

А.Т. Абдикаримова, М.К. Жетписбаева, Г.И. Гимранова, А.А. Мусатаева  
Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, Казахстан  
(E-mail:salta\_27@mail.ru)

## Периферийная экономика и импортозамещение:

### возможности для Казахстана

Статья посвящена определению понятия импортозамещения, как одного из возможных вариантов развития экономики Казахстана. Необходимость реализации импортозамещения в Казахстане обусловливается экономическим статусом Казахстана, характеризующимся наличием развитых производств третьего уклада, крупным агропромышленным комплексом. Отсюда возникает необходимость в теоретических разработках, касающихся вопросов формирования собственной, адекватной экономическим реалиям страны, модели импортозамещения. В этой связи в статье сделана попытка провести теоретико-методологическое обоснование теории периферийной экономики, теории импортозамещения. Рассмотрены различные теоретические концепции импортозамещения, изучение которых позволит разработать собственную модель импортозамещения в экономике Казахстана, позволяющую сгладить все отрицательные эффекты, возникающие при реализации политики импортозамещения.

Импортозамещение как способ преодоления слаборазвитыми странами отрицательных последствий международного разделения труда определяется в работах Р. Пребиша, С. Амина, С. Фуртадо, А. Эммануэля. Однако преломление их теорий непосредственно на современную экономическую ситуацию в республике невозможно из-за наличия существенных различий в стартовых условиях развития Казахстана и развивающихся стран Латинской Америки, Азии, Африки 50–60 гг. По тем же причинам невозможно использование в чистом виде теорий «большого толчка» П. Розенштейн-Родана, Х. Либенштайна, Р. Нурксе, Т. Зингера, А. Хиршмана и теории дуальной экономики А. Льюиса, также занимавшимися проблемами импортозамещения в рамках исследований, посвященных достижению экономического роста развивающимися странами. Однако для понимания природы данной стратегии необходимо изучить их теоретические выкладки.

Ключевые слова: импортозамещение, экспортная ориентация, развивающиеся страны, периферийная экономика, постиндустриальные страны, международное разделение труда, теория «большого толчка», теория «периферийной экономики», квазиустойчивость экономики, экономическая политика.

Казахстан на сегодняшний день до сих пор находится в поиске наиболее эффективной для себя модели включения в международное разделение труда. Анализируя опыт включения в международное разделение труда многих развивающихся стран, нужно отметить, что эти страны также пытались улучшить свое положение на мировом рынке.

Увеличение масштабов международной торговли, появление мирового рынка и международного разделения труда сыграли в жизни развивающихся стран крайне

противоречивую роль. С одной стороны, отмеченные процессы послужили основанием для включения этих стран в сферу общего экономического развития. С другой — это принципиально важное для их судеб событие произошло в рамках и на базе, так называемого, зависимого типа развития. Находясь в зависимом положении от интересов и потребностей постиндустриальных государств и, следовательно, получая важнейшие импульсы извне, развивающиеся страны «находятся на траектории догоняющего развития, которое по необходимости равняется на достижения мирового экономического авангарда» [1]. Причина столь противоречивого положения развивающихся стран, как считает А.Я. Эльянов, кроется в «центропериферическом строении мирового хозяйства» [2].

Главным элементом такого построения является Центр или, если говорить точнее, постиндустриальные страны, которые, изначально занимая монопольное положение в производстве современной промышленной продукции, специализировались на вывозе промышленных изделий производственного и потребительского назначения. Второстепенная роль принадлежит Периферии. Она представлена развивающимися странами, выполняющими первую стадию производственного процесса — добычу сырья. Отсюда и их экспортная специализация — вывоз продукции добывающей промышленности, представленной в виде экспортных анклавов, создаваемых иностранным капиталом.

Центр выступает как самостоятельная и активная сила, определяет правила и условия участия в международном разделении труда, задает общие стандарты потребления и производства. Перспективы развития Периферии находятся в прямой зависимости от соотношения экономических и социальных факторов, имеющих место на мировом рынке.

Изучением причин зависимости развивающихся стран от мирового центра занимался аргентинский ученый-экономист Р. Пребиш. В своей книге «Периферийный капитализм. Есть ли ему альтернатива?» он отмечал, что причина зависимого положения периферии от индустриально развитого центра лежит в «центростремительной природе капитализма», которая «постоянно проявляется в отношениях между центрами и периферией». «Технический прогресс, — пишет он, — зарождается в центрах, и там же концентрируются связанные с ним плоды растущей производительности. Благодаря повышению спроса, сопровождающего рост производительности, в центрах концентрируется и промышленность, развитие которой ускоряется вследствие непрерывных технологических нововведений, способствующих все большей диверсификации товаров и услуг. Таким образом, историческая эволюция капитализма стихийно приводит к тому, что периферия как бы остается за рамками процесса индустриализации» [3].

По причине несамостоятельности экономики развивающихся стран многие явления, происходящие в них, в большей мере являются отображением сдвигов в производстве и потреблении развитых государств. Экономический рост в «третьем мире» в немалой степени определяется содержанием общемирового технологического, социально-экономического развития. А это означает, что на экономический рост оказывают влияние причины внешнего порядка, истоки которых находятся за пределами развивающихся стран и, в сущности, им не подконтрольны.

А.Я. Эльянов первопричину сложившейся ситуации видит в том, что становление перерабатывающей промышленности в развивающихся странах, в отличие от индустриально развитых, началось лишь после их включения в международное разделение труда, где они уже имели свое место в качестве отсталых поставщиков сырья. «В отличие от системообразующего Центра мирового хозяйства, периферийные страны оказались втянутыми в мировую торговлю задолго до становления там национальных, а подчас и региональных рынков, и не в качестве субъектов, а как объекты мирохозяйственной деятельности. Их подключение к международному разделению труда стало не завершением, а лишь стартовой площадкой социально-экономической модернизации, отталкиваясь от которой собственно и началась индустриализация» [2].

Международное разделение труда, по сути, закрепило за развивающимися странами одностороннюю специализацию экспорта, состоящего, как правило, из сырьевых товаров. Отсюда и зависимость от объемов внешней торговли и поступлений экспортной выручки.

