**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ДАЛЬНЕВОСТОЧНАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ**

**ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ**

**Кафедра**

**Мировой экономики**

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

**На тему: Интеграционные процессы в развивающемся мире**

**Подготовила:**

**Русанова М.А.**

**Группа 141 - АМ**

**Руководитель:**

**Тимофеева Т.Ю.**

**Владивосток**

**2002**

**Оглавление**

**Введение**

**Глава I. Международные экономические отношения**

**в условиях рыночного хозяйства**

 1.1.Теоретические основы МЭИ

 1.2.Объективные предпосылки МЭИ.

 1.3. Глобализация отношений в мире и МЭИ.

 1.4.Этапы, сферы и механизмы МЭИ

**Глава II. Развивающиеся страны в мировой экономике**

2.1. Социально-экономическая дифференциация развивающихся стран

2.2. Появление НИС

2.3. Региональные различия

2.4. Основные направления и особенности латиноамериканской интеграции.

 2.4.1. Латиноамериканская интеграция

 2.4.2. Современное состояние ЛАСТ и КАРИФТА

* + 1. Взаимодействие государств Латинской Америки с третьими странами и другими интеграционными группировками

 2.5.Специфика региональных и субрегиональных объединений в Африке.

 2.5.1.Зона свободной торговли в Африке

**Глава III. Сравнительная характеристика трех развивающихся стран**

3.1. Египет

 3.1.1. Зона свободной торговли между США и Египтом

3.2. Бразилия

 3.2.1. Интеграционная политика Бразилии

3.3. Гонконг

3.4. Сравнительный анализ

**Заключение**

**Литературы**

# Введение.

Международная экономическая интеграция — характерная особенность современного этапа развития мировой экономики. В конце XX в. она стала мощным инструментом ускоренного раз­вития региональных экономик и повышения конкурентоспособ­ности на мировом рынке стран — членов интеграционных группировок. Слово «интеграция» происходит от лат. integratio — вос­полнение или integer — целый. Международная экономическая ин­теграция — это процесс срастания экономик соседних стран в единый хозяйственный комплекс на основе устойчивых эконо­мических связей между их компаниями. Получившая наибольшее распространение региональная экономическая интеграция, воз­можно, в будущем станет начальной стадией глобальной интег­рации, т.е. слияния региональных интеграционных объединений.

Для сегодняшних международных экономических отношений присущи новые количественные и качест­венные характеристики. Основные формы мирохозяй­ственных связей, международная торговля, движение капиталов, миграция населения и трудовых ресурсов, транснациональная деятельность, акции международ­ных организаций, наконец, интеграционные процессы в мире — достигли невиданных ранее масштабов. Изме­нились их место и роль в развитии современного общества. Возрастающее значение международной производственной и научно-технической специализации. Не случайна поэтому и принципиально иная роль в МЭО внутрифирменного сотрудничества в рамках ТНК, на которые приходится подав­ляющая часть международного кооперационного обме­на, создающего устойчивые предпосылки неуклонного расширения международного рынка.

Вместе с тем это реальный фактор развития интеграционного типа миро­хозяйственных отношений. Все это предопределяет и сдвиги в географической, страновой структуре между­народной торговли: центр тяжести в ней перемещается на взаимные отношения между экономически развиты­ми странами и группами стран. Тем самым подготавливаются благоприятст­вующие условия для международной экономической интеграции участников с более или менее близкими уровнями развития в определенных регионах мира.

Приметой времени становится резкое увеличение динамичности и масштабов миграции населения, трудо­вых ресурсов, ведущей к международному перемеще­нию такого важного фактора производства, как труд. В этот процесс вовлечены десятки миллионов людей. Ди­версифицировались регионы приложения ресурсов им­мигрантов, их качественный, квалифицированный со­став. В свою очередь интеграционный вариант развития облегчает передвижение рабочей силы, снимая офици­альные границы и отменяя многие формальности. И в этой части МЭИ создает известные преимущества.

**ГЛАВА I. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ**

 **ОТНОШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА**

**1.1. Теоретические основы МЭИ**

Классики экономической теории (Смит, Рикардо, Милль) были сторонниками свободной торговли (фритредерства). В их подходе к внешней торговле лежал классический принцип выгоды страны от специализации производства и обмена товарами на базе международного разделения труда. Этот подход и лежит в основе теории международной экономической интеграции, хотя в ней и существуют разные направления.

Эти направления отличаются, прежде всего, разными оценками интеграционного механизма. Так, сторонники раннего неолиберализма (В.Репке, М.Аллэ) представляли полную интегра­цию как единое рыночное пространство в масштабе нескольких стран, где действуют стихийные рыночные силы независимо от политики государств и национальных и международных законо­дательных актов. Представители позднего неолиберализма (Б.Баласса) большое внимание уделяли эволюции интеграции, базиру­ющейся на развитии экономических и политических процессов в разных странах.

Сторонники корпорационализма (С. Рольф, У. Ростоу) считали, что интегрирование международной экономики способ­ны обеспечить не рыночный механизм и государственное регу­лирование, а международные корпорации, функционирование которых способствует рациональному и сбалансированному раз­витию мирохозяйственных связей.

Представителями структурализма (Г. Мюрдаль) эконо­мическая интеграция рассматривалась как процесс структурных преобразований в экономике стран с центрами развития интег­рации — крупными фирмами и целыми отраслями промышлен­ности. Результатом этих преобразований, по их мнению, стано­вится качественно новое интегрированное пространство с более совершенным хозяйственным механизмом.

Неокейнсианцы (Р.Купер) считали, что для использова­ния многообразных выгод широкого международного экономи­ческого взаимодействия с сохранением в то же время максималь­ной для каждой страны степени свободы необходимо согласова­ние внутренней и внешней политики интегрирующихся сторон с целью достижения оптимального сочетания двух возможных ва­риантов развития экономической интеграции: а) объединение го­сударств с последующей утратой ими суверенитета и взаимным согласованием экономической политики; б) интеграция с макси­мальным сохранением национальной автономии.

Теоретики дирижизма (Я. Тинберген, Р. Санвальд, И. Штолер), отрицая решающую роль в интеграционных процессах ры­ночного механизма, полагали, что функционирование междуна­родных интегрированных структур возможно на основе разработ­ки их участниками общей экономической политики и согласо­ванного социального законодательства с целью создания опти­мальной структуры международного хозяйства, устраняющей ис­кусственные преграды и сознательно вводящей желательные эле­менты координации и унификации.

Существенный вклад в теорию международной экономичес­кой интеграции внесли российские ученые — М.М. Максимова, Н.П. Шмелев, Ю.В. Шишков и др.

**1.2. Объективные предпосылки МЭИ.**

Результатом международного разделения труда, раз­вития внешней торговли и МЭО в целом является уси­ление взаимосвязи и взаимозависимости национальных экономик, когда нормальное развитие невозможно без внешнего фактора. Это не требует каких-либо доказа­тельств. Данное явление принято называть интернацио­нализацией хозяйственной жизни: национальная эконо­мика достаточно устойчивая, все больше работает на внешний мир и, в свою очередь, зависит от МЭО.

В своем развитии интернационализация хозяйствен­ной жизни прошла ряд этапов. Первоначально она за­трагивала сферу обращения и была связана с возникно­вением международной торговли, превращением ее в мировую. Это период конца XVIII — начала XX в., сов­павший с развитием капитализма.

В конце XIX в. набирает силу международное дви­жение капиталов, выходящее в настоящее время на первое место в системе МЭО. Оно оказывает интенси­фицирующее воздействие на мировую торговлю товара­ми и услугами — это важная и реальная предпосылка перемещения центра тяжести МЭО в сферу производст­ва и научно-исследовательской деятельности, а послед­нее знаменует переход к качественно новому этапу ми­рохозяйственных отношений, т.е. международной эко­номической интеграции.

**МЭИ** означает взаимоприспособление националь­ных экономик, внедрение их в единый воспроизвод­ственный процесс. Это предполагает известную терри­ториальную, экономическую, структурную, технологи­ческую близость стран—участниц международной ин­теграции и объясняет ее региональный характер.

**1.3. Глобализация отношений в мире и МЭИ.**

На современном этапе происходят глубокие изменения во всей системе международных отношений. Существенной их чертой становится *глобализация.* Общество­веды по разному трактуют суть этого явления. Согласие преобладающей точке зрения, ни одно действие, ни один процесс в обществе (экономическое, политическое, юридическое, социальное и т.д.) нельзя рассмат­ривать ограниченно только как таковое. Взаимосвязь, взаимозависимость отдельных акций и процессов усиливаются, необходимы учет и оценка обратного эффекта, всех последствий как в близких, так и в более отдаленных сферах. Это означает, что коммерческая трансакция в области мирохозяйственных связей неизбежно затрагивает внутреннюю экономику, производство, социальные отношения, демографию, экологию, политику и т.п. При этом степень такого охвата различна, как не одинаков и обратный эффект. Из такого подхода выте­кает, что простая и даже комплексная, но лишь эконо­мическая оценка данной трансакции недостаточна. Не­обходим учет ее последствий хотя бы в названных сфе­рах.

Тогда решение о трансакции потребует корректи­ровки, и возможно, окажется нецелесообразным. Не­сколько иная, ограничительная трактовка глобализации, которая кажется пока более или менее приемлемой, рассматривает взаимовлияния и обратные эффекты только в пределах определенной сферы, в данном слу­чае экономики, хотя обязательна во всех ее секторах (внутренняя, внешняя, НИОКР, внедрение, производ­ство, обращение, потребление). Понятно, что процесс глобализации даже в таком понимании, а тем более в широком, вносит новые серьезные моменты в МЭИ, в оценку ее роли и места в современном мире. Глобализация и в узком смысле понятия — это не од­нозначный процесс. В мирохозяйственных связях, МЭО он проявляется, в постепенном втягивании в эту сферу отдельных их видов: внешней торговли, движения капиталов, перемещения трудовых ресурсов и других факторов производства, производствен­ного, научного, технико-технологического, инжиниринго­вого и информационного сотрудничества.

МЭИ означает продвижение всех этих блоков, их более тесное перепле­тение в международных масштабах. В то же время МЭИ приобретает основополагающее значение по отношению к другим сферам. Масштабное, устойчивое и постоян­ное международное деловое сотрудничество предопре­деляет заинтересованное, взаимовыгодное, открытое человеческое общение, усиливает необходимость пре­одоления национальной замкнутости и эгоизма. Созда­ются дополнительные предпосылки прозрачности госу­дарственных границ, особенно в части формально-бюрократических и фискальных процедур. Настоятельной потребностью становится формирование единого экономического, правового, информационного про­странства для свободной и эффективной предпринима­тельской деятельности всех субъектов хозяйствования. Тем самым имеются все основания утверждать, что МЭИ вполне вписывается в процесс глобализации, составляя его важное ядро. Однако МЭИ, означающее взаимоприспособление национальных экономик, встраивание их в единый воспроизводственный процесс, не может не затрагивать и не видоизменять другие сферы международных отношений: развивается практи­ка межгосударственных (многосторонних и двусторон­них) соглашений, создаются надгосударственные струк­туры и органы согласованной международной системы регулирования, применяются специальные механизмы, инструменты.

Изменяется также понимание места и роли МЭИ при расширительной трактовке процесса глобализации, предполагающей учет и оценку взаимовлияний и обрат­ных эффектов всех сфер общественной, международной жизни. В этом случае МЭИ становится действенным методом данного процесса, способствующим решению вечной, всемирно-исторической задачи — возможно полного удовлетворения духовных и материальных по­требностей мирового сообщества.

**1.4. Этапы, сферы и механизмы МЭИ**

*Ин­те­гра­ция*- это осо­бый этап в про­цес­се ин­тер­на­цио­на­ли­за­ции хо­зяй­ст­вен­ной жиз­ни, ко­то­рый ве­дет к соз­да­нию но­во­го ка­че­ст­ва - це­ло­ст­но­сти обо­соб­лен­но­го хо­зяй­ст­вен­но­го ком­плек­са не­сколь­ких го­су­дарств (од­но­род­ный, внут­рен­не сли­тый хо­зяй­ст­вен­ный ме­ха­низм).

*При­зна­ки ин­те­гра­ции:*

1. взаи­мо­про­ник­но­ве­ние и пе­ре­пле­те­ние на­цио­наль­ных про­из­вод­ст­вен­ных про­цес­сов;
2. на этой ос­но­ве про­ис­хо­дят глу­бо­кие струк­тур­ные из­ме­не­ния в эко­но­ми­ке стран-уча­ст­ниц;
3. не­об­хо­ди­мость и це­ле­на­прав­лен­ное ре­гу­ли­ро­ва­ние ин­те­гра­ци­он­ных про­цес­сов; воз­ник­но­ве­ние меж­го­су­дар­ст­вен­ных (над­на­цио­наль­ных или над­го­су­дар­ст­вен­ных) струк­тур (ин­сти­ту­цио­наль­ные струк­ту­ры).

*Ус­ло­вия ин­те­гра­ции:*

1. раз­ви­тая ин­фра­струк­ту­ра;
2. на­ли­чие по­ли­ти­че­ских ре­ше­ний пра­ви­тель­ст­ва (соз­да­ние ус­ло­вий для ин­те­гра­ции - по­ли­ти­че­ская и эко­но­ми­че­ская ба­за);

*Уров­ни ин­те­гра­ции:*

1. мак­ро­эко­но­ми­че­ский (го­су­дар­ст­вен­ный уро­вень);
2. мик­ро­эко­но­ми­че­ский (меж­фир­мен­ный - ТНК).

*Пре­иму­ще­ст­ва интеграции:*

1. Уве­ли­че­ние раз­ме­ров рын­ка - эф­фект от мас­шта­бов про­из­вод­ст­ва (для стран с ма­лой ем­ко­стью на­цио­наль­но­го рын­ка), на этой ос­но­ве не­об­хо­ди­мость оп­ре­де­ле­ния оп­ти­маль­но­го раз­ме­ра пред­при­ятия.
2. Воз­рас­та­ет кон­ку­рен­ция ме­ж­ду стра­на­ми.
3. Обес­пе­че­ние луч­ших ус­ло­вий тор­гов­ли.
4. Рас­ши­ре­ние тор­гов­ли па­рал­лель­но с улуч­ше­ни­ем ин­фра­струк­ту­ры.
5. Рас­про­стра­не­ние пе­ре­до­вой тех­но­ло­гии.

*От­ри­ца­тель­ные по­след­ст­вия:*

1. Для бо­лее от­ста­лых стран это при­во­дит к от­то­ку ре­сур­сов (фак­то­ров про­из­вод­ст­ва), идет пе­ре­рас­пре­де­ле­ние в поль­зу бо­лее силь­ных парт­не­ров.
2. Оли­го­поль­ный сго­вор ме­ж­ду ТНК стран-уча­ст­ниц, что при­во­дит к по­вы­ше­нию цен.
3. Эф­фект по­терь от уве­ли­че­ния мас­шта­бов про­из­вод­ст­ва при очень силь­ной кон­цен­тра­ции.

Переходу к интеграцион­ному этапу мирохозяйственных связей предшествует ряд стадий МЭИ, обусловленных количественными и качест­венными показателями их развития. Это не только мас­штабы международной торговли — экономической дея­тельности, но и охватываемые сферы, степень и устойчи­вость взаимодействия национальных экономик.

В современной теории МЭИ различают пять ступе­ней или последовательных этапов развития интеграци­онных процессов:

* зона свободной торговли;
* таможенный союз;
* единый или общий рынок;
* экономический союз;
* экономический и валютный союз.

Строго говоря, в настоящее время лишь одна меж­дународная интеграционная группа стран прошла ре­ально все из указанных этапов — ЕС. Дру­гие интеграционные группировки, а их несколько, пока прошли в своем развитии первый и частично второй этапы.

• Первой логической и хронологической ступенью является **зона свободной торговли (ЗСТ**). В современном понимании это преференциальная зона, в рамках которой поддерживается свободная от таможенных и количественных ограничений международная торговля товарами. Как правило, конкретные соглашения о соответствующих зонах предусматривают создание ЗСТ промышленными товарами в течение ряда лет путем постепенной взаимной отмены таможенных пошлин и других нетарифных ограничений. По отношению к сельскохозяйственным товарам либерализация носит ограниченный характер, охватывает лишь некоторые позиции по таможенной номенклатуре. Такой подход реализовывал­ся при становлении ЕЭС, актуален он и в настоящее время в Североамериканской ассоциации свободной торговли (НАФТА) и в Общем рынке стран Южного конуса (МЕРКОСУР). Соглашения о создании ЗСТ, как правило, основаны на принципе взаимного моратория на повышение пошлин Standstill. Это означает, что партнеры не могут в одностороннем порядке повышать таможенные пошлинылибо возводить новые торговые барьеры. Случаи, прикоторых стороны могут увеличить уровень таможенного обложения или применить специальные защитные меры, условия, срок и действия, сфера распространениязащитных мер, а также величина пошлин предусматриваются в соглашениях о ЗСТ.

