

Содержание

Введение

1. Три центра силы в мировом хозяйстве

1.1 Северо-Американский центр силы, тенденции развития

1.2 Западноевропейский центр силы, место Западной Европы в мировом хозяйстве

1.3 Азиатско-Тихоокеанский центр, место в мировом хозяйстве и тенденции развития

2. Соотношение сил между тремя центрами мирового хозяйства на современном этапе и возможные изменения

3. Влияние центров силы на третьи страны и регионы. Меры участия в международном разделении труда

Заключение

Список литературы

транснациональный корпорация инвестиция экспорт

Введение

Оценивая современный мир, было бы логично говорить о трех центрах силы (за последние 40 - 50 лет они не претерпели значительных изменений). В первую очередь, это Североамериканский центр силы, затем Европейский Союз и, наконец, Азиатско-Тихоокеанский центр.

Сегодня мы имеем США с валовым внутренним продуктом приблизительно в 15 триллионов долларов на население в 280 млн. человек.

Мы имеем Европейский Союз с ВВП 10,5 млрд. евро на население в 446 млн. человек. И мы имеем восточно-азиатский блок (Китай, Япония) с гигантским населением, превышающим 1 млрд. 600 млн. человек и ВВП приблизительно близким американскому. (Если мы возьмем воедино Японию, Китай, Южную Корею, Гонг-Конг, Тайвань, то их суммарный валовой продукт будет, сопоставим с американским показателем).

Вот фактически таковы три основных центра силы: по своему экономическому потенциалу и влиянию на мировые события они приблизительно равны.

1. Три центра силы в мировом хозяйстве

В целом мировое хозяйство можно определить как совокупность национальных экономик и негосударственных структур, объединенных международными отношениями.

Экономическая мощь распределяется в мире очень неравномерно. В данное время в мировом хозяйстве насчитывается три основных центра силы: Северо-Американский, Западно-Европейский и Азиатско-Тихоокеанский. Их отличает высокий уровень производительных сил, интенсивный тип развития рыночной экономики. В странах этих центров сосредоточена подавляющая часть

экономического и научно-технического потенциала мирового хозяйства, расположены главные финансовые центры, основные узлы коммуникации. На сегодняшний день могущество и влияние центров силы распределены абсолютно диспропорционально: Соединенные Штаты обладают очень серьезным военным потенциалом, большой культурной экспансией, в то же время внутренне экономически слабы и имеют серьезные социальные проблемы и проблемы идентичности.

Европа в этой цепи представляется самым прочным звеном, в том плане, что здесь оптимальным образом соединены экономические, военные и социально-политические аспекты мощи. Европа самодостаточна и экономически пропорциональна, она является носителем единственной в мире социально-политической модели, которая предусматривает серьезную возможность к экспансии.

И, наконец, третий центр - это Юго-Восточная Азия, крайне противоречивый центр.

1.1 Североамериканский центр силы: тенденции развития

Почти все пространство Северной Америки (85%) приходится на территорию трех государств - США, Канады и Мексики, богатой природными ресурсами. Данные страны взаимодействуют между собой, но безусловным лидером является США, обладающая высоким научно - техническим прогрессом.

На традиционную экономику Канады оказывают влияния два главных фактора - наличие богатых природных ресурсов и соседство с могущественными США.

Мексика, развивающаяся страна с неустойчивой экономикой, зависящей от внешнего финансирования.

Соединенные Штаты Америки

К концу XX века в структуре хозяйства США наблюдается явное доминирование сферы услуг. Доля валового внутреннего продукта (ВВП), произведенного в отраслях этой сферы, достигла 76%. Свыше 20% приходилось на промышленность и строительство и около 3% - на продукцию сельского хозяйства.

Несмотря на снижение в 90-е года по сравнению с 80-ми гг. среднегодовых темпов экономического роста (с 2,7 до 2,2%), они довольно устойчивы (сокращение ВПП было только в 1991г.) и превышают темпы не только стран - членов Европейского Союза (ЕС) (2,0%), но и Японии (1,8%). Во многом это результат восстановления к концу 90-х гг. Нормы накопления, которая в 80-е гг. снижалась, а в 90-е гг. росла (преимущественно за счет иностранных инвестиций) и составила к началу XX в. около 19%, т.е. примерно на уровне ЕС, но в полтора раза ниже уровня Японии. Главным фактором экономического роста США следует признать научно-технический прогресс, благодаря которому это государство стало признанным лидером в большинстве областей науки и техники. Обладая самым крупным научно-техническим потенциалом, США занимают первое место в мире по суммарным объемам научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР). Причем расходы на НИОКР американских компаний растут быстро. Несмотря на довольно высокий рост вложений в НИОКР в большинстве европейских и японских

компаний, только немногим из них удалось добиться темпов, близких к американским. Быстро растут и государственные ассигнования на НИОКР, которые в США составляют около 40 % общих расходов по этой статье. При этом за последние четыре десятилетия удельный вес расходов федерального бюджета на науку, космос и технологии вырос в 11 раз: с 0,1% в 1950 до 1,1% в середине 90-х гг.

В то же время существенным фактором экономического роста США во второй половине XX в. остаётся увеличение численности рабочей силы, превышающее по темпам соответствующие показатели большинства развитых стран. При этом в США рабочая сила растёт быстрее, численности населения. Это связано с увеличением доли трудоспособных возрастов в общем составе населения, и всё более широким вовлечением в её состав женщин. При этом в 90-е гг. уровень безработицы в США оказался самым низким за последнюю четверть века, опустившись в 1997г. ниже 5%-ой отметки против 7,5 в 1992г.

Рост федеральных бюджетных расходов на протяжении последнего десятилетия отражает расширение и усложнение экономических и социальных функций государственных органов США. Обращает на себя внимание - сокращение доли военных расходов в федеральном бюджете с 32,3% в 1950 до 19,3% в 1994 и до 14,1% в 2000г. (государственная программа) и увеличение ассигнований на социальные нужды - социальное обеспечение, медицинскую помощь пенсионерам и инвалидам, здравоохранение, повышение занятости, страхование дохода - с 12,6% в 1950г. до 57,0% в 1994 и до 62,2% в 2000 г. (государственная программа).