Подключение развивающихся стран к международному разделению труда расшатало их и без того нестабильный экономический механизм. Как правило, освоение природных месторождений при участии иностранного капитала происходило вне всякой взаимосвязи с внутренними потребностями развития данных стран. Сырьевой экспортный сектор существовал и развивался автономно, «сам по себе», не оказывая какого-либо заметного влияния на другие формы производственной деятельности страны и не ощущая результаты их действия на себе. «Независимость» добывающих отраслей «третьего мира» стала результатом действия целого комплекса внешних и внутренних факторов экономического развития. Наиболее значимым фактором стала ситуация, когда основная масса добываемых минеральных ресурсов не превращалась в предмет труда для местного обрабатывающего комплекса, а перерабатывалась за пределами стран-собственников эксплуатируемых недр. В результате прибавочный продукт, создаваемый на местных добывающих предприятиях, не использовался на цели накопления, а уходил за границу, где и капитализировался [4]. Некоторая часть прибавочного продукта в виде валютных ресурсов, конечно же, оставалась внутри страны, но не надолго. Почти все имеющиеся финансовые ресурсы расходовались на покрытие импорта, который удовлетворял внутренний потребительский и производственный спрос.

Ярким подтверждением этого служит высказывание английского экономиста Дж. Уодисса, относительно экономического положения Ганы: «Она экспортировала зерна какао, но ввозила изделия из шоколада, она экспортировала лес, но ввозила бумагу, она экспортировала бокситы, но ввозила изделия из алюминия. Гана даже тратила около 5 миллионов фунтов стерлингов в год на покупку мешков для транспортировки своего какао» [5]. С уверенностью можно сказать, что импорт в развивающихся странах выступал как источник ресурсов, играющих такую же, а в ряде случаев большую роль в функционировании национальных экономик, как и внутренние ресурсы. Иными словами, он представлял альтернативу развития местной обрабатывающей промышленности, которая в силу своей неразвитости и отсутствия достаточных средств не могла конкурировать с импортом и удовлетворить внутренний потребительский и производственный спрос. Иностранные же

предприятия считали более выгодным для себя ввозить необходимые средства производства, нежели организовывать их производство на месте. К тому же они всеми доступными средствами пытались сохранить и закрепить свою монополию на поставку отсутствующих средств производства и не желали, даже в перспективе, видеть в лице развивающихся стран потенциальных конкурентов. Конечно, отрицать положительное влияние импорта новой техники и технологий, которое они оказывают на качество производства, нельзя. И мы не пытаемся этого делать. Современные средства производства повышают производительность и эффективность технических структур промышленности. Перемены в технических структурах сопровождаются изменениями в структуре занятости, поскольку рабочая сила постоянно перемещается из сферы производства с меньшей производительностью труда в более производительные. По логике вещей данный процесс должен сопровождаться изменениями в структуре доходов местного населения. Однако соответствующего увеличения доходов не наблюдалось — сказывались: высокий уровень безработицы, конкуренция со стороны трудящихся занятых в «традиционных» секторах экономики, низкий уровень квалификации местного населения. Не желая расходовать средства на подготовку образованных специалистов, иностранные концессионеры, почти всех квалифицированных работников нанимали в развитых Центрах. Дешевая местная рабочая сила позволяла расширять производство не за счет улучшения качества средств производства, а за счет увеличения численности занятых. Из-за сохранения крайне низкой оплаты труда местных рабочих увеличение числа занятых не оказывало существенного влияния на емкость и структуру национального рынка. Повышение доходов наблюдалось только лишь у иностранного персонала, а также у людей, относящихся к местной элите. Специфика национального рынка развивающейся страны такова, что он расширяется не столько через увеличение числа потребителей, сколько путем расширения и диверсификации своей продукции в расчете на увеличивающиеся потребности состоятельной верхушки. Такая ситуация являлась следствием того, что внутренний рынок развивающейся страны находился под постоянным воздействием западных стандартов потребления, «демонстрационного эффекта».

С ростом доходов экспортных отраслей все большая часть денежных ресурсов направляется не на накопление, а на удовлетворение потребностей высших слоев нации. В свою очередь это ведет к стимулированию эластичности спроса на товары престижного потребления в ущерб импорту машин и оборудования, необходимых для развития. Данный процесс Р. Пребиш называл ничем иным, как «разбазариванием потенциала накопления» [3], состоятельную верхушку «обществом привилегированного потребления», а экономику стран «имитационным капитализмом». [3] В своей книге он писал: «общество привилегированного потребления является следствием демонстрационных эффектов и подражания центрам в условиях социальной структуры периферии, которая весьма отлична от структуры центров» [3].

Таким образом, сохранение экспортно-сырьевой направленности экономического развития стран Периферии, закрепляя их неравноправное положение в международном разделении труда, одновременно не только не давало возможности интеграции сырьевых отраслей производства с остальными отраслями местного хозяйства, но и создавало

труднопреодолимые барьеры для такой интеграции в будущем. Это факт прямо или косвенно признается многими учеными-экономистами.

Большой вклад в исследования по этому поводу внес английский ученый экономист, профессор Манчестерского университета Артур Льюис. В своей работе «Замедление двигателя роста» [6], Льюис сделал вывод о том, что темпы экономического роста в развивающихся странах находятся в прямой зависимости от уровня спроса на сырье со стороны развитых стран. Исследовав основные составляющие ВВП развитых и развивающихся стран, он пришел к следующему результату: отношение индекса физического объема мирового экспорта к индексу физического объема промышленного производства в развитых странах в периоды 1873–1913, 1953–1973 гг. составило 0,87 %. Эмпирическое исследование он проводил, предположив, что:

- объемы мирового экспорта сырья тождественны экспорту развивающихся стран;
- рост сырьевых и связанных с ними отраслей определяет экономический рост в развивающихся странах в целом;
- эластичность предложения сырья бесконечна из-за присутствия неограниченного предложения рабочей силы.

Сопоставив результаты исследования с данными утверждениями, он пришел к выводу, что рост в развивающихся странах есть функция от внешнего фактора: спроса на сырье со стороны развитых стран. А коэффициент 0,87 является ничем иным, как коэффициентом эластичности мирового спроса на сырье по доходу.

Изучив данную тенденцию, А. Льюис пришел к выводу о том, что внешний спрос выступает «двигателем» экономического роста развивающихся стран. Но опора на такой «двигатель» имеет негативные последствия. Во-первых, рост, являющийся результатом вывоза сырья, нестабилен и находится в прямой зависимости от конъюнктурных изменений на мировом рынке минеральных ресурсов. Во-вторых, экспорт сырья не может обеспечить конвергенции доходов Центра и Периферии. Если в «третьем мире» развиваются только добывающие отрасли производства, а их рост равен 0,87 % от роста промышленного производства промышленно развитых стран, то ни о каком снижении разрыва в доходах говорить не приходится. Увеличение доходов индустриально развитых государств на 1 % вызовет увеличение доходов развивающейся страны только лишь на 0,87 %.