К положительным чертам таких соглашений следует отнести более стабильный и предсказуемый характерторговой политики стран—участниц. Функционирование ЗСТ позволяет странам более четко выполнять принятые на себя обязательства в рамках "Уругвайского раунда", совершенствовать всю систему внешнеэкономической деятельности, более гибко приспосабливаться к международной практике. Вместе с тем следует отметить, что взаимодействие стран—участниц ЗСТ, регулирование деятельности в соответствующей области про­исходит без создания постоянно действующих надна­циональных систем управления или принятия специ­альных общих решений. Все решения, как правило, принимаются высшими должностными лицами стран-участниц по политическим проблемам и руководителя­ми министерств и ведомств (внешнеторговых, финансо­вых и др.) — по экономическим. Эти решения уже на данной стадии должны носить обязательный характер, обеспечивая скоординированность шагов и обязатель­ность сторон. С правовой точки зрения международные договоренности обретают преференциальное по отно­шению к внутренним законодательным актам положе­ние.

Что касается сфер сотрудничества в рамках ЗСТ, то на начальном этапе это, естественно, внешняя торговля.

При создании ЗСТ выявился и целый ряд негатив­ных моментов, замедляющих процесс сближения, но не имеющих разрушительного характера.

Создание ЗСТ приводит к усилению конкуренции на внутреннем рынке, что не всегда благоприятно воз­действует на качество и технический уровень изделий отечественной промышленности. Либерализация им­порта создает серьезную угрозу для национальных про­изводителей товаров, увеличивает опасность банкротств тех из них, которые не выдерживают соперничества с более конкурентоспособными и качественными им­портными товарами. Без поддержки их со стороны го­сударства велика опасность того, что иностранные про­изводители вытеснят отечественных со своего же внут­реннего рынка, несмотря на применяемые средства за­щиты. Следует, однако, отметить, что возникает опас­ность закрепления иностранных компаний в промышленных структурах "страны пребывания".

• Следующей ступенью международной экономи­ческой интеграции является **таможенный союз**(ТС) — соглашение двух или более государств об упразднении таможенных пошлин в торговле, форма коллективного протекционизма. В соответствии со ст. XIV ГАТТ таможенный союз предполагает снижение таможенных пошлин внутри ТС и создание единого внешнего таможенного тарифа.

Следует отметить, что в ряде изданий и публикаций определения ЗСТ и ТС даются недостаточно корректно. Главное различие состоит в том, что в первом случае предусматривается постепенное снижение таможенных пошлин, устранение нетарифных барьеров и т.д. В конечном итоге ЗСТ призвана обеспечить беспошлинную торговлю между странами-участницами. В ТС существует беспошлинная торговля между странами членами и общий таможенный тариф по отношению к странам, не входящим в союз. Современная трактовка § 4 ст. XXIV ГАТТ гласит, что "ст. XXIV не предусматривает никакого руководящего начала в том, что касается определения различия между понятиями ЗСТ и ТС". Своеобразные правила игры устанавливаются самими членами ЗСТ, которые продолжают следовать своей собственной внешнеторговой политике, а страны-члены ТС ее координируют в первую очередь в части таможенно-тарифных правил и процедур. ТС представляет собой более совершенную, чем ЗСТ, интеграционную структуру. В рамках ТС происходят серьезные изменения в структуре производства и потребления стран-участниц. Во-первых, проводя единую внешнеторговую политику по отношению к таможенным тарифам, различные внешние преференции, протекционизм и т.п., страны регулируют товарные потоки с учетом уровня внешнего тарифа и результирующих цен. Это в свою очередь дает толчок в переориентировке ресурсов, в потреблении ипроизводстве. По мнению некоторых западных специалистов интеграции, внутри ТС производство "рационализируется в соответствии с теорией сравнительных преимуществ".

Возможны два варианта развития событий: устанав­ливаемый на внешних границах ТС внешний тариф на какой-либо товар может быть выше средневзвешенного тарифа, существовавшего до возникновения данной интеграционной структуры, или ниже. Если внешний тариф выше, то странам—членам ТС приходится отказы­ваться от более дешевого внешнего источника снабже­ния в пользу внутрисоюзных ресурсов, более дорогих. Такие меры могут применяться исходя из самых раз­личных соображений, например, из стратегических по­сылок: страны сообща решают приступить к интенсив­ной разработке новых материалов, энергоносителей и т.д. с тем, чтобы уйти от внешней зависимости. Приня­тие таких мер заставляет разработчиков технологий ид­ти на проведение совместных исследований, переори­ентирует потоки ресурсов, товаров, полуфабрикатов. Производство внутри ТС вынуждено изыскивать допол­нительные резервы и т.д.

Если внешний тариф устанавливается ниже, чем средневзвешенный тариф стран-участниц ТС, то с уче­том результирующих цен происходит переориентация их внешней торговли на рынки третьих стран. Такие меры могут быть предприняты для усиления конкурен­ции внутренних и внешних производителей, если необ­ходимо "подтолкнуть" собственного производителя к выпуску более конкурентоспособной продукции. Таким образом, регулирование внешнеторгового тарифа опре­деленным образом влияет на развитие интеграционных процессов внутри ТС. Опыт показывает, что регулиро­вание внешнего тарифа в целом благоприятно действует на развитие внутреннего рынка товаров и услуг. Проис­ходит снижение или замедление роста цен, усиливается конкуренция между товаропроизводителями и постав­щиками импортных товаров в рамках ТС. Большое значение для ТС имеет наличие в составе союза одной-двух крупных держав. Тогда проблемы ре­сурсов чисто технически решаются проще, нежели в рамках ТС, объединяющих страны, бедные ресурсами. "Игра" с таможенным тарифом позволяет создавать бо­лее приемлемые условия для привлечения иностранных инвестиций, что также оказывает непосредственное воздействие на экономический рост. Функционирова­ние ТС требует изменений в подходе к управлению ин­теграционными процессами. Как уже указывалось вы­ше, деятельность в рамках ЗСТ не обусловливает создание постоянно действующих органов. Для ТС уже возникает необходимость в регулирующих институтах.

Во-первых, переход к единым таможенным пошли­нам и совместному осуществлению координационных мер требует существенного пересмотра подходов к раз­витию многих отраслей национальной экономики в ка­ждой стране. Во-вторых, необходима координация раз­вития отдельных отраслей на макроэкономическом уровне, что ведет к появлению новых различных про­блем в других сферах деятельности. В-третьих, возника­ет потребность в переговорах по согласованию не толь­ко таможенно-тарифной политики, но и координации или приспособления внутренних рынков к возникаю­щим общим интересам. В этой связи встает вопрос о создании наднациональных органов, которые будут раз­рабатывать, координировать, контролировать деятель­ность отдельных сфер внешней торговли и производст­ва. Реальные ТС вряд ли могут обойтись без этого.

Необходимо отметить также следующее. Функцио­нирование ТС отнюдь не предполагает унификацию таможенно-тарифной политики для всего спектра про­изводимых и потребляемых товаров. В сферу интегра­ционной деятельности на этом этапе постепенно попа­дают самые различные отрасли и секторы экономики. Это вполне объяснимо, так как главную роль получает движение на микроуровне, обеспечивающее производ­ственную интеграцию. Интеграция происходит и в валютно-финансовой области, но валютно-финансовое сотрудничество, особенно на первых порах, не является авангардным. Оно скорее играет роль обслуживающего фактора. Как правило, в рамках ТС создаваемые фи­нансовые институты, банки, страховые компании игра­ют второстепенную роль.

Как показывает практика, вне сферы ТС и его общей таможенно-тарифной политики остаются такие крупные направления, как оборонная промышленность, отдельные отрасли энергетики и др.

• Качественно более высокой ступенью интегра­ции является **единый рынок (ЕР).**К настоящему време­ни этот этап интеграционного развития реализован в Европейском Союзе, на основе опыта которого могут быть сделаны практические выводы и оценки. Не ис­ключено, что в перспективе, по мере продвижения впе­ред других подобных интеграционных структур, воз­никнут новые ситуации, присущие этим группировкам, которые будут иметь определенные отличия от практи­ки ЕС. Перерастание ТС в единый рынок обусловливается как чисто экономическими факторами, так и политиче­скими. Не­смотря на исчезновение в определенной мере тарифных препятствий по обмену, существуют и нетарифные: раз­личия в технических нормах, законодательная защита национальных марок товаров и т.д. Именно при созда­нии ТС, например, в Европе, не предвиделось возник­новения подобных трудностей. В период особенно сла­бого роста вставал вопрос о национальных интересах и т.д. Эксперты подчеркивают, что создание "действи­тельно единого" внутреннего рынка требует гармониза­ции большого количества законодательств и норм, ка­сающихся многих сфер деятельности.

Опыт показывает, что согласование широкого круга вопросов является весьма сложным делом и добиться консенсуса удается не всегда. Для достижения успеха необходимы новые подходы и методы в управлении, значительное усиление наднациональных интересов.

Для создания ЕР необходимо реализовать 6-7 обяза­тельных крупных задач, что невозможно осуществить в рамках ТС. Однако именно ТС, во-первых, упраздняя таможенные пошлины между государствами-членами и, во-вторых, разрабатывая единую торговую политику по отношению к третьим странам, создает предпосылки перехода к ЕР. Тре­тья задача — разработка общей политики развития от­дельных отраслей и секторов экономики. Выбор их должен осуществляться исходя из того, насколько это важно для последующего закрепления интеграции, ка­ков будет социальный резонанс после принятия соответствующих мер, как это отразится на нуждах и по­требностях конкретного потребителя. Не случайно в ЕС при переходе к ЕР в качестве избранных сфер были оп­ределены сельское хозяйство и транспорт. Четвертая задача — создание условий для свободного движения капитала, рабочей силы, услуг и информации, допол­няющих беспрепятственное перемещение товаров.

 Не­обходимо обозначить и следующую пятую задачу, ре­шаемую при создании ЕР: формирование общих фон­дов содействия социальному и региональному разви­тию, что подразумевает "поворот" непосредственно к интересам и нуждам потребителя, ориентацию на удов­летворение "потребностей на местах", позволяющую реально ощутить преимущества интеграционных про­цессов. Эти экономические шаги обусловливают согла­сование серьезных мер по гармонизации и унификации национальных законов. При этом особое место отво­дится введению системы мер, предотвращающих нару­шения норм, регулирующих конкуренцию. Естественно, тем самым предопределялась необходимость формиро­вания специальных, в том числе наднациональных, ор­ганов управления и контроля. В ЕС это — Европарламент, Совет Министров, Еврокомиссия, Суд, Европей­ский Совет. Другие интеграционные группировки, вероятно, бу­дут иметь иные органы управления и контроля. Задачи, которые, как свидетельствует опыт ЕС, предстоит ре­шать интеграционным группировкам, потребуют созда­ния и использования соответствующего инструмента­рия.

• Строительство ЕР должно завершиться создани­ем подлинно единого экономического, правового и ин­формационного пространства и дать импульс для пере­хода интеграционной группировки к качественно новой ступени — **экономическому союзу (ЭС).** Функционирование ЭС в настоящее время в схема­тичном виде выглядит следующим образом. Основные направления политики стран-членов и Союза опреде­ляются совместно в виде решений Совета Министров стран-членов, который также следит за ходом экономи­ческого развития каждой страны и Союза в целом. При несоответствии экономической политики какой-либо из стран основным направлениям ЕС или в случае, если ее проведение препятствует нормальному функционирова­нию ЭС, Совет Министров принимает необходимые меры. Так, например, страны-члены должны избегать чрезмерного дефицита государственного бюджета, и за этим установлен контроль.

Что касается Валютного Союза, то с началом по­следнего этапа формирования ЭВС предусматривается проведение единой валютной политики, введение еди­ной валюты — ЕВРО, создание нового института — Единого Центрального Банка, который вместе с Центральными банками стран-членов образует Единую систему центральных банков стран, входящих в ЭВС.

**ГЛАВА II. РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ**

**В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ**

Подсистема развивающихся стран включает 4/5 всех стран мира. В них проживает более 80% населения Земли. Экономическое состояние развивающихся стран, их проблемы непосредственно сказываются на подавляющей части человечества. К этой подсистеме относятся все ази­атские страны, кроме Японии, Южной Кореи и Израиля, все страны Аф­рики, исключая ЮАР, а также страны Латинской Америки. Их характери­зуют чрезвычайно пестрый облик, разные условия и уровни социального и экономического развития. Вместе с тем существует ряд признаков, ко­торые объединяют развивающиеся страны в особую группу государств. Общность этих признаков имеет социальные, экономические и историче­ские корни.

Один из важнейших критериев выделения развивающихся стран в отдельную мировую подсистему — их слаборазвитость и отсталость.

*Слаборазвитость* выражается в качественной неод­нородности и системной неупорядоченности общества, со­стоящего из различных экономических и неэкономических ин­ститутов современного и традиционного типов, а также пере­ходных промежуточных институтов.

*Отсталость* отражает состояние хозяйства этих стран, ко­торое характеризуется низким уровнем развития производи­тельных сил. Исторически отсталость выражается в виде отста­вания в развитии одного типа общества от другого в момент колонизации стран Азии, Африки и Латинской Америки. По некоторым оценкам, соотношение ВВП на душу населения между метрополиями и колониями в тот период было равно примерно 2:1 в пользу Запада. Колонизаторы, захватив колонии и подчинив их нуждам метрополий, превратили отставание в хроническую отсталость развивающихся стран. В 1950 г. в Третьем мире были районы, где уровень жизни был ниже, чем в 1800 г., например в Китае. По оценкам в целом в 1950 г. уро­вень жизни в развивающихся странах был такой же, как в 1800 г., или, в лучшем случае, только на 10—20% выше.

Отсталость привела к расширению первоначального разрыва в уровнях экономического развития. В середине 90-х годов те­кущего столетия разрыв между двумя группами стран составил 20:1, а в 1985 г. - 19,2:1.

Следовательно, отсталость развивающихся стран имеет два аспекта — общеисторический и современный, связанный с низким уровнем развития. Общеэкономическое отставание до­полняется диспропорциональностью всего воспроизводствен­ного процесса, проявляется в дезинтегрированности хозяйст­венных секторов, в конкретных формах отставания.

Отсталость развивающихся стран порождает специфику их со­циальных и экономических проблем. Решение каждой из них — обеспечение экономического роста, занятости, распределения и т.д. — предполагает особые подходы, которые отличны от ис­пользуемых в промышленно развитых странах.

Отсталость развивающихся стран предопределяет их *зависи­мость* от промышленно развитых государств Запада. Экономиче­ское развитие колоний определялось не нуждами последних, а нуждами метрополий, вывозивших сырье из них. Потребности метрополий в сырье определяли динамику экономического разви­тия колоний, т. е. импульсы экономического развития шли из за­падных стран. Положение мало изменилось в последние десятиле­тия. В 1989 г. в годовом обзоре ЮНИДО отмечалось: «Имеются серьезные признаки того, что развивающиеся страны в течение определенного времени будут скорее в роли воспринимающих мировые структурные сдвиги, чем генератором собственных на базе внутренней динамики индустриализации».

Зависимое развитие проявляется во внешнеэкономических отношениях развивающихся стран. Отсталая структура экономики, низкий уровень производительных сил, их традиционно, аграрно-сырьевая специализация, колониальное прошлое обусловили внешнеэкономическую ориентацию развивающихся стран на индустриальные государства Запада. Их внешнеэкономические связи развиваются преимущественно по линии Юг-Север. Низкий уровень производительности труда приводит к несоответствию индивидуальных затрат развивающихся стран общественно необходимым международным. Это ведет к потере этими странами в процессе обмена части прибавочного продукта, что объективно отражается в пропорциях и динамике мировых цен.

Неблагоприятные условия конкуренции нередко использу­ются ТНК, глубоко проникшими в экономику многих стран, для навязывания развивающимся государствам монопольных цен, которые отклоняются вниз при закупке и вверх при про­даже от преобладающих общемировых. Так происходит на тех рынках, где доминирование или сговор ТНК позволяет им ло­мать механизм конкуренции и улавливать дополнительную прибыль.

В итоге зависимость проявляется в отношениях доминиро­вания и подчинения, которые в последние десятилетия реализуются экономически. Она охватывает многие виды связей ме­жду индустриальными и развивающимися странами, воздейст­вует на политику, идеологию, культуру. Это, однако, не означа­ет, что центры капитализма управляют процессами развития стран Третьего мира. Степень зависимости каждого конкрет­ного государства может меняться — ослабевать или усиливать­ся. Во многом это обусловлено состоянием мирового хозяйства, характером экономической и социальной политики развиваю­щихся стран, способствующей развитию либо «филиальной», либо национальной экономики.

