

ЗАРУБЕЖНАЯ ЭКОНОМИКА

ГжегожВ. Ко л од ко
профессор, директор TIGER (Экономические исследования в области трансформации, интеграции и глобализации при Академии предпринимательства и менеджмента им. Леона Козминского), первый заместитель премьер-министра и министр финансов в Правительстве Польши (1994-1997, 2002-2003 гг.)

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ПРОЦЕССЫ ВЫРАВНИВАНИЯ ЭКОНОМИК «НОВЫХ» РЫНКОВ

Верить - это привилегия политиков. Экономисты должны *знать*. Стратеги от экономики - это те же типичные экономисты с той лишь разницей, что они отвечают за политику, то есть узурпируют полномочия обеих групп и принимают веру за знания. Их вера состоит в том, что мир должен стать таким, чтобы в нем бедный смог сравняться с богатым и сократить свое громадное отставание в уровне экономического развития. И все же это отставание увеличивается из года в год. Сегодня почти половина населения земного шара живет менее чем на 2 доллара в день, а миллиард людей - то есть ¹/Q часть человечества - существует менее чем на 1 доллар в день.

Вера, конечно, способна помочь, но знания играют решающую роль. Что же тогда должны мы знать о потенциальных возможностях «новых», относительно отсталых рыночных экономик, чтобы довести их до уровня высокоразвитых стран? Какие системные преобразования и стратегии развития позволят решить эту задачу? Какие уроки истории следует усвоить на будущее относительно управления экономическим ростом? Как научиться отделять неотъемлемое наследие прошлого, которое может вновь повториться через какой-то промежуток времени, от возможностей экономической политики? Вот вопросы, к которым надо снова и снова возвращаться, тем более, что прежние ответы устаревают, как устаревают и сами факторы развития.

Более тридцати пяти лет назад, в 1969 году, ООН создала экспертную группу, известную под названием «Personal Panel» (Комиссия экспертов), с целью предложить меры по ускорению роста в менее развитых странах и выравниванию уровней жизни населения. Руководствуясь

верой, а не знаниями, Комиссия предложила стратегии развития, которые обещали отсталым странам (многие из них в тот момент находились на пути обретения независимости, освобождаясь от векового колониального рабства) достижение 6%-ных темпов роста в ближайшие десятилетия. Предполагалось, что страны, которым удастся поднять свой экономический рост на такой уровень, станут - главным образом путем расширения доли экспорта - полноценными игроками на мировой экономической арене к 2000 году.

2000 г. уже прошел. И оказывалось, что курс развития, выработанный Комиссией экспертов ООН, - это исключение, причем очень редкое, а вовсе не норма. ООН, однако, создала еще одну экспертную группу, которую возглавил президент Мексики Эрнесто Зедилло. В задачу группы входило проведение консультаций по вопросам ускорения выравнивания уровней экономического развития, а также реализация амбициозных задач, вынесенных на повестку дня «Саммитатысячелетия» ООН (2000 г.).

Одной из этих задач было сокращение количества людей, живущих за чертой бедности, по меньшей мере на 0,5 млрд человек к 2015 году. Группа Зедилло считает, что этого можно было бы достичь с помощью быстрого экономического роста при условии, что богатые страны увеличат свою ежегодную помощь бедным странам до 0,44% от своего ВВП. Проблема только в том, что, как все мы знаем, они этого не сделают (хотя, считается, вроде бы должны). В результате помощь в развитии будет отставать на каких-то 0,22%, а следовательно, число бедных не сократится, разница в уровнях развития возрастет и дистанция, которую нужно будет преодолевать, станет еще больше. 2015 год

уже не за горами, и судя по всему он тоже не принесет сколь-нибудь заметных улучшений. Будет несколько победителей и миллионы проигравших, и все игроки, вероятнее всего, будут не очень удовлетворены достигнутым уровнем жизни и тем, как работает мировая экономика. Можем ли мы сделать нечто большее?

Назад в будущее

Прошлое ушло, уйдет и настоящее, поскольку в реальности его не существует: каждый сиюминутный момент мгновенно и неизбежно превращается в прошлое. А значит, все то, что остается, и есть будущее. Что же из этого всего самое главное? Однако чтобы выразить наши ожидания относительно будущего в рациональных категориях, нам необходимо хорошо изучить прошлое. В противном случае мы никогда не сможем предсказать будущие процессы развития с допустимой долей точности, так же как и не сможем активно участвовать в этих процессах (что еще более важно). Дело в том, что социально-экономические аспекты будущего зависят не только от времени и неких хаотичных процессов, но, в первую очередь и в основном, от глубоко продуманной стратегии развития в сочетании с политической экономической роста и распределения.

История показывает, что **только тридцати странам с общей численностью населения менее миллиарда - а это около 15% населения земного шара - удалось достичь относительно высокого уровня развития** (в этих странах ВВП на душу населения превышает 15 000 долларов в расчете по паритету поку-

пательной способности - ППС)¹. Кроме Северной Америки и Западной Европы в эту группу входят страны-члены ОЭСР из Азии и Тихоокеанского региона - Австралия, Япония, Южная Корея и Новая Зеландия, а также Сингапур. Этот уровень был также достигнут некоторыми экспортирующими нефть странами-членами ОПЕК (Бруней, Кувейт и Катар), отдельными экономиками, имеющими специфическую структуру (Багамы, Мартиника и Тайвань) и некоторыми заокеанскими территориями высокоразвитых стран (французская Полинезия и Новая Каледония).

В 2001 году в группу стран со сверхвысоким валовым доходом вошла первая постсоциалистическая страна - крохотная (2 млн. населения) Словения*. Следующая в списке - Чехия, где уровень ВВП на душу населения превысил в 2004 году 15 000 долларов³.