Выход из создавшегося положения А. Льюис видел в импортозамещении, которое он рекомендовал развивающимся странам в качестве приоритетной стратегии развития. Его теоретические выкладки по этому поводу мы рассмотрим ниже. Сейчас важно доказать ограниченность экономического роста, основанного на экспортно-сырьевой специализации.

А. Льюис правильно оценивал значительное влияние экспорта минерального и сельскохозяйственного сырья, оказываемое на размеры и темпы экономического роста. Действительно, и это доказывает практика нашей страны, экономический рост развивающихся стран, специализирующихся на добыче сырья, напрямую связан с его экспортом, а отсюда и с конъюнктурными колебаниями на мировом рынке и изменениями в структуре спроса развитых стран на сырье. Однако, по нашему мнению, некоторые положения А. Льюиса вызывают сомнения.

Во-первых, он считал, что объемы мирового экспорта сырья тождественны экспорту развивающихся стран. Экспортом минералов и сельскохозяйственного сырья занимаются не только развивающиеся страны, хотя они и занимают лидирующее положение, но и некоторые развитые страны. Во-вторых, А. Льюис предполагал, что предложение сырья на мировом рынке абсолютно эластично.

Этого в принципе не может быть вследствие ограниченности энергетических ресурсов на Земле. Несколько иное видение причин отставания в развитии стран периферии от центра видели экономисты Г. Зингер и Р. Пребиш. В их работах «большое внимание уделялось внешнеэкономическим проблемам, ухудшению соотношения цен на экспортные и импортные товары, растущему разрыву между потребностями в средствах для капиталовложений, иностранной валюте и тому подобному и реально предвидимыми поступлениями» [7].

В 1949 г. два ученых одновременно и независимо друг от друга обнародовали результаты своих исследований. Они показали эволюцию международной торговли в неблагоприятном для стран-экспортеров сырья и импортеров промышленной продукции направлении. Результаты исследования явно противоречили теоретическим выкладкам классической и неоклассической теории, согласно которым международный обмен должен стать средством, уравнивающим международные различия.

Исходным пунктом доказательств Р. Пребиша и Г. Зингера было положение о снижении мировых цен на сырье относительно цен на промышленные изделия. Причинами такой ситуации, как считали Р. Пребиш и Г. Зингер, являются:

– низкая эластичность спроса на сырье по доходу. Вот что пишет по этому поводу Р. Пребиш: «Традиционный экспорт сырья имеет низкую эластичность спроса, в то время как спрос на промышленные товары импорта характеризуется относительно высокой эластичностью. Этим и объясняется имманентно присущая системе тенденция к блокированию развития Периферии» [3]. Иными словами, увеличение доходов приводит к снижению доли расходов на первичные продукты и последующей переориентации спроса на промышленные товары;

– различное влияние профсоюзов развитых и развивающихся стран на оплату труда.

Доказав, что относительные цены на сырье имеют постоянную тенденцию к снижению, Р. Пребиш и Г. Зингер пришли к выводу, что последствиями данного процесса стало неравномерное распределение доходов, получаемых в результате технического прогресса.

Технические инновации и последующий рост производительности труда создают предпосылки для снижения себестоимости продукции той отрасли, в которой они используются. Однако не всегда снижение себестоимости означает снижение цен. Изменение цен зависит от эластичности спроса. Чем выше эластичность спроса на то или иное изделие, тем меньше вероятность снижения относительных цен на нее.

Технические инновации могут внедряться как в процесс производства конечной продукции, так и в процесс добычи сырья. Причем, в отраслях, производящих готовые изделия, рост производительности труда, как правило, опережает рост в добывающих отраслях. Казалось бы, должны дешеветь промышленные изделия, но в силу того, что эластичность спроса на сырье и готовую продукцию разная, снижается цена на сырьевые продукты. Это означает, что часто развитые страны присваивают себе часть плодов технического прогресса, имеющего место в странах «третьего мира». «Доходы центра, — пишет Р. Пребиш, — растут более высокими темпами, чем на периферии, благодаря тому, что увеличение производительности труда в промышленном производстве не оказывает влияния на цены. А происходит это потому, что монополии стоят на страже уровня своих прибылей и синдикаты стремятся, во что бы то ни стало, сдержать рост заработной платы, таким образом, в международной торговле рождается тенденция относительного падения цен на первичный продукт. Затем давление синдикатов распространяется на периферию» [8]. Отсюда они пришли к выводу, что экономическая отсталость стран периферии должна рассматриваться уже не просто как естественный этап эволюции, но и как структурная деформация, возникающая вследствие подчиненного положения развивающихся стран в мировом хозяйстве. Осознав основные причины зависимости развивающихся стран от мировых центров, А. Льюис, Р. Пребиш и Г. Зингер пришли к следующему выводу: на темпы экономического роста развивающихся стран оказывает влияние структура международной торговли. Во-первых, экспортно-сырьевая специализация ставит экономический рост в зависимое положение от внешнего спроса на сырье, который растет нестабильно и медленно. Во-вторых, относительное повышение цены на импорт готовой продукции усиливает влияние инвестиционного и валютного ограничения экономического роста. Когда экономический рост и материальное благосостояние страны находятся в прямой зависимости от внешних факторов, национальная промышленность отличается низкой эффективностью из-за слабого развития производительной и социальной инфраструктуры, нехватки квалифицированных кадров и прочих, появляется необходимость в реализации стратегии импортозамещения. Под импортозамещением принято понимать стратегию поощрения внутренней промышленности посредством введения ограничений на импорт [9]. По нашему мнению, такая трактовка импортозамещения несколько ограничена. Импортозамещение не должно сводиться к необдуманному протекционизму. Оно должно включать в себя комплекс мер по структурной перестройке, восстановлению и диверсификации производства, концентрации усилий и ресурсов с целью создания эффективной экономики. В этом отношении более верной можно назвать трактовку импортозамещения, которую дает профессор А.Я. Эльянов. По его мнению, импортозамещение «...выдвигает на первый план создание всеобъемлющих промышленных комплексов, призванных насытить и структурировать внутренний

рынок с помощью изделий местного производства и только потом развернуть их на экспорт...» [10].

В принципе, трактовка верная, но все же, на наш взгляд, наиболее полную характеристику импортозамещения дает Р. Дронов. По его мнению: «Импортозамещение — это сокращение или прекращение импорта определенных товаров путем их вытеснения (замещения) с внутреннего товарного рынка страны аналогичными отечественными, адекватными или обладающими более высокими потребительскими свойствами и стоимостью не выше импортных» [11]. Сокращение импорта потребительских и производственных товаров не всегда означает его замещение на внутреннем рынке и увеличение объемов производства. На самом деле сокращение импорта может произойти из-за снижения покупательной способности населения. Поэтому импортозамещение должно означать сокращение импорта, в первую очередь, за счет увеличения производства аналогичных товаров внутри страны.

