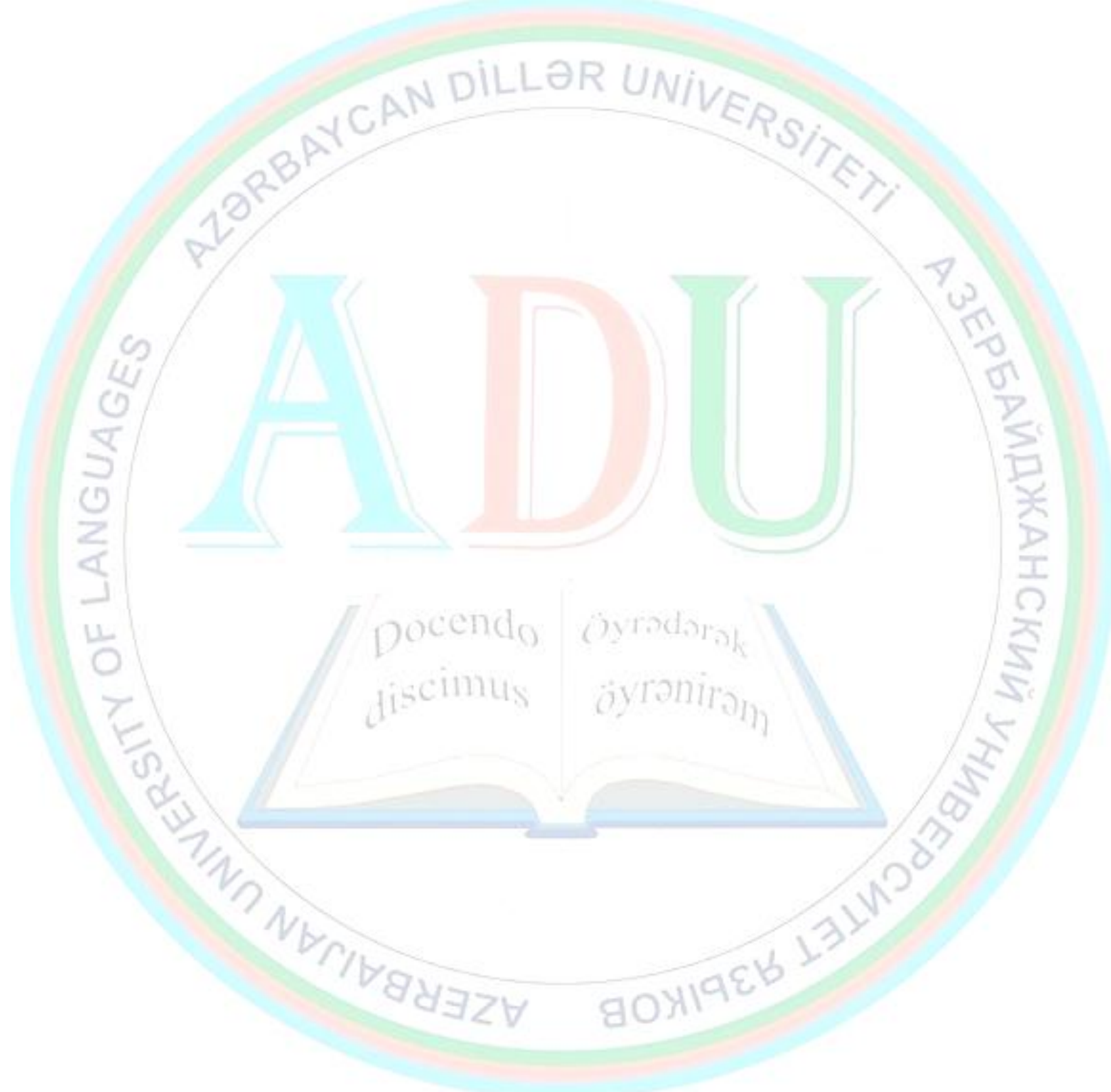
Таблица 1.6

Товарная структура экспорта восьми новых индустриальных стран\* в 1970 г., 1980 г., 1990 г. и 1995 г.

Год	Всего	Аграрные продукты	Топливо	Руды и металлы	Машины и транспортные средства	Другие готовые изделия
В млн. долл.						
1970	12155	5130	560	1066	961	4028
1980	133245	30199	19910	6170	23407	49331
1990	376988	43901	26940	12115	123132	167679
1995	781237	69661	25922	15928	340670	321156
В % к итогу						
1970	100,0	44,7	4,6	8,8	7,9	33,2
1980	100,0	23,0	15,2	4,7	17,8	37,6
1990	100,0	11,6	7,2	3,2	32,7	44,5
1995	100,0	8,9	3,3	2,1	43,6	41,1

\* Бразилия, Гонконг, Малайзия, Мексика, Южная Корея, Сингапур, Таиланд, Тайвань. Источник: см. табл. 1.3.

При увеличении общей стоимости экспорта за последние 25 лет в 64 раза стоимость экспортируемых ими готовых изделий увеличилась в 133 раза, в том числе машин и транспортных средств — в 355 раз! Кардинальное сокращение за это время





доли агропродуктов в их экспорте (в 5 раз), а также руд и металлов (в 4,2 раза) сопровождалось еще более внушительным увеличением удельного веса машин и транспортных средств — в 5,5 раза.

Параллельно этой эволюции товарной структуры экспорта увеличивалась и доля в нем взаимной торговли НИС. В 1970 г. она составляла 9,6%, в 1980 г. — 12,5%, к 1990 г. возросла до 17,3%, а в 1997 г. достигла 20%. И это естественно: чем выше удельный вес в экспорте готовых изделий, тем более диверсифицированы экспортные «корзины» стран-партнеров, тем разнообразнее их импортные потребности и тем большее число товаров они обменивают в процессе взаимной торговли, тем плотнее и интенсивнее связывающие их товаропотоки.

В свете сказанного, любопытно сравнить степень диверсификации экспортной структуры различных групп стран, рассмотренных нами выше. Воспользуемся для этого коэффициентами концентрации, публикуемыми в статистических ежегодниках ЮНКТАД (см. табл. 1.7). В каждую группу включено по 8 стран, расположенных сверху вниз по возрастанию величины этих коэффициентов, то есть по степени сужения их экспортной «корзины». Если, скажем, Перу в 1995 г. экспортировала 167 различных товаров (на трехзначном уровне классификации МСТК при условии, что принимаются в расчет лишь товары, доля которых в общем объеме экспорта данной страны составляет не менее 0,3%), то Мавритания — только 29, а Либерия — всего 17 товаров.

Приведенные данные показывают, что средняя степень концентрации в каждой группе стран постепенно сокращается, хотя есть и отдельные случаи попятного движения (Кувейт, Парагвай, Мозамбик, Либерия), вызванные теми или иными чрезвычайными обстоятельствами, как правило, неэкономического свойства. Заметно также, что уменьшение концентрации идет в среднем по восходящей от стран-экспортеров топлива к экспортерам сельскохозяйственного сырья и продовольствия, затем — к экспортерам руд и металлов. Есть основания предположить, что одной из основных причин такой динамики коэффициентов является достигнутая в данной группе стран степень переработки природных ресурсов и зависящее от этого разнообразие получаемых полупродуктов либо продуктов, готовых к потреблению.

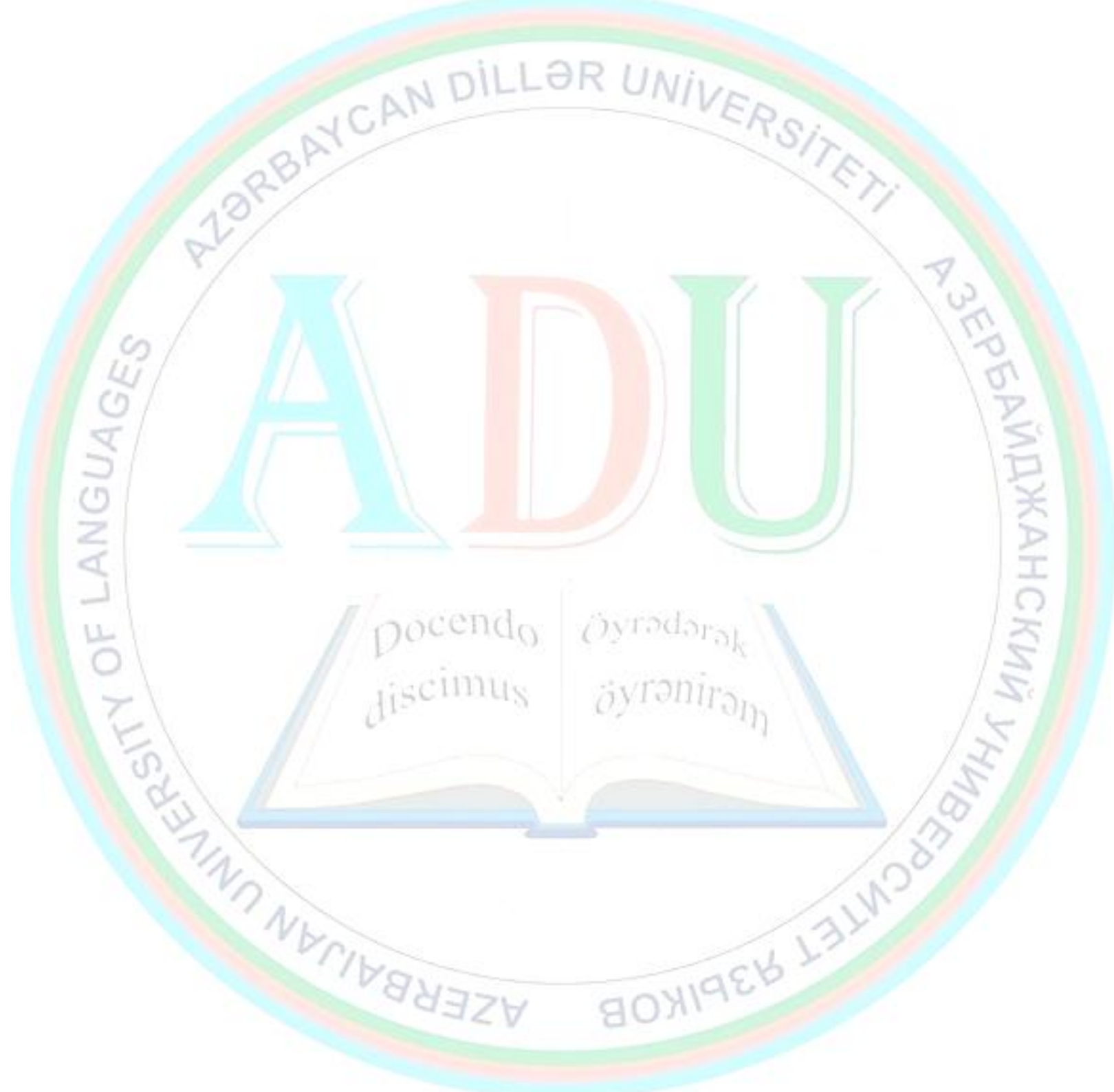
Таблица 1.7

Коэффициенты концентрации экспортных структур\* по четырем группам развивающихся стран в 1980 г. и 1994 г.

Страна	1980	1995	Страна	1980	1995
Производители топлива			Аграрные страны		
Венесуэла	0,674	0,521	Зимбабве	0,257	0,250
Алжир	0,820	0,551	Гватемала	0,310	0,282
Катар	0,934	0,731	Камерун	0,409	0,323
Саудовская Аравия	0,942	0,734	Парагвай	0,275	0,336
Ирак	0,990	0,796	Судан	0,388	0,375
Иран	0,814	0,798	Мозамбик	0,328	0,443
Нигерия	0,948	0,897	Куба	0,786	0,461
Кувейт	0,732	0,940	Эфиопия	0,636	0,601
<i>В среднем**</i>	0,857	0,746	<i>В среднем**</i>	0,424	0,353
Производители руд и металлов			Новые индустриальные страны		
Боливия	0,389	0,215	Бразилия	0,148	0,088
Перу	0,264	0,255	Таиланд	0,201	0,089
Чили	0,406	0,313	Тайвань	0,117	0,110
Заир	0,450	0,371	Мексика	0,475	0,121
Гайана	0,545	0,350	Юж. Корея	0,085	0,148
Того	0,468	0,393	Гонконг	0,164	0,152
Мавритания	0,661	0,610	Малайзия	0,303	0,178
Либерия	0,534	0,657	Сингапур	0,235	0,211
<i>В среднем**</i>	0,466	0,396	<i>В среднем**</i>	0,216	0,137

\* Коэффициенты концентрации (индексы Хиршмана) показывают степень узости экспортного ассортимента страны по сравнению с мировой экспортной «корзиной», включающей 239 различных товаров на трехзначном уровне МСТК-2. Коэффициент ранжируется в диапазоне от 0 до 1, и чем ближе его величина к 1, тем выше уровень концентрации, тем меньшее число товаров в экспортной «корзине» страны. \*\* Средняя арифметическая.

Источник: Handbook of International Trade & Development Statistics 1996—1997, p. 210—211.



На этом фоне резко выделяются новые индустриальные страны. Концентрация их экспортных ассортиментов в 3-5 раз ниже, чем у трех других групп. Причем, у всех НИС в меру роста обрабатывающей промышленности коэффициенты концентрации за 14 лет существенно снизились, особенно у Мексики и Малайзии.

Логично ожидать, что у высокоразвитых индустриальных стран взаимная привязка посредством международного разделения труда и торговли должна быть еще больше, чем у НИС. Действительно, доля взаимного экспорта этих стран в 1970 г. достигала 76,4%, в 1980 г. — 70,8%, в 1990 г. — 77,5, в 1997 г. — 72,3%. Это в 3-3,5 раза превышает показатель НИС за 1997 г. Основная причина этого — высокий уровень развития обрабатывающих отраслей промышленности и, соответственно, большая доля во взаимной торговле готовых изделий, в особенности, машин и транспортного оборудования (см. табл. 1.8).