На другой чаше весов - страны, которые не могут выбраться из порочного круга нищеты. Некоторым из них не удается не только сократить пропасть, которая отделяет их от высокоразвитых стран, но и удержаться на уровне стагнации или экономического спада. Они все дальше и дальше откатываются назад, не только в экономическом, но и в культурном смысле. Так было в прошлом, так происходит и сейчас. И нет никаких оснований полагать, что это прекратится в дальнейшем. Почему? Ответ заключается

ППС, ниже, чем ВВП по текущему валютному курсу. Характерно, что все европейские страны из этой группы остаются за пределами зоны евро. Это более дорогие страны в том смысле, что из-за разницы в ценах долларовой эквивалент национальной валюты здесь покупает меньше, чем в США. Для жителей этих стран Соединенные Штаты - «дешевая» страна. В остальных же странах картина прямо противоположная, там наблюдается обратная зависимость между разницей в ценах, с одной стороны, и соответствующим уровнем развития данной страны и степенью соотношения цен на внутреннем рынке мировым ценам, с другой. Например, среди стран ОЭСР расхождение между ППС и уровнем ВВП самое большое в Словении и минимальное - в Великобритании. В эпоху глобализации - в свете дальнейшей рыночной либерализации и интеграции - можно ожидать, что различия в этой области будут постепенно стираться. В США ВВП составлял в 2002 г. около 37 000 долл. на душу населения.

² По данным расположенной в Вашингтоне PlanEcon (с 2002 DRI-WEFA, Inc), ВВП на душу населения в Словении по ППС составлял в 2001 г. 15 372 долл. Для сравнения: тот же источник опубликовал ВВП Польши, составивший 8137 долл. По оценкам ОЭСР, последний на 15% больше, т.е. равен 9400 долл. Эти расхождения возникают из-за разных способов, на основании которых производится подсчет.

³ По оценкам ОЭСР, ВВП на душу населения в Чехии достигал по ППС 14 900 долл. в 2002 г., в то время как PlanEcon на тот же год называл цифру 13 376 долл. (46).

¹ Паритет покупательной способности (ППС) - это единица соотношения валют, которая стирает различия в ценовых уровнях между странами. ППС получают путем оценки стоимости одной и той же в разных странах корзины товаров и услуг по всем параметрам ВВП; ППС рассчитывается в национальной валюте по отношению к доллару США (44, с. 13). Из-за относительно высокой в долларом выражении стоимости жизни в США по сравнению с другими странами ВВП, исчисляемый в единицах ППС, в большинстве случаев выше, чем ВВП по текущему рыночному курсу данной валюты. Например, в Польше, по оценкам ОЭСР, уровень покупательной способности злота составляет 1,98 за доллар. Это означает, что при среднем рыночном курсе 4,35 злота за доллар в 2000 г. на злотый эквивалент доллара в Польше можно было купить в 2,19 раза больше товаров и услуг из потребительской корзины, чем на 1 доллар в США. В 2001 г. это соотношение упало до 2,07 из-за укрепления злота на 5,9% (средний курс обмена был 4,1 злота за доллар). Только в шести странах (Дании, Исландии, Японии, Норвегии, Швеции и Швейцарии) ВВП на душу, исчисляемый в единицах

в том, что можно по пальцам пересчитать те страны, которым удалось на ходу вскочить в поезд под названием «прогресс». И каждый раз это случалось тогда, когда счастливо сходились вместе три необходимых для этого фактора.

Первый. Экономическое развитие всегда требует технического прогресса. Без распространения новых методов производства и без внедрения новейших технологий, которые меняют организацию производства, никакие инновации невозможны, именно инновации обеспечивают экономический рост. Необходимые и столь существенные условия технического прогресса также, очевидно, включают в себя и наличие высокопрофессиональных кадров (человеческого капитала), и соответствующий уровень образования и науки, и эффективные структурные преобразования в этой сфере.

Второй. Чтобы в перспективе поддержать тенденции развития, важно провести реформы во всей институциональной системе эффективной рыночной экономики. В противном случае даже относительно благополучное в техническом смысле положение не сможет гарантировать быстрого экономического роста, поскольку предпринимательская инициатива зачахнет в такого рода среде⁴. По вполне понятным причинам творческий дух предпринимательства наиболее слаб в технически отсталых странах. Так что, не имея технической базы для проведения экономических реформ, вряд ли можно рассчитывать на быстрый рост производства.

Третий. Мощная обратная связь между технологическим прогрессом и экономическими реформами требует проявления политической воли со стороны политической элиты, которая должна стремиться к изменению существующего баланса политических сил и подрыву устоявшихся позиций заинтересованных консервативных групп. Только тогда «новые» смогут одержать победу над «старыми», что абсолютно необходимо для устойчивого роста производства. Страх перед временной дезорганизацией, которая неизбежно сопровождает подобного рода изменения, очень часто парализует власти, которые затем начинают - отказываясь стимулировать и проводить реформы - сдерживать экономический прогресс и социально-экономическое развитие, а не способствовать им⁵.

⁴ В относительно отдаленном прошлом - в начале XVI в. - так было в Китае, который обошел Европу по уровню развития технологий. Отсутствие необходимых реформ, а также консерватизм структур власти встали на пути экономического ускорения - в частности, на более позднем этапе, когда в XVIII и XIX вв. Европа сумела успешно воспользоваться результатами следующих витков научно-технической революции.

Необходимо вспомнить прошлое - включая и более отдаленное, охватывающее несколько столетий, - хотя бы для того, чтобы осознать на рубеже нового тысячелетия, что история - процесс непрерывный, происходящий во все времена. И в наши дни тоже, **поскольку три важнейших процесса сегодня совпали: текущий этап глобализации, постсоциалистические преобразования и современная научно-техническая революция.** Именно с этих позиций мы должны рассматривать современное развитие, дабы избежать ситуации, когда мы вновь опоздаем на «поезд прогресса». Лишь немногим удавалось избегать этого в прошлом. Сейчас ситуация повторяется: кто-то окажется в этом поезде, кто-то останется ждать следующего, а кого-то столкнут даже с платформы.

Между прочим, подобную картину уже не раз можно было наблюдать в течение последних двух десятилетий. Об этом упоминается, например, в отчете Всемирного банка, где выделяются - кроме богатых экономик⁶ - две основные группы стран. Сегодня термин «развивающиеся» реже употребляется в отношении них. Теперь принято говорить о более глобализированных (БГС) и менее глобализированных (МГС) странах. Различие основано на степени участия в разделении труда на международном уровне, которая измеряется динамикой внешней торговли. Одна треть тех стран, где отношение объема внешней торговли к ВВП в 1980-1990-х годах было наивысшим, составили группу БГС, а остальные две трети - МГС⁷.

