

4. ASEAN-European Union Joint Co-Chairmen's Statement of the 15th ASEAN-EU Ministerial Meeting / ASEAN Secretariat [Electronic resource]. Jakarta, 2005. Mode of access: <http://www.aseansec.org/17354.htm>. Date of access: 31.10.2006.

5. CAN – MERCOSUR / Andean Community Secretariat [Electronic resource]. Lima, 2005. Mode of access: <http://www.comunidadan-dina.org/ingels/common/mercosur3.htm>. Date of access: 26.07.2006.

6. A European Union – Caribbean Partnership for growth, stability and development / European Commission. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2006. 79 p.

7. European Union strategy for Africa Towards a Euro-African pact to accelerate Africa's development / European Commission. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2006. 120 p.

8. *Ожигина, В. В.* Развитие региональной интеграции в контексте институциональных моделей эволюции рынка и глобализации / В. В. Ожигина // Науч. тр. Донецкого науч.-техн. ун-та. Серия: экономическая. Вып. 103-2. Донецк: ДонНТУ, 2005. С. 191–197.

9. *Elec, A.* APEC beyond Bogor: an open economic association in the Asian–Pacific region / A. Elec // Asia Pacific economic literature. 1995. Vol. 9, № 1. P. 1–16.

10. *Потапов, М.* Куда идет экономическая интеграция в Восточной Азии? / М. Потапов // Мировая экономика и международные отношения. 2006. № 9. С. 59–73.

11. Globalization and the new regionalism / ed. by B.Hettne, A.Inotai, O.Sunkel. N. Y.: St. Martin's press, 1999. 270 p.

М. В. Боровко

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДИВЕРСИФИКАЦИИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

За последние несколько десятилетий был широко изучен опыт стран-экспортеров сырья и материалов, применявших метод экспортной диверсификации, с целью уменьшения рисков колебания цен на данные экспортные позиции. В свою очередь, некоторые страны диверсифицировали импортные потоки для развития экспортно-ориентированных отраслей и нивелирования зависимости от поставок сырья и готовой продукции более крупного торгового партнера.

Конечно, никто не отрицает, что можно добиться успешного развития современной экономики, в основном опираясь на экспорт сырья, что хорошо прослеживается на примерах таких высокоразвитых стран, как Канада, Австралия, и некоторых Скандинавских государств. Однако не все могут настолько правильно сочетать и сырьевую составляющую в экспорте, и долю готовой продукции, что способствует развитию государства на всех уровнях. Анализ результатов успешно проведенной диверсификации лишь

у небольшого числа государств показывает, что *нет единственной уникальной стратегии внешнеэкономической диверсификации*. В каждом случае она своя и не всегда удачная.

Начать следует с положительных примеров, так как их все-таки больше, чем отрицательных. Обратимся к опыту *Австралии*. За последние 10 лет эта страна увеличила общие объемы экспорта и диверсифицировала не только товарную структуру, но и направления экспорта. С этой целью она активно привлекала прямые иностранные инвестиции. Информационная поддержка экспортеров, т. е. предоставление информации о торговой политике других стран, стала одной из важнейших задач Австралийской торговой комиссии. Более того, правительство Австралии пытается активно поощрять экспортную деятельность малых предприятий и даже выдает им гранты, частично компенсирующие расходы на продвижение продукции за рубежом. В результате сейчас страна экспортирует не только сырье, но и продукцию высокотехнологичных отраслей: биотехнологической, информационной, телекоммуникационной, а также оснащение для экологически чистых производств (очистители воды, оборудование для вторичной переработки сырья и производства электроэнергии из возобновляемых ресурсов). Кроме того, за эти годы вырос экспорт услуг, прежде всего туризма и образования. Что касается географической диверсификации, то к традиционным австралийским партнерам прибавились страны Ближнего Востока и Южной Америки [1, с. 68].

Следует заметить, что диверсификация как метод использовалась преимущественно в развивающихся государствах и в наиболее слаборазвитых странах. В основном это страны, относительно недавно обретшие независимость от своих бывших метрополий. Поэтому, именно благодаря активному участию и разносторонней помощи со стороны экономически развитых государств, они имеют возможность использовать уже готовую стратегию и тактику внедрения и стимулирования процесса диверсификации. Также проблемам наиболее слаборазвитых государств уделяется большое внимание со стороны международных экономических организаций, им даются рекомендации по решению сложных вопросов.