Таблица 1.8

Товарная структура взаимного экспорта  
индустриальных стран\* в 1970  
г., 1990 г. и 1995 г. (в % к итогу)

Год	Аграрные продукты	Топливо	Рудый металлы	Химические товары	Машины и транспортные средства	Другие готовые изделия
1970	17,3	3,7	13,1	7,9	33,7	22,8
1980	14,5	8,5	5,9	9,4	32,3	27,1
1990	11,7	4,7	3,6	10,1	41,0	26,9
1995	11,3	3,3	3,0	11,2	43,8	24,7

\* 15 государств-членов ЕС, США, Канада, Япония, Австралия, Новая Зеландия, Исландия, Норвегия, Швейцария, Израиль, Южная Африка, а также (до 1990 г.) Югославия.

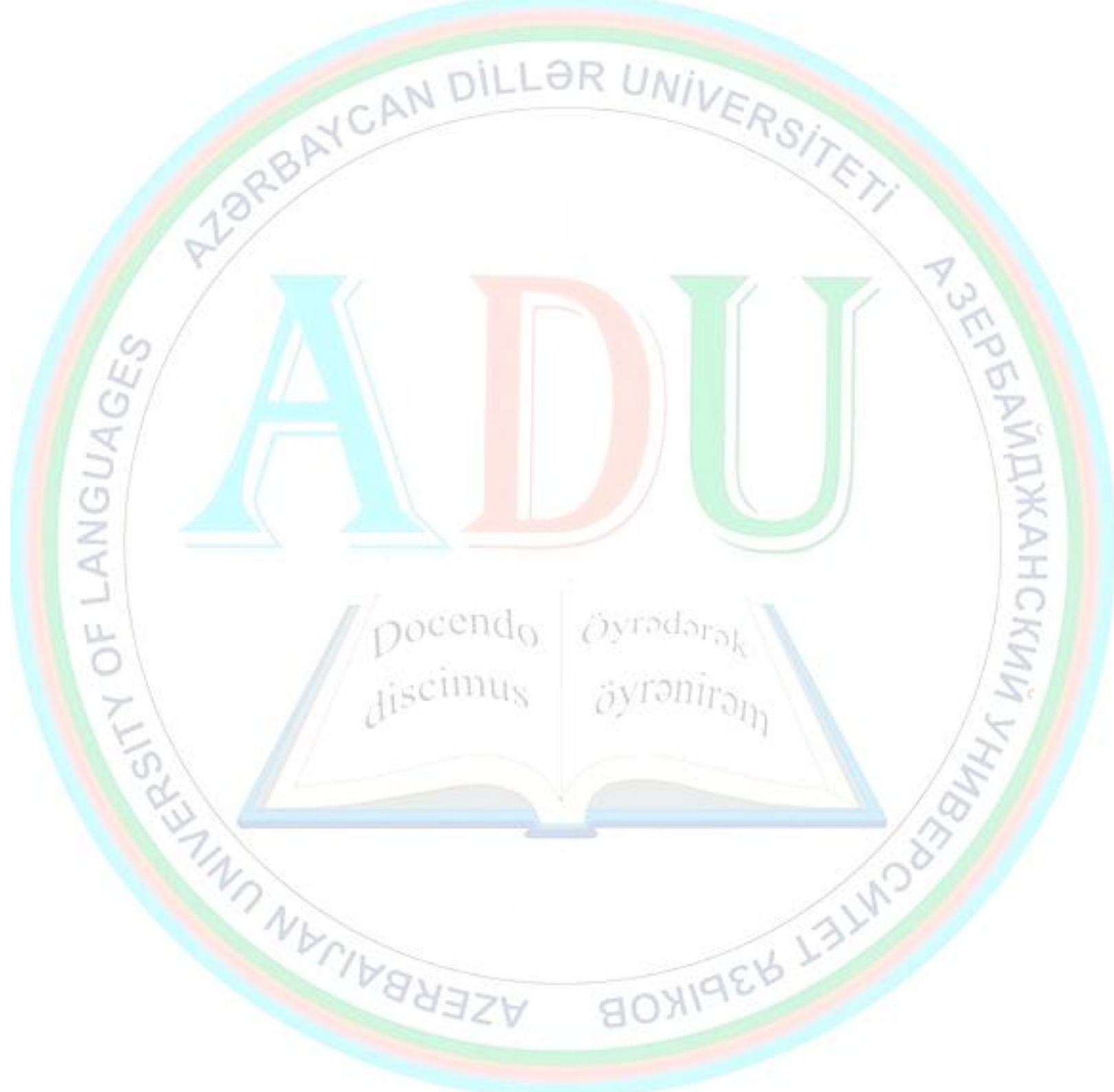
Рассчитано по: Handbook of International Trade & Development Statistics 1996-1997, Table A-3.

Правда, у НИС доля готовых изделий, в том числе машин, в последнее время не меньше, а даже больше, чем у развитых стран. В чем же тогда секрет исключительной взаимозависимости последних? Прежде всего в том, что здесь значительно богаче палитра экспортируемых готовых изделий, в особенности разнообразных машино-технических, электрических и электронных, как в готовом виде, так и в форме узлов, деталей, компонентов, поставляемых на основе международного производственного кооперирования. Средний коэффициент концентрации у 15 ведущих индустриальных стран в 1995 г. составил 0,098, то есть экспортная «корзина» у них заметно богаче, чем у НИС.

Но главное все же в том, что экспортеры промышленно развитых стран ориентируются прежде всего на емкие рынки себе подобных стран, которые стабильно поглощают практически всю эту «корзину», тогда как в менее развитых они могут сбыть лишь какую-то ее часть. Такую высокую степень торговой «взаимности» индустриальных стран обуславливают несколько обстоятельств.

Прежде всего, характер спроса на готовые изделия. Их качество непрерывно повышается: товары производственного назначения становятся все более удобными и эффективными, предметы личного потребления — все более полезными и комфортными. Эта перманентная тенденция к совершенствованию произведений человеческих рук и ума порождает у покупателей устойчивое ожидание дальнейшего улучшения потребительских свойств каждого готового изделия. Поэтому при выборе из нескольких аналогичных товаров предпочтение отдается более качественному, естественно, в пределах платежных возможностей данного покупателя. В этих пределах приобретает самое качественное изделие, ибо завтра, скорее всего, на рынке появится новый, более совершенный образец, и сегодняшнее приобретение окажется морально устаревшим. Это в равной мере относится к предметам как личного, так и производственного потребления, как к индивидуальным покупателям, так и к странам-импортерам.

Таким образом, оптимум цены и качества приобретаемых готовых изделий обычно зависит от величины платежеспособного спроса импортера, то есть по большому счету — от сред-





него уровня благосостояния импортирующей страны. Поэтому товары самого высокого качества (а это, как правило, новейшие варианты каждого готового изделия) импортируются преимущественно наиболее богатыми странами, изделия среднего качества (то есть товары «второй свежести») — странами с умеренными доходами и т. д. Отсюда следует, что основная масса новинок готовых изделий экспортируется в первую очередь и главным образом в богатые промышленно развитые страны, где эти товары встречают адекватный спрос<sup>45</sup>.

Изделия менее высокого класса, а также те, жизненный цикл которых подходит к концу и производство которых начинает «перетекать» на нижние ярусы мировой промышленной пирамиды, сбываются в менее развитые страны. Но поскольку инновационный процесс неисчерпаем, а конкуренция подстегивает его вновь и вновь, основная масса производимых в индустриальных странах готовых изделий — это как раз те новые и относительно дорогие товары, которые находят спрос прежде всего в самих индустриальных странах. Разумеется, последние торгуют друг с другом не только новинками готовых изделий, но и базовыми товарами — продовольствием, топливом, металлами (см. табл. 1.8). Но основную массу (почти 8/10) товаропотоков между ними составляют готовые изделия.

Еще одна причина тесной привязки индустриальных стран друг к другу — это международное производственное кооперирование на базе разделения производственного процесса на отдельные операции, вынесенные в разные страны с учетом того, где выгоднее осуществлять ту или иную конкретную операцию. Наиболее широко такое международное разделение производства практикуется в машиностроении, чему способствует сама технология изготовления конечного продукта из множества (нередко сотен и даже тысяч) частей и компонентов. Особенно интенсивно это происходит в автомобилестроении, в производстве вычислительной техники, телекоммуникационного и конторского оборудования.

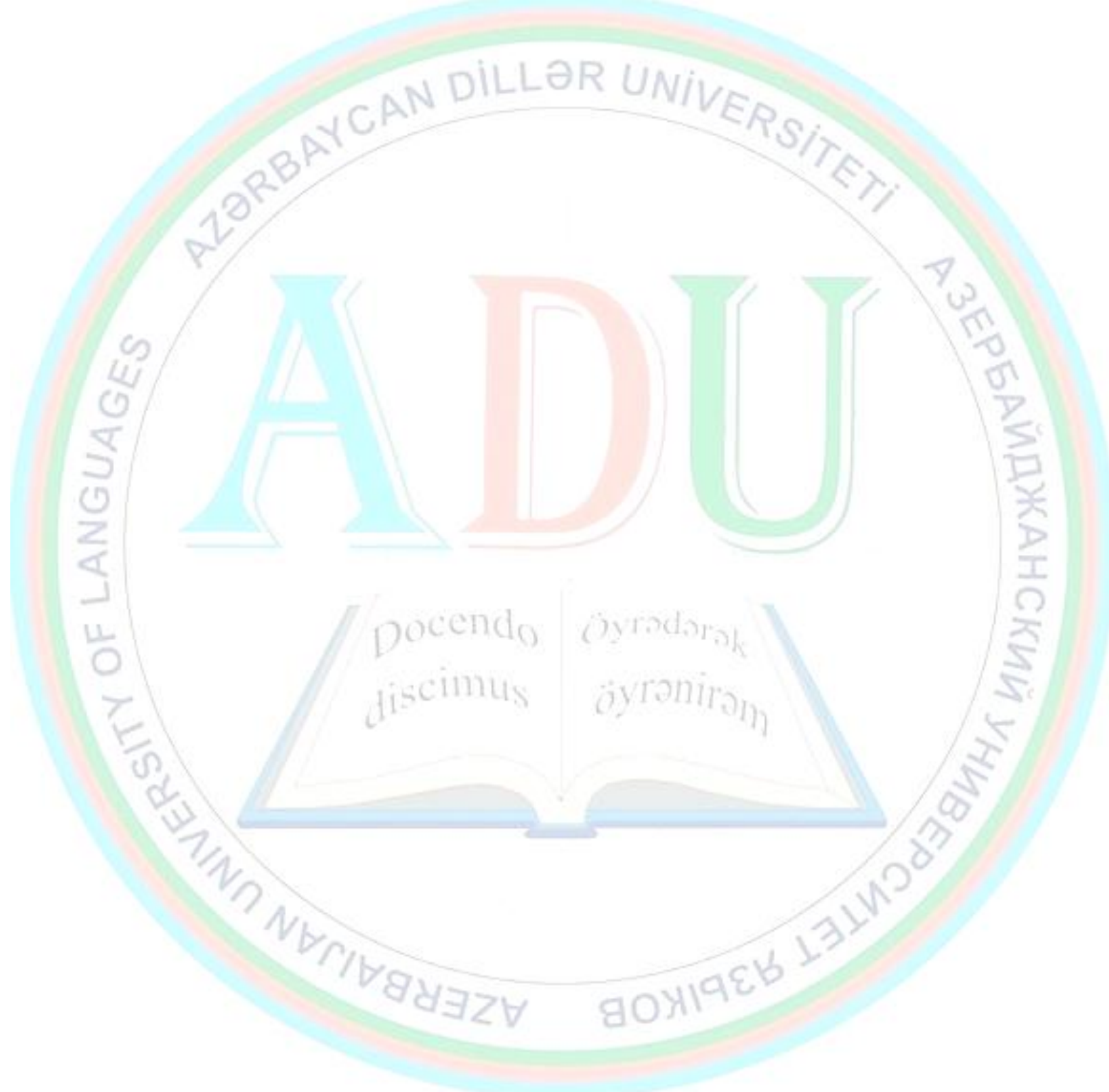
Ради снижения издержек производства деталей и узлов либо издержек сборки готовых изделий из таких деталей и узлов крупные корпорации индустриальных стран выно-

сят такие звенья технологической цепочки в менее развитые страны, где существенно ниже оплата труда, экологические и прочие затраты на единицу продукции. И экспорт частей и компонентов машин и транспортных средств из государств ОЭСР в остальные страны мира действительно растет из года в год: в 1978 г. их поставки туда составили 30 млрд. долл., в 1985 г. — 42,5 млрд., в 1990 г. — 72,4 млрд., а в 1995 г. — уже 142,7 млрд. долл.<sup>46</sup>

Но приходится учитывать и уровень качества изготавливаемых в развивающихся странах деталей и компонентов, как и качества осуществляемой там сборки. Он определяется квалификацией местных кадров. Какие-то операции они в состоянии делать на мировом уровне качества, а какие-то — нет. И чем более научно- и техноёмким является изделие, тем выше и тем менее доступен им такой порог. Это существенно сужает масштабы производственного кооперирования между индустриальными и развивающимися странами.

Иное дело — международное кооперирование в рамках самой группы развитых стран. Технический уровень производства и квалификации здесь всюду примерно одинаков, и упомянутый порог качества практически отсутствует на всех уровнях технологической цепочки. Поэтому, несмотря на сравнительно небольшие национальные различия в издержках производства, масштабы производственного кооперирования между индустриальными странами несравненно больше. Объем взаимного экспорта деталей и компонентов машин и транспортных средств 24 странами этой группы втрое превышает объем экспорта ими таких изделий во все остальные страны мира. В расчете на каждое из 24 государств ОЭСР в 1995 г. приходилось в среднем по 13 млрд. долл. взаимных поставок таких полупродуктов, тогда как на остальные 180 с лишним стран — не более чем по 0,8 млрд. долл., то есть в 16,7 раза меньше<sup>47</sup>.