⁵ Положительным примером могут служить изменения, которые происходили в Японии во второй половине XIX в. при проведении реформ Мейдзи, а отрицательным - Украина, которая не сумела воспользоваться преимуществом своего относительно выгодного положения в смысле производственных мощностей и технологий, которыми она располагала в 1990-х гг. Важно отметить, что такие ошибки вряд ли могут быть исправлены когда-нибудь потом. И ни нынешний, ни будущий экономический рост не позволяет полностью компенсировать понесенные потери, поскольку этот рост стартует с более низкого уровня, чем он мог быть, если бы предоставившиеся возможности были соответствующим образом использованы. Сегодня же эти возможности нужно рассматривать как более или менее удаленное прошлое, преимуществами которого если не в полной мере пренебрегли, то уж воспользовались наименее адекватным образом.

⁶ Интересно, что в список стран с «богатой экономикой», помимо первых 24 стран - членов ОЭСР, попали не только Гонконг, Тайвань, Южная Корея и Сингапур, но и Чили, где ВВП на душу населения (по ППС) такой же, как и в Польше. В обоих случаях он составляет около 26% от годового валового дохода США.

⁷ Более глобализированные - с точки зрения отношения их возросших объемов торговли к ВВП в 1970-1990-х гг. -

Группа из 24 стран, которая наиболее активно вовлечена в мировую экономику (БГС), имеет совокупное население почти 3 млрд человек. Население 49 стран, менее плотно интегрированных посредством своей внешней торговли в мировую систему (МГС), составляет около 1,1 млрд. Между этими двумя группами есть существенные различия, а изменения в объемах производства и его динамике, также, как и в уров-

не жизни, имеют в каждой из групп свои тенденции (таблица 1).

В 1980 году ВВП на душу населения по ППС в группе БГС составлял в среднем менее 1500 долларов, к 1997 году он увеличился почти до 2500 долларов то есть почти на $\frac{2}{3}$. В группе МГС рост составил всего лишь около 200 долларов, или менее 10%. Если брать те же показатели за последние пять лет, то их соотноше-

Таблица 1

Социально-экономические характеристики	Более глобализованные страны (24 страны)	Менее глобализованные страны (49 стран)
Население. 1997 г. (млрд)	2,9	1,1
ВВП на душу населения. 1980 г., долл.	1,488	1,974
ВВП на душу населения, 1997 г., долл.	2,485	2,133
Инфляция, 1980 г., °о	16	17
Инфляция. 1997 г., %	6	9
Индекс равноправия, 1997 г. (среднемировой - 0)	-0 04	-0 48

Источник: (56).

ние становится еще более шокирующим. В то время как страны группы БГС продолжают удерживать средние темпы роста на уровне примерно 5% в год, а рост ВВП на душу населения им удалось увеличить еще почти на 400 долларов, достигнув величины примерно 3100 долларов в 2002 году, в группе МГС зарегистрировано 6%-ное падение ВВП на душу населения, что составило в 2002 году около 1900 долларов. Таким образом, разрыв в данной сфере изменился с 500 долларов в пользу МГС в 1980 году до 1200 долларов в пользу БГС в 2002 году. Это очень существенные качественные сдвиги, которые меняют лицо современного мира.

Обозначенные тенденции показывают, что **в течение жизни одного поколения экономик стран, которые более активно участвуют в процессах глобализации, удалось удво-**

ить свой реальный доход на душу населения. К сожалению, доход других, в меньшей степени вовлеченных в развитие международной торговли, в целом не вырос. Если брать более короткий промежуток времени (1990-е гг.), то мы увидим 63%-ный рост ВВП на душу в группе БГС⁸ и почти 10%-ное снижение в МГС⁹ (рис. 1).

Однако здесь нельзя упускать из виду тот факт, что в целом благоприятный характер картины изменений обуславливается главным образом беспрецедентным прогрессом, достигнутым всего лишь двумя странами. Но это особые страны: Китай и Индия, совокупное население которых составляет более 2,3 млрд. человек. Поэтому их темпы роста играют решающую роль в показателях в целом по группе БГС.

Важно отметить и то, что и Китай, и Индия - хотя они идут разными путями, а их мощная интеграция в мировую экономику и степень вовлеченности в мировую конкуренцию далеко не одинаковы - следуют стратегиям развития, в основе которых, несомненно, лежит ортодоксальный неолиберализм. Кроме того, они ис-

Аргентина, Бангладеш, Бразилия, Китай, Колумбия, Коста-Рика, Кот-д'Ивуар, Доминиканская Республика, Гаити, Венгрия, Индия, Ямайка, Иордания, Малайзия, Мали, Мексика, Непал, Никарагуа, Парагвай, Филиппины, Руанда, Таиланд, Уругвай и Зимбабве. Менее глобализованные - все остальные развивающиеся страны, на которые у нас есть данные. Группа менее глобализованных стран очень разношерстна. Она включает страны-банкроты, чье экономическое состояние крайне плачевно. Туда также входят отдельные страны бывшего Советского Союза, которые прошли трудный путь переходного периода в 1990-х гг. Некоторые из менее глобализованных стран достигли сегодняшней устойчивости, но не растущих объемов торговли и положительного, хотя и медленного роста (56, С. 51).

⁸ ВВП на душу населения в этих странах продолжал расти ускоренными темпами в последние десятилетия предыдущего столетия: от 1% в 1960-х до 3% в 1970-х, 4% в 1980-х и 5% в год в среднем в 1990-х. ⁹ В высокоразвитых странах ВВП на душу рос в среднем на 2,2% в год. Так, в реальном исчислении он увеличился в 1990-х гг. еще на 24%, а в самой крупной экономике - США - ускоренный рост составил более 38% (3,3% общего среднегодового роста, или 2,8% в пересчете на душу населения).