В современной структуре промышленного производства США ведущее место занимает машиностроение, особенно электронное, электротехническое, транспортное с акцентом на машиностроение и авиа-ракетно-космическую технику. В объеме продукции электронной промышленности преобладают изделия промышленного и военного назначения, а доля изделий бытового назначения сравнительно мала.

Второе место по объему продукции в структуре промышленного производства США занимает химическая промышленность. Предприятия этой отрасли сконцентрированы в местах добычи нефти и природного газа, а также вблизи терминалов, где отгружается поступающая морем импортная нефть - на побережье Мексиканского залива и в северной части страны.

Среди развитых стран США обладают самой крупной добывающей промышленностью, занимая ведущие позиции по добыче каменного угля, природного газа, газовых концентратов, нефти.

Страна располагает высокоразвитым аграрным сектором. За последнее десятилетие в ней наблюдается устойчивый рост сельского хозяйства. При этом количество ферм снижается, а их размеры и производительность труда фермеров растут. Так, число ферм в США сократилось с 5,9 млн. в 1945 до 1,9 млн. в середине 90-х гг., и за этот же период средняя площадь фермы увеличилась со 195 до 491 акра (соответственно с 79 до 199 га). При этом всего 3% общего количества ферм (около 60 тыс.) производят половину сельскохозяйственной продукции. По прогнозам, в начале 21 века количество ферм может снизиться до 1,5 млн., а средний их размер увеличиться на

25%.

Американские фермеры достигли самой высокой в мире производительности труда. Если один занятый в сельском хозяйстве наименее развитых стран с трудом может прокормить себя и свою семью, то в Японии один фермер может прокормить 14 человек, в Западной Европе - 19 человек, а в Америке фермер обеспечивает потребности в сельскохозяйственной продукции - 59 человек. Этому способствуют использование сложных и высокопродуктивных сельскохозяйственных машин, высокий уровень развития инфраструктуры (включая организацию транспортировки и складирования продукции), а также защита и поддержка государством сельскохозяйственного производства. Расходы на выполнение государственных программ в сфере сельского хозяйства и продовольствия составляют 4,5% всех расходов федерального бюджета США; они эквивалентны 27% годичной стоимости сельскохозяйственной продукции страны и равноценны предоставлению ежегодной государственной субсидии в размере 410 долларов на каждый гектар пашни.

Перспективы дальнейшего экономического развития США во многом зависят от складывающихся условий накопления научно - технического потенциала.

Администрация Буша рационально использует сокращение доли военных расходов в государственном бюджете для поддержки инвестиций в основной капитал наукоемких отраслей. Росту научно-технического потенциала страны и сохранению уровня конкурентоспособности американских товаров и услуг на мировых рынках, несомненно, способствуют предоставление налоговых льгот и увеличение ассигнований из бюджета на образование и подготовку научных кадров. Кроме того, администрация США проводит целенаправленную иммиграционную политику по привлечению научных, инженерных и управленческих кадров со всего мира.

Канада

В 90-е гг. правительство Канады направляет усилия на строительство экономики "открытого типа", расширение участие страны в процессах глобализации мирового хозяйства, поддержание независимости и равноправия с могущественным южным соседом.

Из-за ослабления спроса и падения цен на мировых рынках на продукцию традиционных канадских отраслей рост доходов и капиталовложения в большинстве предприятий этих отраслей сократилось. В то же время существенно возросли объемы продукции и инвестиции в наукоемких отраслях - электронном, электротехническом и тяжелом машиностроении, производстве средств телекоммуникаций, химической и фармацевтической промышленности, а также автомобилестроении, производстве конструкционных материалов.

Важнейшей особенностью канадской промышленности является то, что для принадлежащих иностранным компаниям активов в промышленности страны превышает 40%, из них свыше 70% являются собственностью корпораций США. В частности, в электроэнергетике Канады иностранным компаниям принадлежит 635 активов, в химической промышленности - 68%, в автомобилестроении - 92%.

По производству и экспорту сельскохозяйственной продукции Канада занимает одно

из ведущих мест в мире. К особенностям организации труда в сельском хозяйстве следует отнести ярко выраженную территориальную и отраслевую специфику: около 90% всех канадских ферм специализированы на определенных видах растениеводства и животноводства. Основными производителями товарной сельскохозяйственной продукции все больше выступают крупные предприятия: свыше 3/4 сельскохозяйственных угодий приходятся на хозяйства с площадью, превышающей 40 га.

Государство традиционно играет активную роль в хозяйственной и социальной жизни. Деятельность государственных органов направлена в первую очередь на поощрение развития обрабатывающей промышленности, освоение производства наукоемких изделий, укрепление позиций национальных фирм и ограничение экспансии иностранного капитала.

До 90-х гг. государственный сектор занимал ведущие позиции в электроэнергетике, транспорте, связи и выступал крупным производителем широкого ассортимента товаров и услуг. 90-е гг. в экономической жизни Канады характеризовались началом демонтажа сложившегося за многие десятилетия механизма государственного регулирования. В этот период правительство продало частным инвесторам основную часть крупных государственных предприятий обрабатывающей и нефтегазовой промышленности. Приватизация была осуществлена также в сфере воздушного и железнодорожного транспорта, транспортной инфраструктуры - аэропортов, морских и речных портов, припортовых сооружений и средств связи. Разрабатываются программы приватизации электроэнергетических объектов.

Мексика

Пересмотр прежней экономической стратегии на базе идей неолиберализма начался уже с 1985 г., когда была объявлена программа реорганизации государственного сектора, разгосударствления и приватизации, объектом которой на первых порах стали убыточные и малорентабельные предприятия, имевшие просроченную внешнюю задолженность. Широкое распространение и ходе распродажи активов государственного сектора получили сделки "своп" - обмен долговых обязательств на акции приватизируемых предприятий.

