

# **Мировая экономика**



**ОДЕССА ОНЭУ  
2014**

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ УКРАИНЫ  
ОДЕССКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**Мировая экономика:**  
**в вопросах и ответах**

*3-е издание,  
переработанное и дополненное*

*Под редакцией  
доктора экономических наук, профессора,  
академика АЭН Украины Ю. Г. Козака*

**ОДЕССА ОНЭУ  
2014**

ББК 65.5в73  
УДК 3399(075.8)

*Рекомендовано ученым советом Одесского национального экономического университета (Протокол № 7 от 22.04.2014 г.).*

**Рецензенты:**

**А. И. Ковалев** – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики и управления национальным хозяйством Одесского национального экономического университета.

**С. А. Якубовский** – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой мирового хозяйства и международных экономических отношений Одесского национального университета им. И.И. Мечникова.

**В. Н. Осипов** – доктор экономических наук, профессор, начальник отдела социально-экономического развития приморских регионов Института проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины.

**Ю. Г. Козак, В. В. Ковалевський, Т. В. Батанова**

**Мировая экономика:** в вопросах и ответах / Учебное пособие для студентов высших учебных заведений. – Одесса: ОНЭУ, 2014. – 209 с.

ISBN 978-611-01-0568-2

В учебном пособии проанализировано становление и развитие современной мировой экономики как специфической, органической и целостной системы. Особое внимание уделяется рассмотрению типологической и регионально-интеграционной структурам мировой экономики, а также экономической политике стран мира.

Для студентов экономических вузов и факультетов.

© Ю. Г. Козак, 2014

© В. В. Ковалевський, 2014

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Предисловие.....</b>	<b>5</b>
<b>Раздел 1. Мировая экономика: основные черты и структура.....</b>	<b>6</b>
1.1. Что представляет собой мировая экономика как совокупность национальных хозяйств?.....	6
1.2. Что представляет собой мировая экономика как единое наднациональное пространство?.....	7
1.3. Каковы варианты типологической классификации стран мира?..	11
1.4. Как определяется региональная классификация стран мира?.....	17
1.5. Как определяется регионально-интеграционная классификация стран мира?.....	19
1.6. В чем сущность глобализации мировой экономики?.....	20
<b>Раздел 2. Типологическая структура мировой экономики.....</b>	<b>35</b>
2.1. Каковы определяющие отличия развитых стран?.....	35
2.2. Какова динамика экономического развития развитых стран?.....	41
2.3. Каковы особенности экономической структуры развитых стран?.....	45
2.4. Какое место занимают развивающиеся страны в мировой экономике?.....	86
2.5. Каковы факторы экономической динамики развивающихся стран?.....	87
2.6. Каковы основные экономические проблемы развивающихся стран?.....	92
2.7. Каковы особенности экономик наименее развитых стран?.....	101
2.8. Каковы предпосылки формирования системы переходной экономики?.....	104
2.9. В чем суть экономических реформ переходного периода?.....	108
2.10. Какова динамика развития и структура транзитивных экономик?.....	112
<b>Раздел 3. Регионально-интеграционная структура мировой экономики.....</b>	<b>126</b>
3.1. В чем суть международной региональной интеграции?.....	126
3.2. Какие регионально-интеграционные группировки существуют в Европе?.....	130
3.3. Какие региональные интеграционные группировки существуют в Азии, Северной и Южной Америке, Африке?.....	141
<b>Раздел 4. Экономическая политика стран мира.....</b>	<b>149</b>
4.1. Каковы суть и направления экономической политики?.....	149
4.2. В чем состоят особенности экономической политики развитых стран?.....	153

4.3.	В чем специфика экономической политики развивающихся стран?.....	178
4.4.	Как формируется экономическая политика стран с транзитивной экономикой?.....	185
4.5.	В чем состоят особенности экономической политики макроэкономических интеграционных группировок?.....	196
<b>Библиография.....</b>		<b>205</b>

## Предисловие

Мировая экономика – это сложная и динамическая система, в которой постоянно происходят качественные изменения. Особенно рельефно это проявилось на рубеже XX и XXI вв. и вначале XXI века. Изучение закономерностей развития системы мировой экономики открывает благоприятные перспективы для повышения эффективности экономики Украины за счет оптимального использования преимуществ мирохозяйственного и международного разделения труда.

Развитие современной мировой экономики – это процесс становления ее как целостной органической системы. Поэтому анализу мировой экономики должен быть присущ системный подход. Последний представляет собой направление методологии научного познания и социальной практики, в основе которого лежит рассмотрение объектов как систем. Системный подход ориентирует исследование на раскрытие целостности объекта, рассмотрение его частей на уровне целостного организма. Именно поэтому вначале учебного пособия освещаются теоретические основы анализа мировой экономики, рассматриваются уровни целостности этой системы как совокупности национальных экономик, с одной стороны, и как единого наднационального пространства, с другой. Это позволяет выделить типологический и регионально-интеграционный подходы к классификации стран мира, рассмотреть типологическую и регионально-интеграционную структуру мировой экономики, а затем – и экономическую политику стран мира, международную экономическую политику Украины.

Учебное пособие направлено на активное усвоение курса «Мировая экономика», что отвечает требованиям Болонской декларации.

Авторы и редактор выражают искреннюю благодарность академику НАН Украины, д.э.н., профессору Пахомову Ю. Н., академику НАН Украины, профессору Амоше А. И., д.э.н., профессору Макогону Ю. В., д.э.н., профессору Ерохину С. А, за сотрудничество, полезные и непредвзятые замечания и помощь, предоставленные во время работы над этой книгой.

## Раздел 1. Мировая экономика: основные черты и структура

---

---

### 1.1. Что представляет собой мировая экономика как совокупность национальных хозяйств?

Современная мировая экономика как особая органическая целостная система начала формироваться на базе мирового рынка с конца XIX в. – начала XX в. В настоящее время можно говорить о мировой экономике как глобальной хозяйственной системе, которая основывается на международном и наднациональном мирохозяйственном разделении труда, интернационализации и интеграции производства и обращения и функционирует на принципах рыночной экономики.

Современная мировая экономика является целостной системой, но эта целостность складывалась постепенно. Она формировалась по мере эволюции международного разделения труда, процесса интернационализации хозяйственной жизни стран мирового сообщества, интеграции групп стран в региональные хозяйственные комплексы (союзы) с межгосударственным регулированием социально-экономических процессов, транснационализации производства.

История формирования мировой экономики начинается с **международного разделения труда (МРТ)**, связанного с обменом деятельностью и ее продуктами между национальными государствами.

МРТ, или разделение труда между странами, является степенью общественного территориального разделения труда. Оно основывается на экономически выгодной специализации производства отдельных стран и проявляется во взаимном обмене результатами специализированного производства в определенных пропорциях.

Международное разделение труда существует в двух основных формах: международной специализации и международного производственного кооперирования.

**Международная специализация** – это форма разделения труда между странами, при которой рост концентрации однородного производства происходит на основе прогрессирующей дифференциации национальных производств. Специализация в рамках международного разделения труда в конечном итоге предусматривает специализацию стран и регионов на производстве отдельных продуктов и их частей для мирового рынка.

**Международное производственное кооперирование** является следствием специализации национальных производств, которые взаимодействуют в системе международного разделения труда. Международное производственное кооперирование базируется на предметной специализации и выступает как форма частного и общего разделения труда в мировом хозяйстве.

Международное производственное кооперирование означает включение страны в международное разделение труда в рамках так

называемой вертикальной модели международного разделения труда, то есть при условии сохранения автономности производственного процесса в национальных границах.

Теория международного разделения труда получила свое обоснование и развитие в классической школе политэкономии, прежде всего, в работах ее основателей – А. Смита и Д. Рикардо. Главным достижением классиков считается теория сравнительных издержек производства. В основе этой теории лежит идея о существовании межстрановых различий в издержках, связанных с производством тех или иных товаров. Такое положение приводит к выводу, что вместо выпуска всех товаров, на которые возникает спрос, выгоднее сосредоточиться на производстве товара, требующего наименьших затрат. Специализация на производстве этого товара позволит посредством обмена приобрести на внешнем рынке товары, издержки на производство которых внутри страны выше, чем в других странах. Наибольший экономический эффект будет давать специализация на производстве того товара, преимущество по которому максимально. Если страна не может произвести ни один товар с издержками ниже международного уровня, то для нее относительно эффективнее будет специализироваться на производстве того товара, по которому превышение международного уровня издержек будет наименьшим.

Идеи классиков воплотились в жизнь и получили свое дальнейшее развитие при создании современных теорий международной торговли.

Международное разделение труда было тем объединяющим элементом, который создал **систему мировой экономики как совокупность взаимосвязанных международным обменом национальных хозяйств**, выступающих его подсистемами.

Расширение торговых связей за пределами национальных границ, то есть интернационализация сферы обращения (товарной стадии движения капитала), и сегодня остается общей активной тенденцией для всех стран мира, стремящихся получить экономическую выгоду от международного разделения труда и международной торговли. Но сегодня торговые связи и обслуживающие их валютно-кредитные отношения между странами образуют лишь первичный уровень целостности международных отношений, поскольку к середине XX в. сформировался наднациональный уровень мировой экономики.

## **1.2. Что представляет собой мировая экономика как единое наднациональное пространство?**

Во второй половине XX в. в эволюции международного разделения труда произошел качественный сдвиг, результатом которого стал вывоз капитала за пределы национальных границ. Интернационализация охватила все стадии движения капитала (денежную, производственную, товарную), приняв определенные формы, а именно:



- **интеграция** национальных хозяйств в региональные хозяйственные комплексы со структурой и пропорциями, обращенными на потребление региона в целом, а также с межгосударственным регулированием экономических связей;

- **транснационализация**, то есть перемещение производственной и коммерческой деятельности корпораций (фирм) в виде филиалов и дочерних предприятий за национальные границы. Подразделения транснациональных корпораций (ТНК), находясь на территории национальных государств, функционируют преимущественно как экономически, организационно и юридически независимые организации, отношения которых с национальными государствами строятся на особой договорной основе.

Внутренним моментом процессов интеграции и транснационализации является становление нового феномена мирового хозяйства – **мирохозяйственного разделения труда**: а) внутри- и межрегионального; б) всемирного (транснационального) разделения труда.

В отличие от международного разделения труда, это разделение труда не «между странами», а «внутри» транснациональных корпораций, то есть внутрикорпоративное.

Мирохозяйственное разделение труда по своей природе является экстерриториальным. Оно не может быть представлено (как международное разделение труда) по территориальному признаку и в формах общего, частного и единичного разделения труда. В отличие от международного разделения труда, это технологическое разделение труда в самом производстве на основе единичного разделения труда (то есть внутреннего для транснациональных корпораций) в форме транснациональной специализации и кооперации производства. Единый производственный процесс расчленяется на операции, осуществляемые в разных странах. Частичный продукт, который изготавливается в той или иной стране, не имеет потребительской стоимости вне транснационального организованного процесса производства.

Деятельность транснациональных корпораций как одна из организационных форм мирохозяйственного разделения труда обеспечивает регулярную циркуляцию в планетарном масштабе товаров, услуг, финансовых и сырьевых ресурсов, знаний, технологического и организационного управленческого опыта. Участвуя в транснациональном разделении труда, национальные хозяйства получают прямой доступ к мировому рынку товаров и капиталов, новым технологиям и современному менеджменту.

Формами транснационального разделения труда являются внутрифирменная корпоративная специализация и внутрифирменное производственное кооперирование.

**Внутрифирменная специализация** осуществляется не в разрезе национальных экономик, а внутри транснациональной экономики, не признающей национальных границ и рассматривающей мир как единое мирохозяйственное пространство. Это – форма, в основном, поддетального и

технологического разделения труда. Товар изготавливается предприятиями одной или нескольких транснациональных корпораций, которые, как правило, занимают рыночную нишу и становятся ведущими поставщиками узкоспециализированной продукции, удовлетворяющей общий мировой спрос. Такие корпорации обычно называются пациентами.

**Межкорпоративному кооперированию** присущи: кооперация в сфере НДДКР, кооперация промышленных компаний с «научными парками» или технополисами, осуществление общих программ и создание совместных предприятий.

Всемирное разделение труда формирует **мировую экономику как единое наднациональное мирохозяйственное пространство**, которое образует второй, более адекватный понятию «мировая экономика» уровень мирохозяйственных отношений.

Единое мирохозяйственное пространство – это наднациональная среда предпринимательства (бизнеса), в рамках которой действуют единые экономические, технологические, правовые и социально-культурные требования к субъектам производственной и коммерческой деятельности.

Сегодня мировая экономика находится еще в самом начале формирования единого мирохозяйственного пространства. Оно до сих пор еще градуировано по многочисленным степеням единства.

С самого начала единое мирохозяйственное пространство формировалось на региональном уровне как объединение групп стран в региональные союзы (например, Европейский Союз), а на глобальном уровне – как деятельность ТНК в планетарных масштабах. Формируясь на базе всемирного разделения труда, единое мирохозяйственное пространство втягивает в свою орбиту национальные хозяйства и их подсистемы, закладывая тем самым основы глобальной хозяйственной интеграции стран мирового сообщества. Это происходит по мере создания в странах определенных условий: информационных технологий, социально-ориентированной рыночной экономики, интернационализации правовых и социально-культурных норм и т.п.

Основными составляющими подсистемы мировой экономики на втором уровне являются:

- технологическая;
- экономическая;
- правовая;
- социально-культурная.

Что же представляют собой эти подсистемы?

**Технологическая подсистема** – это совокупность требований, предъявляемых научно-технической революцией (НТР), которые обеспечивают конкурентоспособность на мировом рынке. Эти технологические требования могут быть сведены к следующим основным параметрам:

- информационно-компьютерный характер технологии;

- наукоемкость;
- ресурсосберегающий, безотходный и экологически чистый тип технологии;
- биотехнологичность, то есть технология, которая основывается на естественных процессах.

Такие параметры обеспечивают соблюдение мирового уровня эффективности, производительности, качества и новизны продуктов, реализацию принципов современного менеджмента. Реализация этих требований практически невозможна и малоэффективна в рамках обособленных национальных технологических пространств.

**Экономическая подсистема** – это единое экономическое пространство, в котором происходит свободное перемещение товаров и услуг, капиталов и рабочей силы, информации через границы национальных государств, а также свободный взаимообмен национальными валютами.

Экономическая подсистема формируется по мере выработки и реализации единых требований к международной торговой, производственно-инвестиционной и валютно-финансовой деятельности.

Единое экономическое пространство предусматривает также наличие единых норм и стандартов организации и управления международными процессами, воплощенных в принципах менеджмента.

Обязательным инфраструктурным компонентом экономической подсистемы мирового хозяйства должно быть единое научно-информационное пространство.

В рамках единого экономического пространства регулирование экономической жизни мирового сообщества происходит на основе социально-ориентированных рыночных отношений и корректирующих функций ТНК, ТНБ, межгосударственных и надгосударственных институтов.

**Правовая подсистема** – это свод общих правил предпринимательского права и норм хозяйственного поведения. Они формируются в единое правовое поле по мере выработки норм международного частного, гражданского и патентного права.

Тенденция относительно дальнейшего сближения правовых систем государств, которая распространяется и на права человека, закладывает фундамент всемирного правового пространства.

**Социально-культурная подсистема** формируется значительно медленнее и более противоречиво, чем другие подсистемы единого мирохозяйственного пространства. Процесс формирования единого социально-культурного пространства предусматривает:

- достижение более высокого общего уровня жизни и уменьшение различий между «богатыми» и «бедными» государствами. С этой целью создаются структурные фонды ЕС, разные целевые фонды ООН;
- единый подход к социальной политике;
- формирование нового мышления, разрушение стереотипов старого мышления;

- выработка единых норм поведения в бизнесе, деловой этике и в менеджменте;

- мирное решение национальных и межнациональных проблем.

Каждая из подсистем мировой экономики как единого мирохозяйственного пространства (технологическая, экономическая, правовая, социально-культурная) специфична.

Каждая из этих подсистем имеет собственную логику развития, собственные подсистемы, но все они функционируют как элементы целостного организма – мировой экономики единого наднационального мирохозяйственного пространства. Дисбаланс в функционировании любой из подсистем оказывает влияние на состояние системы в целом.

Во взаимодействии технологическая, экономическая, правовая, социально-культурная подсистемы равноправны и равнозначны. Раз и навсегда данной детерминирующей и доминирующей подсистемы в развитии мировой экономики нет, ее выделение зависит или от конкретных обстоятельств, которые делают ту или иную сторону определяющей, или от целевой установки, конкретной задачи, точки зрения в исследовании метасистемы мировой экономики. В этом состоит суть **многомерности системы мировой экономики**.

Анализ процесса формирования мировой экономики как целостной системы позволяет составить классификацию стран мира, выяснить основные характеристики глобализации мировой экономики.

### 1.3. Каковы варианты типологической классификации стран мира?

Мировая экономика характеризуется структурой, которая имеет различные аспекты, учитывая анализ ее различных составных частей. Обычно выделяют отраслевую, типологическую и региональную структуры.

**Типологическая структура** мировой экономики проявляется как единая система различных по уровню социально-экономического развития стран. В этой системе выделяют блоки родственных, похожих по основным социально-экономическим параметрам стран, которые формируют специфические **типы**. Типологическая структура не является раз и навсегда сформированной, она находится в постоянной динамике, поскольку темпы экономического, социального и технологического развития стран мира неодинаковы; время от времени происходит переход стран из одного типичного блока к другому. Однако, в течение определенного периода, который может измеряться десятилетиями, типологическая структура мировой экономики характеризуется достаточной устойчивостью, которая позволяет изучить особенности развития отдельных групп стран, выявить общие черты, по которым страны объединяют внутри типа и отличают каждый тип от других. С этой целью осуществляется **типологическая классификация** стран мира.

Совершенная классификационная схема стран мира имеет научное, учебно-методическое и практическое значение. Выполняя анализ экономики

страны, экономической политики ее правительства, социально-экономических отношений внутри страны, необходимо, прежде всего, выявить ее экономический тип, место в мировой экономике. Практическое значение определения типа страны заключается, в частности, в отношении к той или иной стране международных экономических институций. Например, наименее развитые страны пользуются достаточно большими льготами в международной торговле, получении кредита, решении проблем государственного долга. С другой стороны, высокоразвитые страны являются своеобразными «донорами» для менее развитых стран в некоторых международных организациях (например, в Международной ассоциации развития).

Несмотря на актуальность формирования упорядоченной типологической схемы государств, следует отметить, что однозначного подхода к этой проблеме нет. Существуют схемы, которые составляются по различным критериям. Так, ООН главным критерием считает характер социально-экономических отношений в стране, Всемирный банк – уровень валового внутреннего продукта на душу населения. Есть и другие подходы, которые будут рассмотрены далее. Дело не только в выбранных критериях. Мировое хозяйство все время находится в динамическом состоянии. Изменяются не только показатели ВВП стран, но и другие экономические и социальные параметры, которые в разные периоды развития имеют различные значения. Например, если с середины XIX в. до середины XX в. главным показателем развития страны считалась тяжелая промышленность, то сегодня – сфера услуг, особенно информатика и финансы. Следовательно, в настоящее время отсутствует единая оптимальная классификационная схема стран мира. Поскольку каждая схема выявляет определенные типологические особенности страны, необходимо обратить внимание на наиболее популярные из них.

Рассмотрим существующие схемы типологической классификации стран мира на предмет выявления соответствия их современным реалиям.

В структурных органах ООН за основу взят **критерий социально-экономических отношений**. Кроме того, вспомогательным показателем является общий уровень экономического развития. По этой схеме определяют такие типы стран:

- экономически развитые страны (иногда – индустриально развитые);
- развивающиеся страны (с выделением новых индустриальных и наименее развитых стран);
- страны с транзитивной экономикой;
- социалистические страны (или страны с командно-административной экономикой).

Эта схема существует достаточно долго. В прошлые годы, когда существовала система социалистических государств, популярной (преимущественно в журналистских кругах) была упрощенная трехблочная система: капиталистические страны, социалистические страны и «третий

мир», то есть развивающиеся страны. Однако со временем были утрачены некоторые черты, характеризующие отмеченные типы.

Во-первых, отсутствуют точные, взвешенные критерии, которые отделяют развитые страны от развивающихся стран. Разница между ними основывается преимущественно на учете исторического (исторически-экономического) фактора. К середине XX в. развивающиеся страны преимущественно были колониями, а развитые страны – метрополиями. Традиционно к развитым странам относят приблизительно 25 государств (большинство западноевропейских стран, США, Канаду, Японию, Австралию, Новую Зеландию, Израиль). Это так называемый «золотой миллиард». Но, если абстрагироваться от исторического фактора, а учитывать только объемы ВВП, то провести границу между этими группами будет достаточно сложно. Так, в 2011 г. ВВП Индии, которая входит в первую пятерку наиболее развитых стран, составил 4,5 трлн. долл., Бразилии – 2,3 трлн. долл., Мексики – 1,7 трлн. долл., в то же время ВВП Канады и Австралии – 1,4 трлн. долл. и 0,9 тыс. долл. соответственно. Несколько уточняет классификацию выделение из массива развивающихся стран двух групп: новых индустриальных стран и наименее развитых стран; но остается еще большое количество стран, которые отличаются значительным разнообразием экономических потенциалов и экономических политик.

Во-вторых, понятие «страны с транзитивной экономикой» уже становится анахронизмом. Переход бывших социалистических стран к рыночным методам хозяйствования практически завершился в конце 90-х годов прошлого века. Тот факт, что большинство центрально-европейских стран (Польша, Чехия, Словакия, Венгрия, Румыния, Болгария, Словения), а также Эстония, Латвия и Литва приняты в Европейский Союз, означает, что официальное сообщество признало их странами с рыночной экономикой. Но и в странах Восточной Европы экономика уже развивается по рыночным принципам. По абсолютному показателю ВВП Россия превышает каждого из новых членов ЕС, а Украина уступает только Польше. Что же касается душевого показателя, то Россия превышает Румынию и Болгарию, а Украина, Беларусь и Казахстан незначительно отстают от них (соответствующие показатели в 2011 г.: Болгария – 13,6 тыс. долл., Румыния – 12,5 тыс. долл., Россия – 16,7 тыс. долл., Украина – 7,2 тыс. долл., Казахстан – 13,0 тыс. долл., Беларусь – 15,0 тыс. долл.). В странах Восточной Европы, Закавказья и Центральной Азии практически завершена структурная перестройка экономики, государственный сектор занимает подчиненное место и не превышает, как правило, 10% всего производства товаров и услуг. Таким образом, существование термина «страны с переходной экономикой» в научной литературе и официальных источниках сегодня является необоснованным.