Так, например, Европейская Экономическая Комиссия выявляла и анализировала уровень товарной зависимости и экспортной диверсификации у группы развивающихся и наиболее слаборазвитых стран за период с 1996 по 2000 г. Опираясь на классификацию Всемирного банка, данная группа включала 98 государств, сформированных в 4 группы: страны Азии, Латинской Америки и Карибские острова, Средний Восток и Северную Африку, область Сахары. В результате был сделан вывод, что в целом доля экспортируемой этими странами готовой продукции в развитые страны возросла с 11 до 37 % за исследуемый период. Такой рост можно объяснить стимулированием диверсификации, вертикальной и горизонтальной. Однако общая картина скрывает значительные различия в развитии отдельных стран реги-

она. Другими словами, диверсификация не всегда приносит «экспортный успех», если судить лишь по увеличению доли рынка в высокоразвитых странах (табл. 1).

Таблица 1

**Диверсификация экспорта и изменения в долях рынка
(1966–1970 и 1996–2000 гг.)***

Период	Доля готовой продукции в общем экспорте более 50 %	
	Возросла доля на рынке ОЭСР	Уменьшилась доля на рынке ОЭСР
1966–1970 гг.	Бангладеш	Гонконг (Китай)
	Лесото	Непал
	Мальта	
	Республика Корея	
1996–2000 гг.	Вьетнам	Барбадос
	Доминиканская Республика	Гаити
	Индонезия	Гондурас
	Камбоджа	Индия
	Китай	Кипр
	Коста-Рика	Либерия
	Лаос	Ливан
	Маврикий	Марокко
	Малайзия	Мьянма
	Мексика	Пакистан
	Сингапур	Сальвадор
	Таиланд	Шри-Ланка
	Тунис	
	Филиппины	

*Источник. Составлено по [2].

Подробнее остановимся на опыте некоторых стран из данной группы.

Китай, как и многие другие азиатские страны, развивается преимущественно за счет стимулирования экспорта. Именно степень диверсификации экспорта, а не снижение уровня внешней конкуренции для отечественного производителя считается в этих странах основным целевым показателем внешнеэкономической политики и мер по привлечению иностранных инвесторов. В Китае и некоторых странах АСЕАН диверсификация экспорта и рост экспорта происходили одновременно. Эти экономики успешно специализируются на экспорте продуктов, не требующих при производстве высокой квалификации работников (т. е. текстиль, одежда и несложные электронные комплектующие), с середины 80-х гг. по настоящее время. В то же время эти страны продолжают успешно развивать экспортную деятельность (аквакультуры и древесные плантации), основанную на использовании избыточных ресурсов.

Чили применили свою внешнеторговую тактику. Во-первых, торговая либерализация проводилась в связке с фискальной и денежно-кредитной политикой для стимулирования инвестиций и реструктуризации, а также с промышленной политикой для устранения спадов рынка и поддержания частного сектора (например, распространение информации о рынке и финансовая помощь для исследований и развития). Во-вторых, диверсификация экспорта проводилась в рамках общей стратегии развития, с целью:

1) продвижения некоторых стратегических секторов на внешний рынок (таких, как лесной и деревообрабатывающий кластеры);

2) привлечения ППИ в экспортно-ориентированные или наукоемкие сектора;

3) ускорения интеграции региональной торговли;

4) усиления взаимосвязи между ресурсонасыщенными секторами и остальной экономикой.

В-третьих, продвигалась идея государственного и частного партнерства.

Чили является хорошим примером того, как экономика, основываясь на насыщенные природными ресурсами секторы, может удерживать рост в течение длительного периода времени, при этом благоприятствуя вертикальной диверсификации и создавая научную базу для развития экспортных отраслей [2, с. 20]. Государство сыграло огромную роль в процессе диверсификации чилийской экономики, поощряя экспериментаторство в рамках государственно-частного партнерства. Примером такого подхода является Фонд Чили, опыт которого широко обсуждался, например в России. Напомню, что из этого фонда, сформированного в значительной степени на государственные деньги, но управляемого по преимуществу представителями бизнеса, выдавались льготные кредиты на оригинальные проекты. Развитие в Чили таких отраслей, как производство лосося и вина, считается заслугой этого фонда [1, с. 68].