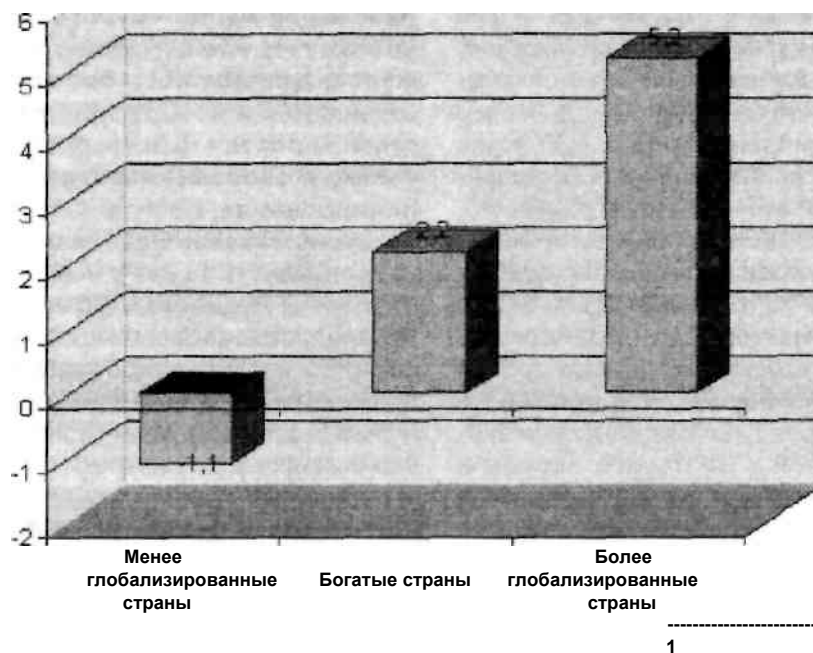


Рис. 1 Экономический рост в мировой экономике, 1991 - 2000 гг.
(ВВП на душу населения в процентах)

пользуют и классические рекомендации, данные на так называемом «Вашингтонском Консенсусе» (Washington Consensus)¹⁰, к которым столь часто в последнее время обращались ведущие экономисты и которые постоянно фигурировали в рекомендациях, выдаваемых многим странам «Большой семеркой», Международным валютным фондом и Всемирным банком. Китай и Индия реформируют свои экономики по-своему, не слишком быстро, обстоятельно и последовательно. Они постепенно и терпеливо проводят либерализацию потоков капитала. При этом валютный курс постоянно и эффективно контролируется государством. Более того, их финансовая политика подчиняется общей национальной стратегии развития, отдающей приоритет быстрому экономическому росту. И, наконец, государственное регулирование присутствует в обеих странах в большей, чем где-либо, степени, особенно в промышленной и торговой политике. Такое сочетание структурных реформ и стратегии развития приносит ощутимые результаты¹¹.

¹⁰ Суть этой концепции экономической политики - см.: 53; 54. Критику «Вашингтонского Консенсуса» см.: 48; 51 и Колодко.

¹¹ Следует добавить, что аналогичные наблюдения относятся и к другим странам, которые преуспевают в достижении относительно высоких темпов роста и преодолении отставания в развитии. В Азии, например, это касается Вьетнама, а в Африке - Уганды.

ВВП в Китае вырос в 1980-х годах на 162%, то есть среднегодовой реальный рост составлял 10,1%. В 1990-х годах ВВП стал расти еще быстрее, достигая 10,7% ежегодно, что обеспечило совокупный рост производства еще на 176%. В 2000-2002 годы темпы роста несколько снизились, остановившись на цифре 7%, но затем снова возросли. Таким образом, за последние 23 года - в течение жизни одного поколения - ВВП в Китае вырос в целом на 780%. Принимая во внимание рост населения за тот же период времени, рост ВВП в пересчете на душу населения составил 575%. Это - гигантский скачок. Таких случаев в истории буквально единицы. И все же отставание Китая от стран с развитой рыночной экономикой остается огромным. Не следует забывать, что, несмотря на невероятно успешное продвижение вперед, ВВП на душу населения в Китае (по ППС) по-прежнему равен всего лишь 12% соответствующего показателя США.

Индия, в свою очередь, имела в 1980-х годах среднегодовые темпы роста 5,8%, которые увеличились до 6% в следующем десятилетии. За три года (2000-2002 гг.) реальный рост ВВП составил 5%. Таким образом, совокупный рост производства в течение жизни одного поколения (1980-2002 гг.) составил 264%, или 130% на душу населения - из-за чрезвычайно быстрого

увеличения числа населения¹². Таким образом, когда заходит речь о стирании различий между богатыми экономиками и группой БГС, нужно помнить, что если бы две самые многонаселенные страны мира были исключены из этой группы, то общая картина была бы гораздо менее оптимистичной. Население группы БГС упало бы тогда с 3 млрд. до 700 млн., а рост производства оказался не столь впечатляющим.

С другой стороны, есть страны, которые вообще не способны справиться со сложившейся ситуацией. Даже не пытаюсь уменьшить существующий разрыв, некоторые из них просто сходят с дистанции. К сожалению, с точки зрения развития (или, скажем иначе, относительного отставания) в эту группу входят почти все экономики Центральной и Восточной Европы и бывшего Советского Союза, где сейчас в самом разгаре продолжительный и сложный процесс перехода от плановой централизованной экономики к свободному рынку. Этот переход неотделим от позитивного движения навстречу внешним связям, что приведет в будущем к полной интеграции упомянутых стран в мировую экономику.

Характерно, что из всех 28 постсоциалистических экономик только Венгрия попала в группу наиболее глобализованных стран. Все 15 постсоветских республик, также как и остальные 11 стран Центральной и Восточной Европы и Монголия, показали в предыдущие десятилетия слишком низкую динамику внешней торговли, чтобы попасть по методике подсчета Всемирного банка в эту группу¹³.

Конечно, сам по себе этот факт не столь уж значим. Гораздо важнее другое. В то время как ВВП в постсоциалистических странах снизился за 11 лет (1990-2000 гг.) в абсолютном исчислении на 28%¹⁴ в экономиках «Большой семерки» за тот же период был зафиксирован 28%-ный рост ВВП. Соответственно, в 15 странах ЕС рост составил 24%, а в странах ОЭСР - до 31 %¹⁵. Таким образом, и прежде громадный разрыв между экономиками постсоциалистического региона и экономиками самых развитых стран еще более увеличился.