Завоевание внутреннего рынка национальной промышленностью представляет собой не только необходимую фазу, но одновременно и одну из важных созидательных функций. Такое направление промышленного развития позволяет преодолеть отрицательные последствия узкой сырьевой специализации в рамках международного разделения труда. Кроме того, замещение ввозимых ранее товаров аналогичными отечественными создает предпосылки для ускорения промышленного и экономического роста [12].

Существенное значение имеет и то, что развитие импортозамещающих производств дает гораздо больший мультипликативный эффект, нежели развитие экспортирующих. Уязвимость экономики развивающихся стран заключается в слабости, а в некоторых случаях и отсутствии связей между экспортирующими отраслями и местной обрабатывающей промышленностью. Эту проблему можно решить путем формирования импортозамещающих производств, так как импортозамещение, помимо ликвидации однобокой структуры промышленности, позволяет достичь самообеспеченности, диверсифицировать промышленность, создавать новые рабочие места и смежные отрасли [13].

Сознавая это, многие ученые, занимающиеся проблемами «третьего мира» разработали теории развития, опирающиеся на импортозамещение. В каждой теории по-разному раскрывались способы и механизмы экономического развития (см. табл.).



Различия в основных положениях теорий импортозамещения

Способы и механизмы экономического развития	Теория «большого толчка»		Теория «периферийной экономики»	
	Теория сбалансированного роста	Теория несбалансированного роста	Теории самообеспечения латиноамериканских стран	Теории самообеспечения стран африки
Источники инвестиций	Иностранные капиталовложения	Иностранные капиталовложения	Иностранные капиталовложения как временная мера	Внутренние источники, иностранные капиталовложения лишь как дополнительная мера
Приоритетные отрасли и сферы приложения капитала	Все отрасли промышленности, одновременное вложение инвестиций	Отдельные отрасли-«локомотивы», куда вкладывается весь капитал		Сельское хозяйство
Участие государства	Минимальное	Минимальное	Предлагается активное государственное регулирование	Огосударствление экономики, национализация предприятий, государственное инвестирование
Создание интеграционных групп	Отсутствует	Отсутствует	Предлагается как главный способ преодоления издержек импортозамещения, возникающих из-за протекционизма	Используется — на правительственном уровне принимаются региональные стратегии самообеспечения

Среди них можно выделить следующие:

1. Кейнсианское направление — теория «большого толчка», которая делится на два противоположных направления: теорию сбалансированной экономики и теорию несбалансированной экономики. Представителями данного направления являлись П. Розенштейн-Родан, Х. Либенштайн, Р. Нурксе, Г. Зингер, А. Хиршман.

2. Неоклассическое направление — теория развития дуальной экономики — А. Льюис.

3. Теорию периферийной экономики — Р. Пребиш, С. Фуртадо, С. Амин. Основы теории большого толчка, а точнее направления «сбалансированного роста», были разработаны в 1943 г. американским профессором П. Розенштейн-Роданом и рекомендованы им в качестве одной из моделей восстановления экономики стран Восточной и Юго-Восточной Европы. Основной упор в этой модели делался на рост легкой промышленности. Остальные отрасли промышленности практически игнорировались, так как предполагалось, что указанные страны будут вывозить продукцию сельского хозяйства и легкой промышленности и ввозить оборудование «...в противном случае усилится недогрузка мощностей в уже созданных отраслях тяжелой промышленности ведущих капиталистических стран, будет подорвано структурное равновесие в мировом капиталистическом хозяйстве» [14].

Несколько преобразованная и видоизмененная им стратегия была предложена развивающимся странам. Ее отличие заключалось в том, что в основе этой концепции лежала стратегия развития, опирающаяся на три вида равновесия, которые предположительно смогут вывести страну на траекторию экономического роста.

Первый вид равновесия — «горизонтальное равновесие». По сути, оно воссоздавало классическую формулу теории «сбалансированного роста»: синхронные капиталовложения и одновременное развитие отраслей, производящих товары потребительского назначения. Одновременный рост в отраслях должен обуславливаться увеличением потребительского спроса, влияющего на темпы развития отраслей.

Второе равновесие предполагало пропорциональное развитие промышленности и обслуживающей ее инфраструктуры.

Третий вид равновесия — «вертикальное равновесие». В сущности, оно предполагало вертикальную диверсификацию производства. Этот вид равновесия, благодаря повышению эффективности производства, снижению издержек, создает «внутреннюю» и «внешнюю» экономию. Последняя, по замыслу Розенштейн-Родана, представляет тот «большой толчок», обеспечивающий постоянный рост производства. Смысл вертикального равновесия раскрывается в следующем. Предприятие, занимающееся обработкой кожи, повышает эффективность производства и снижает издержки — внутренняя экономия. Часть внутренней экономии, через сниженные цены на кожу, предприятие передает обувной фабрике, которая использует ее в качестве сырья. Проявляется внешняя экономия. В свою очередь фабрика также повышает эффективность производства и создает внутреннюю экономию. Таким образом, уже два предприятия имеют сэкономленные средства для дальнейшего развития.

Более существенный вклад в теоретический анализ проблемы «сбалансированного роста» стран «третьего мира» внес американский экономист Рейнар Нурксе. Так же, как и другие теоретики, изучающие тенденции развития развивающихся стран, Р. Нурксе утверждал, что вывоз минеральных ресурсов в современных условиях не может стать тем «локомотивом», который выведет страны Периферии на траекторию экономического развития. Он акцентировал внимание на том, что при таком раскладе сил «вообще не может быть никакого развития» [15], поэтому, по его мнению, необходимо сосредоточить все усилия на стимулировании производств, ориентированных на внутренний рынок.

Свои рассуждения Р. Нурксе начинал с того, что условия воспроизводства в развивающихся странах замыкаются в «порочном кругу нищеты». «Со стороны предложения, — пишет Р. Нурксе, — наблюдается низкая способность к сбережению, вызываемая низким уровнем реального дохода. Низкий реальный доход отражает низкую производительность труда, которая, в свою очередь, определяется недостатком капитала. Недостаток капитала — есть результат малой способности к сбережению, и таким образом круг замкнулся» [15]. Главную причину низкого уровня накопления он видел в узости внутреннего рынка, который сдерживает инвестиционную активность и делает нерентабельным строительство промышленных предприятий экономически оправданного масштаба. В принципе эта идея не нова. Еще А. Смит в своей работе «Исследования о природе и причинах богатства народов» обращал внимание на узость внутреннего рынка как ограничителя экономического развития. Разница в их взглядах лежит в том, что А. Смит для преодоления фактора ограниченной емкости рынка предлагал активно включаться в международное разделение труда. Р. Нурксе же

видел выход в «более или менее синхронных капиталовложениях в широкую гамму разнообразных отраслей промышленности» [15].