Понятно, что в таких условиях основные международные потоки частей и компонентов (и не только машин, но и химических продуктов и множества других готовых изделий) циркулируют внутри индустриального ядра мировой экономики, связывая страны этого ядра теснейшими производственными узами. На такой почве унифицируются



национальные технические стандарты, стимулируется международное научно-техническое сотрудничество, сближаются нормы правового регулирования связанных с этим экономических отношений и т. п. Речь идет, в сущности, об определенном сращивании отдельных производств стран партнеров в целостные международные производственно-хозяйственные комплексы и соответствующей конвергенции сопряженного с их функционированием национального правового и фискального регулирования стран-участниц.

С выносом за рубеж отдельных звеньев производственного процесса во многом (хотя и далеко не целиком) сопряжено еще одно важное, но не затронутое нами пока экономическое явление — вывоз производительного капитала. В литературе его принято несколько упрощенно отождествлять с зарубежными прямыми инвестициями, оставляя вне поля зрения другие капиталовложения в зарубежное производство: долгосрочные кредиты, приобретение акций, облигаций иностранных компаний и т.п. Такого рода инвестиции, осуществляемые транснациональными корпорациями и банками, дополняют торгово-экономические и производственные связи между странами очень прочными узами совместной собственности на средства производства. И пять же эти инвестиционные связи наиболее интенсивно формируются между странами мирового индустриального ядра.

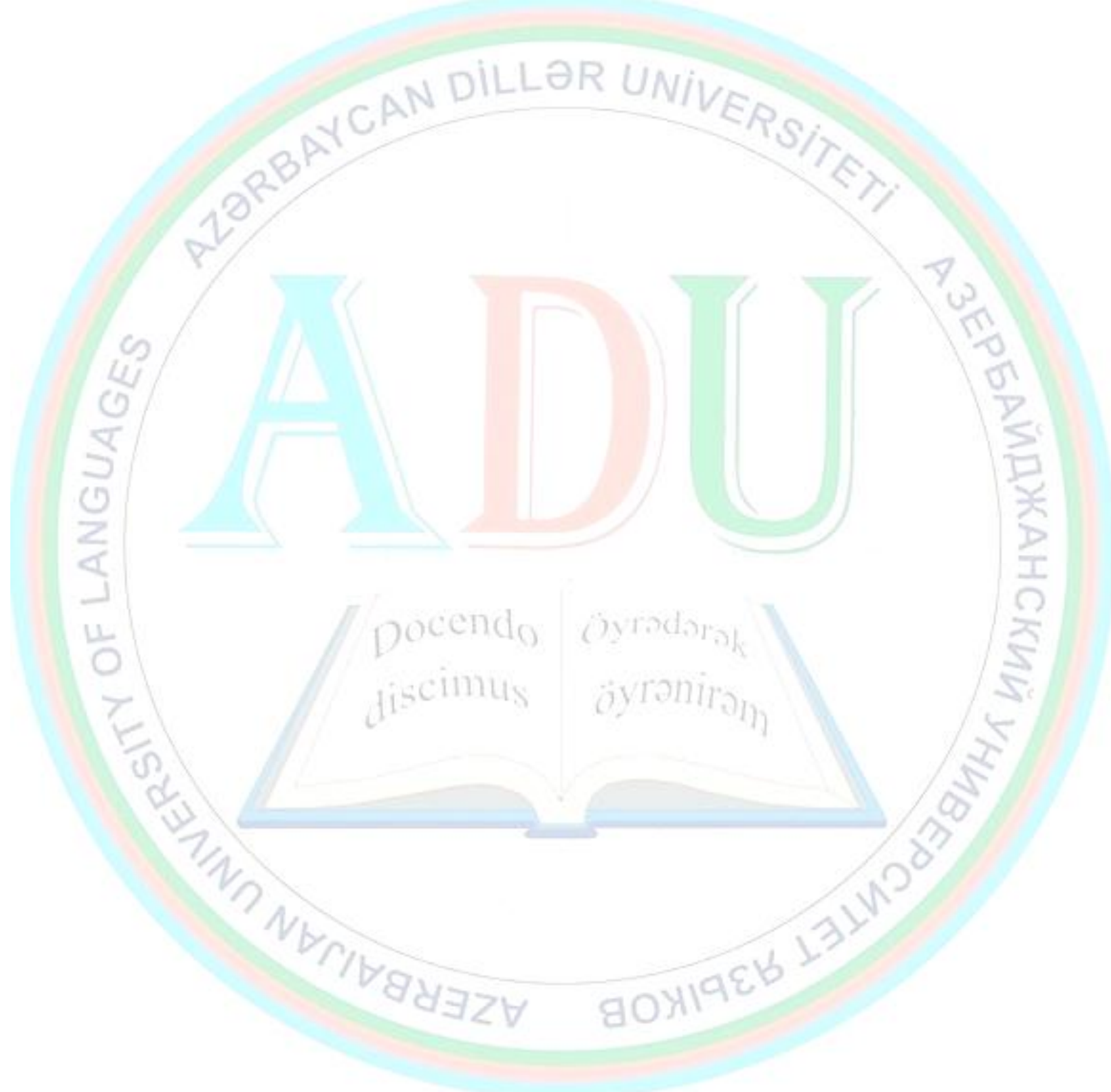
Так, из общей массы накопленных к 1997 г. американскими ТНК за рубежом прямых инвестиций на индустриальные страны приходилось 67,8%, а из накопленных в США прямых иностранных капиталовложений в том же году 96,3%, в свою очередь, принадлежали инвесторам из промышленно развитых стран<sup>48</sup>. В 1985 г. из общего объема накопленных японских прямых зарубежных капиталовложений на такие страны приходилось 55,5%, а в 1997 г. — уже 65,9%<sup>49</sup>. В 1990-1993 г.г. 62,3% прямых зарубежных инвестиций 12 стран ЕС было вложено внутри этого блока, 14,4 — в США, 5,6 — в другие индустриальные страны и лишь 17,9% — в остальные страны мира<sup>50</sup>. Эти цифры убедительно свидетельствуют о том, что зарубежные филиалы ТНК промышленных стран создаются преимущественно в подоб-

ных же странах, содействуя развитию между ними торговых, кредитных, инвестиционных и кооперационно-технологических связей.

Итак, мировая практика свидетельствует: чем выше уровень индустриализации страны, чем больше доля в ее промышленности высокотехнологичных производств, тем более диверсифицирована ее экспортная и импортная «корзины», тем больше *возможностей* поддерживать устойчивое разделение труда со странами различного технике-экономического уровня, но прежде всего с себе подобными высокоразвитыми странами. И наоборот, чем ниже этот уровень, чем меньше высокотехнологичных товаров в структуре национального производства и чем больше в ней природных ресурсов, тем беднее экспортная «корзина» страны, тем меньше у нее *возможностей* для взаимного обмена со странами аналогичного уровня развития, в особенности, если они имеют близкую экспортную специализацию. Не удивительно, что в 1997 г. доля взаимного экспорта в группе представленных выше индустриальных стран (табл. 1.8) составила около 72%, у новых индустриальных стран (табл. 1.6) — примерно 20%, у аграрных стран (табл. 1.3) — менее 1,5%, у стран-экспортеров топлива (табл. 1.4) — около 1%, а у стран-экспортеров других минеральных ресурсов (табл. 1.5) — 0,5%<sup>51</sup>.

Не имея собственной достаточно развитой обрабатывающей промышленности (в том числе пищевой), развивающиеся страны имеют возможность сбывать свои природные ресурсы лишь тем внешним партнерам, которые способны переработать их и превратить в продукты конечного потребления. Поэтому около 6/10 всего экспорта трех последних групп развивающихся стран направляется в индустриальные страны. Остальные 4/10 — в те развивающиеся страны, которые либо обделены каким-то природным ресурсом (отдельными видами сельскохозяйственных продуктов, топливом и т. п.), либо уже создали у себя простейшие отрасли перерабатывающей промышленности.

Это обстоятельство предопределяет, в принципе, и возможности интегрирования различных национальных экономик. Наибольшими такими возможностями располагают высокоразвитые страны, которые способны интенсивно обмениваться друг с другом товарами и услугами в самом широком





диапазоне. При этом они благополучно взаимодополняют друг друга, а неизбежная конкуренция между их производителями товаров и услуг носит не разрушительный, а стимулирующий и созидательный характер и по большому счету способствует росту технико-экономического потенциала таких стран-партнеров и повышению благосостояния их населения. Наименьшие возможности экономического интегрирования с внешними партнерами — у аграрных стран и тех, которые делают лишь первые шаги по пути индустриализации. Их экономики либо вовсе не являются взаимодополняющими, либо дополняют друг друга в очень узком диапазоне и потому не столько тяготеют друг к другу, сколько взаимоотталкиваются как соперники на мировом рынке. Их торговое тяготение к индустриальным странам тоже не может реализоваться в форме интегрирования с последними, но уже по другой причине: из-за глубокого разрыва в уровнях технико-экономического и социально-культурного развития, в моделях хозяйствования и правовых системах и даже в качестве человеческого капитала. Это обстоятельство станет более понятным из последующих глав.

#### От растущей открытости национальных экономик к их интеграции

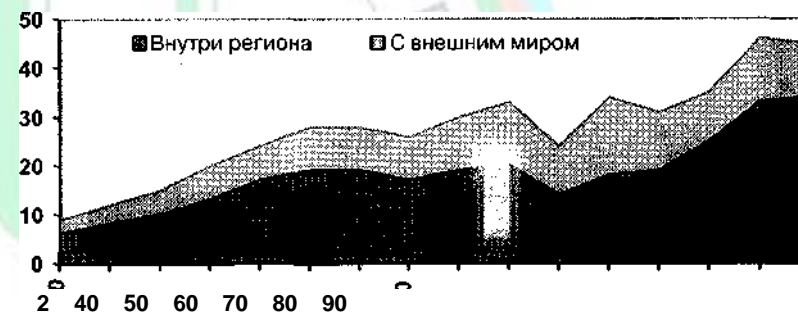
В процессе «растекания» индустриализации по мировому экономическому пространству характер взаимоотношений национальных экономик с внешней экономической средой существенно меняется. Они все более активно и основательно взаимодействуют с этой средой и потому становятся, все более *открытыми* по отношению к ней. Открытыми в двояком смысле: в воспроизводственном и в торгово-политическом.

**Воспроизводственное открывание** состоит в том, что все большую часть своих текущих потребностей страны покрывают импортом различных товаров и услуг и все большую долю своей собственной продукции вывозят за рубеж. Так, в 1830 г. внешнеторговая квота у европейских стран не превышала в среднем 9%, через полвека достигла 28%,<sup>1</sup> после заметного падения в годы Второй мировой войны вновь пошла в гору и в 1990 г. составила 45% (см. рис. 1.1). Если же принять во внимание и так называемую

невидимую торговлю, то есть экспорт и импорт услуг, то внешнеторговая квота окажется существенно большей. Ведь доля услуг в ВВП у промышленно развитых стран уже к 1997 г. достигла 63%, а у развивающихся — 51%<sup>52</sup>. Поэтому совокупная (экспорт + импорт товаров и нефакторных услуг) внешнеторговая квота в среднем по всему миру возросла с 34,7% в 1975-1979 г.г. до 46,8% в 1998 г.<sup>53</sup>

Рисунок 1.1.

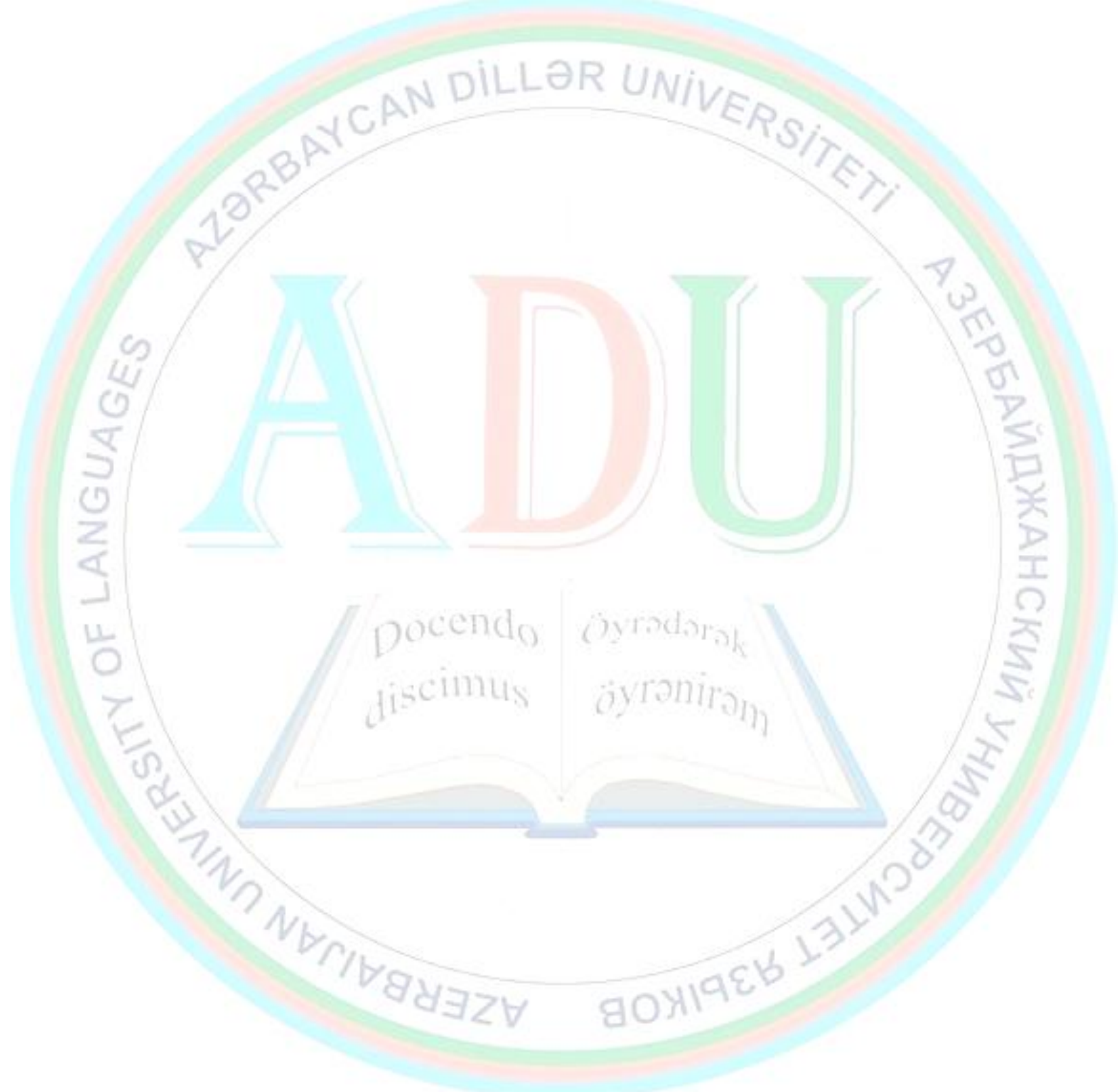
Динамика внешнеторговой квоты\* стран Европы в целом и во внутриевропейской торговле в 1830-1990 г.г.