Это крайне важно. В конце концов, **одним из**

¹² В то время как население Китая увеличилось в те годы на 30%, Индия зарегистрировала рост в 50%. Если составляемые сегодня демографические прогнозы окажутся верными, население этих стран к 2015 г. возрастет, соответственно, на 8,5 и 18% и достигнет 1,41 млрд в Китае и 1,23 млрд в Индии. Следовательно, каждый третий на земном шаре окажется жителем одной из этих двух многонаселенных стран, уровень развития которых в еще большей степени будет влиять на общемировые показатели.

фундаментальных экономических аргументов в защиту постсоциалистических преобразований была - и остается - убежденность в том, что переход к рынку будет стимулом для намного более эффективной экономики и вскоре приведет к быстрым темпам роста - быстрым по сравнению не только с экономиками централизованного планирования, но и с развитыми рыночными экономиками. Едва ли можно констатировать это спустя 15 лет с момента начала перестроечных процессов. Со временем, однако, эти предсказания, возможно, и материализуются, хотя - как показывает опыт минувших лет - одних экономических преобразований мало. Нужна еще правильная стратегия социально-экономического развития.

Современный этап глобализации

Глобализация - это исторический процесс либерализации и интеграции товаров, рынков капитала и труда, которые до сих пор действовали в значительной степени

¹³ Это относится, главным образом, к экспорту, чей медленный рост создает довольно типичные для всего региона в целом проблемы, связанные с большим дефицитом торгового и платежного балансов. ¹⁴ Этот показатель меняется от региона к региону и от государства к государству. В девяти экономиках Центральной и Восточной Европы (Хорватия, Чехия, Эстония, Венгрия, Латвия, Литва, Польша, Словакия и Словения) экономический рост начался после всего лишь 3-х лет спада переходного периода - в 1993 г. В результате в 2000 г. их ВВП достиг 107% от уровня 1989 г. В других странах Южной и Восточной Европы (Албания, Босния-Герцеговина, Болгария, Македония, Румыния и Югославия) спад продолжался 4 года, начавшись уже в 1989 г. В этих регионах, где разруха была намного больше, ВВП в 2000 г. достиг только 73% от уровня 1989 г. На территории СНГ - а это 12 экономик Содружества Независимых Государств (Армения, Азербайджан, Беларусь, Грузия, Казахстан, Киргизстан, Молдова, Россия, Таджикистан, Туркменистан, Украина и Узбекистан) рассматриваемый показатель приблизился к 61%, отчасти потому, что эти страны, в среднем, вступили на путь роста только в 1996 г., после пятилетнего экономического спада в 1991 -1995 гг. ¹⁵ Данная группа также включает новые страны-члены, которые вошли в эту организацию в 1990-х гг., в том числе 4 постсоциалистические страны (Чехию, Венгрию, Польшу и Словакию). Однако их вклад в ВВП всей организации в целом (соответственно, 0,5; 0,5; 1,3 и 0,2) так мал, что тенденции развития внутри самой этой группы не могут оказать серьезного влияния на общий рост ВВП в странах ОЭСР. Даже если эти страны были бы исключены из расчетов, то среднегодовой рост ВВП в остальных входящих в эту организацию странах в 1990-х гг. - колебавшийся до этого на отметке 0,1% - составил бы 2,5%.

порознь, в единое мировое рыночное пространство. Выражение «в значительной степени» здесь очень важно, поскольку даже, казалось бы, полностью изолированные национальные и региональные экономические организации в какой-то степени взаимосвязаны, косвенно или напрямую, и между ними циркулируют экономические и финансовые потоки, пусть даже в ограниченных объемах.

Есть определенные различия между рынками товаров и услуг. Многие услуги ввиду определенной специфики не могут продаваться глобально и производятся для потребления на месте. Имеет свои характерные черты и рынок капитала, который следует иным законам, отличным от тех, что управляют передвижением товаров. Своя специфика есть и у рынка труда, степень либерализации передвижений которого в международном масштабе минимальна не только по экономическим, но также по культурным, и, особенно, по политическим причинам, хотя о последних редко говорят открыто (исключение составляют экстремистские политические движения типа партии Хайдера в Австрии или Ле Пена во Франции)¹⁶.

Несомненно, размах рыночной интеграции меняется на разных исторических этапах процесса глобализации. Понятно, что можно даже говорить о ее постоянном характере, поскольку глобализация - то есть степень, в которой рынки отдельных продуктов или региональные рынки либерализованы и интегрированы, - постоянно углубляется, хотя и с разной интенсивностью, прерываясь иногда длительными паузами и даже временными откатами, как, например, в 1914-1945 годах. В истории, скажем так, перманентной глобализации можно выделить три особенно длительных периода:

- **глобализация эпохи великих географических открытий** (с XVI до середины XVII в.);

- **глобализация промышленной революции** (с середины XVIII до XIX в.);

¹⁶ Это можно показать на примерах, имеющих место во всех уголках мировой экономики - от открыто враждебного обращения с иммигрантами из Азии в Австрии и их депортирования на южные острова Тихоокеанского бассейна, до изгнания нелегальных китайских иммигрантов из Гонконга назад в Китай, от введения ужесточенного визового режима для граждан СНГ, прибывающих в бывшие «братские» страны Центральной и Восточной Европы, до введения строгих иммигрантских квот для жителей Центральной Америки, пытающихся осесть в Северной Америке. Конечно, такие ограничения менее суровы или на практике иногда даже заменяются материальными стимулами для высококвалифицированных специалистов, которые в развитых экономиках на вес золота. Резкий подъем деловой активности в рамках так называемой «новой» экономики в

- **глобализация эпохи виртуальных открытий** (последняя четверть XX-начало XXI в.).

Всемирный банк различает три фазы глобализации, охватывающие, соответственно, периоды с 1870 по 1914 год, с 1950 по 1980 год и с 1980 года по наши дни. Однако эта периодизация требует серьезных оговорок по двум причинам. Во-первых, она полностью игнорирует более ранние (до 1870 г.) взлеты международной экономической активности и связи между многочисленными регионами и национальными рынками, равно как и зарождавшиеся в эту эпоху качественные изменения. Во-вторых, 1950-1980 годы нельзя считать второй фазой глобализации, поскольку, по утверждению самого Всемирного банка, этот период ознаменовался интеграцией только высокоразвитых капиталистических экономик, то есть экономик Северной Америки, Западной Европы и Японии. Этого явно недостаточно для того, чтобы говорить о глобальной экономике¹⁷. Остались вне поля зрения процессов интеграции громадные области: «второй мир» социалистической плановой экономики и «третий мир» развивающихся стран.