В-третьих, в прежней социалистической системе остались только две страны (Куба и КНДР), в которых функционирует командно-административная экономика с жестким централизованным планированием. Несмотря на официально провозглашенную цель – построение коммунизма,

в Китае активно происходят процессы перехода к рынку. Поэтому сегодня Китай является единственной страной с транзитивной экономикой.

Во избежание размытости, неопределенности границ между разными типами, **Всемирный банк** предложил **количественный критерий**, а именно, душевой показатель ВВП. По его схеме выделяют четыре типа стран:

- высокоразвитые страны (ВВП на душу населения свыше 20 тыс. долл.);
- страны выше среднего уровня развития (10-20 тыс. долл.);
- страны ниже среднего уровня развития (5-10 тыс. долл.);
- бедные страны (менее 5 тыс. долл.).

В последней группе иногда выделяют самые бедные страны с душевым показателем менее 1 тыс. долларов. Следует отметить, что параметры этой схемы периодически изменяются, поскольку средний показатель валового мирового продукта постепенно растет; в 2011 г. он составлял 11,5 тыс. долларов. Повышаются и душевые показатели практически всех стран, поэтому отнесение каждой страны к одной из четырех групп необходимо постоянно корректировать.

Эта классификация положительно отличается от классификации ООН тем, что устанавливает четкие границы при определении типа государства. Однако и она не лишена определенных недостатков. Дело в том, что в одну группу часто попадают страны, которые существенно отличаются одна от другой по структуре экономики, производительности труда и другим параметрам. Так, например, в высшую группу входят США (48 тыс. долл.), Великобритания (37 тыс. долл.), Италия (31 тыс. долл.), а также Саудовская Аравия (21 тыс. долл.), Катар (101 тыс. долл.), Объединенные Арабские Эмираты (40 тыс. долл.). Понятно, что последние три страны имеют такой высокий показатель только за счет экспорта нефти, а их экономическая структура в целом существенно отстает от первых трех стран.

С другой стороны, некоторые страны с мощным экономическим потенциалом и диверсифицированной отраслевой структурой, такие как, Индия (2,9 тыс. долл.) попадают в группу бедных стран вместе с Эфиопией – 0,8 тыс. долл., Ганой – 1,5 тыс. долл., Йеменом – 2,6 тыс. долл., что можно рассматривать как нонсенс.

Основной недостаток схемы Всемирного банка заключается в том, что в ней не учитывается отраслевая структура, а также нет оценки экономического потенциала в целом. В какой-то степени этот недостаток преодолевается **схемой «цивилизационных стадий экономического развития»**. Выделяют такие стадии: аграрная, индустриальная и постиндустриальная. Соответственно определяются и типы стран. Тип страны зависит от того, какой сектор в экономике преобладает – аграрный, промышленный или сфера услуг. Производство в каждом секторе исчисляется в процентах к ВВП, а также учитывается занятость работоспособного населения в соответствующем секторе. По такой схеме классификации самые бедные страны относятся к аграрному типу. Так,

например, сельское хозяйство в структуре ВВП Эфиопии в 2011 г. составляет 43%, Того – 47%, Мьянмы – 43%, Лаоса – 39%, Гвинеи-Биссау – 62%. Еще более впечатляющей является занятость в аграрной сфере наименее развитых стран. Так, в сельском хозяйстве Анголы, Эфиопии, Афганистана занято 90% работоспособного населения.

Индустриальная стадия (преобладание продукции промышленности в структуре ВВП) господствовала с конца XIX до середины XX века. Она рассматривается как более высокая ступень по сравнению с аграрной стадией. Но сегодня, если руководствоваться только цифрами, на этой стадии находится немного стран. Это, например, Алжир (63% от ВВП), Азербайджан (61%), Чили (51%), Габон (57%), Кувейт (48%), Нигерия (34%), Катар (66%), Объединенные Арабские Эмираты (49%), Саудовская Аравия (60%), Китай (49%). Очевидно, что к этой группе преимущественно относятся страны, которые строят свою индустрию почти исключительно на эксплуатации природных ресурсов. Исключение составляет Китай, поскольку в идеологической доктрине социалистических стран (как когда-то и в СССР) индустрии должна принадлежать ведущая роль в экономическом развитии. Несколько повышенная доля промышленности присуща группе новых индустриальных стран (НИС), хоть она и уступает сфере услуг. Кроме Чили, можно назвать Индонезию (48%), Южную Корею (39%), Таиланд (44%), Малайзию (42%).

В бывших республиках СССР доля промышленности также выше средней в мире, составляющей 31%. Так, в России она составляет 37%, Беларуси – 42%, Казахстане – 38%, Украине – 32%. Но и здесь она уступает доле сферы услуг (например, в Украине услуги составляют 59% от ВВП). Дело в том, что в результате длительного экономического кризиса 90-х годов прошлого века именно промышленность в этой группе стран испытала самый чувствительный спад. Следует отметить, что с возобновлением промышленного потенциала доля индустриального сектора здесь будет расти, и большинство стран СНГ можно отнести к индустриальной стадии развития.

Развитые страны относятся к постиндустриальному типу. В структуре их ВВП преобладает сфера услуг, причем иногда существенно. Так, ее удельный вес в ВВП США составляет 77%, Великобритании – 75%, Канады – 70%, Франции – 79%. Однако, эти данные также в определенной степени вводят в заблуждение. Они затеняют огромный индустриальный потенциал высокоразвитых стран, особенно США.

Таким образом, ни одна из типологических классификаций стран мир не лишена существенных недостатков. Оказывается, что один критерий сам по себе не может сформировать целостную систему типологической классификации. К тому же, поскольку мировая экономика находится в непрерывной динамике, соотношение между экономическими показателями стран постоянно изменяется. Поэтому, например, Всемирный банк время от времени пересматривает градацию, которая определяет четыре типа стран по душевому показателю ВВП. Мировой внутренний продукт постепенно



растет; хотя и медленно, растет также ВВП наименее развитых стран, в том числе и на душу населения.

Тенденцией последних десятилетий является сближение стран мира по основным экономическим параметрам, в первую очередь, по абсолютному показателю ВВП. Причиной этого является более динамичное развитие группы развивающихся стран. Такой характер динамики развития размывает границы, которые существовали между развитыми и развивающимися странами. Так, Бразилия по абсолютному объему ВВП (2 трлн. долл.) почти в восемь раз превышает показатель своей бывшей метрополии – Португалии (245 млрд. долл.). Остается различие по душевому показателю, но и оно постепенно сокращается. К тому же, Бразилия имеет намного более развитую отраслевую структуру экономики. Индия превышает по размеру ВВП Великобританию, свою бывшую метрополию. Таким образом, вряд ли можно относить эти страны к принципиально разным группам. Недостаточно высокий душевой показатель ВВП в новых индустриальных странах компенсируется преимуществом других параметров. Кроме того, в ряде стран группы НИС душевой показатель достаточно высок: в Республике Корея он составляет 32 тыс. долл., Сингапуре – 60 тыс. долл., Тайване – 38 тыс. долл. То есть, эти страны можно отнести к группе развитых по всем параметрам, но по традиционной классификации они остаются в группе развивающихся стран, хотя и с названием «новые индустриальные страны». Кстати, такое название свидетельствует о переходе этих стран в так называемую «высшую лигу».

Каким же в таком случае должен быть подход к типологической классификации стран мира? Очевидно, что единственного критерия, который бы обобщил все факторы экономического развития страны, пока не существует. Речь может идти или об эклектическом сочетании традиционных схем, или о ряде схем, которые отвечают отдельным целям. Зарубежные и отечественные специалисты, которые изучали проблему типологической классификации, точнее, «кризис» традиционных подходов к ней, предлагают свои схемы.

Анализируя и комбинируя вышеупомянутые схемы типологической классификации, можно предложить **типологию на основе объединения ключевых параметров экономики**: показатели ВВП (абсолютный и душевой); уровень развития технологии; отраслевая структура хозяйства; динамика экономического развития. Исходя из этого, выделяются такие группы и подгруппы стран:

1. **Высокотехнологические страны с устойчивой экономикой.** Эта группа тождественна группе «развитые страны» в классической схеме. К ней относятся развитые страны Западной Европы, США, Канада, Япония, Австралия, Новая Зеландия, Израиль.

2. **Страны с динамичным развитием экономики:**

- новые индустриальные страны: Республика Корея, Сингапур, Таиланд, Малайзия, Филиппины, Индонезия, Бразилия, Аргентина, Чили, Мексика, Индия;

- страны, которые находятся на завершающем этапе технологической перестройки экономики: страны Центральной Европы – Польша, Чехия, Словакия, Венгрия, Румыния, Болгария, Хорватия, Словения; страны Восточной Европы – Украина, Россия, Беларусь, Эстония, Латвия, Литва, Казахстан; Китай;

- нефтедобывающие страны: Саудовская Аравия, Кувейт, ОАЭ, Катар, Иран, Ирак, Венесуэла, Ливия, Азербайджан.

**3. Среднетехнологические страны с умеренными темпами роста экономики.** Это большинство развивающихся стран, например, Египет, Алжир, Турция, Пакистан, Перу, Уругвай, а также Сербия, Босния, Македония, Албания, Грузия, Армения, Туркменистан, Молдова, Киргизстан.

**4. Низкотехнологические страны аграрной стадии развития.** К этой группе принадлежат самые бедные страны мира, такие как Эфиопия, Сомали, Уганда, КНДР и другие.

Эта схема еще недостаточно проработана в научной литературе, поэтому в данном пособии в дальнейшем будет использоваться классическая схема ООН с коррективами в соответствии с предложенной авторами классификацией.

#### **1.4. Как определяется региональная классификация стран мира?**

Этот вид классификации значительно проще и не вызывает существенных разногласий у специалистов и международных организаций. Речь может идти о большей или меньшей детализации в выделении регионов. В основу региональной классификации положена пространственная компактность стран региона, общность исторического развития, этнокультурное сходство народов, сближение параметров экономического развития. Исходя из этих критериев, выделяют такие регионы:

- **Западная Европа**, которая включает экономически развитые страны: Германию, Францию, Великобританию, Бельгию, Нидерланды, Люксембург, Ирландию, Исландию, Норвегию, Швецию, Данию, Финляндию, Австрию, Швейцарию, Италию, Испанию, Грецию, Португалию, Мальту. Этот регион при более детальной классификации подразделяется на Западную, Северную и Южную Европу.

- **Центральная Европа** включает бывшие европейские социалистические страны за пределами бывшего СССР: Польшу, Чехию, Словакию, Венгрию, Румынию, Болгарию, Сербию, Черногорию, Хорватию, Словению, Боснию, Македонию, Албанию. В детальной классификации часть этого региона выделяется как Юго-Восточная Европа.

- **Восточная Европа** состоит из Украины, России, Беларуси, Молдовы, Эстонии, Латвии и Литвы.

- **Юго-Западная Азия** включает Турцию, Кипр, Иран, Ирак, Сирию, Ливан, Израиль, Саудовскую Аравию, Кувейт, Объединенные Арабские

Эмираты, Йемен, Катар, Оман, Бахрейн, Афганистан, Грузию, Армению, Азербайджан.

- **Центральная Азия** выделилась на пространстве прежних азиатских республик СССР: Казахстана, Узбекистана, Киргизстана, Туркменистана, Таджикистана.

- **Южную Азию** составляют Индия, Пакистан, Непал, Бутан, Бангладеш, Шри-Ланка, а также несколько мелких островных государств.

- **Дальний Восток** представляют Китай, Япония, КНДР, Республика Корея, Монголия.

- **Юго-Восточная Азия** состоит из Вьетнама, Лаоса, Камбоджи, Таиланда, Мьянмы, Малайзии, Сингапура, Индонезии, Филиппин, Брунея.

- **Австралия и Океания** – это Австралия, Новая Зеландия, Папуа-Новая Гвинея и большое количество мелких островных государств.

- **Северная Африка** объединяет такие арабские государства: Египет, Судан, Ливию, Тунис, Алжир, Марокко, Западную Сахару, Мавританию.

- **Западная Африка** имеет достаточно пестрый состав; наиболее крупные страны этого региона – Мали, Нигер, Чад, Центральноафриканская Республика, Сенегал, Буркина-Фасо, Гвинея, Гана, Кот-д'Ивуар, Сьерра-Леоне, Того, Нигерия, Камерун, Габон, Конго, Демократическая Республика Конго (Заир), Ангола.

- **Восточная Африка**: Замбия, Зимбабве, Мозамбик, Мадагаскар, Малави, Южноафриканская Республика, Ботсвана, Намибия, Лесото.

- **Северная Америка**: США, Канада, Мексика. В соответствии с другой классификацией Мексику относят к региону «Латинская Америка», с которым она теснее связана по языково-культурным и историческим признакам.

- **Латинская Америка** объединяет страны, подавляющее большинство которых когда-то были в колониальной зависимости от Испании и Португалии. Состав региона: Аргентина, Бразилия, Уругвай, Парагвай, Чили, Перу, Боливия, Эквадор, Колумбия, Венесуэла, Гайана, Суринам, Французская Гвиана. В этот регион отдельной подгруппой входит Карибский бассейн и Центральная Америка, наибольшие страны которых – Куба, Гаити, Ямайка, Доминиканская Республика, Гватемала, Сальвадор, Никарагуа, Гондурас, Панама.

Приведенная схема является самой распространенной, но не единственной. Часто выделяют **Азиатско-Тихоокеанский регион** – огромное пространство, включающее Восточную и Юго-Восточную Азию, Австралию и Океанию, восточные регионы России и страны Северной и Южной Америки, которые тяготеют к Тихому океану. Этот регион отличается ускоренным динамизмом экономического развития.

## 1.5. Как определяется регионально-интеграционная классификация стран мира?

Важными процессами современности является глобализация международных экономических отношений и связанная с ней региональная экономическая интеграция, которые начались со второй половины XX века. В настоящее время существует пять уровней или стадий региональной интеграции, которые отличаются глубиной и зрелостью интеграционных процессов:

- **зона преференциальной торговли:** на этом уровне либерализуется торговля некоторыми товарами и услугами между странами-членами. Такая форма интеграции является самой распространенной в мире, она, в частности, присуща странам СНГ;

- **зона свободной торговли** – отменяются тарифы на все товары и услуги в торговле между членами объединения, а в торговле с третьими странами каждый член объединения осуществляет собственную тарифную политику; примером может служить Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА);

- **таможенный союз** – члены объединения устанавливают единый тариф в торговле с третьими странами;

- **общий рынок** – либерализуется не только торговля, но и движение факторов производства; например – МЕРКОСУР;

- **экономический и валютный союз** – осуществляется единая политика во всех сферах хозяйствования и внедряется общая валюта; пока что единственным примером является Европейский Союз.

В настоящее время уже насчитываются десятки региональных интеграционных объединений разных уровней. Рассмотрим наиболее важные из них.

### Европа

- **Европейский Союз (ЕС):** Австрия, Бельгия, Болгария, Великобритания, Греция, Дания, Эстония, Ирландия, Италия, Испания, Кипр, Латвия, Литва, Люксембург, Мальта, Нидерланды, Германия, Польша, Португалия, Румыния, Словакия, Словения, Венгрия, Финляндия, Франция, Чехия, Швеция, Хорватия – всего 28 государств.

- **Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ):** Исландия, Норвегия, Швейцария, Лихтенштейн.

- **Содружество Независимых Государств (СНГ):** Азербайджан, Беларусь, Армения, Казахстан, Кыргызстан, Молдова, Россия, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан, Украина (Грузия вышла из состава в 2008 г.).

- **Организация Черноморского экономического сотрудничества (ОЧЭС):** Азербайджан, Албания, Болгария, Армения, Греция, Грузия, Молдова, Россия, Румыния, Турция, Украина, Сербия.

- **ГУАМ:** Грузия, Украина, Азербайджан, Молдова.

## **Азия и Азиатско-Тихоокеанский регион**

- **Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС):** Австралия, Бруней, Вьетнам, Индонезия, Канада, Китай, Республика Корея, Кирибати, Малайзия, Мексика, Маршалловы Острова, Новая Зеландия, Папуа-Новая Гвинея, Перу, Россия, Сингапур, США, Таиланд, Тайвань, Филиппины, Чили, Япония.

- **Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН):** Бруней, Вьетнам, Индонезия, Камбоджа, Лаос, Малайзия, Мьянма, Филиппины, Сингапур, Таиланд.

- **«План Коломбо» по совместному экономическому и социальному развитию в Азии и Тихом океане:** Великобритания, США, Канада, Япония, Австралия, Новая Зеландия, Индия, Пакистан, Шри-Ланка, Афганистан, Ирак, Непал, Мьянма, Мальдивская Республика, Бутан, Бангладеш, Лаос, Камбоджа, Малайзия, Таиланд, Сингапур, Папуа-Новая Гвинея, Индонезия, Филиппины, Фиджи, Республика Корея.

- **Совет арабского экономического единства (САЭЕ):** Египет, Ирак, Иордания, Йемен, Кувейт, Ливия, Мавритания, Объединенные Арабские Эмираты, Палестина, Сирия, Сомали, Судан.

- **Шанхайская организация сотрудничества (ШОС):** Россия, Казахстан, Киргизстан, Таджикистан, Узбекистан, Китай.

## **Северная и Южная Америка**

- **Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА):** США, Канада, Мексика.

- **Латиноамериканская ассоциация интеграции (ЛАИ):** Аргентина, Боливия, Бразилия, Венесуэла, Колумбия, Мексика, Парагвай, Перу, Уругвай, Чили, Эквадор.

- **Южный общий рынок (МЕРКОСУР):** Аргентина, Бразилия, Парагвай, Уругвай.

## **Африка**

- **Экономическое сообщество государств Западной Африки (ЭКОВАС):** Бенин, Буркина-Фасо, Кот-д'Ивуар, Кабо-Верде, Гамбия, Гана, Гвинея, Гвинея-Биссау, Либерия, Мали, Мавритания, Нигер, Нигерия, Сенегал, Сьерра-Леоне, Того.

- **Таможенный и экономический союз Центральной Африки (ЮДЕАК):** Габон, Камерун, Конго, Центральноафриканская Республика, Чад, Экваториальная Гвинея.

### **1.6. В чем сущность глобализации мировой экономики?**

Мировая экономика со второй половины XX века развивается под значительным влиянием процесса глобализации. Глобализация способствует трансформации международных отношений (на двустороннем и региональном уровнях) в целостную систему в планетарном измерении.

Характерным признаком глобализации является усиление взаимодействия и взаимозависимости в современном обществе, благодаря чему формируется «мировое сообщество». Ядром этого сообщества является глобальная экономика, которая функционирует как единая система в режиме реального времени и в масштабе всей планеты.

Экономику обычно определяют как основу глобализации. Предполагается, что глобализация является ничем иным, как проявлением современной постиндустриальной стадии развития экономики и общества в отношениях между странами мира. Это – новая степень интернационализации общественной жизни – экономических, политических, социокультурных, экологических, демографических связей между народами. Основные импульсы к глобализации поступают от экономики. Без учета экономической составляющей утрачивается основной аргумент, подтверждающий объективный характер глобализации как неминуемого и прогрессивного в своей основе процесса, хотя и противоречивого.

Основными звеньями глобализации МВФ считает мировую торговлю, транснациональные финансовые потоки, передачу технологий, информационные сети и взаимодействие культур. ЮНКТАД акцентирует внимание на глобализации производственных процессов через международную производственную кооперацию.

Кроме сугубо экономических проявлений глобализации определяются также такие ее формы, как укрепление взаимодействия разных культур, формирование системы глобальных социальных взаимодействий как основы становления планетарного социума, рост численности государственных и негосударственных международных организаций, разрушение административных преград между странами. Глобализация появилась как «тотальный социальный факт», то есть как ряд трансформаций, затрагивающих все аспекты общественной жизни: экономические, профессиональные, правовые, культурные, политические и даже геополитические отношения.

Среди главных признаков и показателей глобализации нужно назвать возрастающую взаимозависимость экономик разных стран, все большую целостность и единство мирового хозяйства, в основе которых – усиление открытости национальных рынков, углубление международного разделения труда и кооперации труда.

Таким образом, учитывая приведенные выше признаки глобализации, можно дать такое ее определение.

Глобализация – это процесс ускорения развития взаимосвязей во всех сферах человеческой деятельности и превращение их в планетарную метасистему. Глобализация имеет в своей основе интернационализацию общественной деятельности, прежде всего, экономической, но существенно от нее отличается. Принципиальное различие состоит в следующем: если интернационализация – это усиление связей между странами мира при сохранении полного национального суверенитета (межнациональный

уровень), то глобализация означает переход через национальные границы (наднациональный уровень).

**К важнейшим проявлениям глобализации, как правило, относят:**

- бурное развитие системы средств информации, формирование единой мировой информационной сети и системы коммуникаций;
- ускоренный рост значения финансовой сферы в международной экономической деятельности;
- распространение деятельности ТНК, усиление транснационализации мировой экономики;
- формирование системы международных организаций, которые вместе с ТНК образуют наднациональный механизм управления мировой экономикой, увеличение числа негосударственных субъектов международной жизни;
- усиление «открытости» национальных экономик;
- в процессе трансформации соотношения «национальное – наднациональное» меняется роль государства в управлении национальной экономикой;
- проявляется тенденция неравномерности развития наиболее развитых и менее развитых стран;
- регионализация мировой экономики;
- социальная трансформация в планетарном измерении, которая выражается в интеграции отдельных элементов сообщества в глобальные мировые структуры, в ослаблении традиционных связей и ориентации на унифицированные ценности;
- ускорение взаимодействия культур.

Эти характерные проявления глобализации существенно влияют на мировые экономические процессы и национальные экономические политики, их необходимо учитывать при разработке стратегий экономического развития. Поэтому целесообразно рассмотреть подробнее составные метасистемы глобализации, учитывая, что каждая из них является динамичной системой.

**Прогресс в системе информатики и коммуникаций.** Почему именно с этого нужно начинать анализ механизма глобализации, ведь «сердцевиной» ее является мировая экономическая система? Дело в том, что современная трансформация экономических процессов была бы невозможной без информационной революции и овладения коммуникационными системами, новыми средствами транспорта и связи. Именно молниеносность, с которой информация, например, о валютных курсах распространяется из любого финансового центра в любую часть планеты, делает возможным быстрое перемещение огромных валютных средств между странами и валютными рынками. Современные средства связи и Интернет значительно увеличили массовое привлечение населения планеты к взаимным контактам, в том числе, деловым. Развитие автотранспорта и реактивной авиации позволяет осуществить непосредственные контакты между деловыми партнерами

разных стран без существенных затрат времени на перемещение в пространстве.