Рассуждения Нурксе выстраивались следующим образом. При создании импортозамещающих предприятий по выпуску обуви на внутреннем рынке расширится предложение данного товара. Однако адекватного увеличения внутреннего спроса не произойдет, так как работники, занятые на этом предприятии, приобретут лишь некоторую незначительную долю своей продукции. Поскольку ограниченность емкости внутреннего рынка нельзя преодолеть, сконцентрировав усилия лишь на развитии одной отрасли, она не имеет возможности создать спрос для самой себя, то необходимо одновременно начать строительство в различных отраслях. Так синхронно появится спрос на многие товары и достигается равномерное сбалансированное развитие экономики.

Нурксе неоднократно подчеркивал, что он ни в коей мере не оправдывает автаркию. По его мнению, с ростом производительности труда в стране будут улучшаться возможности для расширения внешней торговли. «Сбалансированный рост как средство расширения рынка и создания стимулов для повышения производительности через инвестиции является основой для увеличения торговли» [15].

Главной особенностью в теории является выделение накопления как основного фактора развития периферии. Он считал, что количественное увеличение производительного капитала является решающим условием «материального прогресса», а повышение доли сбережений в национальном доходе — основным средством обеспечения такого прироста. Но в бедном обществе склонность к потреблению гораздо выше склонности к сбережению. Поэтому Нурксе возлагает функцию мобилизации накоплений на государство, которое с помощью налоговой системы и других фискальных мер концентрирует необходимые для инвестирования средства. Что же касается распределения сконцентрированных средств, то эта функция, по задумке ученого, должна была осуществляться частным национальным и иностранным капиталом. «Если и имеется место для государственной инвестиционной деятельности, это, по общему признанию, наиболее важные общественные работы и сфера услуг, включающая дорожную сеть, железную дорогу, телеграфную и телефонные системы, электростанции, ирригацию и — последнее по списку, но не по значению — школы и больницы. Мы отмечали, что если отсутствуют эти основные службы, которые в развитых странах подразумеваются сами с собой, то отдача на инвестиции частного капитала может быть разочаровывающе мала» [15].

На наш взгляд, концепция Нурксе не лишена серьезных недостатков. Во-первых, в концепции отсутствует взаимосвязь между «традиционной» сферой экономики и новыми отраслями промышленности. Развиваясь, новые отрасли создают спрос только друг для друга, не включая в эти отношения традиционный сектор экономики. Уже в этом случае можно сказать, что достижение сбалансированного роста будет осложнено межотраслевыми диспропорциями, которые могут появиться в экономике. Во-вторых, различные отрасли не могут развиваться одновременно. Обязательно, экономический рост в одной отрасли возникнет раньше, чем в другой. В этом случае время появления нового предложения и дополнительного, равного ему спроса может не совпадать. Опять появится возможность появления дисбаланса. И, наконец, как отмечают многие

критики этой теории, если бы развивающаяся страна имела в своем распоряжении достаточно ресурсов для одновременного вложения в широкий круг отраслей, она бы не считалась развивающейся.

Не менее интересную трактовку стратегии развития развивающихся стран предлагал Х. Либенштайн. Исходным моментом в рассуждениях Х. Либенштайна является предположение о неравновесии экономики как основном показателе прогрессивного движения вперед. Поэтому экономику развитых стран он рассматривает как неравновесную систему, а развивающиеся страны как «квазиустойчивые равновесные системы».

Под квазиустойчивым состоянием экономики Х. Либенштайн понимал такое состояние системы, при которой в развивающейся экономике наблюдается наличие взаимосвязанных факторов, имеющих определенную степень устойчивости и способных удерживать экономику в состоянии стагнации. Однако устойчивость факторов имеет место лишь при малых изменениях в системе. В случае если изменения превышают некий минимальный критический уровень, устойчивость факторов разрушается, а в экономике появляется возможность обеспечения роста производства.

Таким образом, Либенштайн дополнил схему трех видов равновесия Розенштейн-Родана понятием минимального критического усилия, способного обеспечить устойчивый рост. Под минимальным критическим усилием экономист понимал стимул, размер которого должен превышать определенный критический минимум, для того чтобы аннулировать влияние устойчивых факторов и повысить уровень сбережения для производства.

Задачу обеспечения роста производства Либенштайн возлагал на, так называемых, «агентов роста» (предприниматели, инвесторы, специалисты высокой квалификации, лица, обучающиеся новым профессиям и т.д.), которые под воздействием стимулов смогут осуществить свой вклад в развитие без какого-либо давления сверху.

На наш взгляд, Либенштайн верно оценивал нынешнюю ситуацию во многих развивающихся странах. На самом деле, для них характерны и депрессивное равновесие, и наличие факторов, тормозящих процесс развития. Верным также является утверждение о том, что основными силами способными влиять на темпы экономического роста станут «агенты роста». В тоже время в теории есть ряд недостатков. В частности, сформулированная концепция применима лишь к части экономического процесса, имеющего место в развивающихся государствах. Даже если будет найден минимальный критический уровень и появится возможность подавления сдерживающих факторов, то неясно за счет каких ресурсов экономика будет развиваться дальше. Таким образом, он не предусмотрел дальнейший механизм изыскания необходимых ресурсов и описал лишь один шаг в становлении развивающейся экономики. К тому же для постоянного движения вперед по траектории экономического развития недостаточно одного критического усилия. Экономике необходимо нечто большее, в частности, структурные изменения.

Проблемы, возникавшие в развивающихся странах в ходе реализации моделей развития, основанных на теориях «сбалансированного роста», привели к тому, что

ученые стали работать в ином направлении. Одним из таких экономистов стал Альберт Хиршман, американский профессор, разработавший теорию «несбалансированного роста». Теория стала альтернативной предыдущей, хотя тема исследования была общей: проблема расширения импортозамещающего производства.

Аналогично Р. Нурксе, А. Хиршман предполагал, что узкие границы внутреннего рынка сдерживают капиталовложения. Сырьевые экспортные отрасли не могут создать эффекта производственных связей, поэтому возникает необходимость создания импортозамещающих производств. Но это единственное в чем сходятся взгляды А. Хиршмана и Р. Нурксе. В остальном их мнения резко противоположны.