Пик приватизации пришелся на 1990 - 1992 гг. в программу приватизации были включены крупнейшие предприятия добывающей промышленности, черной металлургии, авиационного транспорта, связи, крупнейшие банк. В аукционах по продаже государственных активов широкое участие принимали как национальные финансово-промышленные группы, так и иностранные компании и банки.

Правительство Мексики получило от приватизации 22 млрд. долларов.

Столь крупные поступления сыграли немаловажную роль в стабилизации валютно-финансового положения страны. Крупномасштабная приватизация способствовала также развитию фондового рынка Мексики. Политика финансовой стабилизации и структурных преобразований экономики стимулировала приток в страну прямых и портфельных инвестиций.

К тому же в Мексике с началом приватизации осуществлялись мероприятия по привлечению иностранных инвесторов, для которых были снижены или отменены

ограничения по участию в капитале мексиканских компаний. Так, в регламенте от 1989 г. к Закону об иностранных инвестициях от 1973 г. зарубежным инвесторам предоставлялось право 100%-го участия в 58 видах производственной и коммерческой деятельности. В 36-ти отраслях экономики, включая нефтехимию, горнорудную промышленность и рыболовство, куда прежде иностранный капитал не допускался, теперь его лимит устанавливался на уровне 49%. В результате этих мер в 1990 - 1997 гг. прямые иностранные инвестиции в мексиканскую экономику увеличились почти в три раза, достигнув 87 млрд. долларов. В этот период Мексика заняла первое место в латиноамериканском регионе по притоку прямых инвестиций, которые достигали 12 млрд. долларов в год.

Однако в 1994 - 1995 гг. в Мексике разразился новый экономический кризис. Его причины, включая чрезмерное привлечение иностранного капитала в виде краткосрочных портфельных инвестиций спекулятивного характера без должного государственного контроля за ними, характерны для экономики многих развивающихся стран, в том числе и азиатских, испытавших на себе последующий кризис 1997 года. Так, мексиканское правительство ещё в конце 80-х в погоне за иностранными инвестициями стало спешно проводить (без учета последствий) политику открытия фондовой биржи для иностранных инвесторов, обеспечения высоких процентных ставок и мер по защите иностранных портфельных инвестиций. Результатом этой политики стал хлынувший в Мексику в 1989-1994 гг. поток иностранного спекулятивного капитала.

Непосредственным импульсом к кризису 1994 - 1995 гг. явилась девальвация песо, провиденная правительством Мексики в конце 1994 г. в целях содействия развитию экспорта и защиты национальных производителей от чрезмерного импорта.

К этому экономическому фактору присоединился политический - крестьянско-индейские волнения в самом бедном штате Чьяпас. Первым проявлением кризиса стало начало бегства иностранных спекулятивных капиталов из Мексики, вызванное опасениями за экономическую и политическую стабильность в стране. В течение 1995 г. из страны было изъято около 10 млрд. долларов. Массовый перевод средств за границу привел к кризису банковской системы, следствием которого явилось банкротство ряда коммерческих банков и сокращение валютных резервов страны.

Кризис 1994-1995 гг. грозил значительными потерями иностранным, в первую очередь американским инвесторам. США поспешили на помощь Мексике как партнеру по Североамериканской зоне свободной торговли (НАФТА), а также, чтобы продемонстрировать свою роль инициатора общеамериканской зоны свободной торговли под эгидой США.

Вместе с МВФ Соединенные Штаты Америки приняли срочные меры по спасению американской экономики, выступили гарантами пакета помощи в 51 млрд. долл. Американские корпорации стали основными бенефициарами ассигнований правительству Мексики на мероприятия по выводу страны из кризиса ещё и потому, что они извлекали несомненные выгоды от своих ассигнований: во-первых, правительство Мексики употребило эти средства на погашение своих финансовых обязательств перед иностранными инвесторами, а во-вторых, предоставление

помощи было обусловлено рядом обязательств со стороны правительства Мексики, в частности, по осуществлению приватизации стратегически важных отраслей экономики, включая нефтехимию.

Долларовые вливания в Мексику обусловили сравнительно быстрый выход страны из кризиса. Падение производства в 1995 г. на 6,6% и инфляции в 52% сменилось приростом выпуска продукции в 1996 г. на 5,2% и снижением инфляции до 17%. Превышение экспорта над импортом, начиная с 1995 г., способствовало росту платёжеспособности страны. Внешняя задолженность сократилась со 160 до 156 млрд. долларов. Правда, остался высокий уровень безработицы - свыше 20% экономически активного населения, и государство пока ещё не создало эффективного механизма защиты населения от безработицы.

Перспективы дальнейшего развития экономики Мексики довольно неопределенны в связи с тем, что главным фактором стабилизации хозяйства остается внешнее финансирование.

Выход из кризиса был обусловлен пролонгированием ранее полученных кредитов. Громадный внешний долг продолжает висеть над экономикой страны, усиливая её зависимость от конъюнктуры мирового хозяйства.

1.2 Западноевропейский центр силы, место Западной Европы в мировом хозяйстве

Под "Западная Европа" принято обозначать большой регион (к нему причисляют также северную и Южную Европу, охватывающей территорию более чем двадцати государств. Среди последних крупные, средние, малые и карликовые государства. Почти все западноевропейские страны относятся к категории развитых, что само по себе создает предпосылки для их тесного взаимодействия. Нельзя рассматривать каждую страну по отдельности, т.к. исторически сложилось, что одна страна не может безубыточно развиваться без другой, следовательно, и экономические процессы у них схожи. Западная Европа все более превращается в единый хозяйственный комплекс. Сегодня она - один из трех "центров силы" в мировом хозяйстве наряду с Североамериканским центром и Азиатско-Тихоокеанским регионом.