Революция в информатике и телекоммуникации началась в последней четверти XX века. На протяжении тридцати лет прошлого столетия мощность общего числа компьютеров в мире удваивалась в среднем за восемнадцать месяцев. Объем информации на каждом квадратном сантиметре дисков, начиная с 1991 г., увеличивался в среднем на 60% в год. Стоимость переноса информации сократилась во много раз [3, с.30].

Благодаря развитию современных телекоммуникационных средств осуществляется фактическое размывание национальных границ для распространения информации. Формируется единое мировое информационное пространство, в пределах которого утверждаются единые культурные, мировоззренческие, этические стандарты, овладевающие широкими массами населения планеты (с положительными и негативными последствиями). Формируется мировое «киберпространство», в котором хранится и обрабатывается информация, осуществляется интенсивный обмен ею. Старание некоторых правительств перекрыть доступ к информации оборачивается для их стран существенными экономическими потерями. Это пространство возрастает ускоренными темпами. По некоторым подсчетам, только за первые три года XXI в. было создано больше информации, чем за предыдущие 300 тыс. лет человеческой истории [3, с.30].

На протяжении последней четверти XX в. индустрия информации ведущих стран реально превратилась в особую, качественно новую область общей структуры экономики. Здесь началось продуцирование товара нового типа – глобального товара с новыми экономическими свойствами – безграничного воспроизведения и накопления, многоразового использования. Поэтому речь уже идет о возникновении нового нетрадиционного источника стоимости, который становится ее основным источником и связан с реализацией интеллектуального потенциала. В условиях информационной экономики стоимость способна породить сверхстоимость, равно как в условиях индустриальной экономики капитал порождал прибавочную стоимость.

Улучшение экономической ситуации в мире ведет к увеличению затрат на ИТ. По оценкам экспертов, в 2010 г. мировой рынок ИТ вырос на 5,3% и достиг 3,4 трлн. долл., причем наибольший рост – 6,4% наблюдался в сегменте оборудования, 3,1% – в области программного обеспечения и 1,5% – услуг [3, с.30].

В Китае и Индии увеличивается объем инвестиций в новые технологии и сервисы – это необходимо для поддержки роста областей, работающих на экспорт. В США государственное стимулирование экономики способствует росту вложений в ИТ-оборудование.

Слабым звеном является Западная Европа, на которую приходится приблизительно 1/3 мирового рынка ИТ: финансовый кризис сделал неопределенными перспективы экономики ЕС в краткосрочном периоде. Но и до этого события ИТ-сегмент в данном регионе восстанавливался



относительно медленно. В 2010 г. объем западноевропейского рынка остался на уровне предыдущего года (а в 2009 г. здесь наблюдалось падение на 6,5%).

Еще один регион, где аналитики не ожидают роста – Япония. Если в 2009 г. объем IT рынка этой страны снизился на 11,1%, то в 2010 г. падение составляло всего 2,2%. В других странах Азии есть хорошие перспективы роста – до 13,7% в Китае и 13,8% в Индии. Но аналитики все же ожидают постепенное восстановление рынков Европы и Японии и прогнозируют рост IT-сегмента в ближайшие два года на 7,1 % [3, с.30].

С глобализацией информационных технологий связано явление, получившее название «digital divide», что можно перевести как «цифровой барьер», «цифровое неравенство». Это понятие используется для описания нового разделения государств и национальных сообществ на тех, кто имеет доступ к информации, и тех, кто не имеет такой возможности по финансовым причинам или из-за недостатка образования.

Информационную революцию лучше считать не проявлением или следствием, а предпосылкой, фактором глобализации. Без переворота в информационно-коммуникативных технологиях процесс глобализации был бы невозможным.

С информационной революцией тесно связана революция **технологическая**, которая обусловлена развитием научно-технического прогресса. Новой технологической базой и основной технологической структурой общества становится полная системная автоматизация производства, управления, обслуживания, распределения, транспортировки, которые базируются на электронике и информатике. Суть и особенность этой полной технологической базы состоит не только в максимально высоком уровне автоматизации, но и в том, что, во-первых, ее технологические структуры уже будут способны к развитию самовоспроизводящихся структур по принципам расширенного воспроизводства, а, во-вторых, – это будет, по сути, глобально интегрированная технологическая база, связанная изнутри средствами глобальной технотронной информатизации. Поэтому, постиндустриальную глобальную экономику следует определять как глобальную технотронно-информационную экономику.

**Формирование мирового финансового рынка.** Его предпосылкой как раз и стала информационная революция. Новые информационные технологии соединили основные финансовые центры и существенно снизили транзакционные издержки финансовых сделок и время, необходимое для их осуществления.

Важным фактором глобализации в финансовой сфере стали изменения условий деятельности финансовых институтов в связи с дерегулированием банковской деятельности. В процессе дерегулирования были устранены препятствия на проведение банками и другими финансовыми учреждениями разных финансовых операций. Вследствие этого возникли финансовые холдинги, предоставляющие клиенту любые услуги в области финансового

посредничества. Именно холдинги сегодня доминируют на мировом финансовом рынке.

Особенностью финансовых рынков в условиях глобализации стал рост неопределенности относительно валютных курсов и курсов ценных бумаг. Появились новые виды ценных бумаг – деривативы, которые являются производными от других ценных бумаг. Это открыло возможности для массовых спекуляций и ускорило процесс обособления валютно-финансовой сферы от реальной экономики. Ежедневный объем операций на валютно-финансовых рынках в десятки раз превышает реальные нужды финансирования международной торговли; этот объем почти равняется совокупным валютным резервам всех национальных банков мира. Объем рынка вторичных ценных бумаг в несколько раз превышает мировой валовой продукт [3, с.32].

О масштабах развития мировой финансовой системы свидетельствуют такие данные. За последние 20 лет прошлого столетия ежедневный объем сделок на мировых валютных рынках увеличился с 1 млрд. долл. до 1200 млрд. долл. (то есть в 1200 раз), тогда как объем мировой торговли товарами и услугами – всего лишь на 50% [5, с.41]. Капитал во все возрастающих объемах направляется не в производство в виде прямых инвестиций, а в спекуляцию. Преобладает трансграничное перемещение капитала в виде краткосрочных портфельных инвестиций. Это перемещение выходит из-под контроля правительственных структур; даже в наиболее развитых странах только 30% рынка ценных бумаг контролируется государством. В экономике возникает ситуация «мыльного пузыря»: номинальная рыночная стоимость ценных бумаг превышает их реальное наполнение, а это приводит к экономической нестабильности и опасности для страны. Есть основания считать, что характерной особенностью глобализации является формирование в мировых масштабах не просто финансового или информационного рынка, а создание финансово-информационного пространства, в котором все больше осуществляется не только коммерческая, но и вся деятельность человечества.

**Транснационализация мировой экономики.** Одним из характерных проявлений глобализации является создание транснациональных корпораций и усиление их влияния на мировые экономические процессы. Следует отметить, что система ТНК является главной движущей силой глобализации как метасистемы. Открытость национальных экономик, которая является одним из ключевых требований согласно Вашингтонскому консенсусу, более всего отвечает именно интересам ТНК. Интернационализация производства позволяет ТНК захватывать рынки, минуя таможенные препятствия. Транснациональные корпорации все больше отрываются от страны базирования в своей деятельности, у них все меньше остается «национального» и все больше – «глобального». Так, например, американская компания «Еххон» 75% своих доходов получает за пределами США. ТНК выходят из-под опеки своих правительств и становятся, в сущности, независимыми субъектами экономической деятельности.

Транснационализация проходит ускоренными темпами. В 2011 г. трансграничные слияния и поглощения выросли на 53% и достигли 526 млрд. долл., что было обусловлено ростом числа мегасделок (стоимостью более 3 млрд. долл.): с 44 в 2010 г. до 62 в 2011 г. Это отражает как растущую стоимость активов на фондовых рынках, так и рост финансовых возможностей покупателей для совершения подобных операций. Инвестиции в новые проекты, которые сокращались в стоимостном выражении в течение двух лет, в 2011 году твердо держались на отметке 904 млрд. долл. В 2011 г. более 2/3 общей стоимости инвестиций в новые проекты по-прежнему приходилось на долю развивающихся стран и стран с переходной экономикой [98]. К 2020 г. стоимость товаров, произведенных заграничными филиалами ТНК, будет составлять 20 трлн. долл. [5, с.42].

В мире насчитывается свыше 810 тыс. зарубежных филиалов, которыми владеют 103 тыс. материнских компаний. Сеть филиалов постоянно расширяется. В 2011 г. зарубежные филиалы ТНК обеспечили занятость примерно 69 млн. человек, которые генерировали объем продаж в размере 28 трлн. долл. и добавленную стоимость в 7 трлн. долл., что примерно на 9% больше, чем в 2010 г. [74].

Темпы и масштабы транснационализации мировой экономики проиллюстрированы в табл. 1.1.

Таблица 1.1

Показатели транснационализации мировой экономики

Основные показатели	Годы						
	1990	1995	2000	2008	2009	2010	2011
Число материнских ТНК	36 600	44508	63312	79 000	82 000	103353	103357
Число зарубежных филиалов ТНК	174900	276659	821818	790000	810000	886143	886235
Активы зарубежных филиалов, млрд. долл.	5 744	7 091	21 102	43 623	74 910	75 609	82 131
Объем продаж зарубежных филиалов, млрд. долл.	5 467	5 933	15 680	25 656	23 866	25 622	27 877
Объем экспорта зарубежных фирм, млрд. долл.	1166	1841	3 572	6599	5 060	6 267	7 358
Число занятых в зарубежных филиалах, млн. чел.	23,7	30,8	45,6	64,5	66,7	68,2	69,0
Доля зарубежных филиалов ТНК, %:							
• в мировом экспорте	34,0	37,0	54,8	...	...	33	33,2
• в мировом производстве	6,3	4,9	10,3	...	...	10	10,1

Источник: [72]

Показателем транснационализации может служить движение прямых иностранных инвестиций. Так, в 2011 г. ввезенные ПИИ возросли по сравнению с 2009 г. на 13,3% , а вывезенные ПИИ – на 9,5%, практически по всем показателям ПИИ наблюдается превышение их средних докризисных значений (табл. 1.2).

Таблица 1.2

Динамика основных показателей ПИИ в мировой экономике  
в 1990–2011 гг. (стоимостной объем в текущих ценах, в млрд. долл.)

Показатели	Годы				
	1990	2005-2007 (средний докризисный показатель)	2009	2010	2011
Приток ПИИ	207	1 473	1 198	1 309	1 524
Отток ПИИ	241	1 501	1 175	1 451	1 694
Объем ввезенных ПИИ	2 081	14 588	18 041	19 907	20 438
Объем вывезенных ПИИ	2 093	15 812	19 326	20 865	21 168
Доходы от ввезенных ПИИ	75	1 020	960	1 178	1 359
Доходность ввезенных ПИИ	4,2	7,3	5,6	6,3	7,1
Доходы от вывезенных ПИИ	122	1 100	1 049	1 278	1 470
Доходность вывезенных ПИИ	6,1	7,2	5,6	6,4	7,3

Источник: [72]

В 2011 г. глобальный приток ПИИ вырос на 16%, впервые превысив докризисный уровень 2005–2007 гг. несмотря на продолжающиеся последствия мирового финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг. Этот прирост произошел на фоне увеличения прибылей ТНК и относительно высоких темпов экономического роста в развивающихся странах в течение года. ЮНКТАД прогнозирует, что в 2014 г. глобальные ПИИ достигнут 1,9 трлн. при условии отсутствия каких-либо макроэкономических потрясений (рис. 1.1). Рекордные денежные авуары, которые имеют ТНК, пролонгирует корпоративная и промышленная реструктуризация, рост котировок на фондовых рынках и постепенный вывод государственных средств из капитала финансовых и нефинансовых компаний, участие в котором использовалось в качестве поддержки во время кризиса. Это открывает новые инвестиционные возможности для компаний во всем мире.

Вместе с тем, посткризисное состояние деловой среды связано с множественными факторами неопределенности. Подъему в сфере ПИИ все еще могут помешать такие факторы риска, как непредвиденность глобальной системы экономического управления, возможный широкомасштабный кризис суверенного долга и дисбалансы в бюджетах и финансовых секторах некоторых развитых стран, а также рост темпов инфляции и признаки перегрева экономики передовых стран с формирующимися рынками.

Успешность, с которой ТНК продвигаются на международные рынки, основывается на их конкурентных преимуществах, прежде всего – на

технологическом лидерстве. ТНК имеют возможность выделять значительные средства на содержание научно-исследовательских учреждений, на высокую заработную плату квалифицированных инженеров, менеджеров. Самыми крупными компаниями мира создано свыше 100 крупных исследовательских центров, в том числе, и за пределами страны базирования.

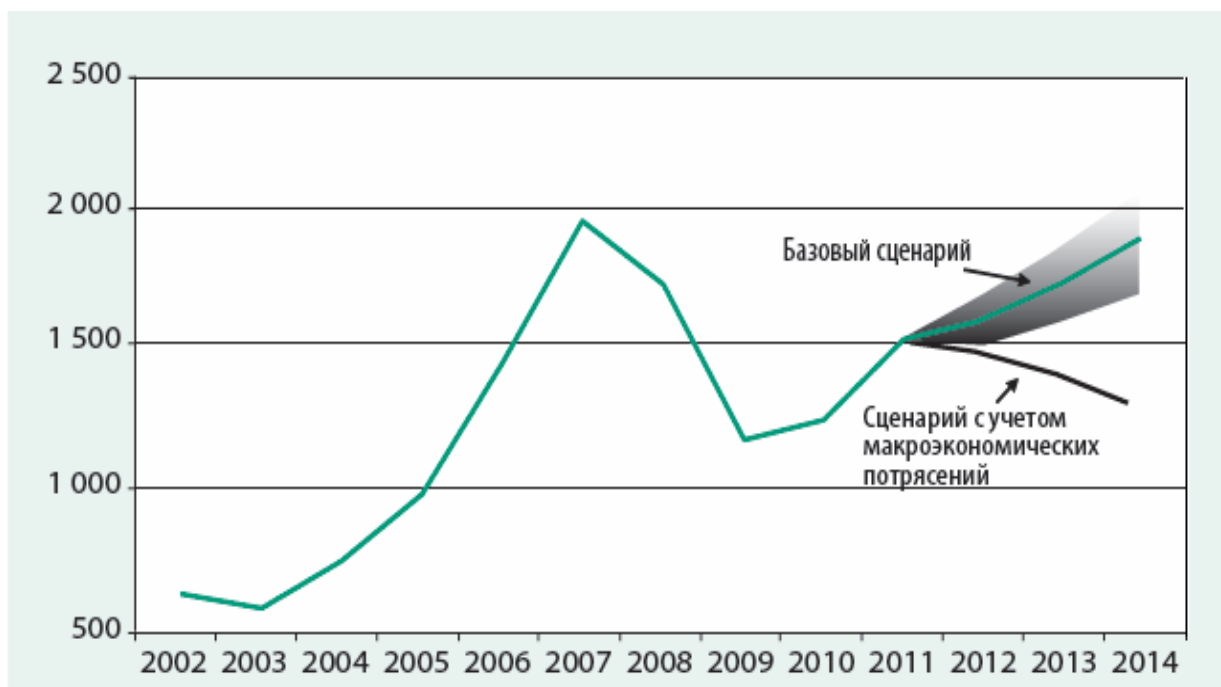


Рис. 1.1. Поток глобальных ПИИ в 2002–2014 гг. (млрд. долл.) [75].

Подавляющее большинство материнских компаний (79%) расположено в развитых странах. В последнее время они стали возникать и в новых индустриальных странах (Сингапур, Республика Корея, Бразилия), а также в Китае и России.

500 самых больших ТНК сосредотачивают свыше 1/4 мирового производства товаров и услуг, 1/3 экспорта промышленной продукции и 3/4 торговли технологиями и управленческими услугами [5, с.43]. Только на ТНК развитых стран приходится 84% общемирового вывоза ПИИ, 10% мирового ВВП и 1/3 мирового экспорта.

Влияние транснациональных корпораций основывается на фактическом контроле значительной части транснационального капитала, функционирующего на международных финансовых рынках, которые в большинстве своем имеют олигополистическую структуру. Одним из преимуществ ТНК является возможность использования замкнутого внутрифирменного рынка, которая обеспечивает им меньшую зависимость от экономической политики правительств, а также успешное преодоление торговых препятствий. Свыше 1/3 мировых товарных потоков приходится на внутрифирменную торговлю ТНК, осуществляемую по трансфертным ценам [5, с.43].

Позиции ТНК устойчивы и в экономической политике. В странах базирования они формируют мощное лобби, которое значительно влияет на правительства развитых государств. На правительства государств, где расположены их филиалы, ТНК часто оказывают давление в жестких формах, требуя проведения экономической политики в собственных интересах, нередко в ущерб национальным интересам принимающих стран.

Транснационализация имеет как отрицательные, так и положительные последствия. К отрицательным, как уже отмечалось, относится ослабление регулирующей роли государства в экономических процессах. Даже в странах базирования материнских компаний (а это преимущественно высокоразвитые государства) экономический контроль над деятельностью ТНК становится все менее дееспособным. Одной из причин такого положения является то, что транснациональная корпорация может избегать налогообложения в стране базирования, переводя производственные мощности в те страны, где уровень налогообложения низкий. Положительная сторона транснационализации как составляющей процесса глобализации состоит в интенсификации потоков инвестиционных и финансовых средств, ускорении темпов международной торговли, вовлечении все большего числа стран в мировое экономическое пространство, использовании новых технологий. Не в последнюю очередь благодаря ТНК образовались так называемые новые индустриальные страны, которые заняли довольно заметное место в мировой экономике.

**Усиление роли международных организаций в регулировании мировых экономических процессов.** Международные организации, в первую очередь экономические, стали оказывать существенное влияние на международные экономические отношения со второй половины XX века и это влияние все более возрастает. Среди международных экономических регуляторов нужно особенно отметить деятельность таких организаций как Международный валютный фонд, Группа Всемирного банка, Всемирная торговая организация, региональные банки развития (в частности, ЕБРР), некоторые экономические органы ООН (ЮНКТАД, ПРООН, ЭКОСОС).

Возрастание роли МВФ и Всемирного банка (ВБ) обусловлено беспрецедентным развитием мирового финансового рынка и ростом внешней задолженности развивающихся стран и стран с транзитивной экономикой. Сумма долга развивающихся стран в конце 90-х годов прошлого столетия составляла 2 трлн. долл., а обслуживание этого долга составляло 200 млрд. долл. в год. При этом сумма долга в этих странах составляет значительный процент от ВВП. Так, в 2009 г. он составлял в Бразилии 14,5%, Аргентине – 35,8%, Республике Корея – 41,8%, Турции – 45,1%. В 2010 г. он составлял 60,8% – в Бразилии, 50,3% – в Аргентине, 23,7% – в Республике Корея. Очевидно, что во всех вышеупомянутых странах, кроме Республики Корея, увеличивается государственный долг, который говорит о все большем втягивании данных стран в долговую яму [40].

В таких условиях МВФ и Всемирный банк имеют выгодные позиции для осуществления давления на правительства стран-должников. Авторитет

этих организаций в международных экономических отношениях такой большой, что он распространяется на крупные международные банки, которые кредитуют субъектов экономической деятельности (в том числе, правительства) в разных странах. Решение проблемы реструктуризации долга, предоставления очередного кредита странам-должникам зависит в первую очередь от позиций МВФ и ВБ. Это дает им возможность непосредственно вмешиваться в экономическую политику правительств и еще больше усиливать свою роль как мировых экономических регуляторов.

С целью решения или смягчения проблемы международной задолженности МВФ, Всемирный банк, а также ОЭСР разрабатывают специальные планы. Руководящая роль в их разработке принадлежит правительству США. В 1985 г. был утвержден «план Бейкера», который предусматривал как основное условие предоставления кредитов, проведение либеральных экономических реформ странами-должниками. В 1989 г. появился «план Брейди», согласно которому реструктуризация и частичное списание долгов обусловлено проведением реформ, одобренных МВФ и под его жестким контролем. В 1999 г. «Большая Семерка» приняла решение о списании 90% долга самых бедных стран при условии, что они осуществят программу структурных реформ на протяжении шести лет (это касается лишь 2% общей задолженности развивающихся стран) [5, с.47].

Таким образом, МВФ, ВБ, ОЭСР, ВТО осуществляют свою деятельность не только на международном уровне, но и на национальном пространстве суверенных государств. Поскольку ведущую роль в руководстве этих организаций играют развитые государства, многие государственные деятели и экономисты считают их политику неуравновешенной. Так, один из экспертов Комиссии ЕС отмечает, что международные финансовые институты превратились в проводников гегемонии развитых стран вместо того, чтобы быть инструментом регулирования рынка в интересах всего мирового сообщества. По мнению политиков левого направления, Всемирная торговая организация является ярчайшим отображением всей системы глобального корпоративного управления и необходимо остановить эскалацию ее влияния на сферу международных экономических отношений, поскольку деятельность этой организации направлена на защиту интересов ТНК за счет большинства стран мира.

Однако существует и точка зрения, согласно которой регулирующую роль международных экономических организаций необходимо укрепить. Ее приверженцами является, в первую очередь, руководство этих организаций. Так, бывший директор МВФ М. Камдессю считает необходимым усиление политики Фонда. Он высказал мнение о том, что коллективные решения, принятые под эгидой международных институтов, должны стать обязательными. А один из ведущих руководителей МВФ А. Уолтерс утверждал, что с глобализацией финансов мир имеет потребность в центральном банке, и МВФ – естественная основа для его создания. МВФ

необходимо освободить от «смирительной рубашки», сделать его независимым от правительств.

Таким образом, четко прослеживается тенденция к преобразованию международных экономических организаций в полностью независимые от национальных правительств структуры, которые осуществляют регулирование мировой экономики на наднациональном уровне и приобретают функции мирового правительства. Суверенные права государств при этом ограничиваются не только в проведении собственной экономической политики, но и на национальную собственность. В американских финансовых кругах выдвигаются предложения относительно введения нового инструмента по долгам: «debt-for-natureswaps» – обмен долга на право проведения экологических программ в странах-должниках, то есть право контролировать их территорию; «debt-for-equityswaps» – обмен долга на имущество. В руководстве МВФ и Всемирного банка рассматривается концепция о применении норм частного коммерческого права, на основе которых государство-должник может быть объявлено банкротом и относительно него вводится внешнее управление экономикой.