\* Сумма стоимости экспорта и импорта европейских стран (включая Восточную Европу и Россию/СССР) в % к объему их ВВП.

Источник: Anderson K., Norheim H. From Imperial to Regional Preferences: Its Effects on Intra- and Extra-Regional Trade. - Weltwirtschaftliches Archiv, 1993, № 1. S. 86.

Но помимо коммерческих услуг, которые экспортируются открыто, вдвое больше их количество протекает между странами скрытно в процессе международного инвестирования: почти половина прямых зарубежных капиталовложений сопряжена с предоставлением услуг. Объем же таких инвестиций с середины 80-х годов возрос в шесть раз<sup>54</sup>. С учетом этого средняя мировая торговая квота к концу 90-х годов достигла примерно 56% глобального ВВП. Это значит, что в среднем уже свыше 1/2 производимых внутри стран товаров и услуг выходит за пределы национальных эконо-



мик и перетекает из одной страны в другую, все прочнее привязывая их друг к другу.

Во второй половине XX в. воспроизводственное открывание национальных экономик усилилось благодаря экспорту капитала в форме прямых, портфельных и прочих зарубежных инвестиций. Статистика улавливает в основном международные потоки прямых зарубежных капиталовложений. Вывоз капиталов в этой форме, прежде всего из промышленно развитых стран, стремительно нарастает. В 1980 г. все страны-экспортеры капитала имели за рубежом 524 млрд. долл. накопленных прямых инвестиций: что составляло 5% мирового ВВП, в 1985 г. — уже 785,6 млрд. (5,9% ВВП), в 1990 г. — 1705 млрд. (7,8%), а в 1998 г. — уже 4759 млрд.: долл. (13,7% мирового ВВП)<sup>55</sup>.

Если в 1970 г. в 14 ведущих странах мира насчитывалось 7,3 тыс. ТНК, имевших 27,3 тыс. зарубежных филиалов, то в 1999 г. общее число таких компаний развитых и развивающихся стран достигло 63 тыс., а количество их зарубежных филиалов — свыше 690 тыс. Теперь они контролируют от 1/4 до 1/3 мирового промышленного производства, свыше 1/3 трети международной торговли, около 4/5 мирового банка патентов и лицензий на новую технику, технологии и «ноу-хау». Вследствие этого международные потоки товаров и услуг не только значительно интенсифицировались, но и обрели новое качество: растущая доля таких потоков носит теперь внутрикорпорационный характер, что придает им особую устойчивость и прочность. Более того, торговое и производственное взаимосцепление национальных хозяйств дополнилось новыми узлами — международной собственностью на основные производственные фонды.

Не следует, однако, рассматривать воспроизводственное открывание национальных хозяйств как прямолинейно поступательный процесс. На ранних этапах индустриализации, когда развиваются главным образом базовые отрасли, а средний уровень доходов на душу населения еще невелик, воспроизводственная открытость может достичь весьма высокого уровня за счет гипертрофированного развития двух-трех таких экспортных отраслей. Узкий внутренний рынок, особенно в случае анклавного характера индустриализации, способен поглотить лишь небольшую часть их продукции, все

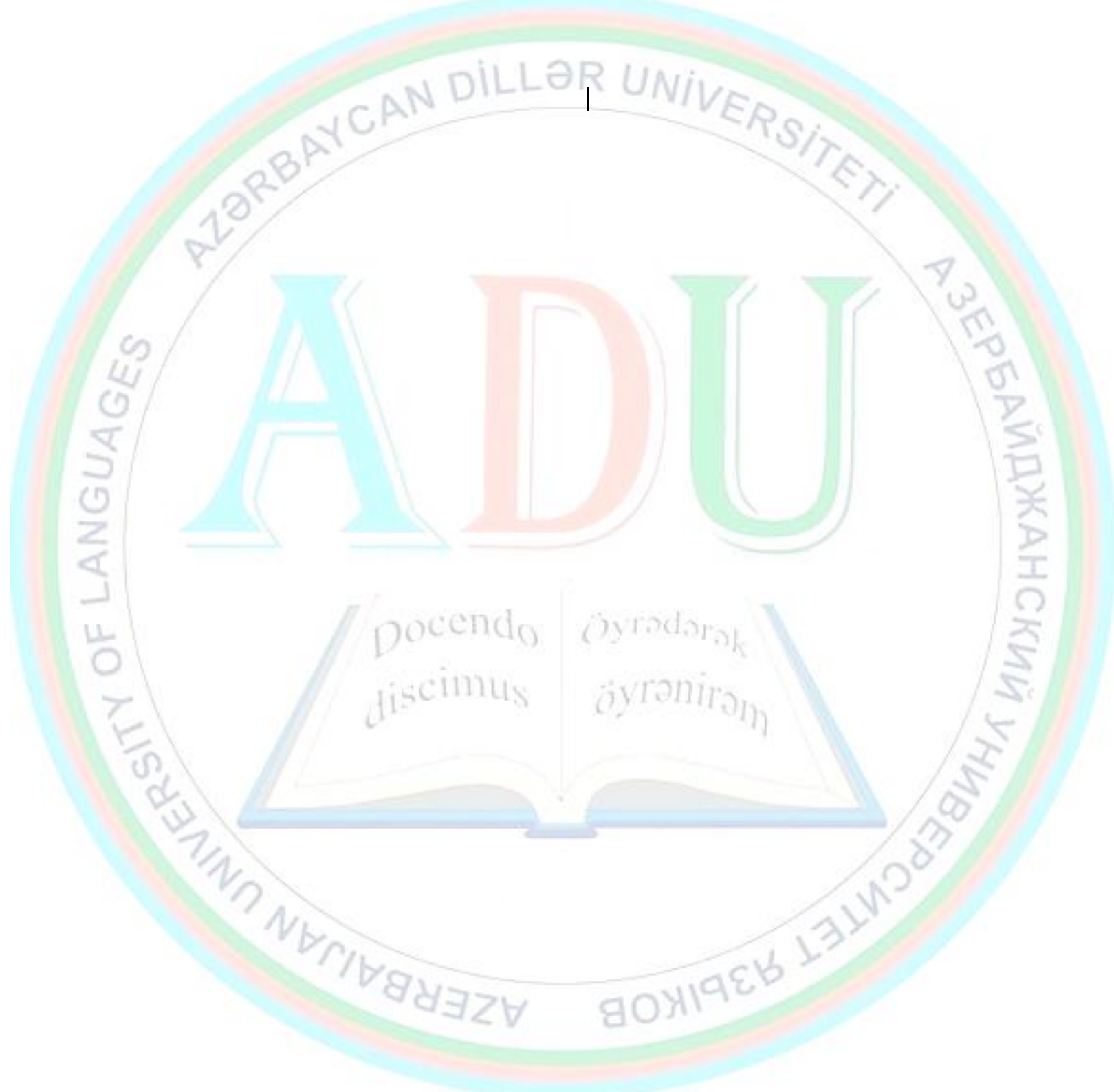
остальное производится на вывоз. Специализируясь на экспорте небольшого числа товаров, такая страна может иметь довольно значительную экспортную квоту и казаться достаточно открытой.

На более продвинутых стадиях технико-экономического развития, когда становятся на ноги отрасли собственной обрабатывающей промышленности, а главное — повышается норма накопления капитала и уровень личных доходов населения, нередко наблюдается опережающее расширение внутреннего инвестиционного и потребительского спроса по сравнению с ростом внешнего товарооборота. В таком случае внешнеторговая квота обычно снижается и создается видимость уменьшения воспроизводственной открытости национальной экономики, хотя на самом деле закладываются материальные предпосылки для упрочения фундамента ее открытости.

И лишь позднее, когда обрабатывающая промышленность постепенно переходит от трудоемких производств к науко- и техноемким, баланс внутреннего и внешнего спроса на национальные товары и услуги обретает прочную основу и доля внешнего спроса в этом балансе стабильно возрастает. Страна становится на путь неуклонного повышения своей воспроизводственной открытости и все более глубокого встраивания в систему мирохозяйственных связей.

Что же касается *торгово-политической открытости* в смысле *либерализации торгово-политического режима*, то, как показано выше, она обусловлена прежде всего уровнем технико-экономического развития страны и степенью конкурентоспособности ее товаров. Однако, торговая политика лежит в сфере волевых решений и потому зависит не только от объективных экономических условий, но и от факторов субъективных — политических приоритетов, международных соглашений, военных действий.

На ранних стадиях индустриализации даже Англия была отгорожена от остального мира высокими импортными пошлинами. Лишь в 1823 г. уже в качестве ведущей и практически единственной индустриальной державы она встала на путь либерализации внешней торговли. В 1840-1845 г.г. здесь были снижены или ликвидированы импортные пошлины более чем на 1270 товаров, прежде всего сырьевых. Но британским либералам пришлось вести долгую борьбу





с крупными и влиятельными лендлордами, поставлявшими хлеб на внутренний рынок по завышенным ценам и кровно заинтересованными в высоких импортных пошлинах на зерновые. Только жестокий голод 1846 г. в Ирландии позволил сломить это сопротивление, отменить так называемый хлебный закон и к 1860 г. полностью либерализовать британскую внешнюю торговлю. Вплоть до 1914 г. Англия оставалась самой либеральной торговой державой мира.

Но каждая из следующих за ней индустриализировавшихся стран не могла позволить себе такую роскошь. Им приходилось защищать еще слабые и весьма уязвимые всходы своей промышленности от британских и других уже окрепших к тому времени конкурентов. Франция, например, в период становления национальной промышленности практически полностью запретила импорт (прежде всего английских товаров), и этот запрет сохранялся в период наполеоновских войн, а потом еще в течение почти полувека. США начали повышать импортные тарифы с 1816 г., когда на севере страны стала развиваться промышленность. В упорном противоборстве между протекционистами-северянами и аграрниками-южанами, заинтересованными в умеренных пошлинах, уровень тарифной и нетарифной защиты внутреннего рынка неоднократно пересматривался, но в среднем составлял около 30%. После победы северян в гражданской войне протекционистские барьеры достигли 40—50%. В Германии до превращения ее в империю проводилась относительно либеральная торговая политика, поскольку лидировавшая в Zollverein'e Пруссия оставалась преимущественно аграрной страной. Но после создания в 1871 г. империи индустриализация с южных и западных регионов распространилась и на север страны, а торговый либерализм сменился протекционизмом.

Высокими тарифными барьерами отгородилась и пореформенная Россия. До конца 60-х годов она прибегала к сравнительно умеренному протекционизму, но когда после отмены крепостничества здесь началось быстрое развитие промышленности, в 1868 г. тарифы были пересмотрены и существенно повышены. Вплоть до 1914г. российские импортные пошлины оставались одними из самых высоких, если не наивысшими в мире<sup>56</sup>.

Лишь много позднее, когда обрабатывающая промышленность новых индустриальных стран прочно становилась

на ноги, они могли позволить себе ослабить тарифную защиту своих внутренних рынков (см. табл. 1.9). Такая логика торговой политики НИС (*протекционизм в начале индустриализации, особенно на стадии становления обрабатывающих отраслей промышленности, с последующим его ослаблением*) стала естественной для каждой страны, вступающей на путь индустриализации.

Таблица 1.9

Средние импортные тарифы на готовые изделия в 11 странах в 1820-1987 г.г. (в % к стоимости товаров)

Страны*	1820	1875	1913	1925	1930	1950	1987	1997
Англия	50	0		5		23	7	3,5
Нидерланды	7	3-5	4	6		11	7	3,5
Бельгия	7	9-10	9	15	14	11	7	3,5
Франция		12-15	20	21	30	18	7	3,5
США	40	40-50	25	37	48	14	7	2,8
Германия	10	4-6	13	20	21	26	7	3,5
Швеция		3-5	20	16	21	9	5	3,8
Дания	30	15-20	14	10		3		3,5
Австрия		15-20	18	16	24	18	9	3,5
Италия		8-10	18	22	46	25	7	3,5
Испания		15-20	41	41	63			3,5
В среднем		6	23	21	23	11	7	3.5

\* Страны расположены с учетом времени их вступления на путь индустриализации и последующего быстрого экономического роста (см. Rostow

W.W. The Stages of Economic Growth. A Non-Communist Manifesto. Cambridge, 1960. p. 1, 38).