Можно вычленишь **шесть особенностей современной глобализации.**

Во-первых, благодаря значительному стиранию потребительских барьеров¹⁸ объем мировой торговли стремительно растет, почти в два раза быстрее, чем растет производство. В то время как совокупный мировой ВВП рос в 1965-1999 года в среднем на 3,3% в год, объем экспорта (а следовательно, в мировом контексте и импорта) увеличивался ежегодно на 5,9%¹⁹. Рост внешней торговли был максимальным в группе БГС. В Восточной Азии и в Тихоокеанском регионе он держался на отметке 10,1% в год (в среднем). Однако и в некоторых странах группы МГС динамика внешней торговли превосходит показатель роста ВВП. В результате до-

США является хорошим примером вышесказанного, поскольку был введен целый ряд мер, направленных на облегчение въезда в страну специалистам в области компьютерного обеспечения, а также технологий, которые получили образование за пределами США, - главным образом, в Индии и Китае - но также и в некоторых постсоциалистических экономиках периода перестройки.

¹⁷ Это группа высокоразвитых стран. Хотя население их составляет всего лишь 15% населения земного шара, они дают 57% общего мирового дохода, их доля в мировом экспорте товаров и услуг составляет 76%. Однако, несмотря на столь значительное влияние, оказываемое ими на мировую экономику, вряд ли о них можно говорить как о целом мире.

¹⁸ За последние 25 лет - с середины 1980-х гг. - внешнеторговые пошлины сократились примерно на 10% в группе МГС и на 33% в группе БГС.

ля этих стран в мировой торговле увеличилась с 19% в 1971 году до примерно 30% в 2001 году²⁰. Более того, произошли благоприятные изменения в структуре экспорта этих стран. В 1980 году экспорт менее развитых стран только на 20% состоял из промышленных товаров, а сегодня их доля превышает 80% (20).

Во-вторых, если не принимать во внимание временные трудности, вызванные серией финансовых кризисов конца последнего десятилетия, международные **потоки капитала устойчиво растут**. 30 лет назад перевод капитала из богатых стран в менее развитые составлял менее 28 млрд. долларов в год, а в побившем рекорды 1997 году эта цифра оказалась в 11 раз выше - 306 млрд. долларов²¹. Рост переводимых объемов капитала в форме частных портфельных инвестиций особенно значителен: он вырос с минимальных 10 млн. долларов в 1970 году до рекордной цифры 103 млрд. долларов в 1996 году.

В-третьих, **существование миграционных потоков населения**. Хотя нынешние миграции носят не столь массовый характер, как в 1870-1910 годы, когда до 10% населения земного шара покинуло насиженные места, все же их экономическая значимость очень существенна. За 40 лет (с 1965 г.) число людей, которые нашли себе работу за пределами своей страны, почти удвоилось. Интересно, что особенно интенсивно миграция между странами менее развитыми а не между менее развитыми и богатыми странами.

В-четвертых, следует принять во внимание

¹⁹ Эта устойчивая тенденция не нарушается стагнацией объемов мировой торговли 2001-2002 гг., которая носит временный характер, поскольку в 2000-2001 гг. имело место замедление темпов роста. По оценкам Всемирной торговой организации, объем мировой торговли упал в 2001 г. примерно на 1% и в 2002 г. вернулся к уровню, зафиксированному в 2000 г.

²⁰ Следует отметить, что из 20 стран с отношением объемов внешней торговли к ВВП, превышающим 50%, только 4 входят в число высокоразвитых стран: Бельгия, Ирландия, Люксембург и Сингапур. Эта группа так же включает 3 постсоциалистические страны: Чехию, Эстонию и Словакию.

²¹ Что касается движения капитала, и особенно, прямых инвестиций, постсоциалистические экономики занимают особое место. В 1990-2001 гг. они официально абсорбировали более чем 150 млрд долл., из которых большая часть - почти 60 млрд - была направлена в Польшу. Тогда же Польша инвестировала в другие страны - главным образом в соседние постсоветские республики - чуть меньше 600 млн, т. е. в 100 раз меньше. Подобное же соотношение наблюдается и в других странах этого региона, за исключением России. К другому типу «новых» рынков относятся страны, которые инвестируют больше капитала за рубежом, чем полу-

распространение новых технологий и, в частности, растущее влияние научных и технологических революций, связанных с информационными и компьютерными технологиями. Мы являемся очевидцами рождения и развития новой экономики, в основе которой лежат знания, что открывает неопределимые перспективы перед странами, стремящимися догнать в экономическом отношении более развитые страны. Прогресс затрагивает не только «тяжелые» производственные технологии, но и новые методы менеджмента и маркетинга, которые способствуют повышению производительности труда, а, следовательно, и росту производства.

В-пятых, обязательный элемент нынешней фазы глобализации - преобразования в **постсоциалистических странах, Китае и Индонезии**. И в самом деле, вряд ли можно говорить о глобализации, не включая в это понятие процессы, происходящие на огромных территориях, где проживает более $\frac{1}{4}$ всего человечества. С одной стороны, эти преобразования действуют как катализатор, способствующий переходу к рынку бывших централизованных плановых экономик. С другой стороны, они дополняют и завершают сам процесс глобализации. Глобальная экономика означает глобальный капитализм, и поэтому она может опираться только на рынок. Таким образом, включение стран Центральной и Восточной Европы, Содружества Независимых Государств, Китая и Индонезии в процесс глобализации потребует, прежде всего, перехода этих областей к экономике открытого и либерального типа²².

В-шестых, радикальная перестройка финансовой и экономической структур и институтов сопровождается длительными **изменениями в культуре**. Открытость в обмене не только людьми, но, в первую и главную очередь, идеями - не только через получивший феноменальное распространение Интернет, средство, которое практически не поддается бюрократическому и политическому контролю, - означает, что мир

чают из внешних источников. Примером таких стран могут быть Гонконг или Южная Корея. На постсоциалистических «новых» рынках недостаток капитала придает прямым инвестициям односторонний характер: денежные потоки только лишь вливаются в эти страны. Конечно, есть исключения, которые связаны, в первую очередь, с вывозом капитала: так было в России в 1990-х гг. или после обвала мошеннических банковских пирамид в Албании в 1996-1998 гг.