Итак, международные экономические организации вместе с ТНК и ТНБ формируют глобальное наднациональное пространство. Глобальная ориентация транснациональных корпораций и банков уменьшает значение национальных экономик. Они сегодня делают «экономическую погоду». Средние и мелкие субъекты международного бизнеса вынуждены ориентироваться на ТНК и приспосабливаться к их политике.

С процессом глобализации тесно связано такое понятие как **открытость национальной экономики**. Открытость означает степень интенсивности, с которой страна «погружается» в международные экономические отношения. Как уже отмечалось, характеристиками открытости является величина экспорта и импорта товаров и услуг, экспорт и импорт капитала, либерализация законодательства относительно внешнеэкономической деятельности резидентов и нерезидентов и т.п. Наиболее распространенным показателем открытости является индекс вовлечения стран в международную торговлю (The Enabling Trade Index), который рассчитывает Всемирный экономический форум.

По этому индексу наиболее «открытой» страной в 2010 г. стал Сингапур (значение индекса – 6,06). Среди других стран, экономика которых также считается «открытой» – следующие страны: Гонконг (2 место – значение индекса – 5,7), Дания (соответственно 3–5,41), Швеция (4–5,41), Швейцария (5–5,37). США занимают лишь 19 место с показателем 5,03. Украина занимает 81 место среди 125 стран с показателем – 3,84, а Россия только на 114 месте – 3,37. Наиболее «закрытой» страной в мире является Бурунди – 2,79 [64].

Степень открытости национальной экономики зависит от внешнеэкономической политики страны. Со второй половины XX в. сформировалась устойчивая тенденция к либерализации внешнеэкономической политики большинства стран мира. Произошло это под давлением



ГАТТ/ВТО, которая последовательно реализует принципы либерализации торговли. Вследствие этого значительно снизились ставки тарифов в мировой торговле. Если вначале 50-х годов XX в. в среднем они превышали 40%, то в конце 90-х годов XX в. – меньше 3%.

Открытость национальных экономик способствует интенсификации международных отношений, углублению международного разделения труда и росту эффективности мировой экономики в целом. Исследования Мичиганского университета (США) показывают, что уменьшение торговых барьеров в области сельского хозяйства, товаров и услуг на 1/3 привело бы к росту объема мировой экономики на 613 млрд. долл. [3, с.40]. Однако существуют различия в оценках влияния открытости на экономическое развитие разных групп стран. Бесспорно, что либерализация международных экономических отношений выгодна экономически развитым странам, потому что она снимает препятствия для продвижения их товаров и капиталов на рынки других стран. Так, США на протяжении 90-х годов XX в. получили от роста экспорта почти 1/3 прироста своего ВВП [9, p.97].

Для развивающихся стран ситуация более сложная. С одной стороны, приток иностранных инвестиций способствует экономическому развитию этих стран, они получают некоторые льготы относительно экспорта своих товаров на рынки США, ЕС, Японии. Но, с другой стороны, когда сняты преграды на пути импорта товаров из развитых стран, национальная экономика оказывается незащищенной от конкуренции, а господство иностранного капитала может разрушить оптимальную структуру экономики и нарушить национальные экономические планы. Такая же проблема стоит и перед странами с транзитивной экономикой.

Глобализация сопровождается углублением неравномерности экономического развития разных групп стран. Развитые государства увеличивают свой отрыв от более бедных стран; увеличивается контраст между высокоразвитым центром, в котором живет меньше 1/6 население, и периферией, в которой сосредоточена основная масса населения планеты.

Согласно данным Доклада о мировом развитии, подготовленного Всемирным банком, из 6 млрд. населения планеты 2,8 млрд. (то есть почти половина) живет менее, чем на 2 доллара в день, а 1,2 млрд. – менее, чем на 1,0 доллар. Средние доходы 20 богатейших стран в 37 раз превышают средние доходы 20 самых бедных. В странах с транзитивной экономикой количество людей, живущих менее чем на 1 долл. в день, увеличилось в 90-х годах XX в. в 20 раз. Доходы 200 богатейших людей земного шара превышают совокупные доходы 41% населения Земли [61].

Разрыв в доходах между 1/5 частью мирового населения богатых стран и 1/5 частью населения бедных стран за период 1971–2012 гг. увеличился с 32 раз до 78 раз. Всего 1% жителей Земли владеет почти половиной всего имущества на планете. Доходы 0,01% богатейших людей планеты повысились настолько, что если 30 лет назад они превышали доходы 90% самых бедных людей почти в 200 раз, то теперь превышают их более чем в тысячу раз. Среднедушевые доходы в 20 наиболее богатых странах мира

в 37 раз превышают соответствующий показатель в 20 беднейших странах, причем за последние 40 лет этот разрыв удвоился [47].

При этом первая пятерка наиболее развитых стран создает 86% мирового валового продукта, дает 82% мирового экспорта и 68% прямых иностранных инвестиций, а первая пятерка самых бедных стран по всем показателям не превышает 1% [3, с.41].

Синтетическим показателем уровня развития страны является доход на душу населения. В Японии он в 10 раз выше, чем в Индии, в Швейцарии и в 40 раз выше, чем в Эфиопии (табл. 1.3).

Таблица 1.3

ВВП на душу населения некоторых стран в 2012 г., долл. (по ППС)

№	Страна	ВВП, долл.	№	Страна	ВВП, долл.
1	Катар	102800	61	Польша	21000
2	Лихтенштейн	89400	71	Россия	17700
3	Люксембург	80700	77	Беларусь	16000
12	США	49800	87	Турция	15000
13	ОАЭ	49000	118	Китай	9100
14	Швейцария	45300	133	Украина	7600
16	Кувейт	43800	146	Грузия	5900
22	Швеция	41700	164	Индия	3900
24	Канада	41500	167	Молдова	3500
26	Германия	39100	187	Таджикистан	2200
33	Великобритания	36700	223	Эфиопия	800
36	Япония	36200	224	Либерия	700
37	Франция	35500	226	Сомали	600
41	Израиль	32200	227	Зимбабве	500
56	Греция	25100	228	ДР Конго	400

Источник: [41]

Развитые страны концентрируют богатства не только созданные своими силами, но и перераспределенные за счет мировых ресурсов. Так, на США с их 5% мирового населения приходится 25% использования ресурсов мира, а всего на страны «золотого миллиарда» – до 80%. Речь идет о природных ресурсах: топливо, руда, земля, вода, древесина. Ограниченность ресурсов планеты создает большую проблему для мирового экономического развития, в том числе в контексте ликвидации разрыва в экономических уровнях. Для того, чтобы поднять уровень жизни большинства населения планеты к сегодняшнему уровню стран Запада, пришлось бы увеличить объем потребления ресурсов приблизительно в 20 раз. А это превышает предельную способность окружающей среды [5, с.50].

Не следует, впрочем, считать, что неравномерность развития между развитыми странами и развивающимися странами, является только следствием процесса глобализации. Причин больше, и они довольно серьезные. Это и различие в исходных, стартовых уровнях развития: бывшие

колонии в момент обретения независимости (преимущественно 40–60 годы прошлого столетия) были или совсем не индустриализованными, или имели только ростки индустриализации. Это также «демографический взрыв», пик которого пришелся для этих стран на 80-е годы XX в.; прирост населения во многих странах опережал темпы роста ВВП. Другими причинами являются: недостаток квалифицированных кадров; социальные волнения и региональные войны, длившиеся десятилетиями; коррупция чиновничества и правящей верхушки.

Вместе с тем, в экономической среде развивающихся стран наблюдаются и положительные тенденции. Улучшилась структура их экономики. В настоящее время доля обрабатывающей промышленности в материальном продукте увеличилась до 61%, а доля сельского хозяйства уменьшилась до 17%. За последние 40 лет объем промышленной продукции этой группы стран увеличился в 6,8 раза, а в развитых странах – только в 3,5 раза. За двадцать пять лет объем реального ВВП развивающихся стран увеличился в 3,8 раза, а развитых стран – в 1,9 раза [5, с.51].

В 2012 г., например, темпы роста ВВП составили: в Египте – 2,0%, Эфиопии – 7,0%, Индии – 5,4%, Китае – 7,8%, США – 2,2%, Японии – 2,2%, Германии – 0,9% [41].

Достижения развивающихся стран во многом стали возможными благодаря глобализации. Иностраные инвестиции сопровождаются внедрением передовых технологий в экономику развивающихся стран. ТНК переносят туда значительные мощности трудоемких и материалоемких производств. Наиболее эффективно этим воспользовались «новые индустриальные страны (НИС)». Тайвань, Сингапур, Китай уже сегодня опережают развитые страны по темпам роста ВВП на душу населения от 2,5 до 3,2 раза, а Индия, Вьетнам, Филиппины – от 1,8 до 2,1 раза. Однако у наименее развитых стран (их 49 с населением, которое составляет 10% от мирового) ситуация значительно хуже. Доходы на душу населения здесь растут медленно, или даже сокращаются. Они не имеют ни привлекательных для инвесторов природных ресурсов, ни квалифицированных кадров, которые могли бы овладеть современными технологиями. Эти страны нуждаются в особой помощи мирового сообщества, в частности, посредством структур ООН и международных организаций. Им предоставляются льготы во внешней торговле, льготные кредиты. На выходе из кризиса в 2010 г. прирост ВВП составлял в США 2,8%, Японии – 3,0%, Великобритании и Франции по 1,6%, Италии – 1,1%, по ЕС в целом – 1,7%, а в Индии этот показатель составлял 8,3%, Бразилии – 7,5%, Южной Кореи – 6,1%, Индонезии – 6,0%.

## Раздел 2. Типологическая структура мировой экономики

---

---

Каждая из более двухсот стран мира имеет неповторимый облик, отличается от других по политическим, экономическим, демографическим, культурным и другим признакам. Разнообразие мира по национальному составу, социально-культурным особенностям, обогащает его как общую целостную систему. Однако отдельные страны можно сплотить по некоторым важным общим характеристикам. Это необходимо для осуществления научного анализа как мировой экономики в целом, так и экономики отдельной страны.

Есть несколько способов классификации стран в зависимости от выбранного критерия. Можно выделить группы стран по размерам территории (большие, малые, государства-карлики), по численности населения, по социально-политическому устройству (монархии, республики), по уровню экономического развития, по географическому положению. Как мы уже выяснили в первом разделе, целесообразно воспользоваться двумя схемами: типологической и региональной. Рассмотрим вначале типологическую структуру мировой экономики, согласно которой все страны мира подразделяются на три основные группы:

- развитые страны;
- страны с переходной экономикой;
- развивающиеся страны.

### 2.1. Каковы определяющие отличия развитых стран?

Группа развитых стран воплощает достижения мировой экономики. Эти страны имеют наибольшие объемы ВВП, особенно в расчете на душу населения, высокий уровень производительности труда, сложную технологию производства. По классической схеме эта группа насчитывает 24 страны, которые контролируют большую часть мировых капиталопотоков.

Несмотря на небольшую долю в мировом населении (14,9%), развитые страны сосредоточивают 51,1% мирового ВВП, экспортируют 52% товаров и 78% услуг в международной торговле. Развитые страны, в первую очередь Большая Семерка, занимают ключевые позиции в таких влиятельных международных организациях, как МВФ, Всемирный банк, Всемирная торговая организация, большинство региональных банков развития, различные фонды развития. Именно эта группа стран является питательной средой для образования ТНК и ТНБ. Развитые страны, опираясь на свою экономическую и политическую мощь, международный авторитет, формируют и воплощают в международных отношениях механизм современного мирового экономического порядка. Они являются «законодателями моды» на новейшие экономические модели и технологии, а также образцом, которого стремятся достичь менее развитые страны. Все чаще группу развитых государств в средствах массовой информации

называют «золотым миллиардом» не только потому, что количество их населения составляет примерно один миллиард человек, а из-за преимущественного потребления природных ресурсов (60%) [1, с.44].

В предыдущем разделе уже было отмечено, что в группе развитых стран (как и в других группах) имеются значительные перепады в уровнях развития. Достаточно хотя бы сравнить экономические потенциалы первой тройки (США, Япония, Германия) с тройкой аутсайдеров (Португалия, Греция, Испания); разрыв по душевым показателям ВВП между ними двух- и трехкратный. Однако существуют такие специфические черты, которые объединяют эти страны в группу развитых. Следует отметить, что в течение почти всего XX века состав «клуба развитых» практически не изменился.

Главным формальным показателем, отделяющим развитые страны от остальных, является размер ВВП на душу населения. Он составляет в среднем (по ППС) 40 тыс. долл. при средней мировой величине 11,5 тыс. долл. Если не считать небольшую группу нефтедобывающих стран и «восточно-азиатских тигров», то ни одна из развивающихся стран не достигает по этому показателю уровня даже Португалии, где он составляет 22 тыс. долл. [6, с.43]. Высокий показатель ВВП является следствием длительного развития экономических отношений, стадии, которая во времени опережала стадии развития других стран. По способу производства развитые страны идут впереди уже более полтысячелетия. Такая ситуация обусловлена историко-экономическими обстоятельствами. Уже в XIII–XIV вв. в Северной Италии (Генуя, Венеция, Флоренция) значительно оживилась внешняя, так называемая левантийская, торговля по Средиземным морем. Итальянские купцы были торговыми посредниками между богатым в то время арабо-византийским Востоком и феодальной Европой. Венецианцы, в частности, скупали в Константинополе пряности и дорогие ткани и продавали их европейским баронам, а то и королям. Они торговали также солью, вином. Торговля очень обогатила итальянское купечество и вызвала толчок к экономическому расцвету северо-итальянских городов и дальнейшему развитию экономических отношений. Первая в мире биржа возникла в Венеции, здесь также была основана техника банковского дела и коммерческого обмена. Венецианцы разработали современную систему бухгалтерии (простую и двойную) и систему государственного долга.

В XIV–XV вв. происходит расцвет северо-европейской, так называемой ганзейской, торговли. Немецкие города, которые тяготели к Балтийскому морю, особенно Любек, Гамбург, Бремен, образовали торговый союз – Ганзу, который осуществлял успешную торговлю с внутренними немецкими государствами, скандинавскими странами, Новгородом и Лондоном. Ганзейцы торговали мехами, смолой, лесом, железом, рыбой, медом, воском, шкурами, льном. Из перечня товаров видно, что ганзейская торговля имела большее экономическое значение, чем левантийская, потому что она охватывала не только предметы роскоши, но и потребительские товары, а также товары производственного назначения.

Третий торговый путь проходил вдоль Рейна, он соединял ганзейскую и левантийскую торговлю. На этом пути получили быстрое развитие города Брюгге, Кельн и другие. Развивалась и деятельность ярмарки, на которую поступали товары со всей Европы, а также с Востока. Наибольшее значение имели Шампанские ярмарки на севере Франции. Французские купцы привозили сюда сукна и вина, итальянские – пряности и шелк, немецкие – меха, полотно и металлические изделия, из Англии прибывали шерсть, олово и свинец.

Таким образом, расцвет торговли подготовил почву для дальнейшего развития экономических отношений еще в недрах феодальной Европы. Трансьевропейские торговые отношения постепенно сближали народы этого региона, формировали национальные рынки, части которых уже постоянно ориентировались на внешнюю торговлю. Формировались торговые традиции и стандарты общеевропейского значения. Укреплению торговых отношений в определенной степени способствовала конфессиональная близость между народами, поскольку христианство охватило почти всю Европу.

Развитие торговли, рост городов как торговых и ремесленных центров ускорили возникновение и распространение капиталистической мануфактуры. После торговли это был очередной важный этап в развитии производительных сил Западной Европы, который весьма существенно укрепил ее экономику. Мануфактура особенно успешно в XIII-XV вв. внедрялась в суконной и металлургической отраслях. Самым развитым промышленным районом в те времена была Северо-Западная Европа – Фландрия, Брабант, часть Северной Франции, входившие в Нидерланды. Фламандское сукно распространялось по всей Европе и по качеству длительное время не имело конкурентов. Постепенно мануфактурное производство сукна распространялось также в Англии и Флоренции. В германских княжествах и Чехии на мануфактурах производилось железо, серебро, бронза.

Распад феодальных отношений, который усилился в XVI в., укрепление абсолютизма и великие географические открытия придали новый толчок развитию производительных сил европейских стран. С переносом торговых путей на океанические пространства растет экономическая мощь Нидерландов, Испании, Португалии и Англии. Объемы торговли увеличиваются во много раз, возникают мощные торговые компании для торговли с Индией (Голландская и Английская Ост-Индская компания) и другими восточными регионами, а вскоре и американскими колониями. В Антверпене уже в XVI в. возникла товарная и фондовая биржа, на которой осуществлялись международные операции с векселями, облигациями государственных займов, колониальными товарами и валютой. В XVII в. торговой столицей мира становится Амстердам, со второй половины XVII в. и в XVIII в. растет торговая роль Лондона.

В эпоху абсолютизма монархи стран Европы, особенно Франции, Испании и Англии поощряли развитие промышленности, поддерживали мануфактуры и торговые компании, предоставляли им различные льготы в

русле политики меркантилизма. К середине XVIII в. мануфактурное производство было господствующей формой промышленности в Западной Европе, тогда как на Востоке производство находилось на ремесленной стадии. В это время экономическое преимущество Запада над Востоком уже была очевидным, оно воплотилось в политическое и военное превосходство, что привело к формированию огромных колониальных империй.

Ускорение экономического развития Западной Европы усиливалось преобразованиями в духовной сфере; особое значение в этом плане имели Ренессанс (Возрождение) и Реформация. Ренессанс (XIV в. – XVI в.) способствовал раскрытию творческих возможностей человека, вере в его волю и разум. Идеи Ренессанса объективно отвечали потребностям нарождающегося буржуазного общества. Следствием реформации (XVI в.) стало распространение протестантизма в Северной Германии, Нидерландах, Англии, Скандинавских странах. Важной особенностью этой конфессии являлось поощрение «предпринимательского духа» в человеке, подчеркивание добросовестного труда, бережливости. Эти идеи протестантизма оказали существенное влияние на дальнейшее развитие экономической истории не только Европы, но и всего мира. Именно выходцы из протестантских стран (в первую очередь, англичане, но также голландцы и немцы) основали колонии переселенческого типа, которые затем превратились в развитые страны – США, Канаду, Австралию, Новую Зеландию и, в определенной степени, Южно-Африканскую Республику. Переселенцы несли с собой европейскую культуру производства, наиболее передовую в те времена.

К важнейшим событиям, ускорившим экономическое развитие западноевропейских стран, относится промышленный переворот, начавшийся в Англии с середины XVIII в., а вскоре перекинувшийся во Францию, Нидерланды, Бельгию, Австро-Венгрию, другие страны Европы и Северной Америки. Переход от мануфактуры к машинному производству в десятки раз увеличил производительность труда за относительно короткий период времени. Это имело решающее значение для утверждения экономического превосходства над остальными странами мира.

Техническое перевооружение экономики происходило неравномерно среди стран Европы, однако в большинстве из них оно завершилось в последней четверти XIX в., тогда как в странах Африки, большинстве азиатских стран и в некоторых латиноамериканских странах комплексное внедрение машинных средств производства началось только с середины XX в. Таким образом, в техническом отношении развитые страны опередили «третий мир» почти на столетие.

Промышленная революция благодаря интенсивному развитию коммуникаций (железные дороги, автомобили, связь) способствовала еще большему экономическому сближению стран, а также Европы с Северной Америкой, Австралией (особенно с развитием воздушного транспорта). Таким образом, создавались условия для экономической интеграции развитых стран и распространения единого способа производства. Вначале

XX в. наиболее развитыми странами мира были США, Великобритания, Германия, Франция, Австро-Венгрия, «малые капиталистические государства Европы» – Нидерланды, Бельгия, Швейцария, скандинавские страны. Несколько отставали Испания, Италия, Португалия, Греция. Что касается Болгарии, Румынии, Сербии, то их отставание было существенным; техническое перевооружение в этих странах началось с опозданием и рыночные отношения развивались медленно, поэтому их принадлежность к «клубу развитых» была под большим вопросом.

В конце XIX в. завершился промышленный переворот в России. Аграрная реформа 1861 г., а затем Столыпинская реформа, способствовали быстрой капитализации экономики. В 1900–1913 гг. Российская империя имела самые высокие в Европе показатели роста промышленной продукции. Она занимала пятое место в мире по объему ВВП, и хотя душевые показатели российской экономики были значительно ниже, чем в западноевропейских странах (в 1900 г. ВВП в расчете на душу населения в Российской империи составлял 1220 долл., тогда как в США – 4100, Германии – 3135, Великобритании – 4600, Франции – 2850, Испании – 2040; однако в Италии он был ненамного более высоким – 1715, а в Японии даже более низким – 1135 долл.), все же Российская империя находилась в группе развитых [6, с.46]. После революции 1917 г. произошло коренное изменение способа производства и экономика СССР развивалась другим путем.

Единственной страной, которая самостоятельно стала развитой, является Япония. Определяющим событием для ее экономического развития стала «революция Мэйдзи» 1868 г., которая отменила феодальные порядки и расчистила пути к рыночным отношениям. Несмотря на традиционную многовековую подозрительность японцев к иностранцам, японская буржуазия быстро осваивала передовую технологию США и Европы и уже в начале XX в. Япония превратилась в индустриальное государство, хотя промышленный переворот окончательно завершился здесь только после Первой мировой войны.

Экономическое превосходство развитых стран в определенной степени «подпитывалось» ресурсами их колоний. Колониальные империи создали Великобритания, Франция, Испания, Португалия, Италия, Нидерланды, Япония, Бельгия, Германия, США. Благодаря колониям развитые страны имели дешевое сырье и монопольное положение на рынках сбыта своих товаров. Однако не следует трактовать экономическую политику метрополий относительно их колониальных владений однозначно отрицательно. Объективный ход развития мировой экономики требовал строительства промышленных объектов, создания производственной инфраструктуры на территории зависимых стран с целью более эффективного использования ресурсов. Так, например, в Индии, которая являлась колонией Англии, уже в первой половине XX в. была довольно широкая железнодорожная сеть, производились локомотивы, вагоны, рельсы, другая металлическая продукция, были построены электростанции. Постепенно эффект от эксплуатации колоний снижался. Под влиянием научно-технической



революции потребление сырья относительно сократилось и его значение для производства существенно упало. Расходы на создание административного аппарата и войска в колониях все меньше покрывались выгодами от эксплуатации местных ресурсов. Поэтому колониальные империи распались не только благодаря освободительному движению угнетенных народов, под влиянием активизации демократических сил в самих метрополиях, но и потому, что эксплуатация колоний стала невыгодной экономически.