Для того чтобы уяснить доводы Хиршмана в пользу несбалансированного роста, рассмотрим его возражения против основных положений концепции сбалансированности. Во-первых, он считал, что теория сбалансированности не может считаться концепцией развития, так как ее осуществление не приведет к прогрессу в экономике. Существование традиционной сферы экономики, отсталой и неразвитой, и современной, находящейся в постоянном развитии, не внесет положительных структурных изменений в экономическую систему развивающихся стран. Во-вторых, и мы это уже отмечали, он считал, что реализация «сбалансированного роста» требует колоссальных затрат денежных ресурсов, которых у развивающихся стран нет, и был против одновременного вложения средств в слишком широкий круг отраслей.

Критикуя Р. Нурксе и «сбалансированный рост» в целом, тем не менее, он соглашался с П. Розенштейн-Роданом в вопросах необходимости вертикального равновесия. С той лишь разницей, что П. Розенштейн-Родан предлагал распространить вертикальное равновесие на всю экономику, а А. Хиршман только на ключевые отрасли, способные через эффект внешних связей дать импульс развитию всей экономики. А. Хиршман предлагал двигаться постепенно, ратуя за импортозамещение в выборочном порядке. Механизмом, способным привести в действие этот процесс, он считал мультипликативный эффект от вложения инвестиций.

Его рассуждения строились на том, что создание новых производств приводит к неравновесию, которое выражается дефицитом продукции связанных с ними производств. «Если мы хотим, — пишет А. Хиршман, — чтобы экономика двигалась вперед, политика развития должна поддерживать состояние напряженности, диспропорций и неравновесия. Этот кошмар теории равновесия, эта бесконечно раскручиваемая паутина — есть тот тип механизма, который следует рассматривать как не-оценимую помощь в процессе развития» [16]. Несбалансированность как цепь непрерывно возникающих недостатков и стимулов к их устранению — есть, по мнению А. Хиршмана, реальный динамичный процесс экономического развития. При этом особое значение приобретает оптимальный выбор объектов капиталовложений, которые в большей мере поощряют последующую инвестиционную деятельность и в максимальной степени используют связи между отраслями и производствами. Только в этом случае, как считал А. Хиршман, достижимо то, что является целью сбалансированного роста, но более эффективно. Если на начальном этапе инвестирование происходит без предварительного создания благоприятной атмосферы, то на последующих этапах

возникают предпосылки для полной утилизации эффекта внешней экономии, создаваемой предыдущими капиталовложениями. Основную роль в организации этого процесса он возлагал на саморегулирующийся рынок. А. Хиршман считал, что рыночный механизм достаточно совершенен, для того чтобы в ответ на возникающий недостаток ресурсов адекватно реагировать и направлять инвестиции в создание необходимых производств.

Однако в развивающихся странах рынок, в силу своей неразвитости, не способен реагировать на дефицит в желательном для экономики направлении. Наоборот, любой дефицит, добавленный к уже существующим диспропорциям, может привести не к поощрению инвестирования в новые производства, а к сокращению производственного инвестирования и переводу капиталов в непроизводственную сферу, обладающей большей ликвидностью. Поэтому, по нашему мнению, в условиях несовершенного рынка жизненно важно сохранить участие государства в отборе приоритетных отраслей.

В некотором смысле иной подход к трактовке сбалансированного роста имеется у А. Льюиса. Проблему сбалансированности А. Льюис рассматривал в рамках более широкой концепции развития: теории дуальной экономики, в которой он пытался объяснить взаимодействие традиционного и современного сектора экономики развивающейся страны. Ключевой идеей концепции стала идея об увеличении объемов ВВП на душу населения как основного показателя уровня развития экономики.

В основе роста ВВП на душу населения лежит влияние трех групп факторов. Первая группа — стремление к «экономизации» за счет уменьшения издержек производства или увеличения выпуска продукции при имеющихся издержках. Вторая группа — рост квалификации и профессионального опыта работников и его использования в ходе материального производства. Третья группа связана с процессом сбережения и инвестирования. Исследуя последнюю группу факторов, Льюис переходит к рассмотрению сбалансированного роста.

Отправной точкой в обосновании сбалансированности является его утверждение о том, что экономика развивающихся стран не может развиваться избирательно, опираясь только на одну отрасль или сектор экономики. Он считал, что выборочность развития отраслей приведет к несоответствию между доходной и расходной частью бюджета, между инвестированием и сбережениями, между экс-портом и импортом. В случае если какая-либо отрасль в своем развитии вырвется вперед, то кризис в оставшихся отраслях экономики сведет на нет все ее успехи. В этом отношении позиция А. Льюиса схожа с рассуждениями Р. Нурксе. Их взгляды расходятся в отношении взаимодействия доиндустриальной и индустриальной структур экономики.

Как уже отмечалось, возможность развития страны Р. Нурксе видел в комплексном формировании целой гаммы отраслей, которые образуют рынок только для «самих себя», изолированно от традиционных сфер экономики. А. Льюис же подходил иначе. Главным условием экономического роста он считал соразмерное становление всех основных секторов хозяйства. К основным секторам экономики он относил сельское хозяйство, промышленность, сферу услуг. При этом он допускал некоторый дисбаланс между отраслями в результате опережающего развития одной из них и последовательного

увеличения предложения произведенной ею продукции. В этом случае он предлагал выходить с излишками на мировой рынок.

Следующий момент в теории А. Льюиса — признание того, что сбалансированность роста в развивающейся экономике имеет тенденцию к неустойчивости. Неустойчивость может возникнуть из-за колебания ставки банковского процента, нарушения равновесия между спросом и предложением благодаря инновациям, несоответствием между инвестициями, ростом дохода и его распределением и т.д. Вот, что он пишет по этому поводу: «Было бы слишком оптимистичным надеяться на то, что все секторы экономики будут функционировать в совершенной сбалансированности друг с другом, экономическое развитие обязательно приведет к появлению некоторых излишков и некоторых нехваток, и именно в этих точках, где неравновесие между спросом и предложением является наиболее очевидным и жизненно важным, необходимо собрать как можно большее количество информации и попытаться обеспечить наилучшее использование ограничение ресурсов» [17].

В этом заключается существенное отличие взглядов А. Льюиса от Р. Нурксе. Если Р. Нурксе считал, что ролью государства является только лишь мобилизация средств, а все остальное, включая задачу обеспечения сбалансированности развития различных отраслей, ложится на плечи частных предпринимателей. То, по А. Льюису, в функции государства входит не только мобилизация средств для инвестирования, не только создание общественных служб и формирование экономических институтов, но и регулирование использования ресурсов, влияние на распределение доходов, контроль над ценой, обеспечение занятости, влияние на уровень инвестиций, то есть важной задачей государства является поддержание сбалансированного развития.