²² Конечно, в список постсоциалистических стран также нужно включить Монголию, к которой в равной степени относятся сделанные замечания и выводы, хотя в официальной статистике она обычно не упоминается из-за своего крайне незначительного вклада в мировую экономику.

серьезно изменился и постепенно превращается в «большую деревню». Но в то же время мир небывало расширился за счет создания огромных виртуальных пространств, в которых разнообразные культурные направления расплавляются, словно в гигантском котле, рождая одновременно новые формы экономической деятельности.

Исходя из данного определения и характеристики, получается, что **глобализация - процесс необратимый**. Но так ли это? С точки зрения немыслимо возросшего информационного потока и снижения коммуникационных и транспортных затрат, это действительно так. Невозможно остановить технический прогресс и мощный рост в секторе информационно-компьютерных технологий, а это и есть те два фактора, которые изменили в течение жизни одного поколения - прямо на наших глазах - лицо современного мира.

Каков же мир сегодня? В первую очередь, он неоднороден, поскольку не все последствия глобализации позитивны. Постоянное, а в некоторых местах и возрастающее, социальное неравенство, финансовые кризисы и их распространение на другие сектора мировой экономики (включая экономики, которые стоят на относительно прочных фундаментах и опираются на сильные институты), отмирание некоторых традиционных отраслей производства в отдельных странах из-за низкой конкурентоспособности, а в результате - нарастание безработицы и нищеты, - вот далеко не полный перечень проблем, порождаемых глобализацией.

Кроме того, проблемы возникают не только в социальной и экономической сферах, но и на политическом и даже военном уровне. В качестве самого яркого примера назовем международный терроризм, который можно рассматривать как приватизацию войн и военных конфликтов или как пример вооруженных сил, вышедших из-под контроля сильных стран и международных организаций, в которых эти страны играли доминирующую роль, таких как НАТО и ВТО.

Поэтому вероятность того, что достигнутые глобализацией успехи будут сведены на нет, нельзя исключать. Подобное уже случалось в прошлом, например, в 1914 г., когда достигнутый на тот момент уровень глобализации, казалось бы, был уже необратим. Таким образом, хотя технический прогресс и нельзя остановить, дальнейшая либерализация торговли и передвижений капитала, равно как и - что очень существенно - возрастающая либерализация миграции труда, может быть приостановлена. Угро-

за возрождения протекционизма вполне реальна и не может быть *a priori* исключена²³. Политика протекционизма автоматически замедлит процессы глобализации, тем самым лишив многие народы шанса догнать более развитые общества.

Мы продолжаем смотреть на мир экономики с позиции отдельных стран. И причина не только в наличии совокупных статистических данных (а следовательно, возможности проводить всевозможные сравнительные анализы), но также - и главным образом - в преобладании стереотипного мышления. Соответственно, хоть и было бы удобнее говорить о все более интегрированной экономике различных регионов, а не стран и национальных экономик, традиционный, так называемый «национальный» подход еще долго будет преобладать. Это усугубляется еще и отношением к мировой экономике как к четко подразделяемой на зрелые экономические системы и недавно возникшие «новые» рынки.

«Новые рынки»

Понятие «новые рынки» не является абсолютно ясным. Оно имеет разные значения как там, где оно, собственно, и появилось, то есть в высокоразвитых странах, так и в тех странах, к которым оно непосредственно относится. Последние составляют большую неоднородную группу с четко обозначенными центрами и неопределенной периферией.

Гораздо легче сказать, что не относится к понятию «новые рынки», чем дать им определение. Можно сказать, что «новые рынки» не включают, по определению, ни рынки высокоразвитых рыночных экономик, которые давно имеют устоявшиеся системы институтов, ни те страны, которые уже встали на путь рыночного развития. Таким образом, за пределами рассматриваемой группы остаются все богатые страны с хорошо развитой зрелой институциональной структурой. Сюда входят все «старые» члены ОЭСР (кроме Турции) и несколько стран, которые достигли высокого уровня развития в последние десятилетия, искренне желают интегрироваться в мировую экономику и проводят либерализацию своих экономических законов.

²³ В том смысле, что эта угроза существует во все времена. Даже Всемирный банк говорит, что, по приблизительным оценкам, протекционизм богатых стран обходится бедным странам почти в 100 млрд долл. в год (эта сумма вдвое превышает ту, которую они получают в качестве внешней помощи) (56).

Остается спорным вопрос: любая ли из относительно богатых стран может быть исключена *a priori* из группы «новых рынков»? Следует ли включить в эту группу - принимая во внимание специфику их экономических систем и, в определенном смысле, незрелость рыночных институтов, а также, в частности, барьеры для рыночной конкуренции и отсутствие механизмов либерализации, - некоторые богатые нефтью арабские страны, которые обязаны своим относительно высоким уровнем развития исключительно природным ресурсам? Можно ли, в самом деле, считать, что, скажем, Катар или Объединенные Арабские Эмираты, где ВВП на душу населения по ППС равен, соответственно, около 19 000 долларов и 17 000 долларов США - более зрелые, лучше сформировавшиеся рыночные экономики, чем Чили или Венгрия? Или это только кажется, что они богаче последних? В результате такого сравнения может возникнуть ощущение, что включение какой-либо страны в категорию развитых рынков должно основываться в большей степени на степени зрелости ее рыночных институтов, а не только лишь на показателе уровня развития (ВВП на душу населения).

По другим основаниям определенно не могут быть включены в категорию «новых рынков» четыре типа следующих экономик. К первому типу, повсеместно уничтожаемому постсоциалистическими перестроечными экономиками, относятся ортодоксальные социалистические государства, такие как Северная Корея и Куба.

Второй представлен странами, которые, либо исходя из собственных предпочтений, либо в связи с наложенными на них международными санкциями, в серьезной степени изолированы от широких контактов с мировой экономикой. Это Мьянма, а ранее Ирак и Ливия.