Развивающиеся страны отличаются от промышленно разви­тых *социальной структурой общества.* Деление на классы не всегда профилирует их социальную структуру. Социальные ор­ганизмы особенно афро-азиатских стран включают в себя раз­личные образования — классовые, неклассовые (этнические, религиозные, кастовые и другие общности) и внеклассовые (пауперизированные слои, утратившие регулярную связь с об­щественным производством). Становление товарных отноше­ний в этих странах сопровождалось распространением деклассирования. Это связано с тем, что при затяжной трансформа­ции представители низших укладов выталкивались из привыч­ной экономической среды, лишались традиционных источни­ков существования. Взаимодействие между всеми этими обра­зованиями сложное и неустойчивое. Неклассовые и внеклассо­вые элементы социальной структуры накладывают отпечаток на общественное развитие в целом. Необходимость обеспечения экономического прогресса при огромных нищете и голоде при­водит к периодическим резким обострениям социальной обста­новки, что находит выражение в отменах политической демо­кратии, в репрессиях сверху и в различных вариантах действий снизу — в выступлениях низов вплоть до проявления экстре­мизма, погромов и индивидуального террора.

Развивающиеся страны в отличие от западных государств еще не преодолели общинный тип социальности, восходящий к родовому строю. Он определяется личностным характером со­циальных отношений, связями, основанными на родстве, со­седстве, роде, племени и т.д. В целом ряде стран Третьего мира не сформировалось разветвленное и прочное гражданское об­щество — социально организованная структура, состоящая из самодеятельных организаций добровольного членства. Как из­вестно, институты гражданского общества выполняют в соци­альной жизни структурообразующую роль. В развивающихся странах становление современного хозяйства и рост государст­венного аппарата значительно обгоняют формирование инсти­тутов гражданского общества. Элементы гражданского общест­ва, возникшие на самостоятельной основе, еще не образуют целостной и единой системы. Гражданское общество еще не вычленилось из государственных структур. До сих пор преобла­дают вертикальные социальные связи при слабых горизонтальных.

Социальность общинного типа доминирует в традиционных секторах. Стремление удержать общинные принципы социаль­ности усиливается, когда разрушается изолированность тради­ционных социальных преобразований. Данные явления отме­чаются в африканских, азиатских и латиноамериканских госу­дарствах.

Развивающиеся страны отличаются от стран Запада не только по социально-экономической структуре, уровню эконо­мического развития. Общественные структуры этих стран раз­вивались в рамках различных локальных цивилизаций и содер­жат в себе разное социокультурное наполнение.

Таким образом, совокупность проблем отсталости, зависи­мости, многоукладности дает общую картину развивающихся стран. Экономика развивающихся стран отлича­ется от промышленно развитых капиталистических стран как степенью развития, так и моделью производства и распределе­ния материальных благ.

Задачи преодоления отсталости и зависимости в значитель­ной мере цементируют связи внутри развивающегося мира и создают общие направления экономической и социальной по­литики, выявляют истоки, содержание и пределы их единства.

2.1. Социально-экономическая дифференциация развивающихся стран

Характерной чертой развивающегося мира выступает нарас­тающая неравномерность социально-экономического развития. Процесс экономической дифференциации усилился в 80—90-е годы. Он развивается по различным направлениям — уровням экономического развития; народно-хозяйственным структурам, положению в мировом хозяйстве. Неравномерность социально-экономического развития частично унаследована от колони­ального периода.

**2.2. Появление новых индустриальных стран.**

Расширение про­мышленного производства в метрополиях при недостаточной обеспеченности некоторых из них минеральными ресурсами стимулировало развитие соответствующих добывающих отрас­лей в колониях. Относительно невысокое содержание металлов, особенно цветных, требовало организации их переработки на месте, чтобы избежать больших транспортных расходов. Так, Япония до Второй мировой войны создала в Корее крупные металлургические и химические производства, продукция кото­рых вывозилась в метрополию. Накануне Второй мировой вой­ны Корея превосходила все азиатские страны, вместе взятые, по объему производимой продукции химии и черной метал­лургии.

В 1938 г. на 13 колоний, зависимых стран и территорий (Аргентина, Бразилия, Гонконг, Египет, Индия, Колумбия, Малайзия, Мексика, Сингапур, Таиланд, Филиппины, Корея) приходилось 73,3% продукции обрабатывающей промышленности всей зависимой периферии, в 1949 г. — 70,1%.

В 50—60-е годы появилось еще 10 стран (Венесуэла, Индо­незия, Иран, Марокко, Нигерия, Пакистан, Перу, Пуэрто-Рико, Саудовская Аравия, Чили), удельный вес которых в про­мышленном производстве развивающихся стран начал быстро расти и достиг в 1973 г. 17,2%. В последующие годы в силу по­литических потрясений в ряде перечисленных выше стран тем­пы промышленного производства всей группы замедлились и их удельный вес не изменился.

В 70-е годы повысилась доля латиноамериканских стран. Этот рост происходил на фоне довольно резкой неравномерно­сти их экономического развития, и определялся несколькими странами, прежде всего Бразилией и Мексикой. Среднегодовые темпы ВВП Бразилии в 60—70-е годы достигали 7,1%, Мексики — 6,2%. В начале 80-х годов на территории этих стран производи­лось свыше 3/5 ВВП региона, а в начале 50-х годов — немно­гим более 2/5.

Подобные тенденции в этот период были характерны для стран Ближнего и Среднего Востока, доля которых увеличилась с 15 до 19% ВВП стран Третьего мира. Такое ускорение разви­тия объяснялось нефтяным бумом 70-х годов. В других регио­нах за исключением дальневосточных стран экономический рост оказался замедленным.

В ходе промышленного развития выделилась группа *новых индустриальных стран* (НИС). В 70—80-е годы для них были характерны более высокие темпы хозяйственного развития, превышающие аналогичные показатели других развивающихся и промышленно развитых стран. Ведущей отраслью экономи­ческого развития почти всех НИС стала обрабатывающая про­мышленность. Основной статьей экспорта практически всех НИС стали товары обрабатывающей промышленности. У 15 стран они превышают 50% их экспорта.

В экономическом развитии для большинства из них харак­терны тенденции, присущие зрелой капиталистической эконо­мике. Идет процесс концентрации производства и капитала, формируется финансовый капитал. В наиболее развитых стра­нах образовались ТНК. Особенно отчетливо это проявилось в Южной Корее, Тайване, Сингапуре, Бразилии, Мексике, Аргентине. Латиноамериканские НИС обладают более мощным экономическим потенциалом по сравнению с восточно-азиатскими. Но в азиатских НИС сформировался более широкий крут источников финансирования развития. В этой подсис­теме развивающегося мира создавались преимущественно тру­доемкие предприятия по выпуску массовой потребительской продукции. В латиноамериканских НИС основной упор был сделан на развитие материалоемких и капиталоемких отраслей в обрабатывающей и добывающей промышленности. В силу ряда факторов в 80-е годы латиноамериканские НИС оказались в кризисном состоянии: бремя долгов превысило возможности их погашения.

В 80-е годы появилось второе и третье поколения новых индустриальных стран, в их числе Малайзия, Таиланд, Индоне­зия, Индия, Филиппины.

Таблица 2.1.

**Экономический прогноз по странам с развивающимся рынком на 1999 – 2002 годы**

Эксперты "Deutsche Bank" подготовили прогноз, касающийся динамики ВВП (I, %), уровня инфляции (II, %) и состояния платежного баланса по текущим операциям (III, млрд. долл.) в странах с разви­вающимся рынком, данные из которого приводятся ниже.

 I II III

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|   | 1999 г. | 2000 г. | 2001 г. | 2002 г. | 1999 г. | 2000 г. | 2001 г. | 2002 г. | 1999 г. | 2000 г. | 2001 г. | 2002 г. |
| Страны Азии | 6,4 | 7,1 | 5,6 | 5,8 | 1,3 | 1,9 | 3,3 | 2,9 | 108,7 | 81,6 | 47,0 | 37,2 |
| Гонконг (КНР) | 2,9 | 9,5 | 4,3 | 4,9 | -4,0 | -3,6 | 1,5 | 2,2 | 1,6 | 3,4 | -1,9 | -1,6 |
| Индия | 6,4 | 6,3 | 6,8 | 6,8 | 3,3 | 6,6 | 5,8 | 5,0 | -2,8 | -5,6 | -6,5 | -7,0 |
| Индонезия | 0,3 | 4,5 | 3,2 | 4,2 | 20,5 | 3,7 | 8.0 | 3,1 | 5,8 | 7,6 | 4,5 | 6.5 |
| Китай | 7.1 | 8,0 | 7,4 | 7,0 | -1,4 | 0,2 | 1,7 | 1,5 | 15,7 | 8,3 | 6,1 | -3,0 . |
| Респ. Корея | 10,7 | 8.9 | 4,8 | 5,0 | 0,8 | 2,2 | 3,2 | 2,5 | 24,5 | 11,9 | 6,9 | 5,8 |
| Малайзия | 5,8 | 8,5 | 4,8 | 4,8 | 2,8 | 1,5 | 3,3 | 2,5 | 12,6 | 8,7 | 6,6 | 3,0 |
| Сингапур | 5,4 | 10,0 | 5,3 | 6,5 | 0,0 | 1,4 | 2,1 | 1,3 | 22,6 | 23,0 | 20,2 | 18,9 |
| Тайвань | 5,7 | 5,0 | 3,0 | 3,9 | 0,2 | 1,3 | 2,7 | 2,7 | 10,9 | 8,3 | 6,3 | 6,1 |
| Таиланд | 4,2 | 4,2 | 4,0 | 4,8 | 0,3 | 1,6 | 2,2 | 3,0 | 12,5 | 9,1 | 6,2 | 2,0 |
| Филиппины | 3,3 | 3,9 | 1,6 | 3,2 | 6,6 | 4,2 | 4,9 | 4,5 | 7,9 | 7,6 | 7,5 | 6,8 |
| Лат. Америка | 0,1 | 4,1 | 3,4 | 3,9 | 8,8 | 7,3 | 5,8 | 5,3. | -54,5 | -47,7 | -58,5 | -69,8 |
| Аргентина | -3,4 | -0.1 | 2,0 | 2,9 | -1,2 | -0,9 | -0,3 | 1,0 | -12,3 | -11,0 | -11,1 | -11,2 |
| Бразилия | 0,8 | 4.0 | 3,8 | 4,0 | 4,9 | 7,0 | 5,1 | 4,5 | -24,4 | -25,5 | -26,9 | -27,4 |
| Венесуэла | 6,1 | 3,2 | 3,0 | 3,0 | 23,6 | 16,3 | 14,1 | 15,0 | 5,5 | 13,8 | 12,3 | 7,5 |
| Колумбия | -4,3 | 3,1 | 2,5 | 3,0 | 11,2 | 9,5 | 8,4 | 8,1 | -0,2 | -0,4 | -1,6 | -2,4 |
| Мексика | 3,7 | 7,1 | 3,9 | 4,5 | 16,6 | 9,5 | 8,2 | , 6,8 | -14,0 | -18,1 | -22,8 | -28,0 |
| Перу | 1,4 | 3,8 | 2,8 | 3,5 | 3,8 | 3,8 | 3,8 | 3,6 | -1,8 | -1,7 | -1,6 | -1,6 |
| Чили | -1.1 | 5,6 | 5,0 | 5,5 | 3,3 | 3,8 | 4,0 | 3,4 | -0,1 | -0,9 | -1,2 | -1,6 |
| Страны ЦВЕ и СНГ | 2,0 | 4,6 | 4,0 | 4,1 | 30,6 | 17,2 | 13,8 | 9,5 | -1,6 | 17,2 | -5,2 | -8,1 |
| Венгрия | 4,5 | 5,5 | 4,3 | 5,0 | 10,0 | 9,9 | 6,7 | 4,7 | -2,1 | -2,0 | -2,6 | -2,5 |
| Польша | 4,1 | 4,6 | 4,0 | 5,1 | 7,0 | 10,0 | 7,4 | 5,7 | -11,6 | -11,5 | -11,1 | -9,2 |
| Россия | 3.2 | 6,5 | 3,0, | 3,2 | 85,7 | 20,8 | 18,8 | 11,7 | 25,0 | 42,8 | 20,4 | 17,5 |
| Румыния | -3,2 | 2,0 | 2,2 | 2,5 | 45,8 | 45,1 | 29,7 | 15,8 | -1,3 | -1,5 | -1,6 | -1,9 |
| Словакия | 1,9 | 2,1 | 2,8 | 3,4 | 10,6 | 12,0 | 6,6 | 5,6 | -1,1 | -0,7 | -0,6 | -0,9 |
| Чехия | -0,8 | 2,5 | 3,5 | 4,5 | 2,1 | 3,9 | 4,7 | 4,6 | -1,1 | -1,7 | -1,9 | -2,3 |
| Турция | -5.0 | 5,5 | 3,0 | 4,0 | 64,9 | 54,9 | 32,1 | 23,0 | -1,4 | -10,6 | 08,7 | -8,2 |
| ЮАР | 1,9 | 3,2 | 3,5 | 3,0 | 5,2 | 5,4 | 5,8 | 4,3 | -0,5 | -0,1 | -1,0 | -1,4 |

**2.1.2. Региональные различия.**

Изменения в темпах индустриализа­ции вызвали разноплановую динамику экономического роста различных регионов развивающегося мира, что привело к из­менению их положения в данной подсистеме и в мировом хо­зяйстве в целом. В 80-е годы значительно усилили свои пози­ции Восточная и Южная Азия, главным образом в результате быстрого экономического подъема восточно-азиатских стран. Сократилась в мировом производстве доля Западной Азии. Од­нако, несмотря на понижение доли стран Западной Азии, ази­атские государства в целом за годы независимости значительно упрочили свои позиции в мировом хозяйстве. Если в 1960 г. на них приходился 1% ВМП, то в 1997 г. — 13,6% (23,1% ВМП по покупательной способности валют). Позиции Латинской Аме­рики ослабли.

Важные изменения произошли в положении отдельных стран. В 1996 г. три из десяти крупнейших экономик мира относились к развивающимся странам — КНР, Индия, Бразилия. Объем их ВВП, подсчитанный на основе паритета покупательной способно­сти валют, был выше, чем у Канады. По этим подсчетам КНР вышла на второе место в мире, уступая только США. Изменение экономического положения отдельных регионов и стран определяется многими факторами. Это различия в масштабах национального хозяйства, нацеленности минераль­ными ресурсами, в подходах к осуществлению стратегий разви­тия, в условиях международной торговли, в демографической ситуации, бремени внешней задолженности. НИС развивались разными путями, используя различные модели развития. Высо­кие темпы роста достигались за счет высокой нормы накопле­ния, использования современных технологий, высокой произ­водительности труда. Эти функции роста осуществлялись при сочетании рыночных инициатив, государственного регулирова­ния и предпринимательства. Опыт восточно-азиатских стран показал, что правительственные бюрократы могут размещать ресурсы столь же эффективно, как и частные рынки.

Таиланд, Тайвань, Южная Корея выступали опорными пункта­ми в борьбе против социализма. Практически во всех этих странах существовали диктаторские или близкие к ним режи­мы. В силу этих факторов они оказались в сфере особых эко­номических интересов западных держав, прежде всего США и Японии. На долю этой группы стран приходилась почти поло­вина финансовых ресурсов, направлявшихся западными стра­нами Третьему миру.

Различия в уровне экономического развития стали драмати­ческими среди различных групп стран и регионов. Если в промышленно развитых странах Запада различия в уровнях дохода на душу населения сократились за последние полвека, то на периферии мирового хозяйства увеличились. Дифференциация хозяйственного развития привела к эрозии политического единства развивающихся стран.

Ряд стран во второй половине XX столетия достигал темпов экономического развития, не имеющих аналогов для соответст­вующей стадии хозяйственного развития: Бразилия, КНР, Таи­ланд, Тайвань, Индонезия, Индия. Это привело к большому разнообразию хозяйственного развития стран мировой перифе­рии в 1960—1990 гг. — от -2,7% в год до +6,9% прироста ВВП на душу населения. Одни страны добились взрывного роста, другие — переживали резкий упадок.

**2.4. Основные направления и особенности**

 **латиноамериканской интеграции**

Ак­тив­ные цен­тры ин­те­гра­ции в раз­ви­ваю­щем­ся ми­ре - это Ла­тин­ская Аме­ри­ка, Аф­ри­ка, Ближ­ний Вос­ток и стра­ны Азии. Ин­те­гра­ция на этом уров­не - это ин­ст­ру­мент ос­лаб­ле­ния труд­но­стей.