Коста-Рика. Поступательный переход к режиму открытой торговли минимизировал рецессию (спад) и широкомасштабную безработицу и в то

же время содействовал росту экспорта (в среднем на 14 % в год за 1961–1982 гг.). Активное участие организаций частного сектора в процессе реформирования сильно увеличило его эффективность. На начальной стадии акцент был сделан на конкурентоспособность и стабильные обменные курсы, а также на прямое субсидирование, чтобы компенсировать антиэкспортный уклон и продвигать традиционный экспорт (определенный как кофе, бананы, говядина и какао). Как только диверсификация стала усиливать свои позиции (середина 1980-х гг.), были снижены тарифы и другие внешнеторговые барьеры. Интеграция региональной торговли помогла справиться с ограничениями, вызванными небольшим размером внутреннего рынка. Инвестиции в науку, технологии и развитие человеческого потенциала помогли данному процессу. В равной степени важной была политика активных ПИИ для привлечения крупных международных компаний в обозначенные сектора, таких как INTEL в электронику [2, с. 20].

Малайзию и Таиланд выделяют как наиболее успешные примеры и вертикальной, и горизонтальной диверсификации. Правительства обоих государств приняли двойную стратегию. Во-первых, чтобы модернизировать производства, базирующиеся на природных ископаемых (таких, как производство пальмового масла и каучука в Малайзии и продукция сельского хозяйства и рыболовства в Таиланде). Во-вторых, чтобы поддержать экспорт трудоемких производств, в особенности одежды и электроники. Сельское хозяйство сыграло ключевую роль в процессе индустриализации, сделав эти страны успешным примером Новых Агро-Индустриальных Стран (НАИС). Развитие традиционного (рис и каучук) и высокоценного экспортно-ориентированного земледелия стимулировало рост агро-индустрии. Что касается пальмового масла и каучука, то Малайзия создала специальные агентства для продвижения продукции и повышения квалификации, а также использовала поступления от продаж и экспортных тарифов для финансирования инвестиций на исследования и развитие данных отраслей. Обе страны создали зоны переработки экспорта и лицензионные таможенные склады для хранения нерастаможенных товаров (не оплаченных пошлиной), как средства стимулирования экспорта готовой продукции и привлечения иностранных инвестиций. ПИИ поступали в основном из соседних стран Азии (Японии и НИСов). Развитие секторов, основанных на природных ресурсах, помогло обеим странам справиться с экономическим спадом после середины 1990-х гг., который отрицательно влиял на экспорт готовой продукции [2, с. 20].

Если в странах Латинской Америки диверсификация экспорта по некоторым видам продукции прошла успешно, то опыт стран Западной Африки (например, *Кения и Уганда*) свидетельствует, что результаты могут быть не только положительными. Следует более тщательно проводить экономический анализ при выявлении перспективных отраслей, чью продукцию в последующем можно будет поставлять на экспорт.

Так, в *Кении* отказались от диверсификации традиционных для производства товаров (чая, кофе) в пользу обработанных товаров (консервы из фруктов и рыбы), совершенно новых видов продукции (внесезонные свежие овощи и свежесрезанные цветы) и мануфактуры (украшения, одежда, изделия из кожи). Результат оказался двояким. Сейчас Кения является крупнейшим поставщиком свежих садовых культур и производителем цветов в Африке, но при этом низкие результаты в экспорте продуктов мануфактуры. Что касается выращивания цветов, здесь удалось достичь успеха лишь благодаря инвестициям и заимствованному опыту из Дании.

Другим примером неудавшейся попытки реформирования экспорта является производство орехов кешью в *Мозамбике*. Это результат того, как политические проблемы и войны могут разрушить достаточно прибыльный и перспективный бизнес. Если в 1950-х гг. Мозамбик являлся ведущим экспортером орехов в мире, то в 1970-х гг. из-за проведенной интернационализации фабрик, непрофессионального управления и устаревших технологий страна уступила свои позиции Бразилии и Индии. Попытки либерализации рынка орехов были предприняты лишь в 1990-х гг. с помощью рекомендаций Всемирного банка. Однако из-за того, что большинство фабрик и заводов в стране закрылись, преобразование данного вида сырья в конкурентоспособную продукцию было невозможно. Оказалось, что развивать один вид отрасли невозможно без параллельного усовершенствования остальных.