Научно-техническая революция придала новый импульс для экономического развития развитых стран. Научно-технический прогресс распространяется именно из этих стран, так как они имеют для этого и необходимые материальные ресурсы и развитый научный потенциал. Под влиянием НТП происходит еще более четкое разграничение развитых стран и аутсайдеров. Если по показателям ВВП и промышленного производства в целом различия иногда сглаживаются, то технологический разрыв увеличивается. В эпоху перехода к постиндустриальной стадии развития это имеет решающее значение.

Со второй половины XX в. значительно усилились интеграционные процессы, прежде всего среди индустриально развитых государств. Успешная эволюция западноевропейских стран в рамках Европейского Союза свидетельствует о том, что экономическая интеграция эффективна именно среди развитых стран. Опыт ЕС показал, что в процессе интеграции осуществляется сближение, выравнивание основных экономических параметров стран-членов. Особенно это видно на примере Греции, Португалии, Испании и Ирландии, которые еще в 50-х годах заметно отставали от «классических» индустриальных государств как по абсолютным, так и по душевым показателям. Теперь же их принадлежность к группе развитых стран не вызывает сомнения.

Историко-экономические особенности формирования группы индустриально развитых стран объясняют, почему именно эти государства составляют указанную группу, какие обстоятельства обусловили ее состав. Наряду с общими экономическими чертами, группу развитых государств объединяли и политические и даже традиционные факторы. Так, в начале XX в. по уровню экономического развития Грецию и Португалию нельзя было сравнить с другими западноевропейскими государствами, однако их объединяла общность исторического, культурного развития.

Общность историко-экономического развития – это внешняя среда, в которой формировалась группа развитых государств. Внутренняя среда обусловлена **способом производства**. Для всех стран этой группы присущ высокий уровень развития товарного производства и рыночных отношений. Товарные отношения распространяются и на рабочую силу. Важной чертой этого способа производства, который многими исследователями и политиками традиционно называется капиталистическим, является отсутствие неэкономического принуждения. Экономические процессы регулируются товарно-денежными отношениями. Главной целью производства становится получение прибыли.

Указанные черты характеризуют рыночные отношения в целом; рыночная экономика сегодня царит в большинстве стран мира и функционирует согласно механизму, основы которого были заложены еще в XV–XVI вв. Однако развитые страны отличаются высокой степенью зрелости рыночных отношений. Как уже отмечалось, в их экономике происходит процесс концентрации производства и капитала, господства олигополий, перерастание национальных монополий в транснациональные, образование транснациональных банков.

Подавляющее большинство ТНК имеет свои штаб-квартиры в развитых странах. Сегодня в мире насчитывается более 800 тыс. зарубежных филиалов ТНК, которыми владеют 63 тыс. материнских компаний; 79% материнских компаний расположены в развитых странах. ТНК обеспечивают около 50% мирового промышленного производства, на них приходится более 70% мировой торговли, причем 40% этой торговли происходит внутри ТНК по трансфертным ценам. На ТНК приходится более 80% зарегистрированных патентов, а также около 80% финансирования НИОКР [6, с.48].

Для постиндустриального этапа развития экономики важное значение имеет интенсивное развитие **информационных систем**. Доля инвестиций в информационные и коммуникативные технологии развитых государств с каждым годом возрастает и составляет от 5% к ВВП в Японии и Италии до 7,7% в Швеции.

Определяющей чертой, отличающей развитые страны от других, является высокий уровень развития **социальной сферы**, что выражается в высоких средних доходах населения, значительных затратах на пенсионное обеспечение, образование, здравоохранение, охрану окружающей среды. Важно, что тенденция возрастания расходов на социальные потребности и уровня доходов населения довольно значительна в последние десятилетия.

Обобщающим критерием уровня социального обеспечения населения страны может служить так называемый **индекс развития человека (ИРЧ)**. Он рассчитывается как взвешенная совокупность среднедушевых показателей дохода, заработной платы, покупательной способности населения («потребительская корзина»), уровня образования, медицинского обслуживания и др. Максимальное значение ИРЧ равняется 1,0. По этому показателю развитые страны лидируют. В первую десятку лидеров входят Исландия, Норвегия, Австралия, Канада, Ирландия, Швеция, Япония, Нидерланды, Франция. Для сравнения: Россия занимает 67-е место, Беларусь – 64-е, Украина – 76-е, Молдова – 111-е. Последние места занимают Гвинея-Биссау (175-е), Буркина-Фасо (176-е), Сьерра-Леоне (177-е) [6, с.50].

Высокий уровень жизни в развитых странах обусловлен мощным развитием экономики в целом и проводимой социальной политикой.

## 2.2. Какова динамика экономического развития развитых стран?

На протяжении всего времени существования развитых государств, их экономика развивалась неравномерно. Лидирующие позиции занимало то

одно, то другое государство. С середины XVII в. до первой половины XIX в. несомненное лидерство принадлежало Великобритании, долгое время считавшейся «мастерской мира». С середины XIX в. на первое место в мировой экономике вышли США, которые занимают лидирующие позиции до настоящего времени. Позиции Великобритании постепенно слабели. В последней четверти XIX в. на авансцену в Европе выходит Германия, а с 60-х г. – Франция, и затем – Япония.

Соединенные Штаты достигли наивысшей доли в мировой экономике после окончания Второй мировой войны. В этот период они производили 51% промышленной продукции несоциалистического мира. Такая ситуация сложилась под влиянием многих причин, о которых речь будет идти дальше. Но одной из основных причин является то, что на территории США военные действия не велись в течение ни одной из мировых войн; американские фирмы обогащались на военных поставках воюющим странам. Соединенные Штаты сосредоточили значительную массу золотого запаса мира. Переход к золотодевизной валютной системе (согласно решениями сначала Генуэзской, а затем Бреттон-Вудской конференций) приравнял доллар к золоту в международных валютных отношениях. Это еще больше укрепило позиции США в мировой экономике.

Однако постепенно доля США в мировом производстве начала снижаться под влиянием конкуренции западноевропейских стран и Японии. Западная Европа восстановилась после Второй мировой войны уже к середине 50-х гг. С одной стороны, это было следствием американской помощи по «Плану Маршалла» (предоставление кредитов и инвестирование в экономику европейских государств), а с другой – результатом эффективной экономической политики государственных лидеров этих стран. Канцлера ФРГ Людвиг Эрхард называют отцом «немецкого чуда», которое проявилось в неожиданном рывке страны в 60-х гг. на пути экономического развития. Французский премьер-министр Роберт Шуман и председатель Комиссариата по планированию и администрированию в правительстве Франции Жан Монне разработали и воплотили в жизнь идею создания Европейского объединения угля и стали (ЕОУС), которое впоследствии превратилось в Европейский Союз.

Еще большим «экономическим чудом» стали невероятно высокие темпы развития Японии в 70-х гг., которые вскоре вывели ее на второе место в мире. Здесь также среди факторов быстрого развития можно выделить два основных: американские инвестиции и внутренняя политика правительства. США «подпитывали» экономику Японии особенно в 50-е гг., во время войны в Корее, когда размещали военные заказы на японских предприятиях. Внутренняя политика правительства Японии была достаточно гибкой и эффективной. В частности, правительство активно поощряло покупку японскими фирмами иностранных лицензий, «ноу-хау», что позволило Японии не потерять темпа в технологическом развитии.

В последние два десятилетия наблюдается определенное выравнивание позиций развитых государств, сближение их темпов развития.

Особенно это характерно для 90-х годов. На динамику развития определенное влияние оказывают экономические циклы, которые периодически способствуют повышению и падению темпов экономического роста. Фазы падения часто заканчивается кризисом. Глубочайший кризис в истории развитых стран наблюдался в 1929–1932 гг., когда их совокупный ВВП упал на 17,7%, а экспорт – на 25,3%. Глубоким был кризис и в 1945–1946 гг., который повлиял на падение ВВП на 11% [6, с.52]. В послевоенный период экономика развитых стран развивалась более спокойно – кризисы уже не были такими глубокими. Ощутимым был также кризис 1974–1975 гг., связанный с резким повышением цен на нефть в результате целенаправленной акции стран ОПЕК. В то время промышленное производство индустриальных стран сократилось на 5%. В 1981–1982 гг. очередной кризис сократил выпуск промышленной продукции на 4% [6, с.52]. Последующим был кризис 1997–1998 гг., однако он поразил преимущественно страны Юго-Восточной Азии и мало коснулся развитых стран Европы и Южной Америки.

В 90-х гг. экономика развитых стран развивалась медленнее, чем в предыдущих десятилетиях. Особенностью этого периода является стабильное развитие экономики США (за исключением 1991 г.) и торможение темпов экономического роста Японии (табл. 2.1).

Таблица 2.1

Темпы роста ВВП (в % к предыдущему году)

Страны	Годы						
	1980-1990	1991-2000	2001-2005	2008	2009	2010	2011
<b>Мир</b>	...	...	<b>3,8</b>	<b>3,2</b>	<b>-1,0</b>	<b>4,6</b>	<b>3,7</b>
<b>Развитые страны</b>	<b>2,9</b>	<b>2,2</b>	<b>2,1</b>	<b>1,6</b>	<b>-3,9</b>	<b>2,3</b>	<b>2,8</b>
США	2,7	3,1	2,6	1,3	-2,4	2,8	2,2
Канада	...	...	2,5	0,6	-2,5	3,0	4,0
Великобритания	...	...	2,4	0,7	-4,3	1,6	2,8
Германия	...	...	0,7	1,3	-5,0	3,3	4,5
Франция	...	...	1,6	0,7	-2,1	1,6	2,5
Италия	...	...	0,7	-0,7	-5,0	1,1	2,5
Япония	4,0	0,9	1,2	-0,4	-5,7	3,0	1,2

Источник: [1, с.45]

С 2002 г. ситуация в экономике развитых стран несколько выравнивается, темпы развития растут, и все же они ниже среднемировых. Механизм глобализации действует таким образом, что снижение экономической активности в одном из мировых экономических центров негативно отражается и на остальных. Так, снижение темпов роста ВВП в США на 1% вызывает торможение темпов ВВП в Западной Европе на 0,2–0,4%.

В 2008 г. начался мировой экономический кризис, который был обусловлен (помимо цикличности экономического развития) высокими ценами на углеводородное сырье и продукты питания; ипотечным кризисом 2007 г. в США и некоторых других странах, повлекшим банкротство или национализацию ряда крупных банковских учреждений; увеличением безработицы. Очень быстро кризис распространился на весь мир. Однако наиболее чувствительным он стал для развитых стран и стран с транзитивной экономикой. Если среднемировое падение ВВП в 2009 г. составляло 1,0%, то в США – 2,4%, Германии и Италии – 5,0%, Японии – 5,7%. С 2010 г. мировая экономика постепенно выходит из кризиса, однако темпы экономического восстановления развитых стран невысокие. В 2012 г. в экономике этой группы стран снова появились признаки торможения.

Несмотря на замедление темпов экономического роста на рубеже двух веков, позиции развитых стран остаются достаточно прочными в мировой экономике. Их разрыв по основным экономическим показателям с остальными странами очень велик. Динамичность экономики развитых стран обусловлена определенными факторами развития, среди которых определяющую роль играет расширение рынков прямых и портфельных инвестиций, что в свою очередь связано с ростом потребительского и производственного спроса в этих странах. Важное значение имеет международное движение инвестиций, основная масса которых принадлежит именно развитым странам.

Особенности динамики развития экономики развитых стран во второй половине XX в., как уже отмечалось, привели к снижению доли США в мировом производстве и повышению доли Японии, а также стран Западной Европы. Однако принципиального изменения позиций не произошло. США остаются ведущим государством мира почти по всем основным абсолютным экономическим показателям. Если же рассматривать Европейский Союз как единый экономический центр, то он опережает США по объему внешней торговли. Если исключить даже взаимную торговлю стран ЕС, то и тогда его доля в мировом экспорте превысит экспорт США: соответственно 18,8% и 16,4%. Интеграция западноевропейских стран в рамках ЕС придала импульс их экономическому развитию. Отмена таможенного налогообложения во взаимной торговле, свободное движение капитала и рабочей силы, существенное усиление производственного кооперирования, наконец, политическое объединение способствовали расширению внутреннего рынка Западной Европы. Степень открытости экономики ЕС выше, чем в США и Японии. Если экспортная квота составляла (2008 г.) в США 9,6%, Японии – 16,0%, то во Франции – 21,0%, Германии – 40,0%, Нидерландах – 51,1% [1, с.46].

США лидируют по развитию промышленности. Их доля в мировом промышленном производстве составляет 16,6%, тогда как Японии – 6,9%, Германии – 5,4%.

Таким образом, развитые страны образуют три **центра мировой экономики**: США, Западная Европа, Япония.

### 2.3. Каковы особенности экономической структуры развитых стран?

Постиндустриальная фаза экономического развития, которой достигли развитые страны, отличается, как уже отмечалось, опережающими темпами роста сферы услуг при существенном замедлении темпов производства в сельском хозяйстве и горной промышленности, т.е. в первичном секторе. Доля обрабатывающей промышленности также снизилась, однако роль этой отрасли остается ведущей, несмотря на то, что в структуре ВВП она по стоимостному объему уступает услугам. В табл. 2.2 приведена структура экономики развитых стран в 2011 г.

Таблица 2.2

Структура экономики по секторам в 2011 г., в % к ВВП

Страна	Сельское хозяйство	Промышленность	Услуги
США	1,2	19,2	79,6
Япония	1,2	27,3	71,6
Германия	0,8	28,6	70,6
Англия	0,7	21,4	77,8
Франция	1,8	18,8	79,4
Италия	2,0	24,7	73,4
Греция	3,3	17,9	78,9
Швеция	1,8	27,3	70,9
Португалия	2,5	22,8	74,7
Испания	3,2	25,8	71,0

Источник: [1, с.47]

Несмотря на незначительную долю **сельского хозяйства** в экономике, эта отрасль в развитых государствах высоко индустриализована и обеспечивает потребности этой группы стран в продовольствии и сырье. США, например, занимают второе место в мире (после Китая) по производству хлопка, сахарного тростника и свеклы. США и Канада на мировом рынке выступают как крупнейшие экспортеры зерна; Австралия – шерсти и мяса; Франция – зерна, сахара и вина; Нидерланды, Новая Зеландия и Дания – молочных продуктов, Италия, Португалия, Греция и Испания – цитрусовых, оливкового масла и вина. Продуктивность сельского хозяйства в развитых странах в несколько раз выше, чем в остальных странах. Одновременно развитые страны являются и крупнейшими импортерами сельскохозяйственной продукции (мяса, хлопка, кожсырья, кофе, чая, какао и другой продукции тропического земледелия), что обусловлено широким внутренним потребительским рынком, высокой покупательной способностью населения.

Развитые страны являются основным производителем **промышленной продукции**. Опережающими темпами развиваются отрасли обрабатывающей промышленности, а развитие добывающих отраслей значительно замедлилось. За период 1956–1999 гг. объем мирового производства готовых изделий увеличился в 7,8 раза, а продукции горной промышленности –

только в 3,3 раза. В совокупной стоимости промышленного производства США доля добывающих отраслей составляет 6,4%, Японии – 8,8%, Великобритании – 8,7% [1, с. 48]. Рост благосостояния населения этих стран повысил спрос на промышленную продукцию потребительского характера относительно сложного производства, особенно бытовой электроники. Если в 60–80-х гг. быстро рос спрос на телевизоры, радиоприемники, стиральные машины, то с 90-х гг. все больше в быт населения входят персональные компьютеры, бурно развивается телефонизация.

В обрабатывающей промышленности производственного направления ведущей отраслью является машиностроение. Оборудование для индустриально развитых стран является основной статьей экспорта и импорта. Так, в экспорте США их доля составляет 49%, в импорте – 46%; Германии – соответственно 49% и 34%, Франции – 36% и 36%, Великобритании – 41% и 38%, Японии – 71% и 20%. В машиностроительной промышленности сегодня особенно активно развивается электротехническое и электронное производство – электродвигатели, электронно-вычислительная техника, оборудование связи и др. В странах ЕС на электротехническое и электронное оборудование приходится 10% всей обрабатывающей промышленности региона. Известными фирмами в области электроники Европы являются «Siemens» (ФРГ), «Phillips» (Нидерланды). Однако по уровню развития электроники Западная Европа уступает США и Японии. Даже на европейском рынке ключевые позиции по поставкам оборудования для обработки данных и бытового электронного оборудования принадлежат американским фирмам, а по поставкам электронных компонентов и бытовых электроприборов – японским.

Традиционные отрасли машиностроения – станкостроение, производство транспортных средств, энергетического оборудования развиваются более медленными темпами, однако их значение в экономике развитых стран остается важным. Германия занимает первое место в мире по экспорту металлообрабатывающих станков. Япония, США и Германия занимают первые места в мировом производстве автомобилей. Большая доля в экономике США принадлежит военно-промышленному комплексу, с которым связаны производство космической техники, вооружение, самолетостроение, электроника. Ведущую роль в мировом производстве электронного оборудования, которое используется также и в ВПК, играют, в частности, американские фирмы «IBM (International Business Machines)», «Microsoft», «General Electric».

Формирование коммуникационных сетей является наглядным примером развития сферы услуг. Если в 1950 г. в мире насчитывалось 51 млн. телефонов, то сейчас их количество превышает 1 млрд. Интернетом сегодня в мире пользуется более 1 млрд. чел. [1, с.49].

Высокая динамичность развития сферы услуг поддерживается значительным притоком инвестиций (в нее направляется более 50% всего объема инвестиций).

Сфера услуг подразделяется на потребительский и производственный секторы. К потребительскому относятся коммунальные услуги, городской транспорт и связь, туризм, гостиничное хозяйство, индустрия развлечений и др. К производственному сектору, или деловым услугам, относятся услуги кредитных и финансовых учреждений, маркетинг, лизинг, страхование, строительство, транспортная сеть в целом, телекоммуникации, услуги научно-исследовательских фирм.

В производственном секторе особенно быстро развиваются кредитно-финансовые услуги. Ведущими банками являются американские и японские. Такие известные банки, как «Chase Manhattan Bank», «Citicorp» контролируют значительную часть мирового рынка ссудного капитала. Среди европейских банков также много известных в мировом сообществе.

Активно функционируют фондовые биржи, расположенные преимущественно в развитых странах. Характерной чертой экономики развитых стран в последние десятилетия является быстрое развитие такого вида услуг, как научно-исследовательские разработки и информатика. Капиталовложения в научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР) ежегодно растут и достигают в ведущих индустриальных странах значительных сумм. Каждая солидная фирма США, Японии или европейской страны имеет научную лабораторию либо целую сеть научно-исследовательских учреждений. В инвестировании в научные разработки произошли изменения относительно их источников. Если в 60–70-х гг. инициатива в отношении поддержки науки и техники исходила от правительств, то с конца 90-х гг. главными инвесторами стали частные компании. В 1997 г. их доля в финансировании исследовательских разработок в промышленности составляла в США 74,5%, в Японии – 98,6%, Германии – 90,1% инвестиций в эту сферу [6, с.59]. Инвестирование в научную сферу стало очень выгодным и приобрело международный характер (на ТНК, например, приходится 80% финансирования НИОКР).

Итак, можно сделать вывод, что структурные изменения в экономике развитых стран обуславливаются ходом научно-технического прогресса и углублением международного разделения труда. В составе их национальных экономик снижается доля старых, традиционных отраслей – сельского хозяйства, добывающей, легкой и пищевой промышленности. Вместе с тем, возрастает доля наукоемких и капиталоемких отраслей производства, усиливается роль информатики и научных исследований. Развитые страны имеют исключительно большой перевес в кадрах ученых, квалифицированных инженеров, рабочих, а также в капитале, по сравнению с другими странами мира, поэтому их роль в мировой экономике будет значительной и в перспективе.

### **Экономика Соединенных Штатов Америки**

Соединенные Штаты Америки – самая развитая страна мира, одна из наибольших по территории и численности населения. Площадь ее территории



составляет 9,4 млн. кв. км (четвертое место после России, Канады и Китая), численность населения в 2012 г. – 313,85 млн. чел. (третье место после Китая и Индии). ВВП США в 2011 г. составлял 15040 млрд. долл. (второе место после ЕС). Доля США в валовом мировом продукте (ВМП) достигает 19% в расчете по ППС, если же считать по текущему курсу валют, то она достигает 21,5%. Удельный вес США в мировой промышленности составляет 18%.

Приведенные цифры, хотя и обобщенно, характеризуют огромную мощь экономического потенциала США. Их влияние на мировую экономику настолько значительно, что даже небольшие спады в американской экономике негативно сказываются на экономиках многих стран мира. И наоборот, экономический подъем США означает расширение их рынка, в том числе, для импорта, что способствует оживлению конъюнктуры многих товарных рынков. Доля США в мировом экспорте товаров составляет 8,4% или 1,51 трлн. долл. (третье место после Китая и ЕС), а в импорте – 13,2% или 2,31 трлн. долл. (первое место среди мировых импортеров). Таким образом, внутренний рынок США является очень привлекательным для бизнесменов других стран. Для некоторых даже развитых стран американский рынок является важным фактором развития национальной экономики, например, более 30% экспорта товаров из Японии направляется в США. Значительна также доля США во внешней торговле услугами – 15% в экспорте и 13% в импорте [1, с.50].

Огромный экономический потенциал США определяет их политическое могущество, которое проявляется также и в международных экономических отношениях. Влияние США на деятельность таких организаций, как ОЭСР, Всемирный банк, МВФ, Экономический и социальный совет ООН, ВТО, – бесспорен. Так, именно от позиции США в первую очередь зависит принятие или непринятие каких-либо государств в ВТО. Через механизм НАТО, где США также являются лидером, они иницируют политику экономической блокады государств, которые, по мнению американского правительства, угрожают национальной безопасности США или нарушают международные принципы демократии (среди недавних примеров – Ливия, Ирак, Югославия, Афганистан, Сирия).

США имеют наибольшую долю взносов в фонды авторитетных международных организаций – во многих организациях системы ООН, во Всемирном Банке, МВФ. В некоторых случаях от доли вкладов зависит количество голосов, которые государство имеет в процессе принятия важных решений. Например, в Международном валютном фонде США имеют 18% голосов, тогда как Япония и Германия – по 5,5%, Франция и Великобритания – по 5,0%. Подобная ситуация и в Международном банке реконструкции и развития, где квота США составляет 17%. И хотя США в одиночку не могут заблокировать принятие нежелательного для себя решения, вес их голоса значительно влияет на голосование. Деятельность некоторых организаций системы ООН ощутимо зависит от вкладов в их фонды, поэтому позиция США с крупнейшими взносами имеет для них большое значение.