Ин­те­гра­ция на­ча­ла ак­тив­но раз­ви­вать­ся в 50-60-го­ды. В 50-е го­ды в Ла­тин­ской Аме­ри­ке воз­ник­ла тео­рия “пе­ри­фе­рий­ной эко­но­ми­ки”. Гла­ва этой шко­лы - Ра­уль Пре­беш - до­ка­зы­вал, что от­ста­лая эко­но­ми­ка экс­плуа­ти­ру­ет­ся про­мыш­лен­но раз­ви­ты­ми стра­на­ми че­рез ме­ха­низм цен. От­сю­да вы­те­ка­ет важ­ней­ший ас­пект по­ли­ти­ки раз­ви­ваю­щих­ся стран - до­бить­ся ин­ду­ст­риа­ли­за­ции, при этом ин­ду­ст­риа­ли­за­ция долж­на про­во­дить­ся в пер­вую оче­редь в от­рас­лях, спо­соб­ных за­ме­нить им­порт (им­пор­то­за­ме­ще­ние). Боль­шая роль уде­ля­лась ре­гио­наль­ной ин­те­гра­ции. С ее по­мо­щью пред­по­ла­га­лось до­бить­ся сле­дую­щих ре­зуль­та­тов:

1. за счет ре­гио­наль­но­го за­ме­ще­ния им­пор­та со­кра­тить за­ви­си­мость от

политики развитых стран, и как след­ст­вие, в мень­шей сте­пе­ни уча­ст­во­ -

вать в не­эк­ви­ва­лент­ном об­ме­не;

2. пре­одо­леть узость на­цио­наль­ных рын­ков и рас­ши­рить ры­ноч­ный

простор до оп­ти­маль­ных раз­ме­ров;

 3. обес­пе­чить пре­иму­ще­ст­во ко­ли­че­ст­вен­но­го про­тек­цио­низ­ма;

 4. уве­ли­чить ин­ве­сти­ци­он­ные воз­мож­но­сти ин­ду­ст­рии за счет при­вле­че­-

 ния ино­стран­но­го ка­пи­та­ла:

* рас­ши­ре­ние ре­гио­наль­но­го рын­ка рез­ко по­вы­сит за­ин­те­ре­со­ван­ность ТНК в ка­пи­та­ло­вло­же­ни­ях в Латинскую Аме­ри­ку;
* воз­мож­ность ко­ор­ди­на­ции ин­ве­сти­ци­он­ной по­ли­ти­ки в ре­гио­наль­ном мас­шта­бе на ос­но­ве объ­е­ди­не­ния фи­нан­со­вых средств го­су­дарств ре­гио­на, за счет соз­да­ния пе­ре­рас­пре­ди­ли­тель­но-ком­пен­са­ци­он­ных ме­ха­низ­мов и т. д;
1. ре­гио­наль­ная ин­те­гра­ция спо­соб­ст­ву­ет сни­же­нию на­пря­жен­но­сти пла­теж­но­го ба­лан­са и та­ким об­ра­зом ве­ла бы к ос­лаб­ле­нию про­бле­мы внеш­ней за­дол­жен­но­сти;
2. осу­ще­ст­вить со­вме­ст­ное пла­ни­ро­ва­ние ин­ду­ст­риа­ли­за­ции на ос­но­ве взаи­мо­до­пол­няю­щих эко­но­ми­че­ских ком­плек­сов.

Се­го­дня су­ще­ст­ву­ют не­сколь­ко круп­ных ре­гио­наль­ных груп­пи­ро­вок:

 1. Ла­ти­но­аме­ри­кан­ская ас­со­циа­ция ин­те­гра­ции (ЛАИ), в ее рам­ках об­ра­зо­ва­ны:

* Анд­ская груп­па
* Ла­п­лат­ская груп­па
* Ама­зон­ский пакт

2. Ка­риб­ское со­об­ще­ст­во (КА­РИ­КОМ) - ко­то­рая рань­ше на­зы­ва­лась Ка­риб­ская ас­со­циа­ция сво­бод­ной тор­гов­ли (КАРИФТА)

1. Цен­траль­но-аме­ри­кан­ский об­щий ры­нок (ЦАОР)
2. Ла­ти­но­аме­ри­кан­ская эко­но­ми­че­ская сис­те­ма (ЛА­ЭС)
3. МЕР­КО­СУР (ин­те­гра­ция стран юж­но­го ко­ну­са)

Все объ­е­ди­не­ния кро­ме ука­зан­но­го в п.5, ко­то­рые соз­да­ва­лись в 80-е го­ды, по мас­шта­бам и глу­би­не ре­гио­наль­ных пре­об­ра­зо­ва­ний да­ют нам бо­га­тый опыт. Сре­ди всех груп­пи­ро­вок мож­но вы­де­лить 4 груп­пы:

1. клас­си­че­ские тор­го­вые сою­зы (ЗСТ), на­при­мер, КАРИКОМ
2. мно­го­на­цио­наль­ные про­мыш­лен­но-ко­ор­ди­на­ци­он­ные и кон­суль­та­ци­он­ные ор­га­ни­за­ции (ос­нов­ное вни­ма­ние уде­ля­ет­ся: про­из­вод­ст­вен­ная ин­те­гра­ция, раз­ра­бот­ка со­вме­ст­ных ско­ор­ди­ни­ро­ван­ных пла­нов раз­ви­тия энер­ге­ти­ки, неф­те­до­бы­ваю­щей про­мыш­лен­но­сти, стан­ко­строе­ния; при­мер - ЛА­ЭС;
3. объ­е­ди­не­ния, ко­то­рые со­вме­ст­ны­ми уси­лия­ми раз­ра­ба­ты­ва­ют от­дель­ные про­ек­ты, на­при­мер Ла­п­лат­ская груп­па, за­ни­маю­щая­ся во­про­са­ми эко­но­ми­ки и эко­ло­гии бас­сей­на рек Ла-Пла­та, пе­ре­хо­дит к ком­плекс­ным про­грам­мам;
4. ак­тив­но раз­ви­ва­ет­ся по­гра­нич­ная ин­те­гра­ция, как в АТР (тре­уголь­ни­ки рос­та), при­мер: Чи­ли - Ко­лум­бия, Чи­ли- Ве­не­су­эла, Ко­лум­бия - Эк­ва­дор - Ве­не­су­эла (эти стра­ны вхо­дят в ЗСТ);

Кро­ме этих че­ты­рех ти­пов мож­но вы­де­лить пя­тую раз­но­вид­ность ре­гио­на­лиз­ма: ре­гио­наль­ное со­труд­ни­че­ст­во в ви­де об­ра­зо­ва­ния ас­со­циа­ций стран, про­из­во­дя­щих и экс­пор­ти­рую­щих оп­ре­де­лен­ный вид то­ва­ров. При­ме­ром это­го мо­жет слу­жить Ла­ти­но­аме­ри­кан­ская ас­со­циа­ция про­из­во­ди­те­лей мя­са, Ас­со­циа­ция ла­ти­но­аме­ри­кан­ских стран и стран Ка­риб­ско­го бас­сей­на - экс­пор­те­ров са­ха­ра.

Дея­тель­ность этих объ­е­ди­не­ний весь­ма про­ти­во­ре­чи­ва. В 1960-70-е го­ды на­блю­да­лись та­кие не­га­тив­ные яв­ле­ния, как стаг­на­ция.

**2.4.1. Латиноамериканская интеграция**

**ЛАИ** - круп­ная ин­те­гра­ци­он­ная груп­пи­ров­ка, соз­дан­ная в 1980 го­ду, за­ме­ни­ла су­ще­ст­во­вав­шую до это­го ЛАСТ, ко­то­рая про­су­ще­ст­во­ва­ла с 1961 по 1980 год.

Цель ЛАИ: соз­да­ние ла­ти­но­аме­ри­кан­ско­го об­ще­го рын­ка на ба­зе уже сло­жив­ше­го­ся в го­ды су­ще­ст­во­ва­ния ЛАСТ (ЗСТ).

Чле­на­ми ор­га­ни­за­ции яв­ля­ют­ся 11 стран, под­раз­де­ляю­щие­ся на 3 груп­пи­ров­ки:

1. бо­лее раз­ви­тые (Ар­ген­ти­на, Бра­зи­лия, Мек­си­ка);
2. сред­ний уро­вень (Ве­не­су­эла, Ко­лум­бия, Пе­ру, Уруг­вай, Чи­ли);
3. наи­ме­нее раз­ви­тые (Бо­ли­вия, Па­ра­гвай, Эк­ва­дор).

Чле­ны ЛАИ за­клю­чи­ли ме­ж­ду со­бой со­гла­ше­ние о пре­фе­рен­ци­аль­ной тор­гов­ле и ме­нее раз­ви­тым стра­нам со сто­ро­ны бо­лее раз­ви­тых пре­дос­тав­ля­ют­ся пре­фе­рен­ции.

Выс­шим ор­га­ном ЛАИ яв­ля­ет­ся Со­вет ми­ни­ст­ров ино­стран­ных дел, ис­пол­ни­тель­ный ор­ган - Кон­фе­рен­ция оце­нок и сбли­же­ния - изу­ча­ет уров­ни эко­но­ми­че­ско­го раз­ви­тия, воз­мож­ные на­прав­ле­ния ин­те­гра­ции, ее воз­дей­ст­вие на эко­но­ми­ку, раз­ра­ба­ты­ва­ет ста­дии и за­да­чи ин­те­гра­ци­он­ных про­цес­сов; со­би­ра­ет­ся 1 раз в год. По­сто­ян­ный ор­ган - Ко­ми­тет пред­ста­ви­те­лей. Штаб-квар­ти­ра - в Мон­те­ви­део (Уруг­вай).

**Анд­ская груп­пи­ров­ка** - суб­ре­гио­наль­ная груп­пи­ров­ка, соз­дан­ная в 1978 го­ду. Со­гла­ше­ние всту­пи­ло в си­лу в 1980 го­ду.

Уча­ст­ни­ки: Бо­ли­вия, Бра­зи­лия, Ве­не­су­эла, Гай­а­на, Ко­лум­бия, Пе­ру, Су­ри­нам, Эк­ва­дор.

Цель: со­вме­ст­ное изу­че­ние, ос­вое­ние, ис­поль­зо­ва­ние Ама­зо­нии, ох­ра­на ее ре­сур­сов; ме­ж­ду стра­на­ми осу­ще­ст­в­ля­ет­ся рав­ное рас­пре­де­ле­ние, на ос­но­ве рав­ных квот, фи­нан­со­вых вло­же­ний.

Наи­боль­шие ус­пе­хи дос­тиг­ну­ты в об­лас­ти эко­ло­гии. Соз­да­на анд­ская сис­те­ма эко­ло­ги­че­ской ин­фор­ма­ции.

Кро­ме это­го был при­нят до­ку­мент “Об­щий ре­жим в от­но­ше­нии ино­стран­но­го ка­пи­та­ла, то­вар­ных ма­рок, па­тен­тов и ли­цен­зий” (ре­ше­ние 24-х). Этот до­ку­мент на­прав­лен на соз­да­ние ус­ло­вий для ис­поль­зо­ва­ния ино­стран­ных пря­мых ка­пи­та­ло­вло­же­ний в ус­ло­ви­ях боль­шо­го внеш­не­го дол­га. При этом ла­ти­но­аме­ри­кан­ские стра­ны рез­ко по­вы­си­ли тре­бо­ва­ния по эко­ло­ги­че­ской безо­пас­но­сти про­ек­тов.

Осо­бен­но­стью всех ла­ти­но­аме­ри­кан­ских груп­пи­ро­вок яв­ля­ет­ся хо­ро­шо от­ла­жен­ная ин­сти­ту­цио­наль­ная струк­ту­ра.

Су­ще­ст­ву­ет ла­ти­но­аме­ри­кан­ский ин­сти­тут ин­те­гра­ции, ко­то­рый го­то­вит про­фес­сио­наль­ные кад­ры.

**Ла­п­лат­ская груп­па** - соз­да­на в 1969 го­ду в рам­ках ЛАИ.

Цель: гар­мо­ни­за­ция раз­ви­тия и ох­ра­на при­род­ных ре­сур­сов бас­сей­на ре­к Ла-Пла­та.

Штаб-квар­ти­ра - в Бу­энос-Ай­ре­се.

**Ама­зон­ский пакт** - соз­дан в 1978 го­ду.

При­ори­тет этой груп­пи­ров­ки - ре­гио­наль­ное со­труд­ни­че­ст­во в об­лас­ти эко­ло­гии, со­вме­ст­ное изу­че­ние и ос­вое­ние ре­сур­сов Ама­зо­нии.

**ЛА­ЭС**

Осо­бен­ность этой ор­га­ни­за­ции со­сто­ит в том, что она яв­ля­ет­ся об­ще кон­ти­нен­таль­ной ор­га­ни­за­ци­ей (в Латинской Америке все­го 37 го­су­дарств, чле­на­ми ор­га­ни­за­ции яв­ля­ют­ся - 26).

Цель: раз­ра­бот­ка ско­ор­ди­ни­ро­ван­ной по­ли­ти­ки в об­лас­ти сель­ско­го хо­зяй­ст­ва, про­из­вод­ст­ва про­до­воль­ст­вия, раз­ра­бот­ка и реа­ли­за­ция об­щих пла­нов раз­ви­тия энер­ге­ти­ки, ма­ши­но­строе­ния, ва­лют­но-фи­нан­со­вой ин­те­гра­ции (об­ра­зо­ван Ла­ти­но­аме­ри­кан­ский банк). ЛА­ЭС вы­сту­па­ет за об­щую стра­те­гию раз­ви­тия внеш­не­эко­но­ми­че­ских свя­зей с США.

В 70-80-е го­ды блок, имею­щий дос­та­точ­но ем­кий ры­нок, ис­пы­ты­вал кри­зис, что по­ка­зал наи­мень­шую эф­фек­тив­ность круп­ных груп­пи­ро­вок. Бо­лее эф­фек­тив­ны­ми ока­за­лись суб­ре­гио­наль­ные мел­кие груп­пи­ров­ки.

**КА­РИ­КОМ**

Наи­бо­лее ус­той­чи­вой груп­пи­ров­кой яв­ля­ет­ся КА­РИ­КОМ соз­дан­ный в 1973 го­ду, на ос­но­ве до­го­во­ра, под­пи­сан­но­го в Три­ни­дад и То­ба­го. Вклю­ча­ет 16 стран Ка­риб­ско­го бас­сей­на и в от­ли­чие от всех ин­те­гра­ци­он­ных груп­пи­ро­вок объ­е­ди­ня­ет не толь­ко не­за­ви­си­мые го­су­дар­ст­ва, но и за­ви­си­мые тер­ри­то­рии.

КА­РИ­КОМ ос­но­ван на ра­нее соз­дан­ной ЗСТ. В нем су­ще­ст­ву­ют раз­лич­ные суб­ре­гио­наль­ные от­де­ле­ния; наи­бо­лее про­дви­ну­ты­ми с точ­ки зре­ния ре­гио­наль­ной ин­те­гра­ции яв­ля­ют­ся:

* Ка­риб­ский об­щий ры­нок в рам­ках КА­РИ­КОМ, где пол­но­стью ли­к­ви­ди­ро­ва­ны тор­го­вые ог­ра­ни­че­ния ме­ж­ду Бар­ба­до­сом, Три­ни­да­дом и То­ба­го, Гай­а­ной, Ямай­кой и Ан­ти­гуа. Эти стра­ны одоб­ри­ли еди­ный та­мо­жен­ный та­риф по от­но­ше­нию к то­ва­рам треть­их стран, т.е. это фак­ти­че­ски та­мо­жен­ный со­юз, в ос­но­ве ко­то­ро­го ле­жат про­мыш­лен­но-сырь­е­вые то­ва­ры. Треть вза­им­ной тор­гов­ли со­став­ля­ют неф­те­про­дук­ты.
* Вос­точ­но-ка­риб­ский об­щий ры­нок, вклю­чаю­щий в се­бя наи­ме­нее раз­ви­тые стра­ны; в нем на­блю­да­ет­ся тен­ден­ция к соз­да­нию об­щей ва­лю­ты и со­вме­ст­но­го ЦБ.

В 1970-80-е го­ды КА­РИ­КОМ ис­пы­ты­вал кри­зис­ные яв­ле­ния, свя­зан­ные с неф­тя­ным и об­ще­эко­но­ми­че­ским кри­зи­са­ми, уве­ли­чив­ши­ми внеш­нюю за­дол­жен­ность. В на­стоя­щий мо­мент про­ис­хо­дят по­зи­тив­ные пе­ре­ме­ны.

1992 год - рез­кое па­де­ние та­мо­жен­ных по­шлин (при­бли­зи­тель­но на 70%), осо­бен­но удач­но идет ин­те­гра­ция в об­лас­ти ре­гу­ли­ро­ва­ния с/х про­из­вод­ст­ва (до­ку­мент “Вре­мя дей­ст­во­вать”). Бы­ла пред­ло­же­на но­вая мо­дель ин­те­гра­ции на ос­но­ве тен­ден­ции к ос­лаб­ле­нию го­су­дар­ст­вен­но­го вме­ша­тель­ст­ва.

1995 год - сво­бод­ное пе­ре­ме­ще­ние гра­ж­дан, от­ме­на пас­порт­но­го ре­жи­ма.