Среди тенденций экономического развития Западной Европы на ближайшие 15-20 лет следует выделить, во-первых, развитие интеграционных процессов в регионе вширь и вглубь. Эти процессы, которые, безусловно, приведут к укреплению позиций западноевропейского "Центра силы" в мировом хозяйстве. Особую роль в этом сыграл переход большинства стран - членов ЕС к единой валюте - евро. Во-вторых, интеграция способствует быстрой регионализации хозяйственной жизни в Западной Европе. В ходе её складываются прочные субрегиональные комплексы, например, по осям Баден - Вюртемберг - Бавария - Западная Австрия - Северная Италия или Север Бельгии и Нидерландов - Гамбург - Северная Европа. Связи по этим осям играют для их участников уже нередко, гораздо большую роль, чем взаимодействие с другими регионами своих стран.

По имеющимся прогнозам, до 2015 - 2020 гг. ВВП Западной Европы будет расти умеренными темпами, скорее всего в пределах 2,5% - 3%, что будет на уровне или

даже несколько ниже соответствующих показателей двух других "центров силы". При таких темпах экономического роста нынешняя острота проблемы занятости сохранится или даже чуть увеличится. Численность занятых в Западной Европе, составившая в 1997 г. около 136 млн. человек, к 2015 г. возрастет не более чем на 1-2 млн. человек. Поскольку можно ожидать гораздо большего роста самостоятельного населения региона, в основном за счет притока рабочей силы из третьих стран, на пути, которого весьма затруднительно будет поставить непроницаемые "шлюзы" и барьеры, проблема безработицы, видимо, ляжет еще более тяжёлым бременем на социальную и финансовую системы Старого Света.

В таких условиях, вероятно, не худшим вариантом для Западной Европы было бы поддержание в среднем нынешнего уровня жизни, ибо его заметное увеличение представляется весьма проблематичным. Об этом не раз заявляли ведущие западноевропейские политики. Заметный рост уровня жизни возможен лишь в странах, которые вступят в ЕС в среднесрочной перспективе.

1.3 Азиатско-тихоокеанский центр: место в мировом хозяйстве и тенденции развития

Полиструктурная пространственная модель мирового хозяйства не только не исключает, но, напротив, в некоторой мере предполагает перемещение главного "центра тяжести" этого хозяйства из одного региона в другой. Уже говорилось о североамериканском затем, о европейском "центре тяжести" ("центре силы") мирового хозяйства. В последнее же время все больше говорят и пишут о той новой роли, которую начинает играть в нем Азиатско-Тихоокеанский центр.

В азиатско - тихоокеанский центр входит большое количество стран, для примера можно рассмотреть Японию, Таиланд, Малайзию и Китай. Нельзя отрицать их взаимодействия, но, безусловным лидером является, конечно - же, Япония и её быстрый переход от традиционной феодальной социально-рыночной системы к рыночной экономике. Многие страны позже во многом использовали уроки японского пути "догоняющего развития", что, конечно, не может не сказаться на взаимодействии стран азиатско-тихоокеанского региона.

Япония

Темпы экономического роста послевоенной Японии, достигнув наивысшего значения в 50-х гг. (среднегодовой прирост ВВП составлял 14,9%), показали долговременный понижающийся тренд: в 60-х гг. - 11,3%; 70-х - 4,5%; 80-х - 3,8%; 90-х - 1,8% (оценка). За понижающимися темпами роста стоит смена эталона экономического развития страны. Можно выделить следующие этапы: реформы первых послевоенных лет (1946-1952 гг.), период высоких темпов (1955-1973 гг.), период адаптации к росту цен на ресурсы сырья и топлива и интернационализации экономики (1974-1989 гг.) и структурный кризис 90-х гг.

После поражения Японии во Второй мировой войне американская оккупационная администрация провела в стране серию глубоких институциональных реформ. Как и в Западной Германии, здесь прошла либерализация цен, был стабилизирован бюджет и введен фиксированный валютный курс. Проведенные в Японии

институциональные реформы были более масштабными и глубокими, чем в Западной Германии. Оккупационные власти осуществили программу монополизации экономики, которая состояла из роспуска довоенных концернов во главе с семейными холдингами ("дзайбацу"), широкой распродажи их акций, дробления крупнейших промышленных компаний и принятия антимонопольного закона. Цель этой программы состояла в том, чтобы ликвидировать чрезмерную концентрацию экономической мощи и усилить рыночную конкуренцию.

Далее, была проведена аграрная реформа с ликвидацией крупных владений и массовой перепродажей земли, что привело к созданию мелких независимых фермерских хозяйств. Оккупационные власти также перестроили систему государственных предприятий и предприняли финансовое оздоровление частных корпораций и банков. Они провели налоговую реформу, которая обеспечила предприятиям внутренние источники накопления.

Без всех этих реформ "экономическое чудо" Японии не могло бы состояться. Это был период, когда Япония преодолевала свое техническое отставание от наиболее развитых стран и осваивала технологии массовой переработки сырьевых и топливных ресурсов и массового стандартизированного выпуска готовых изделий. В 50-х гг. были реконструированы предприятия черной металлургии, угольные шахты и электростанции и заново построен разрушенный во время войны торговый флот. В 60-х гг. на базе конверсии военных предприятий и нового промышленного строительства были созданы производство электробытовых приборов и радиоприемников, автомобильная промышленность. Также были созданы отрасли послевоенного поколения: нефтехимия, производство синтетических волокон и смол, электроника. В это же время были закрыты почти все угольные шахты, не выдержавшие конкуренции дешевой импортной нефти, которая стала топливной базой энергетического хозяйства.

Главным направлением в перестройке отраслевой структуры было создание на новой технической основе практически универсального набора отраслей обрабатывающей промышленности. Это направление было продиктовано сочетанием следующих факторов: дешевая, хорошо обученная и обильная рабочая сила; отсутствие собственного сырья и топлива; доступность новых технологий; достаточные внутренние источники накопления и механизмы финансирования капиталовложений.