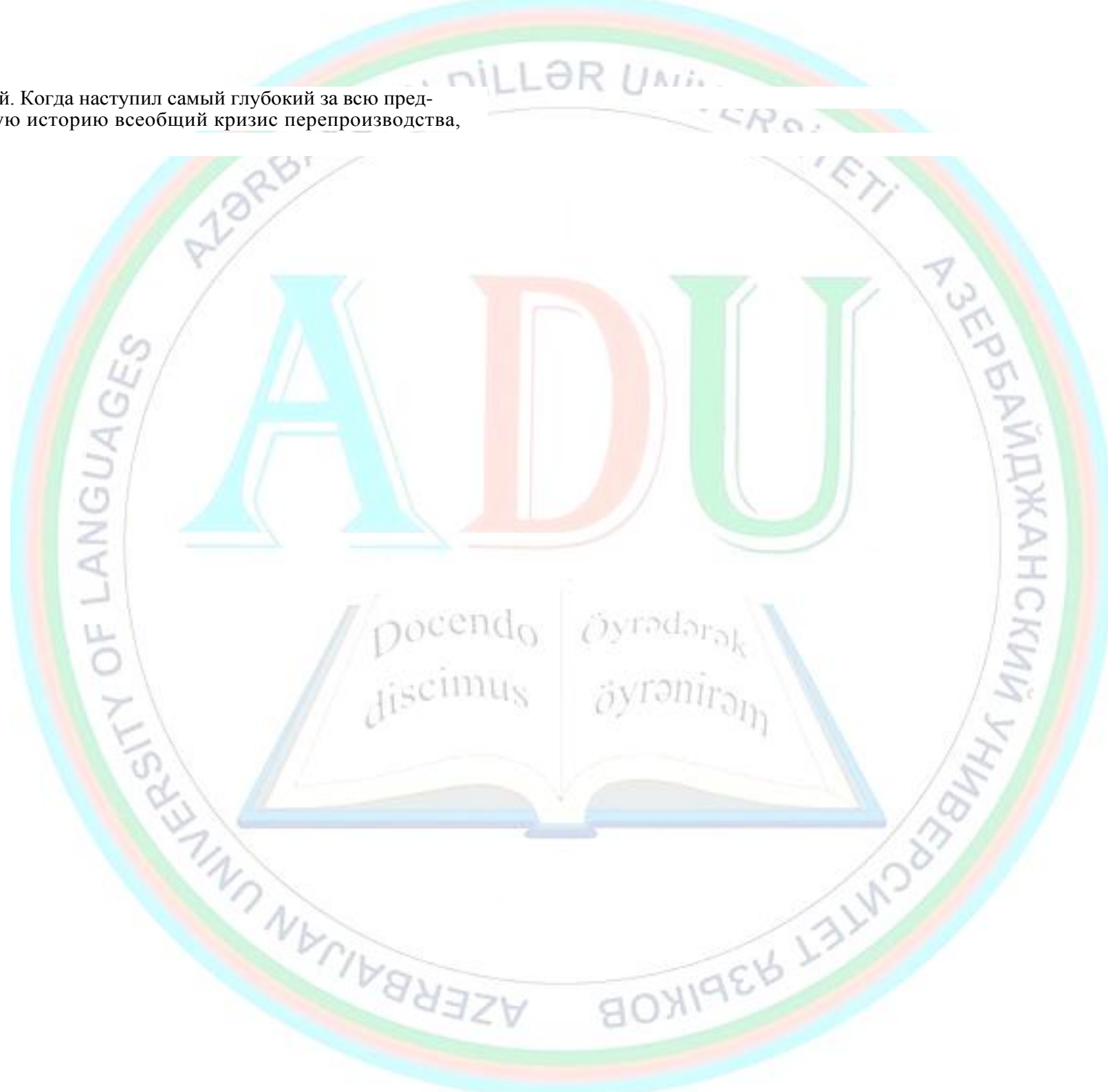
Источники: World Development Report 1991. The Challenge to Development. Wash., 1991, p. 97; World Development Indicators 1999. Wash.. 1999, pp. 341-342.

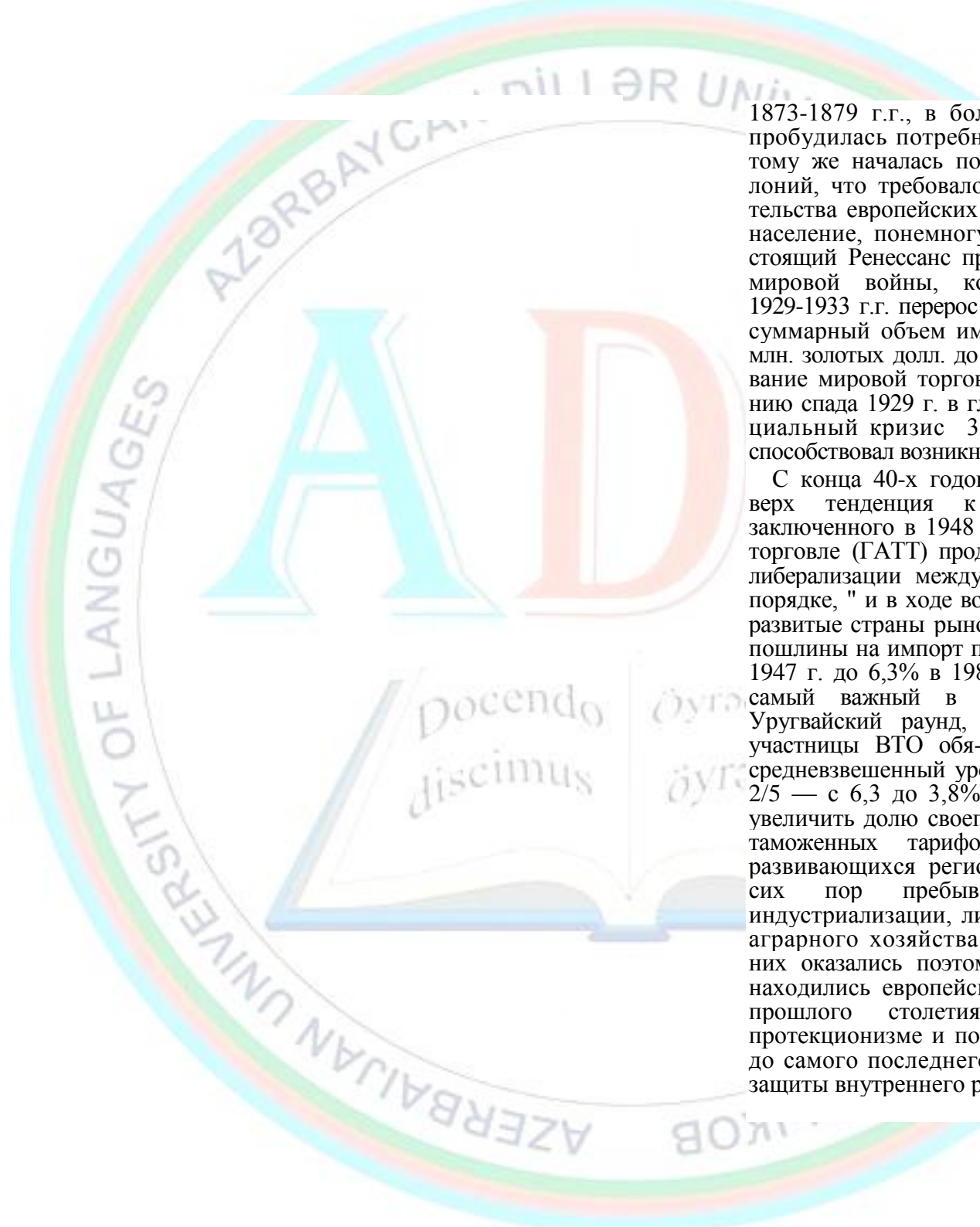
Тенденция к ослаблению протекционизма, однако, не ста- , л а

необратимой. Когда наступил самый глубокий за всю предшествующую историю всеобщий кризис перепроизводства,

78

79



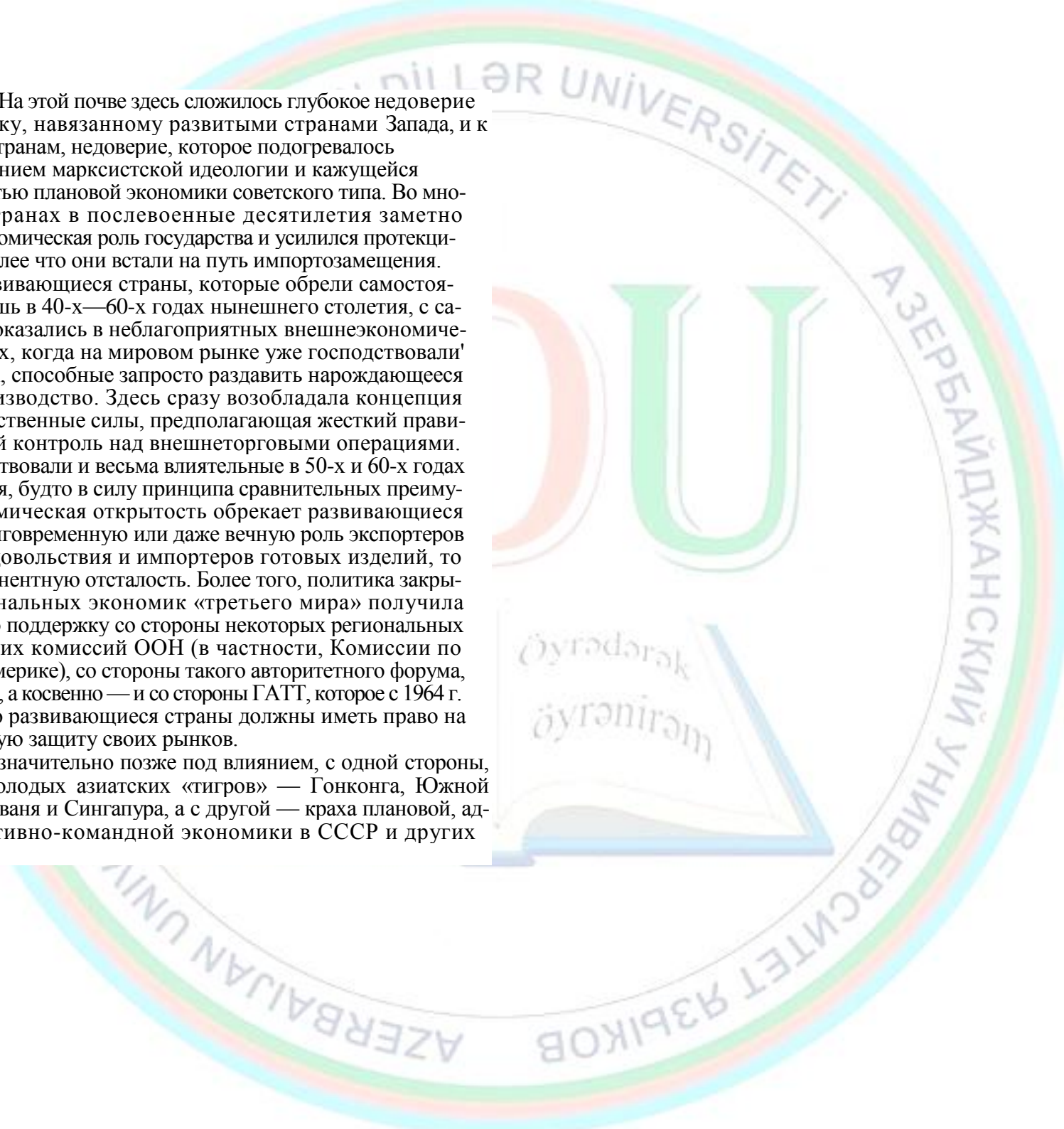


1873-1879 г.г., в большинстве индустриальных стран мира Те из  
пробудилась потребность в защите национальных рынков. К развиг  
тому же началась полоса беспрерывных войн за передел ко ающих  
лоний, что требовало больших бюджетных расходов. Прави- ся  
тельства европейских стран стали перекладывать это бремя на стран  
население, понемногу увеличивая ввозные пошлины. Но на в  
стоящий Ренессанс протекционизма произошел в годы Первой перву  
мировой войны, который в период Великой депрессии ю  
1929-1933 г.г. перерос в «девятый вал». Это привело к тому, что очеред  
суммарный объем импорта 75 стран мира сократился с 2998 б  
млн. золотых долл. до 992 млн., то есть на 69%<sup>57</sup>. Резкое сверты латино  
вание мировой торговли в свою очередь привело к перераста аме-  
нию спада 1929 г. в глубочайший мировой экономический и со- рикано  
циальный кризис 30-х годов, который в конечном счете ких,  
способствовал возникновению Второй мировой войны<sup>58</sup>. которь