**МЕР­КО­СУР**

В 1980-х го­дах Ар­ген­ти­на и Бра­зи­лия под­пи­са­ли акт об ин­те­гра­ции, к ко­то­ро­му позд­нее при­сое­ди­ни­лись Па­ра­гвай и Уруг­вай. В мар­те 1991 го­да 4 стра­ны под­пи­са­ли Асун­сь­он­ский до­го­вор, ко­то­рый ле­га­ли­зи­ро­вал МЕР­КО­СУР.

На­се­ле­ние 4-х стран - 200 млн. че­ло­век. Сум­мар­ный ВВП - 1 млрд. $. При этом на Бра­зи­лию при­хо­дит­ся: 80% на­се­ле­ния, 43% тор­гов­ли, око­ло 60% экс­пор­та и 30% им­пор­та.

Цель МЕР­КО­СУР:

1. сво­бод­ное дви­же­ние че­ты­рех фак­то­ров про­из­вод­ст­ва;
2. еди­ная та­мо­жен­ная по­ли­ти­ка по от­но­ше­нию к треть­им стра­нам;
3. обес­пе­че­ние ко­ор­ди­на­ции мак­ро­эко­но­ми­че­ской по­ли­ти­ки, по­ли­ти­ки в об­лас­ти с/х, на­ло­го­вой и де­неж­ной сис­те­мах;
4. про­вес­ти ко­ор­ди­на­цию и до­ве­сти до со­пос­та­ви­мо­сти за­ко­но­да­тель­ст­во в от­но­ше­нии эко­но­ми­че­ской по­ли­ти­ки;
5. рез­ко уве­ли­чить кон­ку­рен­то­спо­соб­ность стран-уча­ст­ниц.

Соз­да­ны ин­сти­ту­цио­наль­ные струк­ту­ры, над­на­цио­наль­ные ор­га­ны:

1. Со­вет об­ще­го рын­ка - за­ко­но­да­тель­ный и кон­суль­та­тив­ный ор­ган

2. Груп­па об­ще­го рын­ка - ис­пол­ни­тель­ный ор­ган

 3. Ар­бит­раж­ный суд

По­шли­ны сни­же­ны на 75% за пе­ри­од с 1991 го­да по 1994 год. Пред­по­ла­га­лось, что в 1995 го­ду бу­дет вве­ден об­щий та­риф на то­ва­ры треть­их стран.

Не­дос­тат­ки МЕР­КО­СУР: раз­но­род­ная по­ли­ти­че­ская струк­ту­ра стран-уча­ст­ниц, сме­на по­ли­ти­че­ских ре­жи­мов, в стра­нах идут ре­фор­мы - все это вме­сте ме­ша­ет нор­маль­но­му хо­ду про­цес­са ин­те­гра­ции.

**2.4.2. Современное состояние ЛАСТ и КАРИФТА**

Экономическая интеграция го­сударств Латинской Америки и Карибского бассейна претерпела в истекшие десятилетия суще­ственные изменения. Две перво­начальные группировки - Лати­ноамериканская ассоциация сво­бодной торговли (ЛАСТ) и Карибская ассоциация свободной торговли ("Карифта", создана в 1965 г.) сменили назва­ние и ориентацию. От принятой первоначально стратегии, наце­ленной на замещение импорта продукцией внутреннего произ­водства ради решения проблемы платежного баланса, пришлось отказаться ввиду малой емкости национальных рынков латино­американских стран.

ЛАСТ и "Карифта" по форме интеграции были зонами свобод­ной торговли. Причинойих реор­ганизации стало отсутствие сти­мулов к региональному сотруд­ничеству. Оба интеграционных объединения торговали больше с США, чем со странами региона.

На основе ЛАСТ в 1980 г. была создана Латиноамериканская ас­социация интеграции (ЛАИ). Вместо формальной отмены по­граничных таможенных тарифов ЛАИ создала более гибкую си­стему региональных льготных таможенных пошлин и других форм экономического сотрудни­чества. Однако ЛАИ не разрабо­тала точного графика перехода к общему рынку. ЛАИ, как и ЛАСТ, почти на 90% ориентиру­ется на торговлю с третьими странами, и, прежде всего с США. На долю внутрирегиональной торговли приходится лишь 11% суммарного товарооборота стран - членов ЛАИ.

Андская субрегиональная груп­па, созданная в 1969 г. в рамках ЛАСТ, предусматривала введе­ние единых внешних тарифов, согласование экономической по­литики в отношении иностранного капитала посредством совместно­го программирования развития производственных отраслей и инфраструктуры, мобилизацию внутренних и внешних финансо­вых ресурсов, предоставление специальных льгот менее разви­тым членам союза - Боливии и Эквадору и др.

Однако региональные полити­ческие и экономические пробле­мы не позволили группе восполь­зоваться в полной мере преимуществами интеграции, поскольку на внутрирегиональную торговлю приходилось лишь 5% суммарного товарооборота стран - членов группы.

Карибское сообщество ("Кариком") было создано в 1973 г. на основании Договора Чагуарамос. Он предусматривает политиче­ское и экономическое сотрудни­чество суверенных членов сооб­щества, согласование их позиций по важнейшим международным политическим и экономическим вопросам, совместные выступле­ния на международной арене. В экономической области намечено обеспечить хозяйственное сбли­жение членов "Кариком" путем либерализации взаимной торгов­ли, установления совместного внешнего таможенного режима (достижение общего рынка), про­ведение координации политики в области сельского хозяйства, ин­фраструктуры, туризма, валют­ной и кредитной сферах. В рам­ках "Кариком" действует ряд самостоятельных организаций: по торговому сотрудничеству - Ка­рибский общий рынок (КОР); кредитному -Карибский банк развития и Карибская корпора­ция развития и др.

90-е годы качественно измени­ли характер латиноамериканской интеграции, в частности благода­ря восприятию принципов "откры­того регионализма" и широкого партнерства в отношениях между интеграционными группировками. Процесс либерализации торговли внутри новых объединений ("Меркосур" в составе Аргентины, Бразилии, Парагвая и Уругвая) заметно опережал общерегио­нальный итог.

Бразилия, Мексика и Чили (и в меньшей мере Аргентина) предпринимали серьезные шаги для развития новых форм орга­низации технологического про­странства. Начали действовать региональные и межрегиональ­ные программы содействия тех­ническому перевооружению ла­тиноамериканских предприятий. Параллельно стимулировался рост производства и экспорта высоко­технологичной продукции.

Некоторые страны смогли притормозить характерную для 80-х годов тенденцию к усилению неравномерности в распределе­нии доходов. Например, в Уруг­вае доля лиц, живущих за чертой бедности снизилась с 15% в 1986 г. до 6 % десятилетие спустя. Сходные процессы наблюдались в Бразилии и Чили.

Обобщение практики интегра­ционных процессов в странах Ла­тинской Америки показывает, что ориентация на более высокие формы интеграции в отрыве от созревания объективной основы для перехода к ним не ведет к появлению подлинных интегра­ционных отношений. Именно по­этому не выдержали испытания практикой и временем и оказа­лись малоэффективными такие известные в 70 - 80-е годы груп­пировки, как ЛАЭС, ЛАИ и дру­гие, созданные без должной про­работки взаимных интересов и реальных возможностей партне­ров.

Следует также отметить, что интеграционное сотрудничество стран Латинской Америки носит скорее экстенсивный, чем интен­сивный характер. Практически ни одна из существующих ныне ор­ганизационных форм интеграции пока не играет ощутимой роли в решении социально-экономичес­ких задач, стоящих перед лати­ноамериканскими государствами. Размер интеграционных объеди­нений весьма скромен. Реальный вклад континентальных и субре­гиональных банков еще невелик. | 4 |

**2.4.3. Взаимодействие государств Латинской Америки с третьими странами и другими интеграционными группировками**

В настоящее время следует отметить активно разви­вающуюся тенденцию латиноаме­риканских стран к так назы­ваемой трансконтинентальной региональной либерализации. Так в 2000 г. было подписано Согла­шение о свободной торговле меж­ду ЕС и Мексикой, которое при­звано способствовать региональ­ной диверсификации мексикан­ской внешней торговли. В настоящее время доля стран ЕС в мексиканском импорте составляет лишь 9%, а в экспорте - 4%. С 2000 г. более половины промыш­ленных товаров, экспортируемых странами ЕС в Мексику, не обла­гается таможенными пошлинами, а мексиканский промышленный экспорт в страны ЕС полностью освобожден от пошлин. Подобное соглашение заключено также между ЕС и Чили.

Ведутся переговоры о созда­нии зоны свободной торговли между ЕС и "Меркосур". Этот альянс, как считают эксперты, мог бы помешать усилиям США занять доминирующее положение в латиноамериканском регионе, и в частности созданию зоны сво­бодной торговли в Америке.

По мнению экономистов, пер­спективы заключения соглашения между ЕС и "Меркосур" пред­ставляются достаточно реальны­ми. В этих двух регионах про­живает в общей сложности более 580 млн. человек, аих совокуп­ный валовой продукт превышает 9 трлн. долл. Европейские госу­дарства уже являются главными торговыми партнерами указанной группы стран. Их взаимный това­рооборот в конце 90-х годов при­ближался к 50 млрд. долл. Стра­ны ЕС являются источником 43% всех прямых иностранных инве­стиций, поступающих в "Мерко­сур". В свою очередь, латиноаме­риканские страны представляют собой наиболее динамично разви­вающийся рынок для сбыта про­изводимых в ЕС товаров.

Объясняя причины притяга­тельности стран - членов "Меркосур" для европейских компаний, эксперты Института европейско- латиноамериканских отношений ("IRELA") отмечают, что большая часть инвестиций, осуществленных ЕС в этом ре­гионе в 90-е годы, была рыночно-ориентированной и простимулирована высокими пошлинами на импорт, позволяющими европей­ским фирмам поставлять свою продукцию на внутренний рынок этих государств. К числу от­раслей, в которые направляется основная часть средств, относят связь, добычу природного газа, информационные технологии, электротехнические средства произ­водства, туризм, энергетику, страхование, пищевую и горнодобывающую промышленность.

Полагают, что соглашение принесет крупные выгоды обеим сторонам. Неограниченный торго­вый обмен между двумя блоками должен увеличить ежегодные доходы стран ЕС на 6,5 млрд. долл. и "Меркосур" - на 1,5 млрд. благодаря дополнительному рас­ширению экспорта в ЕС на 1,3 -1,4% в год, а в обратном направ­лении - на 2,4 - 3,4%.

Специалисты "IRELA" счита­ют, что соглашение о свободной торговле с "Меркосур" поможет европейским компаниям в про­движении на интегрированные многонациональные рынки лати­ноамериканских стран и будет способствовать повышению уров­ня занятости в ЕС. Для стран - членов "Меркосур" основное пре­имущество будет заключаться в свободном доступе на европей­ские рынки их продовольствен­ных и агропромышленных това­ров, что дало бы им возможность сократить дефицит в торговле с государствами ЕС, достигавший в конце 90-х годов 41% всего внеш­неторгового дефицита этой груп­пы стран. Более того, есть воз­можности для развития стратеги­ческого альянса с европейскими кампаниями, способствующими совершенствованию технологии производства и становлению мел­ких и средних компаний.

Переговоры между "Мерко­сур" и ЕС пока не дали конкрет­ных результатов, и предстоит весьма длительный период поис­ка взаимоприемлемых решений. Однако это не связано с экономи­ческими трудностями стран "Меркосур", а отражает долго­срочные и глубинные проблемы либерализации международной торговли.

Трудности в переговорах ЕС - "Меркосур" представляются ча­стным случаем более общей про­блемы регулирования междуна­родных потоков товаров. После "Уругвайского раунда" перегово­ров в рамках ГАТТ, завер­шившегося в 1994 г. созданием ВТО, наступила явная пауза. По­пытки начать новый раунд пере­говоров в ноябре 1999 г. в Сиэтле закончились провалом. Очевидно, что традиционные методы либе­рализации торговли, связанные с ликвидацией нетарифных огра­ничений и снижением тамо­женных пошлин, в значительной мере исчерпали свой потенциал. Требуются принципиально новые механизмы, к внедрению которых пока не готовы ни развитые стра­ны, ни государства "третьего ми­ра". Данное обстоятельство яв­ляется дополнительным свиде­тельством неравномерности раз­вития процесса глобализации.

Однако следует отметить, что если переговоры между ЕС и "Меркосур" увенчаются успехом (даже позже первоначально определенного срока), то впервые в мире будет достигнуто межре­гиональное соглашение о свобод­ной торговле между двумя круп­нейшими географически отдален­ными региональными экономиче­скими объединениями. В резуль­тате возникнет, с одной стороны, прецедент, означающий в прин­ципе возможность развития более тесного межрегионального эконо­мического сотрудничества по пу­ти к глобальному сотрудничеству, а с другой - у ВТО появится не­обходимость добиваться, чтобы новое, самое крупное экономиче­ское объединение не препятство­вало развитию внешней торговли всех стран - членов этой органи­зации.

В настоящее время ведется проработка детального плана вхождения Чили в "Меркосур" на правах полноправного участника. Созданы три комиссии. Первая занимается юридической под­держкой планируемого интегра­ционного процесса. Вторая выра­батывает меры, направленные на либерализацию торговли стран - участников блока. Работа третьей посвящена самому сложному во­просу - созданию единого уровня импортных пошлин. Комиссии собирались в сентябре 2001 г. в Бразилии и в октябре того же года в Уругвае. Страны "Мерко­сур" намечают завершить подго­товку программы вхождения Чи­ли в блок во второй половине 2002 г.

Иначе видят ситуацию в самой Чили. Импортные пошлины там составляют 9%, а к 2003 г. власти намерены установитьих на уров­не 6 % *.* Таким образом, экономика Чили является более открытой, чем государств "Меркосур", где ввозные пошлины составляют в среднем 14%. Поэтому пока не удастся договориться о едином уровне пошлин, Чили оставляет за собой право вести переговоры с другими торгово-экономическими группировками, такими как ЕС и НАФТА, а также с отдель­ными странами.

Такая позиция нравится дале­ко не всем в "Меркосур", и там раздаются голоса о том, что "речь идет не о вступлении блока в Чи­ли, а о вступлении Чили в блок". С другой стороны, экономика Чи­ли пока ничего не теряет от того, что страна не вошла в блок. Объ­единение, в свою очередь, безус­ловно окрепло бы при присоеди­нении к нему Чили. Речь идет не о чилийском экономическом по­тенциале, который не так велик. Через Чили страны "Меркосур" получили бы больше возможно­стей для торговли с государства­ми азиатско-тихоокеанского ре­гиона.

В целом по поводу возмож­ности вхождения Чили в "Меркосур" все еще не существу­ет единого мнения. Однако, не­смотря на "чилийскую историю", в последнее время "Меркосур" смог продвинуться на пути к до­стижению торговых соглашений с Китаем, Японией, Республикой Корея, Россией, а также Евро­пейской ассоциацией свободной торговли (ЕАСТ), включающей Швейцарию, Норвегию, Ислан­дию и Лихтенштейн.

Ведутся переговоры "Меркосур" с Андской группой. Однако оче­видно, что переговоры о форми­ровании зоны свободной торговли между двумя объединениями те­ряют практический смысл в свете проблем, вставших перед участ­никами обеих группировок. Нель­зя полностью исключать возмож­ности того, что события послед­них лет подтолкнут к процессу постепенного расформирования Андского сообщества с после­дующим включением его отдель­ных членов в состав "Меркосур". При всех обстоятельствах, объяв­ление Эквадором о начале "долларизации" своей экономики ставит на повестку дня вопрос о коренном пересмотре условий функционирования Андского со­общества.

В конце 2000 г. страны "Меркосур" подписали рамочное соглашение о свободной торговле с ЮАР. Соглашение с ЮАР мо­жет придать региональному инте­грационному проекту новое трансатлантическое измерение.

Бразилия, Мексика и Чили (в меньшей мере Аргентина) пред­приняли в последнее время се­рьезные шаги для развития но­вых форм организации техноло­гического пространства, в том числе бизнес-инкубаторов и технопарков. Начали действовать региональные (например, "Прог­рамма Боливар") и межрегио­нальные ("Ибероэка" совместно с Испанией) программы содействия техническому перевооружению латиноамериканских предприятий.