Бюджет страны сводился с профицитом, и до 1968 г. Япония не прибегала к внутренним заимствованиям. У страны не было сколько-нибудь значительной внешней задолженности и, кроме нескольких целевых займов Всемирного банка, она не пользовалась крупными внешними кредитами. Доступ иностранным инвесторам на внутренний рынок был ограничен при валютном контроле над всеми внешними связями. Запас прочности денежной системы позволял Банку Японии поощрять кредитную экспансию банков путем рефинансирования, удерживая ставки по ссудам ниже равновесного уровня. Капиталовложения предприятий финансировались главным образом банками.

Послевоенный "бум" деторождения дал стране прирост численности населения за

1955-1970 гг. с 90 до 104 млн. человек. Индустриализация вызвала массовый отток рабочей силы из сельского хозяйства. Численность занятых в несельскохозяйственных отраслях увеличилась с 17 до 36 млн. человек, т.е. более чем удвоилась. Этот процесс сопровождался беспрецедентно быстрым ростом доходов наемных работников (в среднем на 10% в год) и массовым созданием новых мелких предприятий (их число выросло в полтора раза). Период высоких темпов создал в Японии современный средний класс.

На макроэкономическом уровне главной составной частью совокупного спроса были личные потребительские расходы населения, обеспечившие около 60% прироста валового продукта. На экономический рост затрачивалось около 30% ВВП, в том числе 18-20% приходилось на инвестиции в оборудование и производственное строительство. Пока Япония не построила на основе технического обновления конкурентоспособные экспортные отрасли, главным ограничителем роста было состояние внешних расчетов. При фиксированном курсе иены, который существовал в 1949-1971 гг. в рамках Бреттон-Вудской валютной системы, на высших точках промышленного подъема вырастал объем импорта, а не цены импортных товаров, как это было бы в случае свободного курса иены, и баланс по торговле, и платежный баланс по текущим статьям сводились с дефицитом.

Для данного периода было характерно активное вмешательство государства в распределение ресурсов между отраслями и в организацию отраслей с целью формирования определенной структуры промышленности, т.е. осуществлялась промышленная политика. Ее важнейшим инструментом была система валютных квот на оплату необходимого импорта, что означало практически карточное распределение валютных ресурсов и разрешение доступа для иностранных инвесторов только на индивидуальной основе. Тем самым сводилась к минимуму иностранная конкуренция на внутреннем рынке. Протекционизм был главной составляющей тогдашней промышленной политики. Другими составляющими были налоговые льготы приоритетным отраслям, а также ограничение доступа новых конкурентов на рынки и регламентация специализации предприятий в ряде отраслей (в нефтепереработке, нефтехимии, банковской деятельности и страховании). Специфический японский метод помощи приоритетным отраслям, не применявшийся ни в одной другой стране, состоял в предоставлении отраслевым союзам предпринимателей права на создание подконтрольных правительству картелей на время циклических спадов. Компаниям разрешалось фиксировать цены и ограничивать выпуск продукции до того момента, как на внутреннем рынке страны возникал достаточный спрос. Эта мера применялась также для поддержки новых отраслей на стадии становления. В тех случаях, когда отраслям была необходима массовая смена технологий, разрешались картели для координации свертывания неперспективных производств. Промышленная политика опиралась на групповое поведение предприятий в отрасли (союзе предпринимателей) и не давала предприятиям индивидуальных льгот.

К концу 60-х гг. в Японии был создан промышленный потенциал для конкурентоспособного экспорта. По мере того как продукция обновленной

промышленности выходила на международные рынки, внутренний рынок открывался для конкуренции иностранных товаров. В середине 60-х гг. исчезли периодические дефициты торгового баланса. К началу 70-х гг. был отменен валютно-лицензионный контроль над импортом, сняты ограничения для притока иностранного капитала, а затем и ограничения экспорта японского капитала за границу. Фиксированный курс иены, установленный еще в 1949 г. на уровне 360 иен за доллар США, оказался сильно заниженным. В конце 1971 г. Япония ввела плавающий курс в рамках узкого коридора, а с февраля 1973 г. перешла к свободному плавающему курсу.

В 70-х гг. два мировых нефтяных кризиса вызвали в Японии острые всплески инфляции и резкое замедление темпов роста. В 1973-1974 гг. импортные цены выросли в 2,1 раза, в 1979-1980 гг. - на 8.6%.

К тому же в 70-х гг. были исчерпаны резервы экстенсивного роста путем привлечения новых ресурсов рабочей силы и обновления товарной номенклатуры промышленной продукции. Экологические трудности, в конечном счете, привели к удорожанию капитального строительства. Поднялся уровень заработной платы, дороже стало оборудование новых рабочих мест. В результате экономика вступила на путь сбережения ресурсов и капиталоемкого роста. Хотя темп роста снизился более чем наполовину, норма накопления осталась очень высокой (около 30% ВВП). Промышленность Японии начала все больше ориентироваться на наукоемкие отрасли. Ее лидерами стали электронное машиностроение и производство современных средств связи. Для форсирования их развития была осуществлена серия государственных программ финансовой и организационной поддержки научно-исследовательских работ, выполнявшихся крупнейшими фирмами в области высоких технологий.

По "структурно депрессивным" отраслям в 1978-1988 гг. были выполнены две пятилетние программы, которые помогли частично свернуть те отрасли, где положение предприятий было наиболее тяжелым: выплавка алюминия и марганцевой стали, производство химических удобрений и волокон на нефтяной основе, судостроение, текстильная и швейная промышленность. Это были последние программы промышленной политики, ибо потребность промышленности в государственном патернализме ушла в прошлое. Внутреннее производство продукции, потерявшей конкурентоспособность, стало замещаться импортом. Все более серьезным источником снабжения промышленности становятся зарубежные филиалы и совместные предприятия японских корпораций.