Данная закономерность хорошо прослеживается на примере с *Угандой*. До 1990-х гг. страна являлась лишь поставщиком сырой рыбы с озера Виктория на внутренний рынок Африки. Сейчас рыболовство приносит доход от экспорта на внешние рынки в размере 200 млн долл. в год и обеспечивает работой более 200 тыс. человек. Лишь одна десятая от улова поставляется на внутренний рынок, из остальной рыбы делают полуфабрикаты и отправляют в Европу. Однако с расширением сектора возникли проблемы с переработкой отходов, хранением и транспортировкой продукции, а также со строгим следованием европейским стандартам качества. Именно поэтому были предприняты методы реформирования сопутствующих отраслей, создана Ассоциация экспортеров рыбы из Уганды, которая координировала работу основных фабрик, занимающихся переработкой рыбы, а также помогала кооперации. Например, экспортеры рыбы объединились с экспортерами цветов и заставили правительства снизить фрахтовые ставки, а также улучшить транспортные услуги в аэропорте Энтеббе (город в Уганде).

Диверсификация экспорта необходима для сбалансированного экономического развития Республики Беларусь, и чем раньше начнется процесс по подготовке к ней, тем больше появится надежды на то, что наша страна не останется «на задворках» глобальной экономики.

Литература

1. Юдаева, К. Как нам диверсифицировать экспорт? / К. Юдаева // Pro et Contra [Электронный ресурс]. 2005. № 3. Режим доступа: <http://www.carnegie.ru/ru/pubs/procontra/73663.htm>. Дата доступа: 09.08.2006.
2. Bonaglia, F. Export Diversification in Low-Income Countries: An International Challenge after Doha / F. Bonaglia, K. Fukasaku // Organisation for Economic Cooperation and Development [Electronic resource]. 2003. Working paper № 209. Mode access: www.oecd.org/dataoecd/13/28/8322001.PDF. Date of access: 10.08.2006.
3. Информационное резюме по странам с малой и уязвимой экономикой: особые проблемы развивающихся стран, не имеющих выхода к морю (АМТИС), ноябрь 2004, № 2. www.acici.org/aitic/documents/IBs/download/IB2_ru.doc.
4. Economic developments in the UNECE region: Main conclusions of the first issue of the Economic Survey of Europe, 2005 // United Nations Economic Commission for Europe [Electronic resource]. Sixtieth session, 22–25 February 2005. Mode of access: http://www.unece.org/commission/2005/CRP_1_ECONOMIC_SURVEY.pdf. Date of access: 18.08.2006.

А. В. Данильченко, К. В. Якушенко

СОВРЕМЕННЫЕ ОРГАНИЗАЦИОННО- ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ИЗДАТЕЛЬСКО- ПОЛИГРАФИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

Мировой книжный рынок на сегодняшний день не является простым механическим конгломератом национальных рынков, между которыми осуществляются внешнеторговые связи в виде импорта и экспорта книжной продукции, продажи авторских прав, лицензий на переводные издания и т. д. Глобализация и интернационализация отрасли проявляются в прямой экспансии транснациональных концернов [7, с. 12]. Это относится прежде всего к немецким концернам «Bertelsmann» или «Holzbrink», которые занимают доминирующее положение на книжных рынках многих стран мира. В Республике Беларусь в данном направлении недостаточно эффективно идет развитие издательско-полиграфического комплекса ни на внутреннем, ни на внешнем рынках. Это связано с определенными факторами, которые будут представлены в данной статье, также будут рассмотрены достоинства и недостатки различных организационно-экономических тенденций развития мирового издательско-полиграфического комплекса и предложены оптимальные стратегии дальнейшего преобразования комплекса в Республике Беларусь.

Организационно-экономические проблемы комплекса. Издательско-полиграфический комплекс (ИПК) представляет собой совокупность предприятий и организаций, занятых издательской деятельностью, поли-