В целом концепция А. Льюиса не лишена здравого смысла. Однако и в ней есть недостаток, на который хотелось обратить внимание. Дело в том, что он не учитывает закономерности циклического развития любой экономики и рассматривает лишь один из возможных состояний — равновесное. Это стало серьезным препятствием для осуществления модели развития, основывающейся на теории А. Льюиса.

Другим направлением, сыгравшим наибольшую роль в теоретическом обосновании стратегии импортозамещения, является теория периферийной экономики, ярким представителем которой стал Р. Пребиш.

Осмысливая проблему отношений «центр — периферия» Р. Пребиш пришел к мысли о неприемлемости использования классической теории международной торговли в условиях развивающихся стран. «Я пришел к выводу, что в теориях, разработанных в промышленно развитых странах, имплицитно заложена ничем не оправданная претензия на универсальность. Эти теории отражают, и то не всегда адекватно, тенденции развития промышленно развитых стран, но они не дают ответа на вопрос, что происходит в наших странах... Неоклассические теории не включают анализа процессов, происходящих на периферии, хотя адепты из развивающихся стран относятся к этим теориям с безусловным почтением...Итак, нам необходимы собственные теории. Речь не идет о том, чтобы игнорировать теории, разработанные в центрах, а о признании специфичности периферийного капитализма. Иначе говоря, необходимо создать такую

теорию, которая охватывала бы всю совокупность отношений «центр — периферия» [3]. В результате он создал свою концепцию развития — теорию «периферийной экономики», в которой были заложены основные принципы роста развивающейся экономики.

Первоначальным этапом формирования данной теории стало выявление тенденции понижения цен на сырье, относительно цен на готовую продукцию. Определив это, Р. Пребиш выяснил, что последствием данного процесса стало неравномерное распределение доходов, получаемых в результате технического прогресса. Технические инновации и последующий рост производительности труда создают предпосылки для снижения себестоимости продукции, что не всегда сопровождается снижением цен. «Доходы центра, — пишет Пребиш, — растут более высокими темпами, чем на периферии благодаря тому, что увеличение производительности труда в промышленном производстве не оказывает влияния на цены. Происходит это потому, что монополии стоят на страже уровня своих прибылей, синдикаты стремятся, во что бы то ни стало, сдержать рост заработной платы, таким образом, в международной торговле рождается тенденция относительного падения цен на первичный продукт.

Затем давление синдикатов распространяется на периферию» [8]. Посредством анализа Р. Пребиш пришел к тому, что единственным выходом из создавшейся ситуации должна стать экономическая политика, направленная на импортозамещающую индустриализацию и предусматривающая протекционистские мероприятия в свою пользу.

ЭКЛА и Р. Пребиш рассматривали импортозамещение как средство устранения несовершенств структурного характера и прямо идентифицировали его с экономическим развитием. Импортозамещение должно было занять значительное место среди других мер, нацеленных на ускорение экономического развития, а затем превратиться в главный двигатель динамичного развития страны.

В практическом плане для достижения поставленных целей Р. Пребиш предлагал усилить и модернизировать управленческий и государственный аппарат, осуществлять курс на технический прогресс с привлечением на первых порах зарубежных капиталовложений. Стимулирование иностранных капиталовложений должно было иметь временный характер, присущий лишь начальным этапам индустриализации. По достижении стадии независимого развития иностранные инвестиции должны были сведены к минимуму. Далее предусматривалось расширить внутренний рынок, перенести основной ориентир развития извне вовнутрь.

По мнению Пребиша, процесс расширения внутреннего рынка должен был сопровождаться активными протекционистскими мерами. Хотя он понимал, что в условиях протекционизма производство товаров будет осуществляться с повышенными издержками производства, в то время как на мировом рынке можно получить такое же количество товаров, затратив намного меньше средств. Однако не менее верным он считал то, что расширение традиционного экспорта может привести к тенденции снижения мировых цен, отрицательный эффект от которой намного превысит разницу в издержках.



В основу доказательств этих утверждений Р. Пребиш снова заложил соотношение эластичностей. С одной стороны, эластичности спроса по доходу на экспортные товары из периферии. С другой, эластичности издержек импортозамещающих производств. При этом Пребиш предлагал сопоставлять не сравнительные издержки производства местных и импортных промышленных изделий, а отдачу на капиталовложения в импортозамещающие и экспортоориентированные производства развивающихся стран. «Суть дела не в сравнении издержек производства промышленных изделий с ценами на импортные товары, — пишет Р. Пребиш, — а в сравнении прироста, полученного при развитии промышленности, с тем увеличением, которое может быть получено в экспортных отраслях, при условии, что там используются те же ресурсы. При неуклонно снижающихся экспортных ценах отдача на капитал в импортозамещающем производстве окажется большим, чем в экспортоориентированном, даже если издержки производства импортозамещающей продукции выше аналогичной импортной» [8]. В качестве объяснения он приводил пример, подобный следующему. Представим, что появляются некие дополнительные факторы производства, позволяющие или увеличить объемы экспорта, или создать предприятие, выпускающее импортозамещающую продукцию. Издержки производства импортозамещающей продукции на 40 % превышают стоимость аналогичных импортных товаров. В случае, когда эластичность спроса такова, что каждый процент повышения объемов экспорта снизит цену товара на 0,4 %, стоимость экспорта также понизится, но уже на 40 %. В такой ситуации не существует разницы, куда направлять возникающие дополнительные факторы производства: на развитие экспорта или на импортозамещение.

Однако на самом деле тенденция к снижению цен на традиционные экспортные товары гораздо сильнее. Нередко при увеличении объемов экспорта на 1 % цена снижается на такую же или большую величину и таким образом полностью теряется доход от увеличения объемов экспорта.

Рассуждая подобным образом, Пребиш пришел к следующим выводам:

- замена импорта предпочтительнее в тех случаях, когда эластичность издержек производства ниже эластичности экспортных цен;
- протекционизм выгоден тогда, когда уровень таможенной защиты соответствует разнице в издержках производства и не вызывает сокращения экспорта.