Третья группа состоит из стран-банкротов с институциональной дисфункцией, которые не только не способны участвовать в глобальном экономическом обмене, но даже, как оказывается, неуправляемы изнутри. Это такие страны, как Афганистан и Босния и Герцеговина или довольно многие африканские страны, например, Сомали, Конго (бывший Заир), Сьерра-Леоне и Руанда.

И, наконец, четвертая группа - в ней самое большое количество кандидатов на статус «новых рынков» - включает в себя страны, которые постепенно продвигаются по пути структурных реформ, создания экономики открытого типа и либерализации, страны, где вот-вот уже должны произойти качественные изменения, которые в дальнейшем могут позволить им извлечь

все преимущества из свободных глобальных потоков капитала или свободной международной торговли. К данной группе можно отнести отдельные постсоциалистические страны, которые, хотя и с некоторым опозданием, но все же вступили на путь преобразований. Это Туркменистан и Узбекистан, а также некоторые из бывших стран третьего мира, проводящих сейчас глубокие экономические и политические реформы. Сюда относятся Алжир и Иран, и, наконец, страны, которые сейчас преодолевают разруху гражданских войн и последствия вооруженных этнических конфликтов: Гватемала и Йемен, а также многообещающие Ангола и Восточный Тимор.

К сожалению, существуют в современном мире и процессы, идущие в противоположном направлении. Экономике, чьи рынки уже однажды были «новыми», иногда оказываются втянуты в них. Это особенно касается стран, которые оказались - часто неожиданно - в центре деструктивных политических и военных конфликтов, обычно, хотя и не всегда, носящих этнический характер. В качестве примера можно упомянуть Кыргызстан и Непал в Азии, Мадагаскар и Зимбабве в Африке, Гаити и Колумбию в Америке.

Получается, ответ на вопрос о том, **является ли или нет рынок «новым», в целом будет зависеть от зрелости его институтов.** Таковы правила экономической игры в рынок - требуются соответствующие законы, культура и институты, обеспечивающие действенность существующих правил. Рынок, который пока еще недостойн названия «новый», вполне возможно, уже долгое время успешно развивается с точки зрения становления своих институтов.

Теоретически можно также рассматривать в качестве «новых» все экономические системы, которые нельзя считать в полной мере зрелыми. Тогда к этой категории следует причислить, помимо Китая, Ирак, наряду с Польшей - Беларусь, вместе с Южной Африкой - Ливию. И в самом деле, классификация здесь достаточно условна и не связана с четкими различиями по существу. Это, в действительности, не так уж и важно, и нет необходимости спорить о том, остаются ли Сингапур и Словения по-прежнему «новыми рынками», каковыми сочли бы их глобальные инвесторы²⁴, и достигли ли уже данно-

²⁴ Иногда в международных аналитических отчетах некоторые страны включаются в две группы одновременно. Например, Гонконг, Южная Корея, Сингапур и Тайвань вот уже три года котируются Международным валютным фондом и Всемирным банком как развитые экономики, в то время как инвестиционные банки все еще относят их к «новым рынкам».

го статуса Пакистан и Казахстан, хотя, может, и не так быстро, как хотелось бы некоторым транснациональным корпорациям и правительствам большинства высокоразвитых экономик.

Гораздо важнее толкование категории «новый рынок» и ее теоретическое и особенно прагматическое содержание. Имеет ли тот факт, что страна котируется как «новый рынок», отношение к социально-экономическому развитию и, в частности, к перспективам ее ускоренного роста? А это является для нас в настоящей работе предметом особого интереса. Это один из вопросов, к которому напрямую относятся два толкования категории «новый рынок» - с точки зрения собственных перспектив и перспектив развитых экономик.

С точки зрения развитых (институционально) и богатых (материально) стран, «новые рынки» рассматриваются «инструментально». Для этих стран они представляют собой всего лишь еще один сегмент растущего пространства экономической деятельности. Новый регион мира открывается для освоения, что позволяет выгодно вкладывать излишки капитала, продавать товары и приобретать ресурсы, включая относительно дешевую рабочую силу. Поэтому появляется - и становится глобальным - дополнительное, «новое» требование, которому сегодня нужно отвечать, - устранение политических, экономических и финансовых барьеров, способных заблокировать доступ в эти регионы мира (на «новые рынки»).

Подобного рода отношение развитых и богатых стран к «новым рынкам» предполагает не столько способствование социально-экономическому развитию последних, сколько увеличение их собственного потенциала и умножение и без того немалого благосостояния. Развитие же «новых рынков» важно ровно настолько, насколько оно благоприятствует дальнейшему продвижению богатых стран в новом, имеющем свою специфику экономическом пространстве. Другими словами, при так называемом «инстру-

ментальном» подходе быстрый рост «нового рынка» является не главной и единственной целью, а только лишь инструментом для продвижения интересов других, более могущественных игроков в глобальной экономической игре - будь то высокоразвитые державы или огромные международные корпорации.

С другой стороны, у самих «новых рынков» - которые, между прочим, никогда не просили их так называть - совершенно иной взгляд на рассматриваемый вопрос. С их точки зрения действительно важно вовсе не создание дополнительных возможностей для ввоза на их территорию капитала и товаров из других, более развитых стран, а **стремительное развитие их собственных институциональных структур, что непременно приведет к появлению в полной мере созревших рыночных экономик.** В рамках такого толкования главная цель не создать новый рынок сбыта для других, а построить новую рыночную систему, которая бы имела либерализованные институты и последовательно открывалась, во многом в своих собственных интересах, навстречу растущему спектру внешних связей.

Такая система должна обеспечить высокую степень эффективности и быстрый рост производства, а следовательно, и повышение уровня жизни населения стран, называемых «новыми рынками». Задача игры - создать условия для того, чтобы рыночные экономики действительно работали, а не просто оставались пассивными рынками сбыта. Разница здесь существенная, потому что она раскрывает главную цель, которая состоит в быстром росте, а его можно достичь только за счет создания открытой рыночной экономики с сильными институтами. Но то, что та или иная страна может быть классифицирована как «новый рынок», само по себе не гарантирует, что ее экономика успешно развивается. Для этого необходимы многие условия.*

Окончание в следующем номере журнала.