Для ибероамериканского сооб­щества программа "Ибероэка" является своеобразным аналогом известной европейской програм­мы "Эврика". Соглашение о реа­лизации программы "Ибероэка" было подписано официальными представителями 21 страны в 1984 г. В качестве наблюдателей в ней участвуют ЮНЕСКО, ЭКЛАК, ОАГ и МБР. В 1988 г. началась реализация подпро­граммы содействия технологи­ческому развитию ибероамериканских стран, а в 1991 г. - осу­ществление проектов технологи­ческого обновления предприятий на основе прямого сотрудни­чества между ними. | 6 |

**2.5. Специфика региональных и субрегиональных объединений в Африке**

Со­труд­ни­че­ст­во и ин­те­гра­ция су­ще­ст­вен­но от­ли­ча­ют­ся от по­доб­ных про­цес­сов в дру­гих ре­гио­нах. С 50-60-х го­дов да и в на­стоя­щее вре­мя су­ще­ст­ву­ет идея об­щекон­ти­нен­таль­но­го под­хо­да к ин­те­гра­ции, при этом на про­тя­же­нии 60-80-х го­дов аф­ри­кан­ские тео­ре­ти­ки раз­ви­ва­ли идею опо­ры на соб­ст­вен­ные си­лы, т.е. ин­те­гра­ция долж­на по­зво­лить ос­во­бо­дить­ся от влия­ния политики развитых стран, вы­вес­ти из не­эк­ви­ва­лент­но­го об­ме­на. Од­на­ко ре­зуль­та­ты бы­ли не­зна­чи­тель­ны, ин­те­гра­ция бы­ла за­труд­не­на.

До­ля внут­ри­ре­гио­наль­ной тор­гов­ли на 1993 год со­став­ля­ла при­бли­зи­тель­но 5%. Это вы­зва­но ха­рак­тер­ны­ми чер­та­ми эко­но­мик аф­ри­кан­ских стран:

* мо­но­куль­тур­ность;
* од­но­тип­ность эко­но­ми­че­ских струк­тур.

В 1991 го­ду бы­ло под­пи­са­но со­гла­ше­ние об Аф­ри­кан­ском эко­но­ми­че­ском со­об­ще­ст­ве, ко­то­рое бы­ло ра­ти­фи­ци­ро­ва­но в 1994 го­ду.

Цель: соз­да­ние эко­но­ми­че­ско­го сою­за, как выс­шей це­ли ин­те­гра­ции.

На­ме­че­но прой­ти ста­дии:

1. фор­ми­ро­ва­ние пан­аф­ри­кан­ской ЗСТ
2. та­мо­жен­ный со­юз
3. об­щий ры­нок
4. еди­ный ва­лют­ный со­юз

На­ме­че­но, что пе­ре­ход­ный пе­ри­од со­ста­вит 34 го­да (до 2025 го­да).

Ре­гио­наль­ное со­труд­ни­че­ст­во раз­ви­ва­ет­ся че­рез суб­ре­гио­наль­ные груп­пи­ров­ки.

**ЭКО­ВАС** - эко­но­ми­че­ское со­об­ще­ст­во го­су­дарств в За­пад­ной Аф­ри­ке, соз­да­но в 1975 го­ду, на­счи­ты­ва­ет 16 чле­нов, в т.ч. Бе­нин, Бур­ки­на Фа­со, Га­на, Ма­ли.

Це­ли:

1. соз­да­ние в те­че­ние 15 лет аф­ри­кан­ско­го об­ще­го рын­ка;

2. про­ве­де­ние со­вме­ст­ной эко­но­ми­че­ской по­ли­ти­ки.

В рам­ках этой ор­га­ни­за­ции соз­дан Фонд со­труд­ни­че­ст­ва, ком­пен­са­ции и раз­ви­тия. Та­мо­жен­ные по­шли­ны бы­ли от­ме­не­ны на 80% взаи­мо­по­став­ляе­мой про­дук­ции, но внут­ри­ре­гио­наль­ный обо­рот ме­ж­ду уча­ст­ни­ка­ми со­став­ля­ет все­го 5%, на этом ос­но­ва­нии мож­но ут­вер­ждать, что зна­че­ние груп­пи­ров­ки не ве­ли­ко. Боль­шое зна­че­ние в рам­ках ЭКО­ВАС име­ли про­ек­ты в об­лас­ти элек­тро­энер­ге­ти­ки, в гор­но­до­бы­ваю­щей про­мыш­лен­но­сти, до­рож­ном строи­тель­ст­ве. Был ус­та­нов­лен сво­бод­ный ре­жим пе­ре­ме­ще­ния гра­ж­дан и их иму­ще­ст­ва, соз­дан банк с ус­тав­ным фон­дом в 100 млн. $.

**ЮДЭ­АК** - та­мо­жен­ный и эко­но­ми­че­ский со­юз стран Цен­траль­ной Аф­ри­ки.

1964 год - 5 стран: Га­бон, Ка­ме­рун, Кон­го, Чад, Эк­ва­то­ри­аль­ная Гви­нея. Соз­дан для раз­ра­бот­ки со­вме­ст­ных эко­но­ми­че­ских про­грамм, уни­фи­ка­ции на­ло­го­вых сис­тем, льгот­ных та­мо­жен­ных ус­ло­вий для чле­нов сою­за (осо­бен­но не имею­щих вы­хо­дов к мо­рю), функ­цио­ни­ру­ет банк раз­ви­тия, фонд со­ли­дар­но­сти.

Од­на­ко ин­те­гра­ция раз­ви­ва­ет­ся поч­ти фор­маль­но.

**Эко­но­ми­че­ское со­об­ще­ст­во стран Ве­ли­ких озер** - стра­ны быв­шей зо­ны бель­гий­ско-фран­цуз­ских ко­ло­ний.

1976 год - вы­дви­ну­то пред­ло­же­ние о соз­да­нии эко­но­ми­че­ско­го сою­за (Бу­рун­ди, За­ир, Ру­ан­да). Бы­ла при­ня­та про­грам­ма со­труд­ни­че­ст­ва в об­лас­ти ры­бо­лов­ст­ва, борь­бы с эпи­де­мия­ми. Су­ще­ст­ву­ют над­на­цио­наль­ные ор­га­ны.

**2.5.1. Зона свободной торговли в Африке**

Как сообщает газета "Financial Times", девять стран Восточной и Южной Африки сформировали зону свободной торговли (ЗСТ) на территории с населением в 170 млн. человек. Емкость единого рын­ка оценивается в 128 млрд. долл.

Эти девять государств наряду с еще 12 странами являются участниками Общего рынка для Восточной и Южной Африки (КОМЕСА), который был основан в 1983 г. как зона преференциальной торговли. В планы этой организации входит полная эко­номическая интеграция, состав­ными элементами которой долж­ны стать переход к свободной миграции вначале только квалифицированного персонала (к 2004 г.), затем всего населения (к 2014 г.) и, наконец, формирование валютно­го союза (к 2025 г.).

Первоначально все торговые барьеры во внутрирегиональных связях отменяют Джибути, Еги­пет, Замбия, Зимбабве, Кения, Маврикий, Мадагаскар, Малави, Судан. Сохраняются ввозные по­шлины на товары, закупаемые в странах - неучастницах группи­ровки. В 2001 г. к указанной де­вятке присоединились еще шесть стран, входящих в КОМЕСА. Экономическая интеграция за­труднена серьезными политиче­скими разногласиями. По крайней мере пять стран из Общего рынка (Ангола, ДР Конго, Зимбабве, Руанда, Уганда) занимают раз­личные позиции в отношении поддержки противоборствующих сил в войне в ДР Конго. Еще два государства КОМЕСА - Эфиопия и Эритрея - до недавнего време­ни вели между собой пригранич­ную войну.

Наблюдатели обращают внима­ние на значительную неоднород­ность стран - членов КОМЕСА. По величине ВВП Египет (89,2 млрд. долл. в 1999 г.) в 9 раз превосхо­дит следующего по объему ВВП участника группировки - Кению. У самого маленького государства, входящего в указанную орга­низацию, - Джибути - ВВП со­ставляет мизерную величину - приблизительно 500 млн. долл. Внутрирегиональная торговля в КОМЕСА крайне мала - 1,5 млрд. долл. (1998 г.), хотя и заметно выросла после вступления в нее в позапрошлом году Египта. На долю внутрирегиональных сде­лок приходится 7,7% всего объ­ема экспорта стран - участниц КОМЕСА, тогда как 30 лет назад - 9 %*.* Для всего континента дан­ный показатель заметно выше -10,5%. При анализе этой статис­тики следует принимать во вни­мание специфику официальных источников, не учитывающих контрабандные поставки, объем которых достаточно велик.

За исключением Египта ни одна из стран - участниц группи­ровки не располагает более или менее крупной обрабатывающей промышленностью, а большин­ство (особенно Кения, Зимбабве и Замбия) прошли в 90-х годах че­рез этап деиндустриализации. Все члены КОМЕСА рассчиты­вают на возможность обратного процесса после провидения и ре­гионе серии интеграционных ме­роприятий. Однако, как отмечается в до­кладе "Конкурентоспособность аф­риканских стран" (подготовлен Всемирным экономическим фо­румом), такие расчеты недоста­точно обоснованны. Конкуренто­способность Мадагаскара, Зим­бабве и Кении одна из самых низких в Африке. Положение Малави в этом отношении нена­много лучше. Экспорт продукции обрабатывающей промышленнос­ти из Египта и стран, располо­женных к югу от Сахары, состав­ляет примерно 16,7 млрд. долл. в год, причем на долю ЮАР прихо­дится почти 60% этой суммарной величины, а Египта, Маврикия и Зимбабве - еще 20%.

В подобных условиях вполне понятны опасения стран, распо­лагающих обрабатывающей про­мышленностью, которая находит­ся на стадии первичного форми­рования: по мере перехода к сво­бодной торговле возможно усиле­ние деиндустриализации. "Афри­канские карлики" обеспокоены тем, что промышленные компании из Египта и ЮАР (последняя не является участницей КОМЕСА) скорее всего, увеличат свою долю на региональном рынке, а степень их собственной зависимости от производства и экспорта мине­рального и сельскохозяйственного сырья возрастет.

По этой причине такие члены группировки, как Уганда, остают­ся в роли наблюдателей и пока почти не участвуют в интеграци­онных мероприятиях. Другие, на­пример Танзания и Мозамбик, вообще отказались отих реали­зации.

Эксперты МБРР и некоторых других международных органи­заций не поддерживают идею о том, что ЗСТ в Африке будут способствовать активизации внутрирегионального предпринимате­льства. Некоторые специалисты считают, что проблемой является не столько существование та­рифных и нетарифных барьеров, сколько действие таких ограни­чительных факторов, как слабое развитие инфраструктуры, вы­сокий уровень транспортных из­держек, дефицит квалифициро­ванных кадров и пр. Предста­вители официальных и деловых кругов в странах КОМЕСА опа­саются усиления поляризации среди участников группировки.

Экспансия южноафриканских фирм в странах Африки - даже в условиях отсутствия префе­ренциальной торговли - беспоко­ит многие государства, располо­женные к северу от ЮАР, на­пример Кению. Особый повод для опасений (в первую очередь восточноафриканских стран) - активное участие Египта в де­монтаже торговых барьеров.

Эксперименты с ЗСТ в Аф­рике до сих пор не принесли ощутимых позитивных резуль­татов. Внутрирегиональная тор­говля развита на континенте го­раздо слабее, чем в Латинской Америке или Восточной и Юго-Восточной Азии. Как отмечается в годовом докладе Африканского банка развития, "наблюдается стагнация внутрирегиональной торговли или даже некоторое ее сокращение". Слабость меж­африканского сотрудничества связана с такими структурными факторами, как низкий уровень доходов и значительная удален­ность рынков. Эксперты банка предупреждают, что региональ­ная интеграция с упором на тор­говлю может оказаться "контр­продуктивной", поскольку не ис­ключаются негативные послед­ствия для индустриализации и динамики экономического разви­тия. В частности, источником им­порта может стать не Восточная Азия с ее относительно дешевы­ми товарами, а такие страны, как ЮАР, Египет и Кения.

Некоторые экономисты отдают предпочтение торговым соглаше­ниям между Севером и Югом, наподобие заключенного между ЮАР и ЕС. В то же время подго­товка этих документов сопряжена с большими трудностями, по­скольку, например, Европейский союз крайне осторожно подходит к обеспечению доступа на свой рынок.

Другие специалисты считают, что наступил период "африкан­ского возрождения" и странам континента необходимо брать решение своей судьбы в соб­ственные руки. | 8 |

**ГЛАВА III. СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА**

 **ТРЕХ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН**

**3.1. Египет**

В конце 80-х годов Египет стоял перед проблемами низкой производительности и неэффективного управления экономикой, вызванного неблагоприятным социальным положением чрезмерно роста населения, высокой инфляцией и скученностью жителей в городах. Перед лицом этих проблем, начиная с 1991 г., Египет начал структурную реорганизацию экономики и всестороннюю макроэкономическую стабилизацию. Эти усилия были поддержаны Международным Валютным Фондом, предоставившем стране три займа, последний в сентябре 1998 г. Эффективные реформы и участие страны в войне в Заливе привело к списанию долгов Парижским клубом. Правительство обуздало инфляцию, снизило дефицит бюджета и накопило необходимые запасы валюты. Хотя темп структурных преобразований, принятия новых законов, регулирующих предпринимательскую деятельность, и приватизации, идут медленнее, чем требуют эксперты из МВФ, рост иностранных инвестиций продолжается. Ноябрьский теракт против туристов в Луксоре привел к спаду валютных поступлений и, как следствие, замедлился рост ВВП. Медленный прирост туристских показателей и падение цен на нефть привело к снижению валютных поступлений, но валютный кризис не наблюдается.

Таблица 3.1.

**Валовой национальный продукт, валовой внутренний продукт, и ВНП на душу населения в 1998 и 1999 гг.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **1998** | **1999** |
| ВНП (в млн. дол. США). | 79 185 | 87 530 |
| ВВП (в млн. дол. США). | 82 710 | 92 413 |
| ВНП на душу населения (в дол. США) | 1 290 | 1 400 |

 |

Около 98% земель Египта покрыты пустынями, на остающиеся 2% пахотных земель очень плодородны - в год снимается несколько урожаев. Из-за нехватки земель, проблема занятости населения так и не была решена в стране с начала 20 в., несмотря на все попытки по развитию несельскохозяйственных отраслей. Запасы минеральных ресурсов Египта также весьма ограничены. Поиски нефти начались еще в 1908 г., но существенных результатов удалось добиться только к 1970-ым гг. К началу 1980-х гг. Египет занял неплохие позиции в мире по объемам добычи нефти, хотя по меркам Ближнего Востока - этот показатель весьма скромен. В Исне, Хамравайне, Сафадже найдены наиболее крупные месторождения фосфатов. На Синайском полуострове ведется добыча угля. В Восточной пустыне с 1967 г. добывают марганцевые руды. Близ Асуана добывают железную руду, ее поиск ведется близ оазиса аль-Вахат аль-Бахрия. В Египте найдены месторождения хромовых, урановых руд, золота.

Таблица 3.2.

**Структура ВВП Египта в 1995-1999 г.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **1995** | **1996** | **1997** | **1999** |
| Сельское хозяйство | 16% | 17% | 16% | 17% |
| промышленность | 34% | 32% | 31% | 32% |
| сектор услуг | 50% | 51% | 53% | 51% |

Развитию собственной индустрии в 20 в. долгое время мешала политика открытого внутреннего рынка. Крушение колониальной британской империи и рост арабского национализма способствовали созданию и дальнейшему развитию промышленных отраслей.

Сельское хозяйство - важнейшая отрасль экономики Египта. Оно вносит существенный вклад в валовой национальный продукт, предоставляет работу большей части экономически активного населения, его продукция приносит немалые валютные поступления. Огромные трудозатраты и инвестиции были вложены в развитие ирригационной системы страны: строительство каналов, дамб, насосных станций, широко применяются пестициды и удобрения. В отличии от сельского хозяйства других развивающихся стран Африки, сельское хозяйство Египта носит не натуральный, а сугубо коммерческий характер. Зерновые культуры составляют три четверти всего сельскохозяйственного производства. Остальная часть приходится на долю животноводства, овощеводства и плодоводства. Основная экспортная культура в сельском хозяйстве - длинноволокнистый хлопчатник. Под хлопковые плантации отведена пятая часть всех пахотных земель, этот сорт хлопок составляет основу экспортной торговли Египта. Третья часть мировых урожаев длинноволокнистого хлопчатника приходится на Египет, хотя в мировом производстве всего хлопка доля Египта составляет около 3%.

Таблица 3.3.

**Внешняя торговля Египта в 1993/94 - 1999 гг. (млрд. дол. США).**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **1993/94** | **1994/95** | **1995/96** | **1996/97** | **1997/98** | **1999** |
| Экспорт | 3,1 | 5,4 | 4,6 | 5,1 | 5,5 | 4,6 |
| Импорт | 11,2 | 15,2 | 13,8 | 15,5 | 16,7 | 15,8 |

***Состав экспорта:*** сырая нефть, нефтепродукты, химикаты, хлопок и хлопчатобумажные ткани, металлопрокат
***Состав импорта:*** машин и оборудования, продовольствия, удобрений, леса. | 10 |

**3.1.1. Зона свободной торговли между США и Египтом**

Недавно состоялся визит в США министра экономики и внешней торговли АРЕ Ю. Гали, по окончании которого было объ­явлено о том, что в начале теку­щего года должны начаться пере­говоры между США и Египтом о создании зоны свободной торгов­ли (ЗСТ). Пересмотр содержания сотрудничества между США и АРЕ будет происходить с учетом ключевой роли Египта в регионе и новых инициатив, направлен­ных на ослабление напряжен­ности на Ближнем Востоке.