**Экономическая структура США** является типичным проявлением постиндустриального этапа развития государства: ведущей сферой выступают услуги, доля которых составляет 76,7% от ВВП.

**Сфера услуг** охватывает транспорт и связь, торговлю, финансы и кредит, страхование, общественное питание, производственные и бытовые услуги, туризм, образование и здравоохранение, науку, государственный аппарат управления.

Свыше 25% сферы услуг приходится на финансовые услуги, страхование и операции с недвижимостью, 22% – на торговлю, 26% – на деловые, юридические, социальные услуги; 8,5% – на транспорт и связь; 18,5% – на государственное управление [6, с.61]. В последнее время приоритетное значение получило развитие консалтинговых, маркетинговых и управленческих услуг, а также новых информационных технологий. Сфера услуг обеспечивает 80% всего прироста занятости в стране.

Одним из динамично развивающихся направлений услуг в США являются **финансы и кредит**. Нью-Йорк является ведущим финансовым центром мировой экономики. Нью-Йоркская фондовая биржа является крупнейшей в мире. Роль этого города особенно велика в эмиссии акций и облигаций, а также в торговле ценными бумагами. Доля рыночной капитализации листинговых компаний США на мировом рынке акций составляла в 2010 г. 31,4%.

Соединенные Штаты – очень емкий внутренний рынок капитала, который поглощает не только национальный, но и иностранный капитал. Приток ПИИ значительно колеблется из года в год: в 2003 г. отмечен минимальный объем ПИИ в экономику страны – 64 млрд. долл., максимального значения объем ПИИ достиг в 2008 г. (328 млрд. долл.). В 2010 г. объем привлеченных ПИИ составлял 194,5 млрд. долл. и за период 2000–2010 гг. он составил 1,7 трлн. долл. Наиболее активными инвесторами в экономику США являются Швейцария, Великобритания, Япония, Франция, Германия, Люксембург, Нидерланды и Канада. На них приходится 84% ПИИ. Значительная доля поступивших ПИИ в США направляется в обрабатывающую промышленность, в частности, в 2010 г. 78 млрд. долл. или 41% общего объема ПИИ было направлено в производственный сектор. На втором месте находится оптовая и розничная торговля (21% в 2010 г.). Низкий процент инвестиций поступает в строительство и транспорт [1, с.52].

Объем привлеченных портфельных инвестиций также изменяется ежегодно. Если в 2009 г. он составлял 220,9 млрд. долл., то в 2010 г. – 172,4 млрд. долл., т.е. сократился на 22% [1, с.52].

США являются крупнейшим кредитором на мировом рынке капитала. Такие известные банки, как «JP Morgan Chase», «Wells Fargo», «Bank of America», «Citigroup», «US Bancorp» входят в ведущую когорту крупнейших мировых банков.

Одной из основных движущих сил экономического развития США является **внешняя торговля**. По объему экспорта США в 2011 г. заняли

3 место после Китая и ЕС (1,5 трлн. долл.), а по объему импорта – первое место (2,3 трлн. долл.). В 2011 г. отрицательное сальдо торгового баланса составило 803 млрд. долл. Пассивный торговый баланс формируется за счет отрицательного сальдо в торговле сырьем и топливом, а также готовыми товарами. Только в торговле передовыми технологиями США имеют активный баланс. Баланс торговли услугами на протяжении 20 лет является активным (в 2010 г. США экспортировали услуг на 544,4 млрд. долл., импортировали – на 402,0 млрд. долл.).

**Промышленность США**, хотя и уступает по доле в ВВП сфере услуг, мощнейшая в мире. На Соединенные Штаты приходится 20% мирового производства промышленных товаров. Производительность труда в американской промышленности существенно превышает соответствующий показатель у основных конкурентов. Статистика США разделяет промышленность на добывающую, обрабатывающую и энергетику. Доля обрабатывающей промышленности составляет более 80%. Одновременно Соединенные Штаты занимают первое место в мире по производству электроэнергии, а также входят в ведущую группу стран по добыче угля, нефти, газа, руд черных и цветных металлов. Обеспеченность американской промышленности собственной сырьевой базой укрепляет ее «тылы». Однако главным фактором развития промышленности США являются: емкий внутренний рынок, высокая конкурентоспособность американских товаров; лидерство в НИОКР; прочные позиции американских ТНК на мировых рынках промышленных товаров.

В США хорошо развиты практически все отрасли и виды производства, входящие в промышленный спектр современной экономики. Однако удельный вес отдельных отраслей заметно изменился на протяжении последних десятилетий XX в. Уменьшилась роль старых отраслей – текстильной, металлургической. По производству черных металлов США уступили позиции Китаю и Японии. Даже такая традиционно «американская» отрасль, которая символизировала Америку, – автомобилестроение – уже не является приоритетной по темпам развития, здесь американцев также обогнали японцы.

Вместе с тем, быстрыми темпами развиваются аэрокосмическая, электронная промышленность, производство новых материалов, лазерная техника, робототехника. Самые высокие доходы в середине 90-х гг. получены в электронной и электротехнической промышленности. Именно инвестиции в новейшие технологии вызвали высокие темпы роста американской экономики в 90-х гг. Более половины всех инвестиций в промышленность направляются на приобретение компьютеров и средств информатики.

Доля инвестиций в информационные и телекоммуникационные технологии составляет 3,2% от ВВП (2010 г.). Ведущими компаниями в этих отраслях согласно «FT Global 500 2011» являются «Apple», «Microsoft»,

«IBM», «Oracle», «Google». Каждое десятилетие расходы на НИОКР в США удваиваются.

**Сельское хозяйство США** производит крупнейшие в мире объемы продукции. Страна занимает второе место по производству зерна и мяса (после Китая). Доля США на мировом продовольственном рынке составляет 15%. Они поставляют на мировой рынок 50% кукурузы, 20% говядины, 1/3 пшеницы, являются крупнейшим в мире производителем сои и цитрусовых, относятся к ведущим странам по сбору хлопка и сахарного тростника. США являются нетто-экспортером продовольствия.

Сельское хозяйство США вполне индустриализованное, технически оснащенное и имеет высокую производительность. Научно-технический прогресс проникает достаточно успешно и в эту сферу американской экономики; внедряются достижения биотехнологии, новейшая сельскохозяйственная техника, прогрессивные методы хозяйствования. В то же время сельское хозяйство находится под особой защитой правительства, фермеры получают дотации из бюджета, имеют налоговые льготы и субсидии при экспорте. Производительность труда в сельском хозяйстве постоянно возрастает (в 1947 г. один работник сельского хозяйства США обеспечивал продовольствием 14 граждан, в настоящее время – 98 граждан).

Экономика США характеризуется высокой динамичностью развития. Хотя Соединенные Штаты, как и все страны с рыночной экономикой, не лишены влияния экономических циклов, их экономическое развитие отличается относительно большей стабильностью по сравнению с некоторыми другими странами.

С середины 80-х гг. экономические реформы, проведенные правительством, привели к существенному повороту в развитии американской экономики. Быстро растущее значение в мировой экономике наукоемких, высокотехнологичных отраслей производства, в которых США имеют бесспорное преимущество, способствовало ускорению их развития и наращиванию отрыва от конкурентов. Особенно благоприятными для развития экономики оказались 90-е гг.

Таблица 2.3. дает представление о развитии экономики США за последние несколько лет.

Таблица 2.3

Темпы развития экономики США, %

Показатель	1991-1999 (среднегодовой)	2000	2006	2008	2009	2010	2011
Прирост ВВП	2,9	4,1	3,4	1,3	-3,5	3,0	1,5
Прирост производства	3,6	2,0	4,2	0,2	0,2	3,0	4,1

Источник: [1, с.54]

С 2008 г. в США начался экономический кризис, который, по оценкам специалистов, может быть сопоставим с глубочайшим в истории страны кризисом 1929–1933 гг. Особенно поразил он финансовый сектор, что

сказалось, в частности, на временном падении курса доллара. Сократилось промышленное производство, возросла безработица. В 2009 г. в экономике США наблюдалось самое большое падение темпов развития – 3,5%, однако оно было меньшим, чем в европейских странах. С 2010 г. темпы развития США стали постепенно повышаться. В 2012 г., несмотря на невысокий прирост ВВП, американская экономика оказалась достаточно стабильной по сравнению с европейской, которая переживала финансовые потрясения.

### **Экономика Японии**

Япония относится к наиболее развитым странам мира. По объему ВВП (по ППС) Япония в 2011 г. была четвертой по величине экономикой в мире после США, Китая и Индии [1, с.54]. Доля Японии в ВВП в 2011 г. составляла 5,56%, в мировом промышленном производстве – 8,1%. Япония находится среди мировых лидеров по производству черных металлов, электроэнергии, автомобилей, судов и особенно компьютерной техники. Доля Японии в мировом производстве телевизоров составляет 60%, в выплавке стали – 14%, химических волокон – 12%. Она занимает второе место в мире по тоннажу торгового морского флота и первое место по вылову рыбы. Япония – ведущий экспортер капитала, крупнейший кредитор в мире, ее банки – мощнейшие на мировом кредитно-финансовом рынке. Японские готовые товары, в первую очередь, электроника, завоевывают рынки многих стран мира благодаря высокому качеству и надежности. Вместе с тем, Япония поглощает большие объемы энергоносителей, минерального и сельскохозяйственного сырья, продовольствия, импортируя их из других стран. Сальдо японского внешнеторгового баланса сводится со значительным позитивом на протяжении последних десятилетий. Но в конце XX в. экономическое развитие страны замедлилось, его темпы заметно ниже, чем в других развитых странах. Япония оказалась перед необходимостью осуществления серьезных экономических реформ.

В экономике Японии довоенного периода основная доля производства приходилась на тяжелую промышленность – металлургию, энергетику, тяжелое машиностроение, основную химию и нефтепереработку. Такая структура в основном сохранялась до 70-х гг. прошлого века. Поскольку на мировых рынках в те времена сформировалась длительная тенденция падения цен на сырье, в том числе минеральное, Япония наращивала мощности в отраслях тяжелой индустрии на импортированных рудах металлов, нефти и газа, химическом сырье. Практически не имея железной и марганцевой руд, а из цветных металлов добывая только медь, Япония в течение почти всего прошлого полувека занимала второе место в мире по выплавке стали, алюминия, меди и других цветных металлов. По мощности нефтеперерабатывающих заводов она уступает только США, хотя вся ее нефть поступает из других стран.

Особенно быстрыми темпами развивалось машиностроение. Если производство в обрабатывающей промышленности в целом увеличилось за 1953–1971 гг. в 11 раз, то в машиностроении – в 25 раз [6, с.66]. Относительно дешевая рабочая сила обусловила конкурентоспособность также трудоемкого производства – автомобилестроения, радио и телевизионной техники, легкой промышленности. В конце 60-х гг. Япония вышла на первое место в мире по производству легковых автомобилей, транзитных радиоприемников и телевизоров, а впоследствии и металлорежущих станков. С 70-х гг. внешнеэкономическая ситуация для Японии существенно меняется. Во-первых, резко повышаются цены на нефть, а также на некоторые другие природные ресурсы, что болезненно отразилось на японской экономике; энергоемкие и металлоемкие виды производства потеряли стимул дальнейшего развития. В 1973–1974 гг. импортные цены выросли в 2,1 раза, в 1979–1980 гг. – на 86% [6, с.66]. Во-вторых, развитые страны вступили в стадию постиндустриального развития, когда традиционные отрасли, особенно металлургия, тяжелое машиностроение, основная химия уже не играют ведущей роли. В-третьих, заработная плата японского рабочего повысилась и достигла уровня других развитых стран, это ликвидировало преимущество Японии в себестоимости продукции за счет дешевой рабочей силы.

В таких условиях требовалась коренная перестройка структуры японской экономики. Энергетический кризис побуждал к внедрению энергосберегающих технологий. Значительно сократились удельные расходы топлива на производство единицы товара. Резко затормозились темпы производства электроэнергии и черных металлов. Подорожание рабочей силы привело к существенному снижению доли продукции легкой промышленности. Вместе с тем, быстрыми темпами развивались наукоемкие виды производства, особенно электроника и робототехника. Структура ВВП по главным секторам экономики Японии распределяется следующим образом (2011 г., %):

сельское хозяйство .....	1,2
промышленность .....	27,3
услуги .....	72,6

Занятость по секторам в 2010 г. мало отличается от структуры ВВП: на сельское хозяйство приходится 3,9%, на промышленность – 26,2%, на услуги – 69,8% [1, с.56].

Доля промышленности снизилась по сравнению с 50-60 годами, но все же выше, чем в США или западноевропейских странах, а доля услуг несколько ниже.

Сельское хозяйство Японии, несмотря на дефицит земельных площадей, обеспечивает 70% потребностей страны в продуктах питания. Основные культуры: рис, картофель, сахарный тростник и сахарная свекла, цитрусовые. Значительная часть овощных культур выращивается в

искусственной среде. Сельское хозяйство отличается высокой интенсивностью и урожайностью, высоким уровнем химизации.

В сельском хозяйстве преобладают мелкие фермы. Правительство защищает аграрный сектор протекционистскими мерами. Только в 1994 г. был снят запрет на импорт риса, несмотря на то, что японский рис дороже американского в 2,5 раза и тайландского – в 5 раз.

Промышленность Японии все больше ориентируется на наукоемкие отрасли. Доля машиностроения в структуре обрабатывающей промышленности поднялась с 30% в 60-х гг. до 60% в 90-х гг. Приоритетными отраслями стали электроника, аэрокосмическая техника, телекоммуникационные средства, робототехника. Доля Японии в мировом производстве цветных телевизоров составляет более 60%, роботов – 50%, полупроводников – 40%. Кроме того, Япония занимает первое место в мире по производству судов (52% мирового объема), автомобилей (30%), тракторов, металлообрабатывающего оборудования. Несмотря на снижение роли традиционных отраслей, позиции Японии достаточно прочные в мировом производстве стали (14%), искусственных волокон (12%), резины, холодильников, стиральных машин.

В 70–80-х гг. правительство поддерживало депрессивные отрасли путем их санации: перспективные предприятия получили кредиты и льготы, а безнадежные были закрыты. Наиболее сложной была ситуация в следующих отраслях: выплавка алюминия и мартеновской стали, производство химических удобрений и волокон, судостроение, текстильная и швейная промышленность. В 90-х гг. государство отказалось от опеки неконкурентоспособных отраслей; их продукция стала замещаться импортом. В значительной степени этот импорт состоит из товаров, произведенных филиалами японских корпораций за рубежом.

Особенностью японской экономики является объединение частных предприятий в различные ассоциации, кооперативы, союзы. Некоторые из таких объединений превращаются в ТНК (табл. 2.4).

Таблица 2.4

Ведущие промышленные корпорации Японии согласно данным  
«FT Global 500 2011»

Название	Чистая прибыль в 2010 г. млрд долл. США	Количество занятых, тыс. чел.
«Toyota Motor»	2,2	320,590
«Honda Motor»	2,9	176,815
«Canon»	3,0	197,386
«Mitsubishi»	2,9	58,583
«Nissan Motor»	0,5	157,624
«Komatsu»	0,3	38,518
«Mitsui»	1,6	41,454

Источник: [1, с.57]

Общий объем продаж в 2010 г. (423,6 млрд. долл.) таких 4 японских автомобильных гигантов, как «Toyota Motor», «Honda Motor», «Mitsubishi» та «Nissan Motor» почти равнялись ВВП (за ППС) Малайзии (424,8 млрд. долл. в 2010 г.) [1, с.57].

В сфере услуг большое значение приобрели торговля, финансовые, банковские услуги, информатика, связь, туризм. Возрастает роль услуг, связанных с обслуживанием производства: консалтинг, инжиниринг, маркетинг. С середины 80-х гг. Япония стала крупнейшим кредитором мира, общая сумма ее зарубежных активов превышает 1 трлн. долл. Долгое время Япония не имела внешних долгов, ее платежный баланс сводился с положительным сальдо. Однако с 90-х гг. прошлого века экономическая ситуация в стране ухудшилась: в 2008 г. ее внешний долг составлял 191,81% ВВП, в 2011 г. этот показатель несколько повысился и составлял 229,77% ВВП. В то же время Япония занимает первое место среди развитых стран и второе место в мире (после Китая) по золотовалютным резервам, сумма которых составляла 1,096 трлн. долл. (на 1.01.2011 г.) [1, с. 57].

По экспорту прямых инвестиций Япония в 80-х гг. прошлого века занимала первое место, в 90-х гг. она уступила США и Франции, в 2011 г. она занимает второе место среди мировых инвесторов после США. Объем оттока ПИИ из экономики Японии в 2011 г. составил 115,732 млрд. долл. Основная доля инвестиций направляется в США (12,73%), в страны Западной Европы – 33,88%, в страны Азии – 34,12%. Большая часть японских инвестиций вливается в химическую и в фармацевтическую отрасль (17,0%), в финансы и страхование (16,5%), в добычу полезных ископаемых (14,2%), в оптово-розничную торговлю (10,7%). В мировую машиностроительную отрасль поступает 10,6% японских инвестиций, где на производство электрических машин приходится 6,3% общих инвестиций.

Однако, показатель притока инвестиций в 2010 и 2011 годах был отрицательным: -1,359 и -1,702 млрд. долл. соответственно [1, с.58].

Наибольшими японскими инвесторами в 2011 г. согласно данным «Bloomberg» являются компании «Asia Alliance Holdings Co Ltd», «Privee Turnaround Group Co Ltd» и «Sun Investment LLC». Последняя в 2012 г. приобрела 49% акций шведской компании-производителя легковых автомобилей «Saab Automobile AB» [1, с.58].

Кредитно-финансовая система Японии представлена частными и государственными банками. Государству непосредственно подчинены Центральный банк Японии и Японский банк развития, ряд общественных финансовых организаций. Среди частных банков Японии есть группа крупнейших в мире (табл. 2.5).

Динамика экономического развития Японии во второй половине XX в. отличается изменением ритма в зависимости от характера экономических процессов, происходивших как внутри Японии, так и на мировом пространстве. Можно выделить три периода, которые четко выделяются по темпам роста экономики.



Таблица 2.5

Показатели крупнейших японских банков и финансово-холдинговых компаний в 2010 г.

Название ТНБ	Чистая прибыль, млрд долл.	Количество работающих, чел.
«Mitsubishi UFJ Financial»	4,16	84 266
«Mizuho Financial Group»	2,56	57 014
«Sumitomo Mitsui Financial Group»	2,91	57 888

Источник: [1, с.58]

Первый период охватывает 50-е – 60-е гг., характеризующиеся очень высокими темпами развития. В 50-х гг. средний прирост ВВП составлял 15%. Это было время восстановления японской экономики, оснащения производства новейшей техникой, значительных капиталовложений в промышленность и сельское хозяйство. В 60-х гг. прирост несколько снизился, но все же оставался достаточно высоким, в среднем 11%.

Второй период (70-е – 80-е гг.) характеризуется умеренными темпами: 3,8–4,5%. Это было время стабилизации уже зрелой экономики. Невысокие темпы в этот период объясняются также появлением проблем, о которых уже говорилось: энергетический кризис, необходимость структурной перестройки промышленности.

Третий период начался в 90-х гг. и отмечается крайне низкими темпами прироста ВВП – в среднем 1,4% в год, что значительно ниже темпов развития других развитых государств-конкурентов Японии на мировых рынках (табл. 2.6).

Таблица 2.6

Динамика роста ВВП и безработицы в Японии, %

Показатель	Годы									
	1988	1990	1995	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011
Прирост ВВП	7,1	5,6	1,9	2,9	1,9	2,4	-1,2	-6,3	4,0	-0,5
Уровень безработицы	2,5	2,1	3,2	4,7	4,4	3,8	4,0	5,1	5,1	4,9

Источник: [1, с.59]

Казалось, что в 2000 г. японская экономика уже выходит из стагнации. Однако уже в последнем квартале этого года она показала очередной спад, который продолжился и в 2001 г. Медленными темпами развивалась экономика и в 2002 г. После этого темпы развития ускорились, и японская экономика, наконец вышла из длительной стагнации. Однако мировой экономический кризис, начавшийся в 2008 г., снова затормозил темпы развития экономики Японии.

Вследствие сокращения объемов производства возрастает безработица. Хотя уровень безработицы в Японии ниже, чем в большинстве других развитых государств, он имеет тревожную тенденцию роста.

С 2000 г., впервые за последние десятилетия, уровень безработицы начал приближаться к 5% от всего трудоспособного населения. Если в 2007 г., согласно данным МВФ, общее количество безработных составляло 2,47 млн. чел., то в 2009 г. этот показатель увеличился на 29% и составил 3,185 млн. чел., а в 2011 г. – 3,23 млн. чел.

Из-за резкого спада инвестиционной деятельности в конце 2008 г. состояние экономики Японии характеризуется рецессией. Пытаясь стимулировать экономику, правительство увеличивает государственные расходы (внешний долг составлял 2,719 трлн. долл. в 2011 г.). Государственные дотации помогли улучшить ситуацию в конце 2009 г. и 2010 г. Однако состояние экономики пошатнулось в 2011 г. из-за сильного землетрясения и цунами. Поставки электроэнергии стали напряженными, поскольку Япония временно закрыла почти все свои АЭС. Оценки прямых расходов на восстановление зданий, заводов и инфраструктуры колеблются в диапазоне от 235 млрд. долл. до 310 млрд. долл. В 2011 г. ВВП (по ППС) уменьшился почти на 0,5%.

Кризис 2008–2009 г., а также природные катаклизмы в 2011 г. еще сильнее обострили экономические проблемы Японии, что отрицательно отразилось на показателях экономического развития государства.

### **Экономика Германии**

Германия – одна из самых развитых стран Европы. Она относится к «Большой Семерке» мощных и влиятельных в экономическом отношении государств. По размеру ВВП (по ППС – 3,003 трлн. долл.) в 2011 г. ФРГ занимает пятое место в мире (после США, Китая, Индии, Японии), ее доля в ВВП составляет 3,8%. Германия является «локомотивом» Европейского Союза, от состояния ее экономики во многом зависят темпы развития всего интеграционного объединения. Можно уверенно утверждать, что успехи ЕС в первую очередь основываются на экономической стабильности Германии. Она имеет мощную промышленность, по некоторым изделиям электротехнического машиностроения, станков, химической, оптико-механической промышленности ФРГ занимает первые и вторые места в мире.