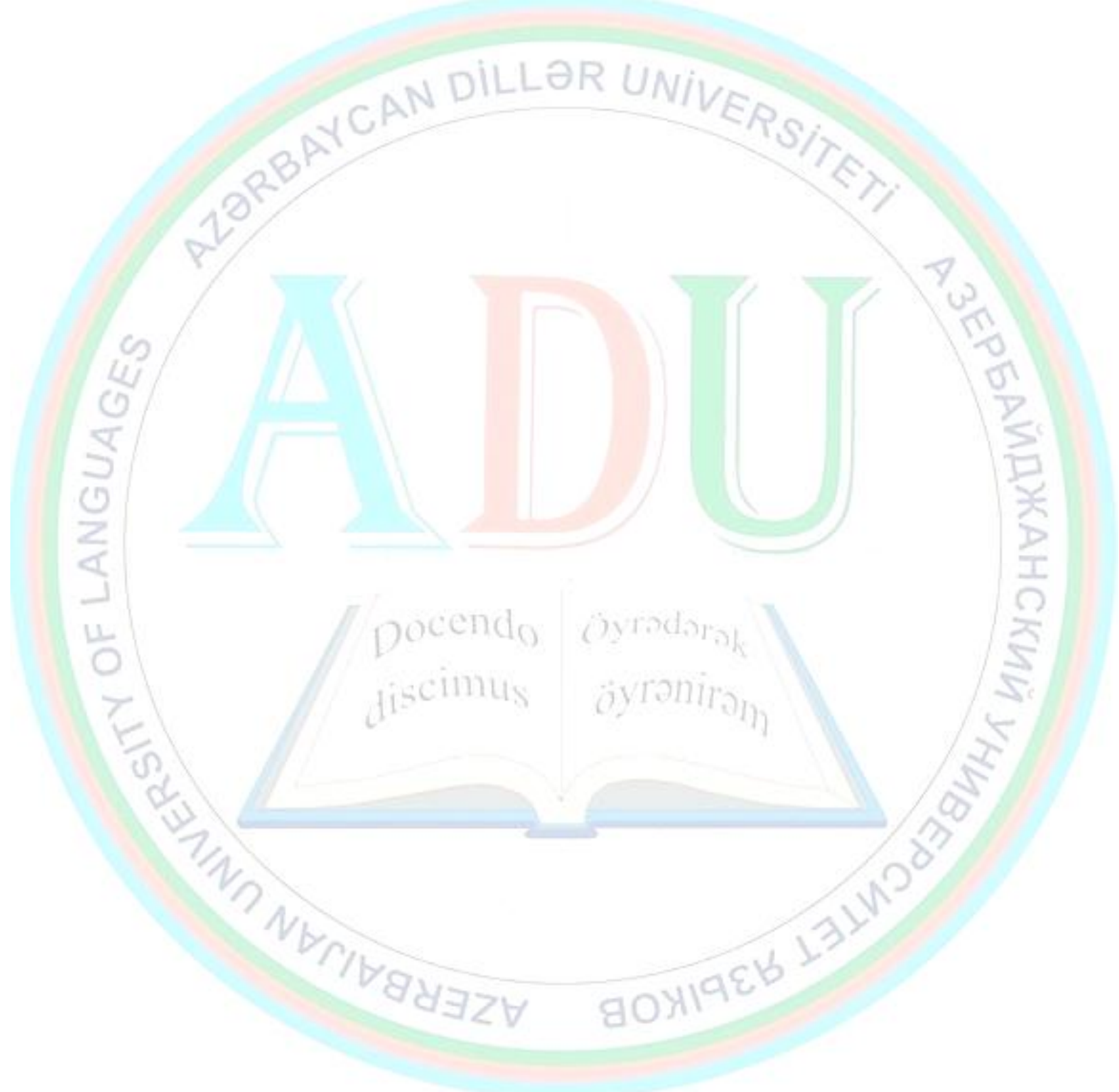
С конца 40-х годов в развитых регионах мира вновь взяла е  
верх тенденция к либерализации торговли. На базе давно  
заключенного в 1948 г. Генерального соглашения о тарифах и завоев  
торговле (ГАТТ) проделана большая работа в целях поэтапной али  
либерализации международной торговли. И в одностороннем незави  
порядке, " и в ходе восьми циклов многосторонних переговоров симост  
развитые страны рыночной экономики снизили свои тарифные ь и  
пошлины на импорт промышленных товаров в среднем с 40% в успеш  
1947 г. до 6,3% в 1986 г. В 1986-1993 г.г. состоялся восьмой, но  
самый важный в истории ГАТТ цикл переговоров — вписа  
Уругвайский раунд, по итогам которого развитые страны- лись в  
участницы ВТО обя-зались уже к началу 1999 г. понизить между  
средневзвешенный уровень своих импортных тарифов еще на народ  
2/5 — с 6,3 до 3,8%, а также более чем вдвое (с 20 до 43%) ное  
увеличить долю своего импорта, полностью освобожденного от раздел  
таможенных тарифов. Иная ситуация складывается в ение  
развивающихся регионах мира. Большинство стран здесь до труда  
сих пор пребывает либо на нижних ступенях в  
индустриализации, либо только переходит от традиционного качест  
аграрного хозяйства к зачаткам промышленного. Многие из ве  
них оказались поэтому в ситуации, близкой к той, в какой постав  
находились европейские страны и США во второй половине щиков  
прошлого столетия. Они объективно нуждаются в сырья  
протекционизме и потому в течение ряда десятилетий вплоть и  
до самого последнего времени проводили политику жесткой продо  
защиты внутреннего рынка. вольст

вия, проводили до 1914 г. либеральную торговую политику. Но в годы Первой мировой войны, Великой депрессии 30-х годов, а потом и Второй мировой войны они понесли и огромные убытки и оказались отброшенными назад. На этой почве здесь сложилось глубокое недоверие к миропорядку, навязанному развитыми странами Запада, и к самим этим странам, недоверие, которое подогревалось распространением марксистской идеологии и кажущейся эффективностью плановой экономики советского типа. Во многих таких странах в послевоенные десятилетия заметно возросла экономическая роль государства и усилился протекционизм, тем более что они встали на путь импортозамещения. Те же развивающиеся страны, которые обрели самостоятельность лишь в 40-х—60-х годах нынешнего столетия, с самого начала оказались в неблагоприятных внешнеэкономических условиях, когда на мировом рынке уже господствовали мощные ТНК, способные запросто раздавить нарождающееся местное производство. Здесь сразу возобладала концепция опоры на собственные силы, предполагающая жесткий правительственный контроль над внешнеторговыми операциями. Этому содействовали и весьма влиятельные в 50-х и 60-х годах представления, будто в силу принципа сравнительных преимуществ экономическая открытость обрекает развивающиеся страны на долговременную или даже вечную роль экспортеров сырья и продовольствия и импортеров готовых изделий, то есть на перманентную отсталость. Более того, политика закрытости национальных экономик «третьего мира» получила официальную поддержку со стороны некоторых региональных экономических комиссий ООН (в частности, Комиссии по Латинской Америке), со стороны такого авторитетного форума, как ЮНКТАД, а косвенно — и со стороны ГАТТ, которое с 1964 г. признало, что развивающиеся страны должны иметь право на асимметричную защиту своих рынков.

Лишь значительно позже под влиянием, с одной стороны, успехов молодых азиатских «тигров» — Гонконга, Южной Кореи, Тайваня и Сингапура, а с другой — краха плановой, административно-командной экономики в СССР и других



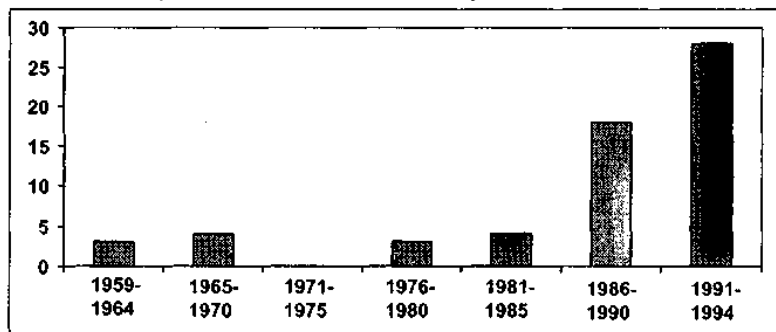




социалистических государств развивающиеся страны разувелились в своей прежней внешнеэкономической стратегии и стали одна за другой переходить к разгосударствлению своей экономики и демонтажу внешнеэкономических барьеров. До середины 80-х годов этот процесс шел вяло, после же этого рубежа он принял лавинообразный характер (см. рис. 1.2).

Рисунок 1.2

Число развивающихся и бывших социалистических стран, открывших\* свою экономику в 1959-1994 гг.



- Гарвардские экономисты Дж.Сакс и А.Вернер предложили пять критериев открытости: средний уровень импортных тарифов ниже 40%; нетарифные барьеры охватывают менее 4/10 импорта; черный рынок обесценивает официальный валютный курс менее чем на 20%; отсутствуют признаки экономики социалистического типа; нет государственной монополии на основную массу экспорта. *Источник:* Sachs J., and Warner A. Economic Reform and the Process of Global

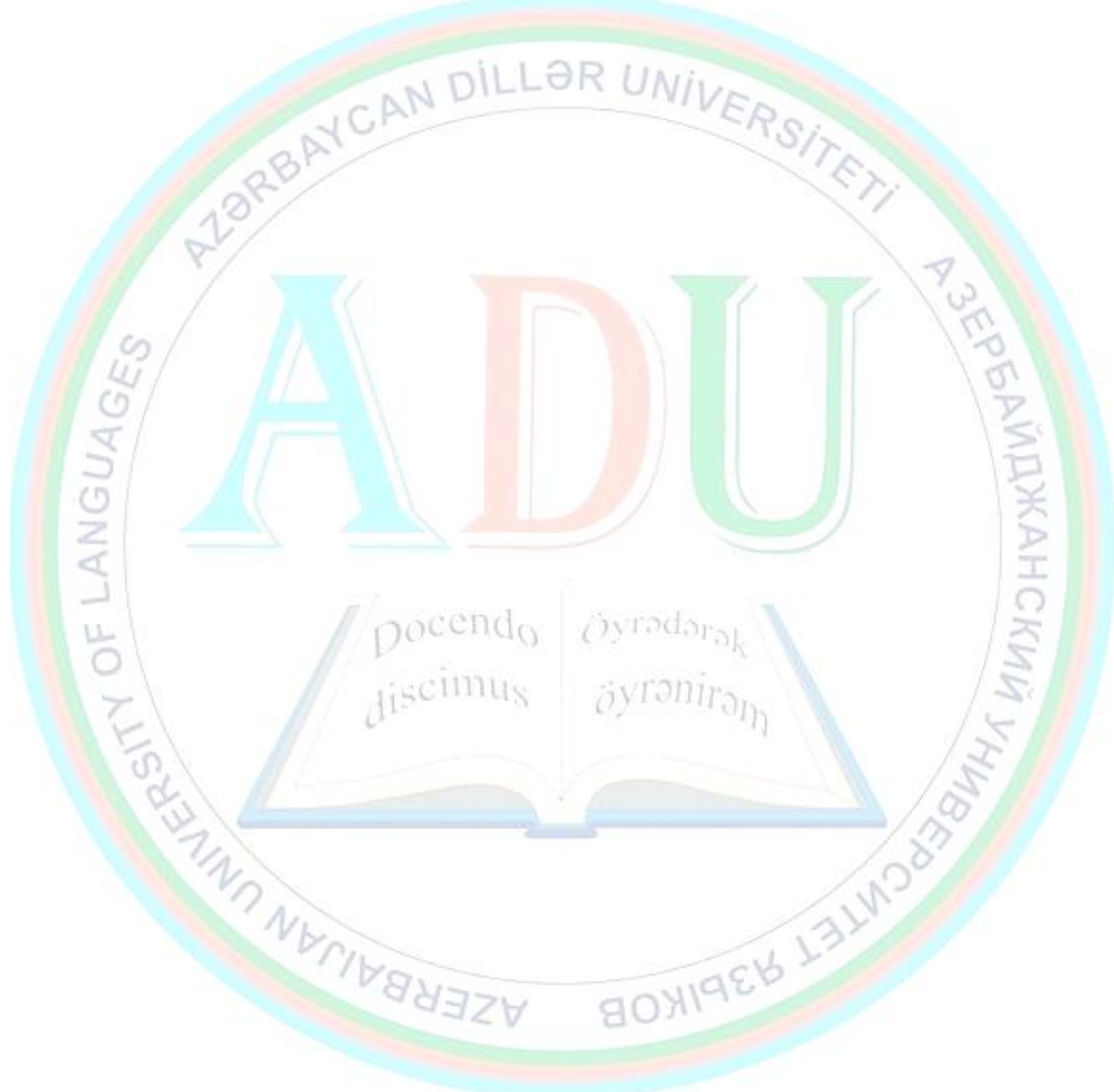
Integration. — in: Brookings Papers on Economic Activity, 1995, Vol. I, p. 23, 26. Этот перелом подтверждается и динамикой числа стран-участниц ГАТТ, в рамках которого, как известно, соблюдаются самые либеральные на данный исторический период правила международной торговли. В 1947 г. в нем состояло 23 промышленно развитых государства. Во втором раунде переговоров (1949 г.) принимали участие 29 стран; в третьем

(1950-1951 г.г.) — 32; в четвертом (1955-1956 г.г.) — 33; в пятом (1960-1961 г.г.) — 39; в шестом (1963-1967 г.г.) — уже 74 государства; в восьмом (1973-1979 г.г.) — 99, а в последнем, Уругвайском раунде (1986-1994 г.г.) — 125 государств, из них около сотни — развивающихся<sup>59</sup>.

Что лежит в основе этой устойчивой послевоенной тенденции к либерализации торговли между промышленно развитыми странами? Прежде всего, то, что во всех этих странах давно завершился процесс становления национальной обрабатывающей промышленности, и потребность в защите молодых ее отраслей существенно уменьшилась. Кроме того, как уже сказано, большую роль сыграло развитие высокотехнологичных отраслей международного производственного кооперирования. В этих условиях стала необходимой максимальная свобода международного перемещения огромных потоков узлов, деталей и компонентов будущих готовых изделий.

Но главная движущая сила политики «открывания» национальных хозяйств — это, несомненно, те экономические выгоды, которые она с собой несет. Подсчеты показывают, что для четырех европейских государств (Великобритании, Германии, Нидерландов и Франции) внешняя торговля в период с 1913 г. по 1950 г. обеспечивала в среднем 6,3% от общего прироста их ВВП, в 1950-1973 г.г. — 10,2, а в 1973-1987 г.г. — 12,3%. Кроме того, в каждый из этих периодов обусловленные внешней торговлей углубление международной специализации страны и эффект экономии на масштабах производства обеспечивали еще около 15% прироста ВВП. Таким образом, не менее 1/4 этого прироста в послевоенный период дает активное участие этих стран в международной торговле<sup>60</sup>. Столь внушительный экономический выигрыш является мощной движущей силой либерализации торговли любой развитой или развивающейся страны.

Итак, на протяжении двух с лишним столетий со времен Промышленной революции мировое сообщество движется в направлении все более открытых национальных хозяйств. Повышение этой открытости обуславливаются двумя взаимосвязанными, хотя и различными факторами. Воспроизводственная открытость — технико-экономическим развитием, силой объективной, идущей как бы снизу, из сферы производства и обращения товаров. Торгово-политическая — волевыми решениями, исходящими как бы сверху, от властных государст-



венных структур. Взаимодополняя друг друга эти факторы, как правило, содействуют росту открытости, хотя в отдельные периоды, как мы видели, они могут и конфликтовать друг с другом, тормозя этот процесс, а порой даже обращая его вспять.