В специальном докладе, под­готовленном Египетским центром экономических исследований, от­мечается, что в 1997 г. Египет дал согласие на предложение амери­канской администрации изучить целесообразность заключения двус­тороннего соглашения о свобод­ной торговле. Позже были прове­дены встречи экспертов из обеих стран, а в 1999 г. - подписано со­глашение, регулирующее взаим­ное сотрудничество в торговой и инвестиционной сфере. Именно оно послужило базой для начала официальных переговоров по во­просу о создании ЗСТ. Предпола­гается подписание специального двустороннего соглашения, пред­усматривающего либерализацию в сфере торговли и услуг, которое будет способствовать продвиже­нию египетских товаров на рынок США и притоку американских инвестиций в экономику АРЕ. В результате станет возможным сохранить высокие темпы приро­ста ее ВВП, который в настоящее время составляют 6,5% при годо­вом уровне инфляции 2,2%.

Размеры грантов, предостав­ляемых США Египту, скорее все­го, сократятся, поэтому состави­тели доклада считают необходи­мым изыскать альтернативные финансовые механизмы для реа­лизации национальной програм­мы экономических реформ.

В докладе сообщается, что по объему полученной от США фи­нансовой помощи Египет зани­мает 2-е место в мире: в 1979 -2000 гг. от Соединенных Штатов поступило 54,5 млрд. долл. Эко­номическая помощь США (без военной) в пересчете на год до­стигает в среднем 815 млн. долл., однако четко прослеживается тенденция к ее сокращению. Предполагается, что к 2010 г. она уменьшится на 40%.

Масштабы инвестиционной дея­тельности США в Египте харак­теризуются специалистами ука­занного исследовательского цен­тра как "незначительные". Так, в 1999 г. объем поступивших из Соединенных Штатов прямых инвестиций не превышал 2,3 млрд. долл. (по сравнению с 39 млрд. и 28 млрд. долл., получен­ными соответственно Бразилией и Мексикой). Большая часть аме­риканских капиталовложений (68%) приходилась на нефтяную отрасль.

Авторы доклада обращают внимание на относительную кон­курентоспособность товаров еги­петского производства - готовой одежды, тканей, стального прока­та, керамических изделий, неф­тепродуктов, химикатов - на рынке США. Экспорт из АРЕ в США на протяжении последних 10 лет характеризовался сравни­тельной стабильностью. В то же время поставки из Соединенных Штатов в АРЕ постоянно росли, соответственно дефицит Египта в двусторонней торговле достиг 2,5 млрд. долл. В то время как для США эта величина крайне не­значительна для Египта она эк­вивалентна 3% его ВВП. Если для США АРЕ остается средним по масштабам сотрудничества парт­нером, то для Египта Соединен­ные Штаты на протяжении мно­гих лет - основное государство-контрагент. | 3 |

**3.2. Бразилия**

Бразильская экономика, обладая высокоразвитым сельским хозяйством, добывающей промышленностью и сектором услуг, является самой мощной в регионе и оказывает существенное влияние на мировые рынки. До принятия стабилизационного плана в середине 1994 г., инфляция в стране достигала просто стратосферных высот и иностранные инвесторы боялись вкладывать средства в национальную экономику. Строгая денежная политика принесла свои плоды: рост цен на потребительские товары в 1998 г. составил 2% против 1000% в 1994г. В тоже время рост ВВП сократился с 5,7% в 1994г. до 3,0% в 1997 г. из-за более жесткой кредитной политики. В 1998 г. экономика страны столкнулась с серьезным испытанием: всемирный финансовый кризис привел к оттоку инвестиций из страны. Приблизительно 30 млрд. дол. ушло за август и сентябрь 1998 г. Наиболее серьезным последствием для Бразилии, после российского отказа выплат по долгам, стало принятие решения об изменение процентной годовой ставки (она достигла 50%). После корректировки налоговой программы и принятия новых принципов структурных преобразований, Международный Валютный Фонд выдал кредиты стране в размере 41,5 млрд. дол. В январе 1999 г. Центральный Банк Бразилии объявил об одноразовой 8% девальвации реала и отказе в дальнейшем искусственно поддерживать курс национальной валюты. Правительство надеется на начало экономического роста к концу 1999 г. и по прежнему заявляет о приверженности строгому антиинфляционному курсу.

Таблица 3.4.

**Валовой национальный продукт, валовой внутренний продукт, и ВНП Бразилиина душу населения в 1998 и 1999 гг.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **1998** | **1999** |
| ВНП (в млн. дол. США). | 778 209 | 742 819 |
| ВВП (в млн. дол. США). | 767 568 | 760 345 |
| ВНП на душу населения (в дол. США) | 4 630 | 4 420 |

 |

Бразилия обладает крупными запасами полезных ископаемых: железной (свыше 100 млрд. т.), марганцевой (100 млн. т.), урановой (265 тыс. т.) руд, значительными запасами бокситов, руд цветных металлов, угля (21 млрд. т.), алмазов, серебра, золота, нефти и др. Развитие транспортной инфраструктуры способствовало бы экономическому развитию страны. На материковом шельфе расположены месторождения нефти и природного газа. Правительство и частные компании постоянно ведут разведку новых месторождений полезных ископаемых. Две трети страны покрыто лесами - Бразилия располагает седьмой частью всех мировых лесных ресурсов. Основная масса лесов сосредоточена в Амазонии и приатлантической прибрежной зоне. Развитие лесодобывающей отрасли тормозится слабо развитой транспортной инфраструктурой. Бразилия располагает огромным рыбопромышленным потенциалом, но его разработка ведется замедленными темпами и производительность данной отрасли, в целом, низка.
Начиная с середины 20 в. началось снижение доли сельского хозяйства в валовом национальном продукте. В наши дни менее трети всего экономически активного населения занято в данной отрасли. Бразилия самостоятельна в обеспечении себя продовольствие, более того страна - ведущий экспортер тропических зерновых культур. В отличии от других стран Латинской Америки, Бразилия увеличила сельскохозяйственное производство не особенно увеличив число обрабатываемых земель. Пригодны для обработки не более 9% всех земель, и при этом солидная доля земель обрабатывается с помощью примитивных технологий. Механизированное производство - редкость, применяется преимущественно в Юге и Юго-востоке. Небольшая доля сельхозтехники используется на Северо-Востоке, хотя здесь сосредоточена половина всех бразильских ферм (средняя площадь фермы при этом составляет не более 5 гектаров). Правительство построило здесь несколько крупных ирригационных сооружений, но их поддержка обходится слишком дорого и обслуживают они небольшое число ферм и хлопковых плантаций.

Бразилия - первый в мире производитель кофе, что является его основной частью экспорта. Сан-Паулу и Минас-Жерайс - основные "кофейные" штаты, за ними следуют Парана и Эспириту-Санту.

Старейшие отрасли бразильского сельского хозяйства отвечают на современные запросы национального хозяйства. Пример этого является быстрый рост плантаций сахарного тростника в штате Сан-Паулу и на северо-восточном побережье. Правительственная программа предусматривает замену бензина, как топлива производимого из дорогостоящего импортируемого сырья, на этанол. Заводы по переработке сахарного тростника, были переориентированы на производство нового вида топлива. Программа оказалась довольно успешной, и в течении многих лет в Бразилии создавались автомобили, работающие на этаноле.

Некоторая часть этанола получали из кассавы: Бразилия - мировой лидер в производстве этой культуры. Более того, Бразилия является мировым лидером в производстве какао, бананов, бобов, и крупнейшим в Западном полушарии производителем риса. Большая часть этих культур поступает на внутренний рынок, но часть экспортируется, подобно черному и джутовому перцу со штата Амазонас, пальмового масла с северо-восточного побережья, чеснока - с штата Минас-Жерайс, чая - из Сан-Паулу, табака - из Санта-Катарины и Риу-Гранди-ду-Сул. Последний штат является центром мясоперерабатывающей промышленности Бразилии, ведь страна располагает одним из крупнейших в мире поголовьем скота.

Таблица 3.5.

**Основные сельскохозяйственные показатели Бразилии в 1995 - 2000 гг. (тыс. тонн)**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **1995** | **1996** | **1997** | **1998** | **1999** | **2000** |
| Кофе | 930,13 | 1 369,1 | 1 228,5 | 1 689,3 | 1 633,9 | 1 824,2 |
| Сахарный тростник | 303 699 | 317 105 | 331 612 | 345 254 | 337 164 | 324 668 |
| Кассава | 25 422 | 17 743 | 19 896 | 19 502 | 20 891 | 22 960 |
| Какао | 296,7 | 256,7 | 277,9 | 280,8 | 204,7 | 210,4 |
| Рис | 11 226 | 8 643 | 8 351 | 7 716 | 11 782 | 11 168 |
| Бобы | 2 946 | 2 449 | 2 840 | 2 191 | 2 817 | 3 036 |
| Бананы | 5 801 | 5 160 | 5 412 | 5 322 | 5 527 | 6 339 |
| Соя | 25 682 | 23 155 | 26 391 | 31 307 | 30 901 | 32 687 |

С 1940 г., когда началась коммерческая разработка нефтяных месторождений, по 1965 г. добыча нефти велась в штате Байя, к Северу от города Сальвадор. Впоследствии были найдены новые месторождения в районе от Форталеза до Сантус. Добыча природного газа ведется в штатах Сержипи и Байя. В 1987 г. была пробурена первая скважина в штате Амазонас, в 450 милях от города Манаус. Более половины всей нефти добывается в штате Рио-де-Жанейро. Государственная компания "Petrobras", основанная в 1953 г., обладает самыми современными технологиями в мире по глубинному бурению.
Начиная с 1967 г. бразильская промышленность более, чем сельское хозяйство, способствовала подъему национальной экономики. Промышленность - наиболее динамичная отрасль экономики. Хотя большая часть продукции идет на внутренний рынок, Бразилия экспортирует широкий диапазон промышленных товаров. Начиная с Великой Депрессии 1930-х гг., лидирующую роль в национальной индустрии стали играть государственные корпорации.

Правительство стремилось избежать зависимости от иностранных корпораций, и вместе с тем ощущалась нехватка инвестиций, способных поднять национальное производство. Под контролем государства оказались самые крупные корпорации типа "Petrobras" и "Rio Doce Valley Company". Часть других была создана с долевым участием иностранного и бразильского частного капитала.

Правительства Бразилии часто подвергались критике за неэффективность, громоздкость бюрократического аппарата, преследование скорее социальных, чем экономических целей. Но надо заметить, что успешное развитие некоторых отраслей промышленности, непосредственно связано с проведением протекционистской политикой, проводимой правительством.
Пример такого успеха - автомобилестроительная промышленность. Первые предприятия данной отрасли были основаны в 1950-х гг. Их продукция должна была заменить американский и немецкий импорт. На государственном предприятии "Alfa-Romeo" было начато производство тракторов, а правительство ввело ряд защитных тарифов и налоговых льгот для защиты внутреннего рынка. К концу 1980-х гг. производство автомобильной техники достигало 1 млн. единиц в год, часть продукции экспортировалась.

Еще несколько примеров подобной политики - национальная нефтехимическая промышленность, самая большая в Латинской Америке. Развитие отрасли началось в основания корпорации "Petrobras", впоследствии было поддержано несколькими компаниями с участием иностранного капитала.

Правительственные корпорации, при активном участии бразильских частных инвесторов, занимают лидирующие позиции в судостроении, часть продукции этой отрасли идет на экспорт. Компания "Embraer", основанная государством и первоначально производящая небольшие самолеты, теперь экспортирует самолетов разных типов. В наши дни правительство поощряет развитие отраслей микроэлектроники и производство персональных компьютеров.

Юго-Восток Бразилии - главный промышленный район страны. Здесь сконцентрирована большая часть промышленных мощностей, большая часть рабочих трудится именно в этом районе, здесь наиболее высокие зарплаты; один город Сан-Паулу производит около половины промышленного производства Бразилии. Вторым промышленным районом является Юг Бразилии - здесь действует пятая часть всей национальной промышленности. Северо-Восток - третий, наиболее слабо развитый индустриальный район, здесь трудится не более 10% все рабочих, уровень оплаты труда тут ниже, чем на Юго-Востоке и Юге.

Таблица 3.6.

**Внешняя торговля Бразилии в 1994 - 1999 гг. (млрд. дол. США).**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **1994** | **1995** | **1996** | **1997** | **1998** | **1999** |
| Экспорт | 43,6 | 46,5 | 47,7 | 53 | 51 | 46,9 |
| Импорт | 32,2 | 49,7 | 53,3 | 61,4 | 57,6 | 48,7 |

Таблица 3.7.

**География экспорта Бразилии в 1993-1999 г.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **1993** | **1995** |  **1996** | **1999** |
| страны ЕС 27,6% | страны ЕС 26% | страны ЕС 28% | США 18% |
| страны Лат.Америки 21,8% | страны ЛатАмерики 22% | страны Лат.Америки 23%\* | Аргентина 13% |
| США 17,4% | США 23% | США 20% | Германия 5% |
| Япония 6,3% | Аргентина 11% | Аргентина 12% | Нидерланды 5% |
|  |  |  | Япония 4% |

\*) Исключая Аргентину

Таблица 3.8.

**География импорта Бразилии в 1993-1999 г.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  **1993** | **1995** | **1996** | **1999** |
| США 23,3% | страны ЕС 26% | страны ЕС 26% | США 23% |
| страны ЕС 22,5% | США 24% | США 22% | Аргентина 12% |
| страны Ближн. Востока 13,0% | Аргентина 11% | Аргентина 13% | Германия 10% |
| страны Лат. Америки 11,8% | Япония 5% | Япония 5% | Япония 5% |
| Япония 6,5% |  |  | Италия 5% |

 |

***Состав экспорта:*** промышленные товары, железная руда, кофе, сои, продовольствие
***Состав импорта:*** машины и оборудование, химикаты, нефть, электроэнергия

Таблица 3.9.

**Внешняя задолженность Бразилии в 1994-1999 г. (млрд. дол.)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **1994** | **1995** | **1996** | **1998** | **1999** |
| 134 | 94 | 176 | 258 | 200 |

 |

Источник: http://allworld.wallst.ru/page.php?nfile=brazil\_ec&ctr=25

## 3.2.1. Интеграционная политика.

Действенным средством расширения внешних рынков правящие круги Бразилии рассматривают создание региональных экономических объединений. Бразилия принимала активное участие в образовании Ассоциации свободной торговли (ЛАСТ), учрежденной в 1960 г., и преобразовании ее в Ассоциацию латиноамериканской интеграции (1980 г.). Неудовлетворенность низкими темпами хозяйственного сближения и медленным развитием внутризональной торговли вызвала активизацию отношений с Аргентиной. В марте 1991 г. было подписано соглашение о создании общего рынка Южного Конуса (Меркосур) в составе Аргентины, Бразилии, Парагвая и Уругвая. С января 1995 г. были введены единые внешние тарифы, что превратило Меркосур в таможенный союз. Общие внешние тарифы колеблются от нуля до 20%, предполагается, что в 2000 г. они понизятся до 16%. Соглашение охватывает не только экономическую, но и гуманитарную сферу.

Меркосур становится все более сильным полюсом притяжения для других латиноамериканских государств. В 1996 г. Меркосур заключил с Чили и Боливией соглашения о создании зон свободной торговли.

Союз является важным элементом внешнеэкономической политики Бразилии. Он может играть роль геополитического и экономического противовеса политике США — традиционного гегемона в Западном полушарии. Объединение сосредоточивает 45% населения всей Латинской Америки и более 50% ее промышленного потенциала. Бразилия рассматривает Меркосур как первый шаг к более широкой региональной интеграции, к созданию зоны свободной торговли в Южной Америке. В конце 1993 г. она выдвинула предложение о формировании в течение десяти лет южноамериканской зоны свободной торговли (САФТА).

Участники Меркосур проводят политику «открытого регионализма», примером которой явилось заключение общего соглашения об экономическом сотрудничестве с ЕС в конце 1995 г. Процесс регионального сотрудничества осуществляется в условиях сильного воздействия на него со стороны США. В связи с этим Меркосур намерен вести переговоры, связанные с образованием зоны свободной торговли американского континента, как единая группировка. | 2 |

**3.3. Гонконг**

Экономика Гонконга (Сянгана) чрезвычайно сильно зависит от международной торговли. Природные ресурсы ограничены, поэтому продовольствие и сырье импортируются. Стоимость импорта и экспорта превышают ВВП страны каждый в отдельности. Еще до присоединения к Китаю Гонконг (Сянган) имел обширные торговые и инвестиционные связи с ним. Реальный рост ВВП в 1987 - 1988 гг. составлял 8%, и 5% в 1989 - 1997 гг. Азиатский кризис нанес огромный ущерб региону с торгово-зависимой экономикой. ВВП Гонконга (Сянгана) снизился в 1998 г. на 5%.