ФРГ в большей мере, чем США и Япония зависит от состояния мирового рынка. Ее доля в мировом экспорте в 2011 г. составляла 7,8%, а в мировом импорте – 6,8%. Доля экспорта в ВВП Германии составляет более 20%, что является одним из самых высоких показателей среди государств «Большой Семерки».

Германия имеет развитую научно-техническую базу, расходы на НИОКР составляют 3% от ВВП; однако, по научно-техническому потенциалу ФРГ уступает США и Японии.

Федеративная Республика Германии имеет одну из лучших в мире систем социальной защиты населения, высокий средний уровень заработной платы. В то же время, по душевому размеру ВВП она занимала 29 место в 2011 г. (37,9 тыс. долл.), однако имеет высокую производительность труда

(68,84 тыс. долл. ВВП на одного занятого), однако меньшую, чем в США (97,92 тыс. долл.), Франции (74,77 тыс. долл.), Канаде (74,40 тыс. долл.), Японии (66,57 тыс. долл.), Италии (72,65 тыс. долл.), хотя в 4,85 раз больше, чем в Китае (14,19 тыс. долл.) [1, с.61]. Высокое качество немецкой продукции в определенной степени компенсирует ее достаточно высокую себестоимость на мировых рынках.

Германия является крупным экспортером капитала, она является пятым по объему инвестиций кредитором в мире, занимает четвертое место по экспорту инвестиций (1,487 трлн. долл.) и пятое место по импорту ПИИ (998,1 млрд. долл. в 2011 г.).

Германия играет важную геополитическую роль, особенно в Европе. Расположенная в центре Европы, она в течение почти полутора веков занимает ключевые позиции в политике и экономике этой части мира. Со второй половины XX в. ее геополитическая роль усилилась. Сильнее всего это проявилось в ведущей позиции Германии внутри ЕС. С 90-х гг. усилилось геополитическое влияние ФРГ на страны Центральной и Восточной Европы, для которых она становится постепенно одним из главных торговых партнеров и инвесторов. От позиции Германии во многом зависят перспективы развития восточноевропейских стран.

Среди наиболее развитых стран Германия выделяется высокой долей промышленности. В структуре валового национального продукта ФРГ основные отрасли экономики имеют такие позиции, в (%):

промышленность .....	24,6
сельское хозяйство .....	1,6
услуги .....	73,8

Основой **промышленности** Германии долгое время была тяжелая индустрия. В 1955 г. ее доля во всем промышленном производстве составляла более 73%. Постепенно, под влиянием научно-технического прогресса структура промышленности начала трансформироваться. Снизилась доля угольной промышленности, черной металлургии; одновременно повышенными темпами развивались электроника, приборостроение, автомобильная, авиакосмическая промышленность. Однако и сегодня Германия выделяется в мировой экономике как один из ведущих производителей продукции тяжелого машиностроения, крупнейший экспортер металлообрабатывающей техники, химической продукции. В отраслях информационной и коммуникационной техники, авиакосмической и особенно бытовой электроники Германия заметно уступает США и Японии.

Наиболее конкурентоспособными отраслями промышленности Германии являются: автомобилестроение, самолетостроение, производство локомотивов и вагонов, станкостроение, изготовление приборов, электротехническая промышленность, точная механика и оптика, химическая и фармацевтическая промышленность, черная металлургия. Горнодобывающая отрасль занимает второстепенное место, но в свое время уголь и

калийные соли были важным фактором развития промышленности и сельского хозяйства. После Второй мировой войны многие шахты закрылись под давлением конкуренции нефти и газа. Знаменитый Рурский бассейн постепенно утратил значение «черного сердца» Германии. Произошла реконструкция черной металлургии, сократился выпуск рядовых марок металла и увеличилась доля легированных сталей. Тяжелое машиностроение уступило место неметаллоемкому, наукоемкому машиностроению.

После воссоединения Западной и Восточной Германии продолжились дальнейшие структурные изменения в промышленности. На Востоке было закрыто подавляющее большинство предприятий черной металлургии и тяжелого машиностроения. Средства вкладывались в развитие точной механики и оптики, пищевой промышленности. Наибольшее количество занятых в промышленности приходится на сектор общего машиностроения и станкостроения, на втором месте автомобилестроение, химическая промышленность, пищевая, электротехническая. Широко известны традиционные отрасли страны – пивоварение и виноделие. В ФРГ производится 4 тыс. сортов пива, каждый немец в среднем потребляет 150 литров пива в год.

Промышленность Германии отличается высоким уровнем концентрации производства. Крупные предприятия, которые составляют только 2% от общей численности, охватывают 30% всех занятых в промышленности и производят половину продукции. В обрабатывающей промышленности 100 крупнейших фирм сосредоточивают 60% общего оборота и более 50% общего числа занятых. Вначале 90-х гг. среди 50 крупнейших промышленных компаний мира 7 было немецких. Самыми крупными и известными корпорациями согласно данным «Financial Times» являются «Siemens», «BASF», «Daimler» и др., представленные в табл. 2.7.

Таблица 2.7

Крупнейшие промышленные корпорации Германии согласно рейтингу «FT Global 500 2011»

Название корпорации	Прибыль, 2010 г., млн долл.	Количество работающих, 2010 г., тыс. чел.	Отрасль деятельности
«Siemens»	5 312,0	405,000	электротехника, электроника, энергетика
«BASF»	6 100,4	103,449	химическая промышленность
«Daimler»	6 021,4	260,100	автомобильная промышленность
«Volkswagen»	9 150,0	399,381	автомобильная промышленность
«Bayer»	1,741.6	111,400	химическая промышленность.
«BMW»	4 307,9	95,453	автомобильная промышленность
«Linde»	1 345,4	48,430	химическая промышленность

Источник: [1, с.63]

Среди 500 крупнейших корпораций мира 19 – немецкие. По этому показателю ФРГ занимает седьмое место после США (158), Японии (34), Бразилии (34), Великобритании (33), Китая (27) и Франции (24).

Промышленная политика правительства направлена на повышение конкурентоспособности продукции и на стимулирование развития наукоемких отраслей. Государство создает благоприятные условия для кооперации экономики с наукой, поддерживает малые и средние предприятия в области внедрения новых технологий, инновационных мероприятий. Федеральным министерством образования, науки, исследований и технологии, были созданы демонстрационные центры, где представители среднего и малого бизнеса могут познакомиться с информацией о самом современном уровне техники.

**Сельское хозяйство**, несмотря на небольшую долю в ВВП и в численности занятых, обеспечивает потребности страны в продовольствии на 80%, а в потреблении пшеницы, сахара, говядины, сыра, сливочного масла – полностью. В сельском хозяйстве, как и в промышленности, происходит концентрация производства. Если в 1950 г. насчитывалось 1,6 млн. фермерских хозяйств, то к середине 90-х гг. их осталось 550 тысяч. Повысилась производительность труда. В 1950 г. один фермер «кормил» 10 человек, а в 90-х гг. – свыше 80. Однако и до сих пор типичным для Германии остается среднее по размеру сельскохозяйственное предприятие. Почти 90% всех хозяйств имеют площадь 50 га. Основой сельского хозяйства является животноводство. Оно дает 4/5 всей продукции сельского хозяйства. Средний надой от одной коровы – свыше 4786 л в год. По развитию свиноводства ФРГ занимает первое место в ЕС.

О высоком индустриальном уровне сельского хозяйства ФРГ свидетельствуют такие данные: на единицу площади здесь насчитывается в 4 раза больше тракторов, чем в США; на каждый гектар вносится больше удобрений, чем в Англии, Франции и США.

Сельскохозяйственное производство Германии характеризуется более высокой себестоимостью продукции, чем в других странах ЕС, особенно во Франции, Нидерландах, Дании. Поэтому большое внимание уделяется защите аграрного сектора от внешней конкуренции. Государство осуществляет активную политику, предоставляя налоговые льготы фермерам, устанавливая повышенные тарифы на импорт сельхозпродукции из-за пределов ЕС, а также регулируя цены в интересах фермеров. Аграрная реформа в странах ЕС (в 1992 г.) главным пунктом поддержки сельского хозяйства определила предоставление прямых субсидий.

Несмотря на успех сельского хозяйства, Германия остается крупнейшим в мире импортером продукции сельского хозяйства.

По развитию **сферы услуг** Германия несколько уступает другим высокоразвитым странам. Основными отраслями этой сферы являются торговля, транспорт, банковские и финансовые услуги, а также государственное управление. На торговлю приходится около 10 % созданной валовой стоимости, на ее предприятиях работает 4 млн. человек.

Германия имеет развитую банковскую систему. Немецкий федеральный банк является эмиссионным банком. Во главе федерального банка находится Совет центральных банков ЕС. Среди частных банков Германии мощнейшими по рейтингу «Global 2000» в 2010 г. были признаны «Deutsche Bank» (39,75 млрд. долл.), «Commerzbank» (8,72 млрд. долл.), «DVB Bank» (1,56 млрд. долл.), «Aareal Bank» (0,90 млрд. долл.) и «КВ» (рыночная капитализация 0,69 млрд. долл.) [1, с.65].

Особенностью ФРГ является меньшее количество финансовых групп не только по сравнению с США, но и с Японией, Францией, Великобританией, где количество таких групп составляет 15–20, в ФРГ она не достигает и 10. Это объясняется огромной концентрацией банковского капитала в первых трех названных выше крупных банках, которые контролируют около 4/5 акционерного капитала страны. Важной чертой финансового капитала ФРГ является существенная роль союзов предпринимателей. Во главе таких союзов стоят, как правило, представители крупнейших концернов и банков.

Деятельность всех кредитных учреждений в ФРГ контролируется Федеративным ведомством надзора за кредитной деятельностью. Если кредитное заведение попадет в затруднительное положение, то начинают действовать инструменты сохранения вкладов, компенсируя потери вкладчиков.

Высокими темпами растут операции с ценными бумагами на фондовых биржах. В Германии восемь бирж, которые находятся в Берлине, Бремене, Штутгарте, Франкфурте-на-Майне, Дюссельдорфе, Гамбурге, Ганновере и Мюнхене. Наибольшей является биржа во Франкфурте, она занимает по значимости четвертое место в мире после Нью-Йоркской, Токийской и Лондонской.

Послевоенная экономика ФРГ отмечается перепадами **динамики развития**, которые отражали достоинства и недостатки экономической модели и были причиной изменения экономической политики правительства. Наивысших темпов развития экономика ФРГ достигла в 50-х гг., когда была внедрена неолиберальная модель. Прирост ВВП составлял в среднем 15–20%. Однако в 60-е гг. положительные факторы стремительного экономического развития во многом себя уже исчерпали. Высокий уровень социальных расходов требовал повышения налогов с корпораций, государственный бюджет сводился с дефицитом. В первой половине 60-х гг. государственные расходы возрастали вдвое быстрее, чем ВВП. В 1966 г. в стране разразился первый в послевоенном периоде экономический кризис, хотя он был непродолжительным и неглубоким.

В 1968 г. начался новый подъем экономики, темпы ее роста составляли 5–7% ежегодно. Но кризис 1974–1975 гг. был более серьезным. Он усилился мировым энергетическим кризисом, учитывая то, что Германия является значительным импортером нефти и газа. Резко повысился уровень потребительских цен в стране – до 7% в год, набирала темпы инфляция. ВВП сократился на 5%, промышленное производство – на 12%, объем внутренних частных инвестиций – на 18,5%. Нарастала массовая безработица. Выход из

этого кризиса происходил очень медленно, а в 1980–1982 гг. произошел новый кризис, который сопровождался массовым банкротством и снижением уровня жизни населения.

С 1982 г. начался экономический рост, продолжавшийся почти десять лет. В этот период происходит коренная перестройка технической базы экономики. Фирмы направляли до 50% производственных инвестиций на модернизацию и рационализацию производства. Темпы прироста ВВП колебались от 1,5% в 1987 г. до 5,7% в 1990 г. Инфляция держалась на уровне ниже 3%, но безработица оставалась еще высокой. Начало 90-х гг. совпало с объединением Западной и Восточной Германии в единое государство. Это явилось мощным стимулом дальнейшего экономического роста, хотя первые годы воссоединения принесли много проблем. Экономика бывшей ГДР оказалась не приспособленной к требованиям мирового рынка. Большое количество предприятий из-за этого было закрыто. На модернизацию промышленности и на компенсацию безработным государство вынуждено было расходовать значительные средства. Это привело к экономическому кризису 1992–1993 гг. Однако на этот раз спад в экономике продолжался недолго. Инвестиции, которые вкладывались в восстановление экономики восточных земель, начали, наконец, работать. В 1994 г. прирост ВВП на «новых землях» составлял 10%, что было рекордом для Европы.

После 1995 г. темпы роста экономики Восточной Германии заметно упали и стали ниже, чем в западных землях ФРГ. Так, в 1997 г. на Западе прирост ВВП составил 2,4%, а на Востоке – только 1,8%; в 2000 г. разрыв еще увеличился: соответственно 3,2% и 1,1%. Модернизация экономики на Востоке происходит не так быстро, как предполагалось. Производительность труда там растет медленнее, чем заработная плата. Так, заработная плата восточногерманских рабочих по сравнению с западногерманским составляла 49,3% в 1991 г. и 77,1% в 2000 г.; производительность труда в те же годы составила 41,9% и 69,3%. ВВП на душу населения в 1996 г. в восточных землях составлял 60% западного уровня. На Восток перевели более триллиона марок, которые пошли преимущественно не на производственные инвестиции, а на социальную поддержку населения, что негативно сказалось на общеэкономическом развитии страны и, особенно, на ее финансовом положении. Темпы роста ВВП в 90-е гг. были умеренными, ниже, чем в США, но выше, чем в Японии (табл. 2.8).

Таблица 2.8

Динамика роста ВВП и безработицы в Германии, %

Показатели	1991-1999 (среднегод.)	2000	2001-2006 (среднегод.)	2007	2008	2009	2010	2011
Прирост ВВП	1,77	3,3	1,1	3,4	0,8	-5,1	3,6	2,7
Уровень безработицы	8,1	8,0	9,7	8,8	7,6	7,7	7,1	6,0

Источник: [1, с.67]

Начало нового века для немецкой экономики отличалось невысокими темпами развития; кризис 2008-2009 гг. еще больше осложнил ситуацию. С 2011 г. в Германии наблюдается замедление роста ВВП, что можно объяснить снижением заказов в промышленном секторе. В 2013 г. он составил уже 1%, т.е. риск повторения рецессии повышается [1, с.67].

### **Экономика Великобритании**

Великобритания принадлежит к группе наиболее развитых стран мира. По размерам ВВП в 2011 г. (2,25 трлн. долл.) она занимает восьмое место (в расчете по ППС). Великобритания удерживает третье место в мире (1,702 трлн. долл.) по объему иностранных инвестиций в другие экономики (после ЕС и США) и четвертое место по объему полученных ПИИ (1,136 трлн. долл. в 2011 г.) после США, Франции, Гонконга.

Лондон является одним из крупнейших финансовых центров, он занимает первое место по числу действующих иностранных банков. Здесь находится третья в мире по объему операций фондовая биржа (после Нью-Йорка и Токио). Лондон – крупный валютный центр, через него осуществляется 1/3 валютных операций, а также наибольший в мире объем страховых операций. Лондон контролирует значительную долю мирового биржевого рынка металла, нефти и других стратегических товаров.

Великобритания в мировой экономике сыграла особую роль. Она одной из первых осуществила буржуазную революцию и перешла от феодализма к развитым рыночным отношениям. В Великобритании впервые начался промышленный переворот и она в свое время производила гораздо больше промышленной продукции, чем любая другая страна мира. Англию прозвали «мастерской мира». Великобритания долгое время была главным экспортером товаров и капитала. Она была одной из основателей международной системы страхования (контора, а со временем Корпорация Ллойда). Британская колониальная империя была крупнейшей в мире; английская администрация и английский капитал наложили заметный отпечаток (как отрицательный, так и положительный) на экономику многих развивающихся стран. Английский фунт стерлингов долгое время был самой надежной валютой на мировом валютном рынке.

Однако постепенно Великобритания начинает терять свои лидирующие позиции. В 60-х гг. XIX в. по объему промышленного производства и ВВП ее обгоняют США, а в последней четверти того же века – и Германия. Великобритания оказывается на третьем месте. После Первой мировой войны Великобритания, которая меньше пострадала от военных действий, чем страны континентальной Европы (в том числе Германия), ненадолго вернула себе второе место (после США) по объемам ВВП и промышленного производства. Но уже в 30-х гг. XX в. Германия вновь ее обгоняет. Ситуация повторяется после Второй мировой войны, когда Великобритания, по аналогичным причинам, снова занимает второе место, однако ненадолго. В 50-х гг. ее обгоняет Германия, в 60-х гг. – Япония, а в 70-х гг. – Франция.



В результате Великобритания оказывается на пятом месте (среди стран ОЭСР) по размеру ВВП. По некоторым экономическим показателям ее уже догоняет Италия. Итак, во второй половине XX в. позиции Великобритании в мировой экономике неуклонно ослабевают.

Но в 90-х гг. падение удельного веса Великобритании прекращается. Темпы прироста ВВП стабилизируются, рецессия поразившая большинство развитых стран в 1991–1992 гг., здесь была не такой глубокой. Уровень безработицы также невысок. В начале нового века Великобритания опережает Францию, хотя и не намного: соответственно 2281 млрд. долл. и 2097 млрд. долл. в 2008 г.

Несмотря на относительное отставание Великобритании от главных соперников, ее роль в мировой экономике и сегодня остается весьма значительной, особенно в финансово-кредитной сфере. Велик также ее политический авторитет в мировом сообществе. Великобритания была среди первых основателей ООН (она является постоянным членом Совета Безопасности), ОЭСР, НАТО. В Европейском Союзе она занимает особую, нестандартную позицию (о чем речь пойдет дальше), но и здесь ее влияние весьма значительное.

**Отраслевая структура** британской экономики в послевоенный период претерпела существенные изменения. Прежде всего, это проявилось в сокращении доли «старых» отраслей промышленности – текстильной, металлургической промышленности, судостроения. Усилившаяся конкуренция со стороны новых индустриальных стран, привела к вытеснению с мировых рынков прошлой гордости Англии – текстильной промышленности.

В целом роль легкой промышленности Великобритании заметно уменьшилась. Сказалось также все большее перемещение черной металлургии в развивающиеся страны. В 60–70-х гг. прирост производства в указанных выше отраслях был отрицательным, особенно в судостроении. Значительно снизились темпы производства локомотивов, вагонов, автомобилей и мотоциклов.

Вместе с тем, быстро развивалась электротехника, электроника, и химическая промышленность, ежегодные темпы прироста которых в 60-е гг. достигали 6%, а в приборостроении – даже 8%. Если в бытовой электротехнике позиции Великобритании слабее, чем у ее конкурентов, то в производстве больших ЭВМ и в аэрокосмической технике она находится среди лидеров (по выпуску космической техники она уступает только США и Франции). В электронной промышленности большую роль играет компания «International Computers Limited» (ICL), в аэрокосмической и военной – «Rolls-Royce», производстве средств связи – «British Telecom» (BT).

В автомобилестроении Великобритания теряет лидирующие позиции, которые имела вначале XX в. Значительная часть производства автомобилей в стране контролируется американским капиталом. Основной выпуск автомобилей в стране осуществляет компания «British Leyland»; корпорация

«Rolls-Royce» переориентировалась на производство моторов и аэрокосмической техники.

В химической промышленности опережающими темпами развивается производство продукции органического синтеза (пластмассы, синтетические волокна), нефтехимия и фармацевтика. В последней отрасли Великобритания достигла особых успехов (кстати, еще в 1929 г. именно английский ученый А. Флеминг открыл пенициллин, за что был награжден Нобелевской премией).

В целом доля обрабатывающей промышленности Великобритании, как и в экономике других развитых стран, неуклонно снижается. Если в 1950 г. она составляла 30%, то в 2000 г. – уже только 18,8%. Что касается горной промышленности и энергетики, то в первые послевоенные десятилетия она сокращала объемы производства. Это было связано с длительным спадом угольной и железорудной промышленности. Однако с открытием и освоением месторождений нефти и газа на шельфе Северного моря ситуация резко изменилась. Добыча нефти в британском секторе шельфа началась в 1975 г., и вскоре страна не только полностью обеспечила себя своей нефтью, но и стала ее экспортером. Однако себестоимость английской нефти достаточно высока из-за сложных условий добычи, а ее конкурентоспособность существенно зависит от уровня мировых цен на энергоносители. Известным месторождением нефти является «Ekofisk». От нефтяных и газовых буровых скважин к британскому побережью проложены трубопроводы. Большинство нефти и газа добывается и перерабатывается англо-голландской компанией «Royal Dutch Shell» и английской «British Petroleum».

Нефть и газ составляют 70% всех энергоносителей, потребляемых в Великобритании. Несмотря на достаточно большие залежи угля, его доля в потреблении значительно упала. Нарастивает мощности атомная энергетика, которая производит четверть всей электроэнергии страны; однако доля АЭС в британской энергетике значительно ниже, чем во французской.

**Сельское хозяйство** Великобритании – одно из самых продуктивных в мире. Несмотря на то, что его доля в ВВП составляет только 1,0%, а работает в этой отрасли 0,9% занятого населения, оно обеспечивает полностью потребности британцев в пшенице, ячмене, овсе и свинине, в значительной мере – в картофеле, говядине, баранине, шерсти, сахаре и яйцах. В целом сельское хозяйство на 80% удовлетворяет потребности населения Великобритании в продовольствии. Темпы его роста достаточно быстрые (среднегодовой показатель – 3%). Ведущей отраслью сельского хозяйства является животноводство (70% всей продукции). Сельское хозяйство пользуется действенной поддержкой со стороны британского правительства.

Как и в других развитых странах, основная доля в структуре ВВП принадлежит **сфере услуг** (табл. 2.9).

В сфере услуг ведущая роль принадлежит кредитным учреждениям. Доля лондонских банков составляет 20% в международном кредитовании. Мощнейшими банками по рейтингу журнала Forbes в 2010 г. были: «HSBC Bank» (прибыль – 5,83 млрд. долл.), «Barclays Bank» (15,17 млрд. долл.),

«Lloyds Banking Group» (4,57 млрд. долл.), «Standard Chartered Group» (прибыль – 3,38 млрд. долл.). Несмотря на то, что «Royal Bank of Scotland» является вторым по величине британским банком и входит в число трех шотландских банков, имеющих право выпуска банкнот, в 2010 г. сумма его чистых убытков составляла 5,83 млрд. долл. [1, с.70].