Таблица 1.10

Средний уровень тарифной, паратарифной и нетарифной защиты внутренних рынков развивающихся стран в 1993-1994г.г. (в %)

	Тарифные и паратарифные			Нетарифные*		
	Быстро-растущие	Средне-развитые	Менее развитые	Быстро-растущие*	Средне-развитые	Менее развитые
Готовые изделия	14,1	27,8	39,3	3,6	17,7	35,1
Химические товары	10,3	17,0	31,0	4,7	14,3	29,9
Черные металлы	8,9	16,7	30,9	4,8	14,2	35,5
Машины и транспортные средства	12,5	21,7	30,0	3,5	15,0	31,9
Прочие готовые	16,6	36,5	48,6	3,3	20,9	39,1
Базовые ресурсы	10,5	23,9	37,2	11,0	21,1	36,6
С/х сырье	8,9	18,7	32,2	3,9	13,9	33,6
Продовольствие	13,4	31,5	45,9	19,8	30,6	42,3
Руды и минералы	6,5	16,1	26,1	2,9	8,9	27,7
Минер, топливо	9,0	16,9	23,7	9,4	20,5	34,8
Цветные металлы	8,9	17,5	31,6	2,6	10,0	2,9
Справочно: Средневзвешенный уровень ВВП на душу населения (в долл.)	3740	2520	380	3740	2520	380

\* Частота применения количественных ограничений, контроля над ценами, финансовых, технических и других нетарифных барьеров на пути импорта.

\*\* Бахрейн, Гонконг, Индонезия, Иордания, Катар, Южная Корея, Кувейт, Малайзия, Мексика. Папуа Новая Гвинея, Саудовская Аравия, Сингапур, Таиланд, Тайвань.

Источники: World Development Report 1996. The World Bank. Wash., 1996, p. 252-253; Ng, F. And Yeats, A. Good Governance and Trade Policy. — Policy Working Paper. № 2038, January 1999, p. 42.

При этом степень либерализации внешнеторговых режимов различных стран зависит от уровня их технико-экономического развития, который более или менее адекватно выражает величина валового продукта на душу населения. Как видно из табл. 1.10, наименее развитая часть стран «третьего мира» имела к 1990 г. самые высокие тарифные, паратарифные и нетарифные барьеры. У среднеразвитой их части все три вида барьеров были существенно ниже, а самые низкие — у четырнадцати быстро развивающихся (индустриализирующихся) стран-экспортеров. И все же даже эта третья группа стран защищает свои внутренние рынки вдвое надежнее, чем промышленно развитые страны-члены ОЭСР, у которых средний арифметический уровень тарифной защиты в 1993 г. не превышал 6,8%. Таким образом, процесс «открывания» национальных хозяйств происходит не одновременно по всему миру, а последовательно, как бы расходясь концентрическими кругами от эпицентра мировой экономики — наиболее развитой ее части — к менее развитым регионам.

Для более глубокого понимания процесса «открывания» национальных экономик важно учитывать еще одну закономерность: степень открытости зависит не только от уровня технико-экономического развития страны, но и от величины ее экономического потенциала (как производительного, так и потребительного), а также от обеспеченности ее собственными природными ресурсами. При одинаковой величине национальных хозяйств двух или нескольких стран более открытым оказывается то из них, которое дальше продвинулось по пути технико-экономического развития: здесь и производительность факторов производства (труда и капитала) выше, и дифференциация производства и экспорта глубже. Поэтому такая страна обладает большими возможностями включения в международное разделение труда, и на единицу ее ВВП приходится значительно больший объем внешнего оборота товаров и услуг, чем у менее развитой страны. В этом нетрудно убедиться, сопоставив относительные величины ВВП и объемы экспорта товаров и услуг различных регионов мирового хозяйства (см. табл. 1.11). Использование в этой таблице относительных, а не абсолютных объемов ВВП



позволило существенно нивелировать второй из выше названных факторов — величину экономического потенциала различных стран.

Таблица 1.11

Относительная степень открытости  
индустриально развитых и прочих стран  
в 1990 г. и 1999 г.

Группы стран	Доля в мировом		Доля в мировом ВВП**		Относительная открытость (1:2)	
	1990	1999	1990	1999	1990	1999
<i>Промышленно развитые</i>	75,7	77,6	55,7	57,4	1,35	1,35
<i>Развивающиеся</i>	20,3	27,5		33,4	0,60	0,69
Азия (включая НИС)	10,6	17,8	17,2	17,8	0,61	0,72
Западное полушарие	3,4	4,5	8,0	8,4	0,42	0,54
Африка	1,4	1,8	3,4	3,2	0,41	0,56
<i>Страны переходной экономики</i>						
Центр. и Вост. Европа	4,0	4,4		10,9	0,37	0,76
Бывший СССР	1,4	2,5	2,9	2,3	0,48	1,09
Россия	2,6	1,9	8,1	3,5	0,32	0,54
	1,9	1,3	4,5	2,4	0,43	0,54

\* Экспорт товаров и услуг.

\*\* ВВП на базе паритетов покупательной способности национальных валют.

Источники: IMF. World Economic Outlook. May 1994, p. 102-103; May 2000, p. 99.

Легко заметить, что относительная открытость промышленно развитых стран почти вдвое превосходит ее уровень в развивающихся странах. Характерно вместе с тем, что особой закрытостью отличались национальные хозяйства бывших

социалистических стран с их нерыночной экономикой, хотя по уровню технико-экономического развития они не уступали, а во многом и превосходили развивающиеся страны. Впрочем, по мере перехода к ры-

ночной экономике относительная открытость этих стран быстро повышается. Правда, Россия и другие страны СНГ здесь пока отстают.

Вместе с тем при более или менее одинаковом уровне технико-экономического развития (которое приблизительно определяется величиной ВВП на душу населения) малая страна вынуждена относительно большую часть своих внутренних потребностей удовлетворять за счет импорта сырья и готовых изделий и вместе с тем относительно большую часть собственной продукции сбывать за пределами своей территории. Так, если у США внешнеторговая квота в 1994-1997 г.г. составила в среднем 12,3%, то у Германии — 23,2, у Нидерландов — 50,4, у Бельгии — 70,9, а у крошечного Люксембурга — даже 87,6%<sup>61</sup>. Поэтому малые и средние страны, при прочих равных условиях, «открываются» быстрее и основательнее, чем крупные.

Обе первые детерминанты функциональной открытости корректируются в ту или иную сторону третьей — степенью обеспеченности собственными ресурсами энергоносителей, сырья для промышленности и продовольствия. Менее обеспеченная страна вынуждена, при прочих равных условиях, покрывать свои потребности в них за счет импорта, а это возможно лишь при соответствующем росте экспорта товаров и услуг, уравновешивающем торговый баланс. Обеспеченность страны природными ресурсами, как правило, замедляет сам переход от первых, трудоемких ступеней индустриализации к созданию высокотехнологичных, наукоемких производств. И наоборот, скудость таких ресурсов существенно сокращает этот переход, а следовательно, и ускоряет «открывание» национальной экономики.

Таким образом, ***степень воспроизводственной открытости страны тем, больше, чем выше уровень ее технико-экономического развития, чем меньше величина ее общеэкономического потенциала и обеспеченность собственными природными ресурсами.***

Наиболее адекватно экономический потенциал любой страны выражается объемом ее ВВП. Как совокупность произведенных товаров и услуг он представляет собой ту сумму благ, которыми она располагает для удовлетворения

своего внутреннего спроса и для экспорта. Как сумма доходов граждан, прибылей предпринимателей и доходов государства ВВП выражает объем совокупного внутреннего спроса.

Следует отметить, что в работах некоторых западных и отечественных исследователей внешнеторговая квота нередко связывается не с экономическим потенциалом той или иной страны, а с численностью ее населения, точнее сам этот потенциал определяется числом жителей. В 50-60-х годах такое представление бытовало в трудах известного американского экономиста Саймона Кузнеца<sup>62</sup>, позднее оно перекочевало в российскую научную литературу. В последнее время, например, эту точку зрения упорно отстаивает А.Я.Эльянов<sup>63</sup>. Однако это явное заблуждение.

Дело в том, что открытость страны — категория не географическая и не демографическая, а сугубо экономическая. Речь, в сущности, идет, с одной стороны, о том, какую часть произведенной в данной стране массы товаров и услуг способен поглотить ее внутренний рынок, а какая должна быть реализована за рубежом, а с другой стороны, о том, какую часть внутреннего платежеспособного спроса можно удовлетворить за счет внутренних производственных мощностей, а какую — можно и целесообразно покрыть импортными товарами и услугами. Общая численность населения сама по себе непосредственно не определяет ни производственного потенциала страны, ни ее потребительного потенциала.

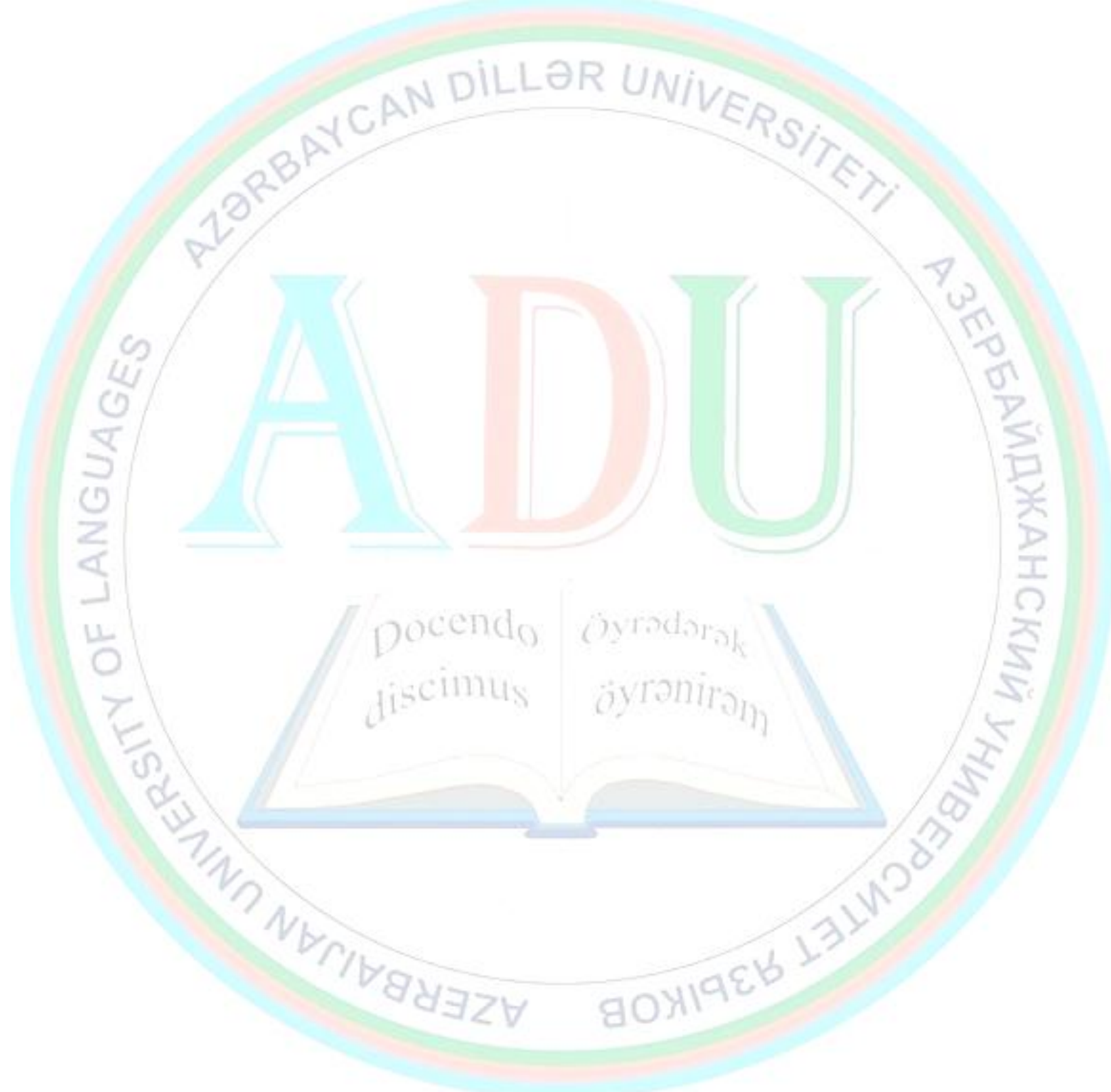
В качестве *производителя* ВВП выступает, как известно, не все население страны, а лишь его трудоспособная часть, да и то не полностью. Этим можно было бы пренебречь, если бы соотношение общей численности населения и численности его трудоспособной части было всюду одинаковым. Но в том то и дело, что, чем выше уровень развития страны, тем больше доля населения, находящегося в трудоспособном возрасте. В 1995 г., например, в африканских странах южнее Сахары эта доля составляла в среднем 52,3%, в Южной Азии — 58,9%, в Латинской Америке — 61,7%, в новых индустриальных и приближающихся к ним странах Восточной Азии — 65,6%, а в промышленно развитых странах — 67,0%<sup>64</sup>.

Однако даже численность трудоспособного населения не полностью характеризует производительный потенциал страны, так как часть его не занята общественно полезным трудом из-за полной или частичной безработицы. Да и те, кто работает, отнюдь не всегда создают товары и услуги, предназначенные для продажи (а ведь только они имеют отношение к формированию экспортной квоты). Часть трудоспособного населения занята в натуральном (в том числе домашнем) хозяйстве. И чем менее развита страна, тем больше удельный вес той части работающих, которые не поставляют свои товары и услуги ни на внутренний, ни на внешний рынок.