Признав импортозамещающий протекционизм в качестве одного из важнейших средств экономической политики развивающихся стран, Р. Пребиш не возводил его в ранг абсолюта. В частности, отмечая некоторые успехи индустриализации, основанной на замене импорта, он указывает на то, что из-за высоких протекционистских барьеров, поощрявших создание мелких и неэффективных производств, тормозились техническое перевооружение народного хозяйства и рост производительности труда. Он был абсолютно уверен в том, что протекционизм и импортозамещение должны иметь свои временные сроки, в рамках которых должно осуществляться становление обрабатывающей промышленности. «...политика импортозамещения не может продолжаться бесконечно. Она только этап в развитии, на котором наращивается промышленный потенциал, необходимый для производства относительно простых

товаров» [3]. Кроме того, Р. Пребиш отрицал распространенное во многих развивающихся странах мнение о том, что производство на внутренний рынок должно обгонять экспорт, и экспортная квота должна снижаться. Наоборот, по мнению, Р. Пребиша и теоретиков ЭКЛА, в рамках их модели развития не должно быть никакого разрыва между мероприятиями по импортозамещению и расширением экспорта и его ассортимента. Р. Пребиш неоднократно подчеркивал, что индустриализация и стимулирование экспорта представляют собой две стороны одной и той же проблемы. «Необходимо стимулировать экспорт, — писал он, — и одновременно развивать внутренний рынок посредством мероприятий по импортозамещению» [8].

Иной точки зрения придерживался яркий представитель теоретиков «коллективной опоры на собственные силы» африканский экономист С. Амин. В качестве контрмер против неэквивалентного обмена между развитыми и развивающимися странами он предлагал налогообложение экспорта (что, несомненно, вызвало бы его сокращение), а также диверсификацию внутреннего производства (что позволит сократить зависимость от внешнего мира и повысить самообеспеченность развивающихся стран). «Третий мир больше не должен пытаться включаться более или менее гармонично в международное разделение труда, где господствуют капиталистические державы, — пишет С. Амин. — Напротив, он должен отдалиться от этой системы насколько возможно, с тем, чтобы усилить свои внутренние связи и в зависимости от условия каждой страны определить характер развития, приоритеты которого не были навязаны их экономическими отношениями с Западом» [18].

Главной причиной неэквивалентного обмена между развитыми и развивающимися странами С. Амин называл деятельность ТНК, так как именно они «сделали возможным расхождение между заработной платой в центре и на периферии» [19]. В результате воздействия международных монополий в развивающихся странах возникает «периферийный способ производства», главная черта которого «состоит в одновременном существовании в рамках капиталистической общественной системы современной технологии (возросшей производительности труда) и низкого уровня заработной платы». Он также отмечает изменения, произошедшие в структуре мировой торговли. Если раньше разделение стран происходило по индустриальному критерию: промышленность в развитых странах, сельское хозяйство в развивающихся; то в настоящее время по постиндустриальному критерию: наукоемкие и технологически сложные производства — в центре и стандартная продукция — на периферии.

Способ преодоления последствий влияния ТНК, будучи сторонником идеологии глобализма, С. Амин ищет в противопоставлении опоры на внешнюю помощь и проникновения иностранного капитала на рынок развивающихся стран. Такое противопоставление он находит в концепции «коллективной опоры на собственные силы», то есть интеграции развивающихся стран, и осуществления в рамках интеграции импортозамещающей индустриализации, опирающейся на сельское хозяйство. В качестве дополнительных мер предлагалась национализация предприятий, находящихся в иностранной собственности и относящихся, как правило, к экспортным отраслям.

Несмотря на концептуальные различия в перечисленных теориях импортозамещения, все они в той или иной мере были использованы развивающимися странами в качестве основы при разработке экономической политики.

#### Список литературы

- 1 Эльянов А. Развивающиеся страны накануне третьего тысячелетия: тенденции и проблемы / А. Эльянов // *Мировая экономика и международные отношения*. — 2000. — № 8. — С. 9–16.
- 2 Эльянов А. Глобализация и расслоение развивающихся стран / А. Эльянов // *Мировая экономика и международные отношения*. — 2000. — № 6. — С. 3–13.
- 3 Пребиш Р. Периферийный капитализм. Есть ли ему альтернатива / Р. Пребиш. — М.: Мысль, 1990. — 207 с.
- 4 Третий мир и судьбы человечества / Отв. ред.: М.Я. Волков, В.Г. Хорос. — М.: Мысль, 1990. — 202 с.
- 5 Авсенов М.М. Теории экономического роста развивающихся стран / М.М. Авсенов. — М.: Мысль, 1974. — 207 с.
- 6 Lewis W.A. The Slowing Down of the Engine of Growth / W.A. Lewis // *American Economic Review*. — 1980. — Vol. 70. — № 4. — 559 p.
- 7 Коллонтай В.М. Кризис буржуазных теорий развития освободившихся стран / В.М. Коллонтай. — М.: Мысль, 1982. — 174 с.
- 8 Prebish R. The Economic Development in Latin America and its Principal Problems / R. Prebish // *Economic Bulletin for Latin America*. — 1962. — Vol. 7. — № 1. — P. 10.
- 9 Кругман П. Мировая экономика / П. Кругман. — М., 1997. — 482 с.
- 10 Эльянов А. Индустриализация развивающихся стран в интерьере мирохозяйственных связей и Россия / А. Эльянов // *Мировая экономика и международные отношения*. — 1999. — № 1. — С. 12–24.
- 11 Дронов Р. Стратегия импортозамещения / Р. Дронов // *Экономист*. — 2000. — № 10. — С. 70–74.
- 12 Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей / П.Х. Линдерт. — М.: Прогресс, 1992. — 520 с.
- 13 Киреев А. Международная экономика: [В 2-х ч.]. — Ч. 1 Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства: учеб. пос. для вузов / А. Киреев. — М.: Международная экономика, 1998. — 416 с.
- 14 Шиловцев С.И. Структурные сдвиги в воспроизводстве общественного продукта / С.И. Шиловцев. — М.: Наука, 1990. — 175 с.

15 Nurkse R. Problems of Capital Formation in Underdevelopment Countries / R. Nurkse. — Oxford, 1955. — 326 p.

16 Hirshman A. The Strategy of Economic Development / A. Hirshman. — New Haven, 1960. — 421 p.

17 Lewis W.A. The Theory of Economic Growth / W.A. Lewis. — London, 1956. — 384 p.

18 Виноградова Л. Концепция «опоры на собственные силы» — содержание и варианты / Л. Виноградова // Мировая экономика и международные отношения. — 1987. — № 6. — С. 118–124.

19 Нуреев Р. Теории развития: дискуссия о внешних факторах становления рыночной экономики (неоклассические модели и их леворадикальная критика) / Р. Нуреев // Вопросы экономики. — 2000. — № 7. — С. 141-156.