Таблица 3.10.

**Валовой национальный продукт, валовой внутренний продукт, и ВНП Гонконга на душу населения в 1998 и 1999 гг.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **1998** | **1999** |
| ВНП (в млн. дол. США). | 158 238 | 161 720 |
| ВВП (в млн. дол. США). | 166 440 | 158 611 |
| ВНП на душу населения (в дол. США) | 23 660 | 23 520 |

 |

Гонконг служит трамплином для китайского импорта и экспорта, выступая в своего роде посредника между КНР и мировой экономикой. Через Гонконг проходит транзитом до 40% экспорта КНР и 2/3 импорта капиталов. До азиатского кризиса Гонконг был самым дорогим городом мира, а спекуляции с недвижимостью и цены на землю достигали астрономического уровня. Однако с началом кризиса (кстати первыми падение котировок акции азиатских компаний зарегистрировала гонконгская фондовая биржа) и передачей города под контроль КНР цены на недвижимость упали.
Гонконг практически лишен каких-либо минеральных ресурсов. Добыча графита и свинца на холме Чан и железной руды на горе Ма-Он давно прекращена. До 1990 г. в небольших объемах добывали песок и каолин, но и эти разработки были остановлены. Гонконг слабо обеспечен и природными ресурсами: редкие лесные насаждения не несут никакой коммерческой ценности, небольшие речные протоки не содержат сколько-нибудь значимого гидроэнергетического потенциала. Пресная вода является серьезным дефицитом в городе - высокий уровень потребления, малые по объемам источники пресной воды, холмистый ландшафт снижают возможности изыскания внутренних резервов. Несмотря на то, что после второй Мировой войны в городе были построены водохранилища и заводы по опреснению воды в Кастл-Пике, Хай-Исланде и Пловер-Куве, проблема водоснабжения остается главной для гонконгских властей. Основная масса пресной воды поступает по трубопроводу из Кантона (Гуанчжоу).

Быстрый рост промышленного производства в Гонконге с 1950-х гг. был обусловлен миграцией сюда предпринимателей и промышленников из Шанхая (после победы коммунистов на материковом Китае). Они принесли инвестиции и новые технологии. В Гонконге уже было в избытке рабочей силы, налажены торговые связи и рынки сбыта. Первоначально промышленные районы были ограничены районом Коулунь. Постепенно промышленный район расширился на Цуэн-Ван и Туэн-Мун. В 1997 г. была основана "Hong Kong Industrial Estates Corporation", задача которой развитие и управление предприятиями высоких технологий, что были размещены в новых районах, отвоеванных у моря, Тай-По и Юэнь-Лон. На территории Гонконга (Сянгана) расположены около 50 тыс. фабрик и заводов, примерно 250 банковских учреждений. Промышленный сектор гонконгской экономики, в последние годы уступает свои позиции сфере услуг. Теперь здесь производится менее десятой доли ВВП. Основная отрасль промышленности - производство тканей и одежды, эта продукция составляет около 30% экспорта. Второе место занимает производство электроники. Действуют предприятия тяжелой индустрии - судостроение, ремонт самолетной техники. Производство стали, пластмасс, цемента обслуживает внутренний рынок. Около 90% промышленной продукции идет на экспорт. Гонконг (Сянган) - один из крупнейших в мире экспортеров текстиля, предметов одежды, электронных приборов и комплектующих, часов, игрушек и др. Если в 1980-х г. гонконгские товары были прямыми подделками западных товаров и отличались невысоким качествам, то в настоящее время уровень технологий и контроль качества позволяет Гонконгу (Сянгану) выпускать вполне конкурентоспособную продукцию.
Он является также центром контрабандной торговли. Большая часть экономики рассматриваемой территории связана с финансовыми операциями. Здесь развита банковская деятельность, операции с ценными бумагами, страхование. Начиная с 1969 г. Гонконг - выходит становится одним из мировых финансовых центров. Вместе с Сингапуром Гонконг (Сянган) делит четвертое - пятое места в мировой финансовой иерархии. Несмотря на такой успех, в Гонконге не существует центрального банка. Его функции правительство делегировало части коммерческих банков и государственных учреждений. Вместе с национальными, в Гонконге действуют представительства иностранных банков, в том числе имеющие право выдавать кредит. В Гонконге действует крупнейшая фондовая биржа. Многомиллиардный рынок золота - один из крупнейших в мире, большая часть сделок ведется "Chinese Gold" и "Silver Exchange Society". Отсутствие государственного контроля в финансовой сфере сделало возможным столь стремительный взлет Гонконга в мировой валютно-финансовой системе.

Таблица 3.11.

**Внешняя торговля Гонконга в 1994 - 1999 гг. (млрд. дол. США).**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **1994** | **1995** | **1996** | **1997** | **1999** |
| Экспорт\* | 168,7 | 177,1 | 197,2 | 188,08 | 169,98 |
| Импорт | 160 | 195,4 | 217,2 | 208,63 | 174,4 |

 |

\*) Включая реэкспорт.

Таблица 3.12.

**География экспорта Гонконга 1993-1998 г.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **1993** | **1995** | **1996** | **1997** | **1998** |
| КНР 32% | КНР 33% | КНР 34% | КНР 35% | КНР 34% |
| США 23% | США 22% | США 21% | США 22% | США 23% |
| Германия 5% | Япония 6% | Япония 7% | Япония 6% | Япония 5% |
| Япония 5% | Германия 4% | Германия 4% | Германия 4% | Германия 4% |
| Великобрит. 3% | Великобрит. 3% | Великобрит. 3% | Великобрит. 4% | Великобрит. 4% |
|  | Сингапур 3% |  |  | Сингапур 2% |

 |

**Таблица 3.13.**

**География импорта Гонконга в 1993-1998 г.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **1993** | **1995** | **1996** | **1997** | **1998** |
| КНР 36% | КНР 36% | КНР 37% | КНР 38% | КНР 41% |
| Япония 19% | Япония 15% | Япония 14% | Япония 14% | Япония 13% |
| Тайвань 9% | Тайвань 9% | Тайвань 8% | Тайвань 8% | США 8% |
| США 7% | США 8% | США 8% | США 8% | Тайвань 7% |
|  | Сингапур 5% | Сингапур 5% | Сингапур 5% | Респ. Корея 5% |
|  | Респ. Корея 5% |  |  | Сингапур 4% |

 |

***Состав экспорта:*** одежда, текстиль, обувь, электроника, часы, игрушки
***Состав импорта:*** продовольствие, транспортное оборудование, сырье, комплектующие, нефть, значительные объемы импорта экспортируются. | 11

* 1. **Сравнительная характеристика**

Сельское хозяйство - важнейшая отрасль экономики Египта. Оно вносит существенный вклад в валовой национальный продукт, предоставляет работу большей части экономически активного населения, его продукция приносит немалые валютные поступления.

Предпола­гается подписание специального двустороннего соглашения, пред­усматривающего либерализацию в сфере торговли и услуг, которое будет способствовать продвиже­нию египетских товаров на рынок США и притоку американских инвестиций в экономику АРЕ. В результате станет возможным сохранить высокие темпы приро­ста ее ВВП, который в настоящее время составляют 6,5% при годо­вом уровне инфляции 2,2%. Уже сейчас Египет занимает не последнее место в Меркосур.

Экономика Египта ориентирована больше на импорт. Ее состав – машины и оборудование, продовольствие, удобрение, лес.

Бразилия относится к ряду стран, которые во второй половине XX века достигал темпов экономического развития, не имеющего аналогов для соответствующей стадии хозяйственного развития.

Бразильская экономика, обладая высокоразвитым сельским хозяйством, добывающей промышленностью и сектором услуг, является самой мощной в регионе и оказывает существенное влияние на мировые рынки. В отличии от других стран Латинской Америки, Бразилия увеличила сельскохозяйственное производство не особенно увеличив число обрабатываемых земель.

Бразилия - первый в мире производитель кофе, что является его основной частью экспорта. В последнее время экономика Бразилии ориентирована как на импорт, так и на экспорт. Внешняя торговля идет со странами ЕС, Латинской Америки, США, Японией, Аргентиной. Старейшие отрасли бразильского сельского хозяйства отвечают на современные запросы национального хозяйства. Начиная с 1967 г. бразильская промышленность более, чем сельское хозяйство, способствовала подъему национальной экономики. Промышленность - наиболее динамичная отрасль экономики. Хотя большая часть продукции идет на внутренний рынок. Примером правильной государственной политики служит национальная нефтехимическая промышленность, самая большая в Латинской Америке. Развитие отрасли началось в основания корпорации "Petrobras", впоследствии было поддержано несколькими компаниями с участием иностранного капитала. Бразилия принимала активное участие в образовании Ассоциации свободной торговли (ЛАСТ), учрежденной в 1960 г., и преобразовании ее в Ассоциацию латиноамериканской интеграции (1980 г.). Бразилия рассматривает Меркосур как первый шаг к более широкой региональной интеграции, к созданию зоны свободной торговли в Южной Америке.

Экономика Гонконга специализируется на легкой промышленности и туризме, хотя сегодня, когда китайская экономика начинает замедляться, а эффект от новизны поездок в Гонконг – проходить, поток туристов постепенно идет на убыль*.*  Гонконг служит трамплином для китайского импорта и экспорта, выступая в своего роде посредника между КНР и мировой экономикой. Через Гонконг проходит транзитом до 40% экспорта КНР и 2/3 импорта капиталов. Промышленный сектор гонконгской экономики, в последние годы уступает свои позиции сфере услуг Основная отрасль промышленности - производство тканей и одежды, эта продукция составляет около 30% экспорта. Второе место занимает производство электроники. Действуют предприятия тяжелой индустрии - судостроение, ремонт самолетной техники. Производство стали, пластмасс, цемента обслуживает внутренний рынок. Около 90% промышленной продукции идет на экспорт. Гонконг (Сянган) - один из крупнейших в мире экспортеров текстиля, предметов одежды, электронных приборов и комплектующих, часов, игрушек и др. Гонконг также за два десятилетия добился успехов 8-9% прироста эко­номики в год. Сейчас это третий финансовый центр мира - после Нью-Йорка и Лондона и страна с процветающей торгов­лей (180% ВВП), банками, коммуникационной сетью, морским транспортом. Сила Гонконга заключается в открытости его рынков, духе свободного предпринимательства, отсутствии ограничений на торговлю и поощрении зарубежных капиталовложе­ний.

# Заключение

Особенности современного мирового развития неразрывно связаны с процессами, происходящими в развивающихся странах, охватывающих большинство государств мира. Последние два десятилетия показали огромные различия в экономическом развитии двух основных подсистем. Разрыв в уровнях экономического развития индустриальных и развивающихся стран увеличился. В свою очередь процессы углубления дифференциации происходят в подсистеме развивающегося мира. Основной прирост обрабатывающей промышленности, экспорта готовых изделий был обеспечен небольшой группой новых индустриальных стран (НИС). Повышение их роли не только результат различий в факторах и условиях развития этих стран, но и воздействия на них внешних обстоятельств.

Громадные разрывы в уровнях экономического развития в мировой экономической системе не способствует ее структурному развитию, повышению эффективности мирового производства и поддержанию темпов экономического развития.

Внутрирегиональная тор­говля Африки развита слабее, чем в Латинской Америке или Восточной и Юго-Восточной Азии. Как отмечается в годовом докладе Африканского банка развития, "наблюдается стагнация внутрирегиональной торговли или даже некоторое ее сокращение". Слабость меж­африканского сотрудничества связана с такими структурными факторами, как низкий уровень доходов и значительная удален­ность рынков. Эксперты банка предупреждают, что региональ­ная интеграция с упором на тор­говлю может оказаться "контр­продуктивной", поскольку не ис­ключаются негативные послед­ствия для индустриализации и динамики экономического разви­тия.

Экономическая интеграция государств Латинской Америки и Карибского бассейна претерпела в истекшие десятилетия существенные изменения: ЛАСТ и КАРИФТА сменили название и ориентацию.

ЛАСТ и "Карифта" по форме интеграции были зонами свобод­ной торговли. Причинойих реор­ганизации стало отсутствие сти­мулов к региональному сотруд­ничеству. Оба интеграционных объединения торговали больше с США, чем со странами региона.

90-е годы качественно изменили характер латиноамериканской интеграции, в частности благодаря восприятию принципов «открытого регионализма» и широкого партнерства в отношениях между интеграционными группировками.

Бразилия, Мексика и Чили (и в меньшей мере Аргентина) предпринимали серьезные шаги для развития новых форм орга­низации технологического про­странства. Начали действовать региональные и межрегиональ­ные программы содействия тех­ническому перевооружению ла­тиноамериканских предприятий. Параллельно стимулировался рост производства и экспорта высоко­технологичной продукции.

Ведутся переговоры о создании ЗСТ между ЕС и МЕРКОСУР. Этот альянс мог бы помешать усилиям США занять доминирующее положение в латиноамериканском регионе. Полагают, что соглашение принесет крупные выгоды обеим сторонам и впервые в мире будет достигнуто межрегиональное соглашение о свободной торговле между двумя крупнейшими географически отдаленными региональными экономическими объединениями.

В конце 80-х годов Египет стоял перед проблемами низкой производительности и неэффективного управления экономикой, вызванного неблагоприятным социальным положением чрезмерно роста населения, высокой инфляцией и скученностью жителей в городах. Перед лицом этих проблем, начиная с 1991 г., Египет начал структурную реорганизацию экономики и всестороннюю макроэкономическую стабилизацию. Эти усилия были поддержаны Международным Валютным Фондом, предоставившем стране три займа, последний в сентябре 1998 г. Эффективные реформы и участие страны в войне в Заливе привело к списанию долгов Парижским клубом. Правительство обуздало инфляцию, снизило дефицит бюджета и накопило необходимые запасы валюты. Экспорт из АРЕ в США на протяжении последних 10 лет характеризовался сравни­тельной стабильностью.

Бразилия до принятия стабилизационного плана в середине 1994 г., инфляция в стране достигала просто стратосферных высот и иностранные инвесторы боялись вкладывать средства в национальную экономику. Строгая денежная политика принесла свои плоды: рост цен на потребительские товары в 1998 г. составил 2% против 1000% в 1994г.

Экономика Гонконга (Сянгана) чрезвычайно сильно зависит от международной торговли. Природные ресурсы ограничены, поэтому продовольствие и сырье импортируются. Стоимость импорта и экспорта превышают ВВП страны каждый в отдельности. Еще до присоединения к Китаю Гонконг (Сянган) имел обширные торговые и инвестиционные связи с ним. До азиатского кризиса Гонконг был самым дорогим городом мира, а спекуляции с недвижимостью и цены на землю достигали астрономического уровня. Быстрый рост промышленного производства в Гонконге с 1950-х гг. был обусловлен миграцией сюда предпринимателей и промышленников из Шанхая (после победы коммунистов на материковом Китае). Они принесли инвестиции и новые технологии. В Гонконге уже было в избытке рабочей силы, налажены торговые связи и рынки сбыта. . Начиная с 1969 г. Гонконг - выходит становится одним из мировых финансовых центров. Вместе с Сингапуром Гонконг (Сянган) делит четвертое - пятое места в мировой финансовой иерархии. В Гонконге действует крупнейшая фондовая биржа. Многомиллиардный рынок золота - один из крупнейших в мире, большая часть сделок ведется "Chinese Gold" и "Silver Exchange Society".

Все это говорит о том, что интеграционные процессы в развивающемся мире идут полным ходом и, возможно, в ближайшем будущем, развивающиеся страны пополнят список промышленно развитых.

Литература

1. Рыбалкин В.Е. МЭО: Третье издание, переработанное и дополненное. М.: ООО «Издательство ЮНИТИ-ДАНА», 1999.
2. Ломакин В.К. Мировая экономика. М.: «Издательство ЮНИТИ», 1998.
3. Зона свободной торговли между США и Египтом.//БИКИ. 2002. №5 с 16.
4. Особенности экономической интеграции в странах Западного полушария.//Бики. 2001. №144 с 4 – 5.
5. Экономический прогноз по странам с развивающимся рынком.//БИКИ. 2001. №10 с 16.
6. Взаимодействие государств Латинской Америки с третьими странами и другими интеграционными группировками.//БИКИ. 2001. №147 с 4 – 5.
7. Влияние спада в экономике США на развивающиеся рынки Азии и Латинской Америки.//БИКИ. 2001. №44 с 1, 4.
8. Зона свободной торговли в Африке.//БИКИ. 2000. №136 с 5, 16.
9. http://allworld.wallst.ru/page.php?nfile=brazil\_ec&ctr=25
10. http://allworld.wallst.ru/page.php?nfile=egypt\_ec&ctr=54
11. http://allworld.wallst.ru/page.php?nfile=hongkong\_ec&ctr=46
12. http://bankreferatov.ru
13. http://referats.ru