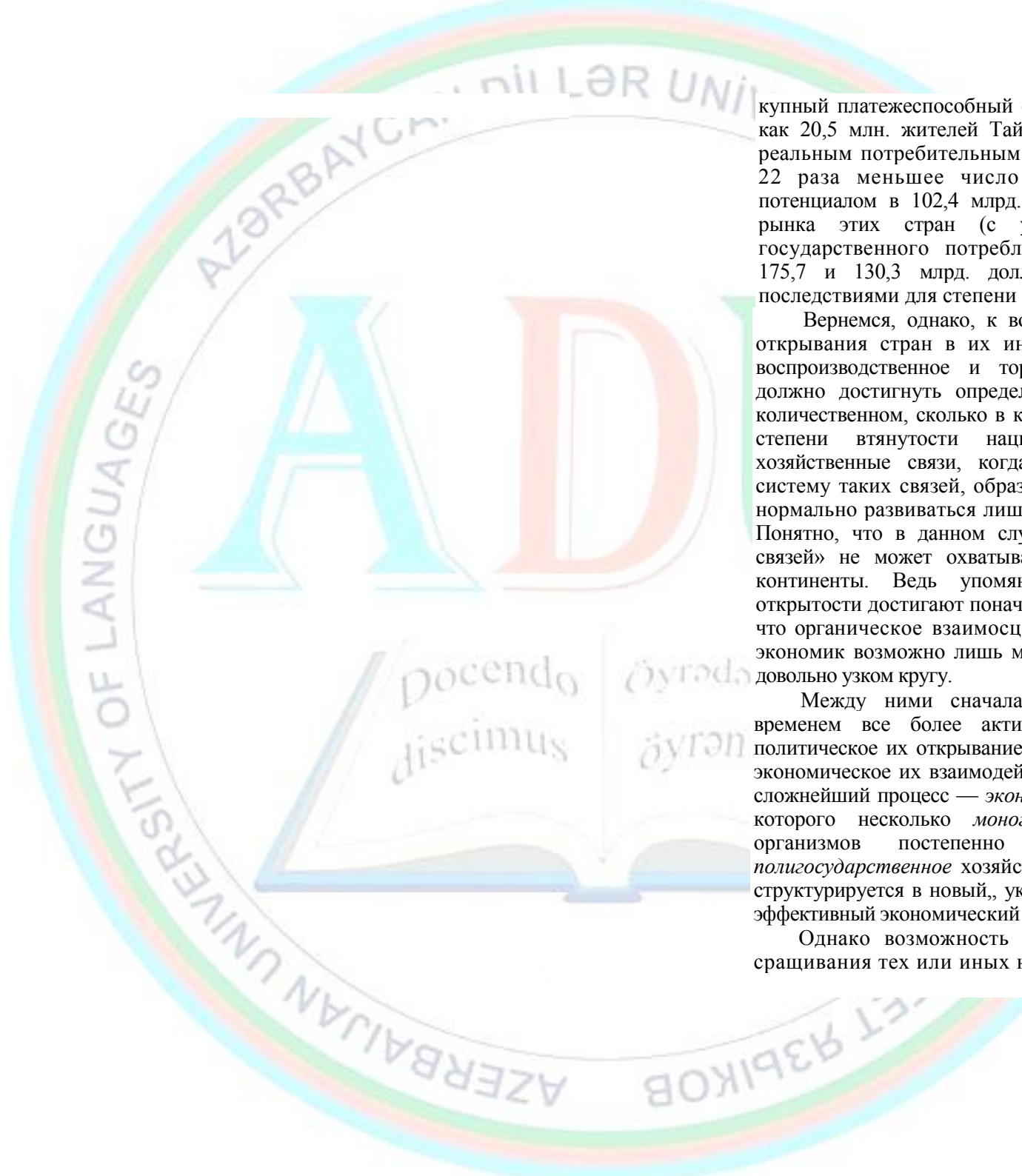
Наконец, если вместо общей численности населения взять лишь ту трудно определимую ее часть, которая занята производством товаров и услуг для продажи, то опять-таки мы не получим объема последних, так как он определяется не столько численностью этих людей, сколько производительностью их труда и поэтому может быть существенно больше или меньше в зависимости от уровня технико-экономического развития страны. Так, в 1900 г. среднестатистический работник США создавал за год добавленную стоимость на сумму 16862 тыс. долл. (в ценах 2000 г.), в 1950 г. — на 36161 тыс., а в 2000 г. — на 65035 тыс. долл., то есть почти вчетверо больше, чем столетие назад<sup>65</sup>.

Таким образом, общая численность населения хоть и имеет отдаленную связь с производительным потенциалом страны, не может рассматриваться как ее мерило.

Не определяет она и *потребительного потенциала* страны. Ведь он — не арифметическая сумма едоков, потребителей одежды, обуви, телевизоров и прочих товаров личного обихода, а объем *платежеспособного спроса* страны. Последний складывается из трех основных частей: спроса на товары личного потребления, на так называемые инвестиционные товары и государственного потребления. В развитых странах доля личного потребления составляет около 2/3 совокупного потребления, в менее развитых — значительно больше, а в самых отсталых — 85-90%. Понятно, что объем личного потребления определяется не столько числом жителей, сколько уровнем их подушевого дохода. Так, например, 112,1 млн. жителей Нигерии в 1991 г. могли обеспечить сово-







купный платежеспособный спрос в размере 19,8 млрд. долл., тогда как 20,5 млн. жителей Тайваня (в 5,5 раза меньше) располагали реальным потребительным потенциалом в 94,9 млрд. долл., а в 22 раза меньшее число жителей Дании (5,1 млн. чел.) — потенциалом в 102,4 млрд. долл. Полный же объем внутреннего рынка этих стран (с учетом инвестиционного спроса и государственного потребления) составлял соответственно 29,1; 175,7 и 130,3 млрд. долл.<sup>66</sup> со всеми вытекающими отсюда последствиями для степени открытости этих стран.

Вернемся, однако, к вопросу о перерастании экономического открывания стран в их интегрирование. Чтобы это произошло, воспроизводственное и торгово-политическое открывание стран должно достигнуть определенного уровня, причем не столько в количественном, сколько в качественном смысле. Речь идет о такой степени втянутости национальной экономики во внешние хозяйственные связи, когда последняя практически вращается в систему таких связей, образуя с ней органическое целое, и может нормально развиваться лишь как неотъемлемая часть этой системы. Понятно, что в данном случае «система внешних хозяйственных связей» не может охватывать ни весь мир, ни даже отдельные континенты. Ведь упомянутого выше качественного уровня открытости достигают поначалу лишь наиболее развитые страны, так что органическое взаимосцепление и сращивание национальных экономик возможно лишь между такими странами, то есть лишь в довольно узком кругу.

Между ними сначала исподволь, почти незаметно, а со временем все более активно воспроизводственное и торгово-политическое их открывание и ставшее возможным благодаря этому экономическое их взаимодействие перерастают в качественно новый сложный процесс — *экономическое интегрирование*, в результате которого несколько *моногосударственных* макроэкономических организмов постепенно трансформируются в целостное *полигосударственное* хозяйственное пространство. Со временем оно структурируется в новый, укрупненный и, что особенно важно, более эффективный экономический организм.

Однако возможность и даже объективная необходимость сращивания тех или иных национальных хозяйств

еще не мнением широких кругов общественности. И руководству, и населению таких стран всякий раз приходится решать весьма непростой вопрос: в какой мере экономические и политические реальные выгоды от того или иного шага в направлении интеграции перевешивают риск снижения национальной безопасности из-за ограничения свободы действий государственных институтов страны.

Ведь интеграция сопряжена с неизбежным, пусть даже частичным, растворением национальных государственных и правовых институтов в более широкой межгосударственной или даже надгосударственной структуре. Но национальное государство испокон веков выполняло функцию защиты экономических, политических и культурных интересов своей страны. Опасения лишиться такого защитника, естественно, очень сильны даже в высокоразвитых и весьма открытых экономически странах, не говоря уже о менее развитых и менее подготовленных к этому государствах.

Речь идет, по существу, о ломке вековых стереотипов исторической памяти народов, о пересмотре традиционных политических устоев. Это требует исключительной продуманности и выверенное™ каждого шага вперед: слишком «широкий» шаг может вызвать в отдельных странах не просто сопротивление, но и своего рода реакцию отторжения — стремление вообще выйти из игры. Такие явления наблюдались на ранних этапах развития ЕС, особенно со стороны консервативной и многоопытной Великобритании. Сравнительно недавно, в 1993 г. в результате незначительного перевеса на референдуме голосов противников вступления Швейцарии в Европейское экономическое пространство эта страна осталась за пределами ЕС. Подобным же образом не стала в 1995 г. членом ЕС и Норвегия.

Противоречие между экономическими интересами каждой страны, которые выходят далеко за пределы национальных границ, и ее стремлением сохранить свое государство, функционирующее лишь в пределах этих границ в качестве гаранта экономической и всякой иной безопасности, весьма

еще и в определенной мере

значимо и серьезно. Его преодоление и составляет, в сущности, основное содержание процесса взаимоприспособления политико-правовых систем интегрирующихся стран. Оно осуществляется под давлением объективной необходимости и взаимных интересов по мере углубления воспроизводственной открытости стран.

Поначалу уровень торгово-политической открытости любой страны определяется ее правительством в одностороннем порядке: в зависимости от текущего состояния национальной экономики он может повышаться или временно понижаться. Это, конечно, неприятно для других стран- партнеров, но при незначительной степени их взаимозависимости не очень болезненно. Однако по достижении определенного порога взаимозависимости двух или нескольких стран такая свобода маневра каждой из них становится неприемлемой, так как причиняет все более ощутимый ущерб всем странам-партнерам. Это заставляет их, во-первых, самоограничивать на основе взаимности свою свободу в области торговой политики, все чаще и основательнее согласовывать ее с другими государствами, а, во-вторых, создавать коллективные контрольные институты для пресечения нарушений государствами-членами взятых на себя обязательств в этой области.

Таким образом, за пределами определенного порога *количество* открытости национальных хозяйств перерастает в новое ее *качество*, когда *некоторые функции государственного регулирования внешнеэкономических отношений переходят с национального на коллективный уровень*. Это — очень важный сдвиг в ходе интернационализации хозяйственной жизни. С этого рубежа начинается *саморазвивающийся процесс*: более или менее жесткое коллективное пресечение протекционизма и дальнейшая либерализация торгово-политических режимов еще больше повышают степень открытости национальных хозяйств. А это, в свою очередь, усиливает необходимость расширения коллективного регулирования на все новые области экономической и другой политики государств-членов.

Начав с устранения количественных и тарифных барьеров, страны-участницы раньше или позже приходят к необходимости ослабления скрытых, нетарифных барьеров — техни-

ческих, санитарных, экологических и прочих стандартов; акцизов и косвенных налогов; бюджетных субсидий отдельным отраслям национальной экономики и закрытых тендеров на государственные заказы. Все это предполагает углубляющуюся гармонизацию национальных налоговых систем, промышленной и аграрной политики.

По мере формирования действительно освобожденного от перегородок совместного рынка товаров нарастает потребность в обеспечении столь же свободного перемещения услуг и факторов производства — наемного труда и капитала. Это в свою очередь влечет за собой необходимость тесной увязки национальной политики в социальной сфере, образовании, науке, культуре, не говоря уже о банковско-кредитной сфере и национальной безопасности.

Кроме того, приходится что-то делать с таким важным и сложным скрытым барьером на пути свободного движения товаров, капиталов и услуг, как разноразличная инфляция, который служит источником отклонений обменных курсов валют от их паритета и создает условия для валютного демпинга, искажающего реальную конкурентоспособность товаров и услуг различных стран-участниц. Для устранения такой помехи приходится тесно координировать национальную бюджетную, денежно-кредитную и другие области внутриэкономической политики, составляющей сердцевину экономического суверенитета государств-членов. В конце концов наступает необходимость намертво связать обменные курсы их валют либо вообще отказаться от национальных денег в пользу единой валюты. Таким образом, уже формирование единого рынка товаров нескольких стран засасывает их в водоворот все более глубокого согласования, гармонизации или даже унификации расширяющегося круга аспектов национальной внутри- и внешнеэкономической политики.

Так шаг за шагом углубляется интеграционный процесс в политико-правовом и институциональном аспектах. От простейшей зоны свободной торговли через таможенный союз и единый «внутренний» рынок к экономическому и валютному союзу к координации, а потом и интегрированию внешней и оборонной политики. Этот саморазвивающийся процесс подобен туннелю, причем сужающемуся.



войдя в который страны-участницы уже не могут отойти в сторону и вынуждены пройти весь путь до конца. А в конце его они оказываются необратимо спаянными друг с другом и становятся просто составными частями экономически и политически целостного полигосударственного хозяйственного организма.

<sup>11</sup> История знает немало случаев, когда между теми или иными странами развиваются достаточно интенсивные торговые, финансовые и даже производственно-кооперационные связи, но с изменением политической ситуации они неудержимо распадаются. Во Введении уже упоминалось о крахе СЭВ и распаде трех федеративных государств «реального социализма». Но были и другие примеры, в частности, распад британской, французской и других колониальных империй, которые в период своего расцвета представляли собой достаточно целостные международные экономические организмы. Чтобы понять причины такой, на первый взгляд, неожиданной «дезинтеграции», стоит повнимательнее рассмотреть природу тех процессов, какие имели место в СЭВ и в имперских экономических системах.

#### **«Интегрирование» командно-административного типа**

Начнем с так называемой социалистической интеграции. Напомню вкратце ее историю. По итогам Второй мировой войны Советский Союз получил возможность контролировать внутривнутриполитические процессы в Польше, Венгрии, Болгарии, Румынии, Чехословакии и в оккупированной им Восточной Германии. Для Кремля эти государства были своеобразными военными трофеями и продвинутым на запад предпольем советского стратегического пространства. В каждом из них к власти были приведены «свои» люди, которые достаточно быстро превратили собственные страны в сателлитов СССР. В условиях зарождавшейся «холодной войны» Москва использовала эту послевоенную ситуацию прежде всего и главным образом в своих военно-стратегических целях.

В предвидении затяжного, позиционного противостояния с Западом советское руководство решило реорганизовать весь восточноевропейский блок подконтрольных ему государств в военно-политический союз «братских» народов, спаянных