В итоге японская экономика еще глубже интегрируется в мировое хозяйство. Либерализация внешнеэкономических связей была сильно растянута во времени и дала японским промышленникам возможность, при сильной внутренней конкуренции основательно подготовиться к конкуренции на международных рынках. Но в мире сформировалось негативное представление о Японии как о стране, закрытой для внешней конкуренции. Хотя формальные ограничения были сняты, традиционная практика долгосрочных связей в мире бизнеса и партнерские отношения между правительством и деловыми кругами все больше стали

восприниматься как признаки протекционистской защиты. В середине 80-х гг. огромное положительное сальдо в торговле с США и странами Европы стало источником острых конфликтов и ключевым вопросом межгосударственных экономических отношений для Японии. В 1986 г. правительство Японии признало, что положительное сальдо торгового баланса есть результат структурной диспропорции экономики, слишком сильно ориентированной на экспорт. Были введены льготы для импортеров, чтобы выровнять торговый баланс и переориентировать промышленность на внутренний рынок и сделать именно внутренний спрос опорой экономического роста. Но ревальвация иены (а ее курс к доллару поднялся с 200 в 1985 г. до 125 в 1991 г.), несколько притормозив рост товарного экспорта, ускорила вывоз капитала. Зарубежные активы Японии более чем удвоились, резко выросли прямые инвестиции японских компаний. Япония стала экспортировать не только и не столько товары, сколько рабочие места.

От продолжительного экспортного бума японские банки получали, огромный приток ликвидных средств, который вкладывался не столько в производственные мощности промышленных предприятий, сколько в спекулятивные сделки с акциями и недвижимостью. Гипертрофированный рост курсов акций и земельных участков, покупавшихся для последующей перепродажи, получил в прессе и обществе название "экономика мыльного пузыря". Когда в 1990г. "пузырь" лопнул, рыночная цена акций и земельных участков начала падать. По мере их падения обнаруживались и накапливались долги банкам со стороны, корпораций, вкладывавших свободные средства в эти активы. Министерство финансов, которому правительством была поручена инспекция банков, не могло отказаться от привычного патернализма и поощряло сокрытие банками информации о состоянии их кредитных портфелей. Только в 1995 г. впервые за весь послевоенный период начались банкротства банков, которые в Японии всегда казались "непотопляемыми".

Кризис японской финансовой системы оказывает угнетающее влияние, на развитие реального сектора японской экономики. После того как лопнул "пузырь", пошли вниз капиталовложения: их доля в ВВП снизилась с 20% до 15-16%, так как предприятия потеряли часть ресурсов для финансирования капиталовложений и обесценилось имущество, которое обеспечивает банковские кредиты в качестве залога (если экономика страны перестает соответствовать их требованиям, они уходят, экономика "опустошается"). Недостаток спроса на внутреннем рынке как был, так и остался структурной слабостью Японии, в связи, с чем кризис 90-х гг. можно назвать структурным. Японское правительство считает ключом к решению этой задачи снятие лишних ограничений, затрудняющих доступ на рынки новым конкурентам, как своим, так и иностранным, т.е. дерегулирование. В числе приоритетных мер - упрощение регламентации работы банков и биржи, облегчение правил покупки жилья и земли, отмена лицензирования доступа банков на валютные рынки и многое другое.

В 90-х гг. Япония сохранила положительное сальдо по торговым платежам и доходам от зарубежных вложений и оно не компенсируется оттоком капитала. Финансовый кризис в странах Юго-Восточной Азии сказался на японской экономике не столько

прямо (на этот регион приходится всего около 11% внешнеторгового оборота Японии), сколько косвенно, через ухудшение условий деятельности для филиалов японских компаний. Именно в этот регион перемещены трудоемкие производственные операции многих японских предприятий. Из-за прекращения поставок местных материалов терпят убытки крупные торговые корпорации Японии, ведущие в странах Юго-Восточной Азии строительные проекты. Местные филиалы не возвращают кредиты японским банкам, усугубляя проблему безнадежных долгов.

В конце 1998 г. общая сумма проблемных и безнадежных долгов банкам оценивалась в астрономическую сумму - 70-80 трлн. иен (504--576 млрд. долларов), или 20% ВВП. Для стимулирования конъюнктуры и списания безнадежных долгов через бюджет и из средств Банка Японии в экономику направлены огромные финансовые ресурсы - общим объемом 84 трлн. иен, или 684 млрд. долларов. Эти "вливания" только углубляют кризис государственного бюджета.

Для оздоровления банковской сферы, без чего Япония не сможет рассчитывать на выход из кризиса, нужны банкротства наиболее слабых банков и введение жесткого контроля за реструктурированием финансовых учреждений. Надзор за банками поручен новому Агентству финансового надзора. В конце 1998 г. Агентство ввело кризисное государственное управление сроком на один год в двух банках долгосрочного кредита - "ЛТСВ" и Японском кредитном банке.

Индонезия

Растущее вовлечение экономики Индонезии в мировое хозяйство наряду с позитивными последствиями несло в себе и негативные. Все это наглядно проявилось в ходе восточноазиатского кризиса 1997-1998 гг. В частности, тяжелым бременем остается внешний долг, составляющий 140 млрд долларов. В свою очередь, 30% частного долга представляют собой обязательства 20 крупнейших финансово-промышленных групп, с которыми тесно связаны интересы экс-президента Сухарто. Бремя "плохих" долгов привело к банкротству половины кредитных институтов, что фактически парализовало банковскую систему страны. Тем самым была подорвана финансовая устойчивость реального сектора экономики. В итоге в 1998 г. ВВП сократился на 16%. Курс рупии скачкообразно менялся, резко ухудшилось материальное положение основных групп населения, общественные процессы оказались дестабилизированы и страна на пороге XXI в. вступила в полосу глубокого системного кризиса.

Тайланд

В отличие от Малайзии Таиланд вырабатывает антикризисную стратегию в тесной кооперации с международными финансовыми организациями, прежде всего с МВФ. Получив от последнего кредитную поддержку в размере 17 млрд долларов, правительство активно проводит санацию банковской системы, страдающей от бремени просроченных долгов, объем которых достигает 35% всех предоставленных кредитов. При этом активно используется процедура банкротства, слияния и поглощения кредитных институтов. Комплексное оздоровление банковской системы потребует суммы, эквивалентной 40-50% ВВП.

Серьезное давление на экономику оказывают внутренние и внешние долговые обязательства Таиланда, совокупный объем которых составляет порядка 200% ВВП. Идя на сотрудничество с МВФ, Таиланд стремится адаптировать рекомендации зарубежных экспертов к конкретным реалиям страны. В частности, Бангкоку удалось получить согласие МВФ на временное сохранение дефицитного сальдо бюджета в размере 1-2% ВВП с тем, чтобы поддержать социально-экономическую стабильность в стране.

Нормализация положения в финансовой сфере рассматривается в Таиланде как обязательное, но не единственное условие преодоления последствий кризиса. Ключевое значение приобретает проведение в экономике структурной перестройки. С одной стороны, правительство контролирует кредитное обеспечение банками финансовых потребностей сельского хозяйства, что жизненно важно для устойчивого развития Таиланда, с другой - инициируется проведение образовательной реформы как одного из ключевых условий структурных преобразований, предусматривающих сдвиги в пользу перспективных отраслей машиностроения, электроники, электротехники и ряда других.

Китай

Переходный характер современной китайской экономики, сосуществование в ней элементов прежней административно-командной и новой рыночной систем оказывают определяющее воздействие на процессы общественного воспроизводства в стране. Нужно заметить, что динамика экономического роста в Китае в 80-90-е гг. характеризуется ярко выраженной неравномерностью. Резкие ускорения прироста ВВП обычно сопровождаются явлениями "перегрева" экономики и скачками инфляции. Для ее обуздания власти вынуждены периодически прибегать к "урегулированию" экономики - мерам ограничительной финансовой политики. В результате рост цен замедляется, но платой за это является сопутствующее замедление темпов экономического роста. Периоды ускорений и урегулирований следуют один за другим, формируя определенную циклическую тенденцию. К примеру, в 1988 г. - на пике экономического подъема второй половины 80-х гг. - годовой прирост ВВП составил 11,3%, а инфляция - 8,5%. В результате политики "урегулирования", осуществлявшейся с осени 1988 г., темпы инфляции снизились в 1990 г. до 2,1%, а темпы экономического роста - до 3,8%. В ходе нового хозяйственного оживления, начавшегося во второй половине 1991 г., максимальные темпы экономического роста (14,2%) были достигнуты в 1992 г., а инфляция достигла максимума (21,7%) в 1994 г. Меры ограничительной политики начали осуществляться уже с середины 1993 г. На этот раз в отличие от урегулирования в 1988-1991 гг. правительством была поставлена задача обеспечить "мягкую посадку" экономики, т.е. при подавлении инфляции сохранить высокие темпы экономического роста. Предварительные результаты, казалось бы, свидетельствовали об успехе выбранной линии и о том, что власти КНР научились воздействовать на факторы циклической динамики. Подавление инфляции заняло на этот раз больше времени, чем в конце 80-х гг.; но к концу 1996 г. темпы роста цен в годовом исчислении снизились до однозначных показателей, а темпы

экономического роста остались на уровне, близком к 10% в год. В этой связи в конце 1996 г. правительство официально объявило о достижении "мягкой посадки". Однако последующие события показали, что такой вывод был преждевременным.

Дефляционные эффекты жесткой финансовой политики, угнетающие экономический рост, оказались более долговременными, чем ожидалось, и в 1997-1998 гг. при снижении инфляции сначала до нуля, а затем и до отрицательных показателей происходило дальнейшее замедление темпов прироста ВВП. В первой половине 1998 г. прирост ВВП едва превышал 7% в годовом исчислении, тогда, как по планам властей он не должен был опускаться ниже отметки 8% (считается, что при меньших показателях роста в экономике Китая не будет создаваться достаточного числа рабочих мест для абсорбции трудовых ресурсов). В течение 1998 г. приоритетом макроэкономической политики стал новый "разогрев" хозяйственной конъюнктуры за счет смягчения денежной политики и осуществления крупных государственных инвестиций в инфраструктурные проекты. Это вполне укладывалось в ставшую уже привычной картину циклической динамики. Причины такого рода цикличности можно обнаружить как на микроуровне, так и на макроэкономическом уровне. На микроуровне они связаны, прежде всего, с отставанием реформы государственных предприятий от темпов рыночной перестройки по другим направлениям. В рамках прежней, административно-командной системы в КНР, как и в других социалистических странах, сложился специфический механизм распределения инвестиционных ресурсов через "торги" между звеньями административной системы. Обязывая предприятия выполнить определенное плановое задание, управленческий орган мог опираться как на силу политико-административного авторитета, так и на свои возможности предоставить предприятию дополнительные ресурсы. Но на деле предприятие, обладающее реальной информацией о своих производственных возможностях, всегда могло сослаться на нереальность плана, срыв выполнения которого был бы невыгоден и органу управления. В ходе согласования интересов предприятия требовали увеличения выделяемых сверху ресурсов, а вышестоящий орган - больших результатов в обмен на эти ресурсы. В целом типичную картину макроэкономического цикла в КНР можно представить следующим образом. В интересах ускорения экономического развития, создания дополнительных рабочих мест, а также под давлением групповых интересов на отраслевом и региональном уровнях государство ослабляет денежную политику. Это приводит к усилению хозяйственной активности предприятий и местных властей. В экономике возникает гипертрофированный инвестиционный бум, приводящий к сверхвысоким темпам экономического роста и ускорению роста цен. Вслед за инфляцией спроса, вызванной кредитной эмиссией, в процессе хозяйственного подъема выявляются "узкие места" экономики, и способствует генерированию инфляции издержек. Когда инфляция достигает социально неприемлемого уровня, государство ужесточает денежную политику и контроль над капиталовложениями. Совокупный спрос ограничивается, ресурсные ограничения сглаживаются. Происходит замедление экономического роста. Инфляция постепенно снижается. В то же время трудности, связанные с

дефляционной политикой (неплатежи, проблемы со сбытом продукции и получением кредитов, высвобождение трудовых ресурсов и т.д.), вызывают все большее недовольство у хозяйственников и населения. В совокупности эти обстоятельства подготавливают условия для начала нового цикла.

2. Соотношение сил между тремя центрами мирового хозяйства на современном этапе и возможные изменения

В конкурентной борьбе за рынки и сферы влияния каждый из трех основных центров опирается на преимущества своего положения в масштабе мирового хозяйства. Так, страны Североамериканского центра (США и Канада) располагают мощнейшим производственным и научно-техническим потенциалом, емким внутренним рынком, многими природными ресурсами, занимают весьма удобное геополитическое пространство, имеют огромные зарубежные капиталовложения. Следует особо учесть мощь американских транснациональных корпораций, на базе которых действует "вторая экономика" за пределами страны, а также их превосходство в военной области.

Западноевропейский центр использует широко развитые внутри региональные связи, тесное переплетение взаимодополняющих структур, лидирующее положение в сфере интернационализации производства и капитала. Кроме того, страны Западной Европы интенсивно используют давние связи со своими бывшими колониями в Африке, Средиземноморье, Тихоокеанском и Карибском бассейнах. Третий центр - страны Азиатско-Тихоокеанского региона, не располагая многими факторами своих конкурентов, делает упор на эффективном применении передовой иностранной технологии, а в последнее время в большей степени отечественной технологии; на рациональном использовании импортируемых ресурсов. Особое внимание уделяется проблеме приспособляемости, адаптации экономики к современным требованиям, ее мобильности; концентрации научно-технических сил в сфере наукоемких производств, росту производительности труда, снижению издержек, дизайну.

До конца 60-х годов США обеспечивали себе экономическое, финансовое и технологическое превосходство над остальными двумя центрами. Однако в течение 60-80-х годов их монопольное положение по многим позициям было утрачено или поколеблено. Например, в настоящее время Япония вышла на второе место в мире по общему объему производства, сравнявшись с США по размерам экспорта; по душевому производству Япония в 1988 г. обогнала США. За двадцать пять лет доля США в совокупном валовом продукте развитых стран сократилась с 53% (в 1960 г.) до 41% (в середине 80-х гг.), в то время как доля Западной Европы выросла соответственно с 35% до 36%, а Японии - с 5 до 15% и т. д. Более медленно, по сравнению с Японией и Европой, в США происходит рост производительности труда, они уступают былые высоты в области фундаментальных исследований НИОКР. Усиливается давление на США и в области экспорта капиталов, особенно со стороны Японии.

Известное перераспределение позиций между тремя мировыми центрами является

отражением важной особенности современного экономического развития, конкурентной борьбы на мировом рынке. Ни одна страна сегодня не в состоянии обеспечить свое полное превосходство практически по всем позициям, как это было, скажем, в XVIII, XIX вв. на примере Англии. Занять лидирующие позиции в условиях неизмеримо углубившегося процесса международного разделения труда можно лишь в некоторых сферах мировой экономики, что и подтверждают результаты соперничества Североамериканского центра, Западной Европы и стран Азиатско-Тихоокеанского региона.

3. Влияние центров силы на третьи страны и регионы. Меры участия в международном разделении труда (МРТ)

Важнейшей базовой категорией, выражающей сущность, содержание международных отношений, является международное разделение труда. Все страны мира, так или иначе, включены в это разделение, его углубление диктуется развитием производительных сил, которые испытывают воздействие новейшей технической революции. Участие в международном разделении труда дает странам дополнительный экономический эффект, позволяя полнее и с наименьшими издержками удовлетворять свои потребности. В МРТ происходит процесс экономического взаимодействия стран, которые приводят к сближению хозяйственных механизмов в форме межгосударственных соглашений. Эти соглашения выливаются в создание интеграций. Процессы интеграции усиливаются. Но до сих пор остается деление на Центр и Периферию, возникшее еще в 50-х годах. Центр - страны, способные разрабатывать и реализовывать свою внутреннюю и внешнюю политику. Периферия - страны политически независимые, но не способные самостоятельно реализовывать свою экономическую политику. На сегодняшний момент насчитывается, как уже говорилось ранее, три центра: США, Западная Европа, Япония. Между Центрами силы и странами "третьего мира" возникают серьезные трения, т.к. уровни их социально-экономического развития несопоставимы. Хотя развитые страны предложили развивающимся странам догоняющую стратегию, согласны давать кредиты, разрыв продолжает расширяться. Страны центров силы определяют состояние и правила, регулирующие взаимоотношения в мировом хозяйстве и все пристальнее рассматривают страны "третьего мира" в качестве источника стратегического сырья, приложения избыточного капитала, объекта извлечения сверхприбылей.

Заключение

Наше время - это время усиливающейся взаимозависимости и взаимодействия национальных хозяйств, время бурного развития международных экономических отношений. Из года в год темпы роста международной торговли превышают темпы роста производства, все больше производимых товаров поступает на внешние рынки. "Обычная" торговля дополняется и, пожалуй, даже вытесняется международной производственной кооперацией, делающей страны и территории своеобразными цехами международного производства. В этих условиях резко активизировалась деятельность транснациональных корпораций, растет экспорт капитала в форме прямых иностранных инвестиций. Набирает силу интеграционная

волна. Мировое хозяйство превращается в совокупность мощных интеграционных систем, взаимодействующих друг с другом. Рождается транснациональная мировая экономика, отражающаяся в большей прозрачности границ суверенных государств, а кое-где - и в их фактическом стирании. И это приносит странам и народам, как выгоды, так и издержки.

* Китай в мировом хозяйстве // 2dip - студенческий справочник. URL:
https://2dip.su/теория/экономика_и_экономическая_теория/мировое_хозяйство_или_мировая_экономика/китай_в_мировом_хозяйстве/