Таблица 2.9

Отраслевая структура экономики Великобритании в 2011 г.

Отрасль	% к ВВП
Сельское хозяйство	0,8
Промышленность	21,4
Сфера услуг	77,8

Источник: [1, с.70]

Контрольно-регулирующие функции в кредитно-финансовой сфере осуществляет Банк Англии. Центром деловой активности Великобритании является Сити – квартал в Лондоне, где сосредоточены английские банки и филиалы зарубежных банков, товарные и фондовые биржи, страховые компании. Среди британских страховых компаний крупнейшими по рейтингу журнала Forbes в 2010 г. были «Aviva» (прибыль – 1,75 млрд. долл.), «Prudential» (1,11 млрд. долл.), «Legal and General Group» (прибыль – 1,39 млрд. долл.).

Банки Великобритании широко известны предоставлением высококвалифицированных консультаций по вопросам юридического и бухгалтерского дела, услугами в области приватизации. Подобные услуги обеспечивают Великобритании значительный доход от внешнеэкономических операций.

Динамика развития экономики Великобритании в послевоенные времена характеризуется более низкими темпами, чем у ее конкурентов – Франции, ФРГ и Японии. Это явилось причиной относительного отставания и потери позиций в мировой экономике. Вместе с тем, динамика английской экономики стабильнее, чем в других странах. Падение производства во время кризисов было не таким глубоким, поскольку не наблюдалось пиковых всплесков во время подъема (как, например, в Германии или Японии). В значительной мере такая равномерность темпов развития объясняется политикой «стоп-вперед», которую пыталось проводить правительство Великобритании, чтобы не допускать перегрева экономики (табл. 2.10).

Обращает на себя внимание снижение темпов прироста ВВП в 1970–1980 гг. и в 1990–1995 гг. В первом случае – это следствие энергетического кризиса 1973–1975 гг., а также болезненного приспособления экономики Великобритании к структуре ЕС из-за ее более позднего вступления в эту организацию. Во втором случае повлиял мировой экономический кризис 1991 года. С другой стороны, относительно высокие темпы развития экономики наблюдались в 80-х гг. и со второй половины 90-х гг. Начиная с конца 70-х гг. положительное влияние на экономические

показатели Великобритании оказывало освоения залежей нефти и газа в Северном море.

Таблица 2.10

Динамика основных показателей развития экономики Великобритании, %

Показатели	Среднегодовые значения					2008	2009	2010	2011
	1970-1980	1980-1990	1990-1995	1995-1999	2000-2007				
Прирост ВВП	1,9	3,2	1,4	2,6	2,8	-0,1	-4,9	1,4	-1,2
Прирост промышленности	1,5	0,87	0,79	1,3	0,19	-2,9	-10,2	2,1	0,7

Источник: [1, с.71]

Со второй половины 90-х годов в экономике Великобритании начался подъем. Основной движущей силой экономического развития в этот период стало повышение потребительского спроса со стороны населения страны, что явилось следствием роста их доходов. Например, в 2001 г. потребительские расходы населения выросли на 3,5%, увеличились расходы на товары длительного пользования и продукцию отраслей высоких технологий, быстро возросли продажи мобильных телефонов. Ежегодно более 20 млн. англичан проводят отпуск за рубежом. Фактором, способствующим расширению спроса, является рост занятости населения. С 1995 г. по 2000 г. число рабочих мест увеличилось на 1,6 млн. чел. Реальная заработная плата в 2000 г. поднялась на 5%, безработица снизилась до 5,3% от численности экономически активного населения.

Наиболее динамично развивалась сфера услуг, темпы которой превышали 4%. Вместе с тем промышленность развивалась неравномерно. В 90-х гг. росли капиталовложения в экономику, преимущественно в частный сектор. Высокие темпы роста в промышленности присущи электронике, фармацевтике и инструментальном производстве. Однако темпы прироста промышленности в целом остаются достаточно низкими. Снизились темпы развития сельского хозяйства; значительные убытки эта отрасль понесла из-за заболевания скота энцефалитом («коровье бешенство»), а затем ящуром. ЕС запретил импорт из Великобритании всех видов мясомолочной продукции и живого скота.

Положительное влияние на динамику развития британской экономики в 90-х гг. оказало расширение внешнего спроса на товары и услуги из Великобритании. Благоприятно действовало в этом направлении повышение мировых цен на нефть, которую Великобритания экспортирует.

Несмотря на экономический подъем, уровень инфляции в стране оставался достаточно низким, в среднем 2,5%. С 2008 г. ситуация в экономике Великобритании существенно ухудшается. Мировой кризис, который, в частности, сопровождался значительным падением цен на нефть, привел к сокращению промышленного производства, ослабил британские позиции на мировых товарных рынках.

## Экономика Франции

Франция – высокоразвитая страна, которая оказывает значительное влияние как на международные экономические отношения, так и на мировую политику. Она является членом «Большой Семерки», входит в НАТО, ОЭСР, занимает по экономическому потенциалу второе место в Европейском Союзе. В 2011 г. по размеру ВВП (по ППС – 2,246 трлн. долл.) Франция занимала девятое место в мире после США, Китая, Индии, Японии, Германии, России, Бразилии и Великобритании. Она является крупным экспортером капитала, по объему банковской деятельности находится на третьем месте в мире. В Европе Франция является третьим государством по площади (после России и Украины) и по численности населения (после России и Германии). Франция имеет развитую авиакосмическую промышленность, атомную энергетику, химическую промышленность и сферу услуг. По производству сельскохозяйственной продукции Франция занимает четвертое место в мире (после Китая, Индии и США), а по ее экспорту – второе (после США).

Франция имеет пятый по объему товарооборот внешней торговли (после США, Германии, Китая и Японии). Она активно экспортирует туристические услуги, привлекая много туристов со всего мира. Большое значение для французской экономики имеет развитие научных отраслей. По совокупным расходам на НИОКР Франция занимает четвертое место в мире. Она имеет достаточно развитый военный комплекс. Франция одна из немногих стран, способных собственными средствами вывести на орбиту космические спутники гражданского и военного назначения.

Однако Франция по уровню научных разработок и внедрению их результатов в экономику заметно отстает от США, Японии и Германии. Этим же странам, а также европейским странам северного региона она уступает по душевому размеру ВВП.

В результате длительной ориентации французской экономики на финансово-кредитную деятельность **структура экономики** Франции была недостаточно сбалансированной. Особенно это проявилось в период между двумя мировыми войнами и после окончания Второй мировой войны. Промышленность Франции отставала от американской, немецкой и английской не только по объему производства, но и по технической оснащенности. В 50–60-х гг. прошлого века государственная политика была направлена на завершение индустриализации экономики, модернизацию промышленности и преобразования в сельском хозяйстве.

Следствием активизации процесса индустриализации стало быстрое развитие промышленности. Средние темпы роста промышленного производства составляли в 60-х гг. 7,6%, а доля промышленности во всем производстве поднялась с 33% в 1960 г. до 38% в 1970 г. Доля сельского хозяйства, наоборот, снизилась за то же время с 12,5% до 8%, несмотря на повышение производительности труда в этой сфере. В 70-х гг. ситуация внешне изменилась незначительно: удельный вес промышленности

составляла в 1980 г. 37,6%, сельского хозяйства – 6%. Но в этот период происходили важные структурные изменения внутри промышленного производства. Опережающими темпами росло производство машин и оборудования, точное машиностроение, судостроение, аэрокосмическая и военная промышленность, автомобилестроение. В структуре промышленности на первые места вышли электротехническое машиностроение и производство транспортных средств, особенно авиационная и автомобильная промышленность, где позиции Франции традиционно были достаточно сильными.

В 80-х и особенно 90-х гг. еще больше увеличился удельный вес электроники и аэрокосмической техники, уменьшилась доля металлургии и тяжелого машиностроения. Но определяющей тенденцией было существенное снижение доли промышленности в ВВП и рост сферы услуг. Франция вступила в постиндустриальную стадию развития экономики.

В 2011 г. общая структура экономики Франции была следующей (в % к ВВП):

промышленность .....	18,8
сельское хозяйство .....	1,8
услуги .....	79,4

В структуре **промышленности** Франции ведущая роль принадлежит обрабатывающим отраслям, особенно связанным с развитием научно-технического прогресса. Франция находится среди ведущих стран мира по производству ракет, самолетов, локомотивов, оборудования для атомной энергетики (второе место после США). Она обладает передовыми технологиями в обработке редкоземельных и других металлов (германий, радий, хром, титан), имеет весомые достижения в робототехнике, средствах связи, производстве новых материалов, биотехнологии, микроэлектронике. Среди отраслей французской промышленности на мировом рынке первостепенное значение имеют:

- аэрокосмическая промышленность;
- производство оружия;
- общее машиностроение;
- автомобилестроение;
- цветная и черная металлургия;
- электронная и электротехническая промышленность;
- атомная энергетика;
- фармацевтика и парфюмерия;
- химическая промышленность;
- железнодорожное машиностроение.

Аэрокосмическая промышленность Франции является одной из самых динамичных в мире. Она тесно связана с развитием военно-промышленного комплекса. В свое время Франция создала один из лучших гражданских самолетов среднего радиуса действия «Каравелла», сверхзвуковой самолет «Конкорд» (совместно с Великобританией), пассажирский лайнер

«Аэробус». В аэрокосмической промышленности ведущие позиции занимают «Aerolia», «Aircelle», «Safran» та «Zodiac»

Позиции Франции в автомобильной промышленности снизились по сравнению с началом XX в. Она уступает по объему производства автомобилей Японии, США, Германии, Китаю. Однако французские автомобили традиционно отличаются своим качеством и находят довольно широкий рынок сбыта. Автомобильная промышленность Франции отличается большой степенью концентрации; подавляющее большинство машин выпускается фирмами «Renault» и «Peugeot-Citroën». Их доля в мировом производстве автомобилей в 2010 г. составляла соответственно 3,5 и 4,6%, они выпускают почти все автомобили в стране и обеспечивают 100% их экспорта.

В области металлургической промышленности Франции ведущая роль принадлежит компаниям, производящим алюминий. В цветной металлургии сильные позиции имеют промышленная группа «Pechiney Ugine Kuhlmann» и фирма «Imetal». Фирма «Pechiney Ugine Kuhlmann» также является одной из ведущих в химической промышленности. По экспорту химических товаров Франция занимает третье место в мире после США и Германии.

В электротехнической промышленности лидирует концерн «Thomson», занимающий первое место в мире по выпуску навигационного оборудования для самолетов, а в Европе – по производству электроники.

Энергетика Франции основана на атомных электростанциях. У страны нет собственных значительных запасов нефти или газа, а использование угля для производства электроэнергии недостаточно эффективно. Поэтому доля электроэнергии, произведенной на АЭС, достигает во Франции 76%. Это один из самых высоких показателей в мире.

Франция имеет развитую пищевую промышленность, которая по объему производства уступает в Европе только немецкой. В структуре отрасли особенно выделяется сахарное, винодельческое, маслобойное, мукомольное, мясомолочное производство.

Легкая промышленность, которая еще в XIX в. славила Францию своими шелковыми тканями, трикотажем, кружевом, швейными изделиями, сегодня имеет небольшую долю в общем объеме производства. Однако легкая промышленность Франции специализируется на производстве дорогой одежды, изысканных парфюмов, ювелирных украшений. Париж является мировым центром высокой моды.

Для французской промышленности присущ высокий уровень концентрации производства. Концентрация сопровождается формированием крупных промышленных групп. Около сотни таких групп сосредотачивают более половины занятых в промышленности. Крупнейшими и наиболее важными являются группы: «Compagnie Francaise des Petroles», «Peugeot-Citroën», «Renault», «Thomson-Brandt», «Saint Gobain Pont à Mousson», «Pechiney Ugine Kuhlmann», «Compagnie Generate d'Electricite», «Rhone Poulenc», «Michelin», «BSN-Danone». Большинство этих групп создавалось путем слияния двух-трех крупных фирм или поглощения одной фирмой

других. Так, например, «Peugeot» поглотила фирму «Citroën», а затем также европейские филиалы американской компании «Chrysler». Группа «Pechiney Ugine Kuhlmann» образовалась после слияния фирм «Pechiney» и «Ugine Kuhlmann».

Сельское хозяйство Франции – одно из самых развитых в мире. Оно производит 1/4 аграрной продукции ЕС. По производству и экспорту сельскохозяйственной продукции Франция занимает первое место в Западной Европе. Франция имеет достаточно широкий спектр специализации в сельском хозяйстве, она производит в больших объемах пшеницу, ячмень, сахарную свеклу, вино, молоко, масло, мясо, яйца, фрукты и овощи. Особенностью структуры сельскохозяйственного производства Франции является повышенная, по сравнению с другими западноевропейскими странами, доля земледелия. Еще в 1980 г. на земледелие приходилось 46% всей аграрной продукции; сегодня его доля составляет треть, а ведущей отраслью стало скотоводство.

В сельском хозяйстве Франции количественно преобладают средние (10–50 га) и мелкие (менее 10 га) хозяйства. Концентрация производства здесь не так высока, как в других странах ЕС. Однако крупные хозяйства, которые составляют всего 17% от общего количества, производят 52% продукции. Для французского села характерно резкое различие между двумя типами хозяйств: семейными и товарными. Семейные хозяйства имеют полунатуральный характер, а товарные – дают основную массу продукции. Крупные предприятия обладают лучшими землями, применяют современную технику и наемный труд, нередко имеют собственные предприятия по переработке и сбыту сельскохозяйственной продукции.

Характерной чертой французского сельского хозяйства стало объединение крестьян в кооперативы в различных формах. В аграрных кооперативах объединено около 30% крестьян. Кооперативы собирают 70% зерновых, производят почти половину молока и 40% молочных продуктов. Всего в стране существуют около 4 тыс. кооперативов, объединенных во Французскую конфедерацию сельскохозяйственной кооперации. На них приходится также основной объем производства мяса, вина, табака, сахарной свеклы.

Аграрный сектор Франции более всего выиграл от европейской интеграции. Защищенное внешними протекционистскими барьерами от конкуренции США, Канады и некоторых развивающихся стран, французское сельское хозяйство получило свободный, беспошлинный доступ на рынки партнеров по ЕС, где его конкурентоспособность выше, чем в других странах объединения. К тому же, французское правительство предоставляет своему сельскому хозяйству субсидии и другие льготы.

**В сфере услуг** Франции наибольшее значение имеет финансово-кредитная система. Хотя роль ссудного капитала в экономике страны снизилась, однако возросло значение предпринимательского капитала. Франция уже не является главным экспортером капитала, однако ее роль на международных рынках капитала достаточно велика. Банки всегда имели



прочные позиции в экономике Франции. Крупнейшие из них образовались еще в середине XIX в. По уровню концентрации банковской сферы Франция опережает США, Японию и Германию. Среди 50 крупнейших банков мира шесть французских.

Все кредитные учреждения Франции (банки, союзы взаимного кредита, финансовые общества и т.п.) объединены в единую профессиональную организацию – Французскую ассоциацию кредитных учреждений. Ведущее место в современной структуре кредитной системы занимает банковский сектор, на который приходится около 70% совокупного баланса кредитных учреждений.

Основная часть банковских операций приходится на три банка: «Banque National de Paris», «Credit Lyonnais» и «Societe Generale». Кроме этих великанов, крупными банками также являются «Indosuez Private Banking», «BNP Paribas», «Credit Commercial de France», «Crédit Industriel et Commercial». Особое значение имеет кооперативный банк «Credit Agricole», который обслуживает преимущественно аграрный сектор экономики, он входит (как и «Credit Lyonnais») в десятку ведущих банков мира. В конце 90-х годов произошло слияние банков «Societe Generale» и «BNP Paribas», таким образом образовалась крупнейшая во Франции банковская группа.

Французские лидеры банковской сферы, согласно рейтингу «Forbes Global 2000», приведены в табл. 2.11.

Таблица 2.11

Крупнейшие банки Франции в 2011 г.

Рейтинг «Forbes Global 2000»	Название банка	Прибыль, млн. долл.	Количество занятых, тыс. чел.
11	«BNP Paribas»	10,5	198,423
44	«Societe Generale»	5,3	160,704
99	«Credit Agricole»	1,7	87,520
409	«CIC Group»	1,1	20,601

Источник: [1, с.77]

Динамика роста экономики Франции в послевоенный период характеризовалась неровностью ритма. Почти четверть века после окончания войны темпы экономического роста были достаточно высокими. Средний ежегодный прирост ВВП за 1950–1973 гг. составлял 5,1%, что почти втрое увеличило объем валовой внутренней продукции. Высокие темпы развития обуславливались, восстановлением разрушенного войной хозяйства, иностранными капиталовложениями по «Плану Маршалла», перестройкой структуры народного хозяйства согласно тенденциям научно-технического прогресса, а также экономической политикой государства.

Именно в этот период Франция имела наибольшие достижения в экономике. Был осуществлен широкий приток ресурсов в промышленность,

увеличение выпуска ее продукции. В структуре промышленности была повышена доля новейших отраслей, форсировался экспорт их продукции. Доля промышленности в структуре ВВП существенно повысилась. Выросла производительность труда в промышленности. Если в 1950 г. разрыв в производительности труда между США и Францией был двукратный, то в 1973 г. он составлял всего 37% [6, с.87]. Темпы роста ВВП в это время превышали обычные показатели для стран Западной Европы (4,6%). По темпам развития в группе развитых стран Франции уступала только Германии и Японии. Доля Франции в совокупном мировом ВВП повысилась (на 1%) и она заняла, как уже отмечалось, четвертое место среди несоциалистических стран. Однако в конце периода расцвета выявились и слабые стороны французской экономики: более низкий уровень концентрации промышленного производства, чем у основных конкурентов; более высокая доля аграрного сектора в экономике; весьма высокие материалоемкость и энергоемкость промышленного производства; хроническая инфляция, что обесценивало национальную валюту – франк. Эти недостатки постепенно накапливались и сказались особенно остро во времена мирового экономического кризиса 1973–1975 гг., ставшего поворотным пунктом, с которого темпы экономического развития Франции резко затормозились (табл. 2.12).

Таблица 2.12

Динамика ВВП и промышленного производства Франции, %

Показатель	Среднегодовые значения				2008	2009	2010	2011
	1971-1980	1981-1990	1991-1996	2000-2007				
Прирост ВВП	2,3	3,3	1,1	2,1	-0,1	-2,6	1,5	1,7
Прирост промышленности	3,2	1,2	0,9	0,7	-2,5	-12,8	5,5	2,4

Источник: [1, с.78]

Экономический кризис начала 70-х гг. буквально потряс Францию. Безработица выросла втрое, и втрое снизилась прибыльность компаний. Следующие десятилетие для Франции также было непростым, поскольку на ее экономику влиял «кризис задолженности» развивающихся стран. Франция интенсивно инвестировала эту группу стран, но долги возвращались несвоевременно либо не возвращались вовсе. Быстро рос и государственный долг Франции. Сокращались инвестиции в национальную промышленность; росло отрицательное сальдо внешней торговли. Со второй половины 80-х гг. экономика несколько оживилась. Мировые цены на традиционные французские товары повысились, а на энергоносители – снизились. Баланс внешней торговли стал положительным. Однако динамика внутренних инвестиций оставалась достаточно низкой.

Оживление экономики было непродолжительным, и вначале 90-х гг. Франция столкнулась с новыми проблемами – сократились объемы

промышленного производства, выросла безработица, снизился объем инвестиций.

Период 1974–1996 гг. во Франции называется «тридцатью горькими годами». Особенно беспрецедентным было падение инвестиций. Удельный вес промышленности в структуре ВВП снизился. Однако в эти же годы в экономике Франции осуществлялись процессы, давшие положительные результаты уже во второй половине 90-х гг.: снизилась материалоемкость и энергоёмкость промышленного производства; повысилась доля новейших отраслей, поскольку некоторые традиционные отрасли (металлургия, тяжелое машиностроение) пришлось сократить из-за их неконкурентоспособности. В то же время рост производительности труда (по данному показателю Франция вышла на одно из первых мест в мире) повлиял на сокращение занятости. Снизилась доля аграрного сектора. С 1997 г. начался подъем французской экономики, что особенно проявилось в высоких темпах роста промышленности и внешней торговли, после длительного спада резко возросли темпы инвестиций, сократился уровень безработицы.

Казалось, что «горькие годы» для экономики Франции остались позади. Однако кризис 2008–2009 г. вновь резко ухудшил экономическую ситуацию страны: в 2009 г. объем реального ВВП снизился на 2,6%. Уровень безработицы повысился с 7,4% в 2008 г. до 9,3% в 2010 г. и 9,1% в 2011 г. Повышение уровня безработицы вызвало уменьшение государственных доходов и увеличение стоимости платежных обязательств, что отрицательно повлияло на состояние государственных финансов Франции. Дефицит государственного бюджета резко вырос с 3,4% ВВП в 2008 г. до 7,5% ВВП в 2009 г., и 5,8% – в 2011 г., государственный долг Франции возрос с 68% ВВП до 86% за тот же период [1, с. 79].

### **Экономика Италии**

Италия – высокоразвитая страна постиндустриального типа. По уровню экономического развития она занимает десятое место в мире; по некоторым экономическим параметрам она уже опережает Великобританию и Францию. По сравнению с другими развитыми странами Италия отличается несколько более высокими темпами послевоенного развития экономики, запоздалой индустриализацией, более высокой долей легкой промышленности и сельского хозяйства, исключительной ролью туризма. Отличительной чертой Италии является значительно большее, чем в других странах развитой группы, участие государства в регулировании экономики. На государственный сектор приходится 20% добавленной стоимости, 24% инвестиций и 15% занятых. Уровень безработицы в Италии выше, чем в большинстве стран ЕС. В экономике Италии преобладает существенная доля «теневой экономики», что нетипично для западноевропейских стран. Еще одной особенностью является бурное развитие малого и среднего бизнеса в конце XX в.

Италия является членом ОЭСР, Европейского Союза и НАТО.

На мировых рынках Италия известна как производитель черных металлов (второе место в ЕС), железнодорожного подвижного состава (второе место в мире), дорожно-строительной техники, текстильного оборудования (третье место в мире), автомобилей (особенно гоночных машин фирмы «Ferrari»), конторского оборудования, персональных компьютеров (фирма «Olivetti»), холодильников, стиральных машин, швейных изделий, обуви, мебели (второе место в мире), строительных материалов, а также цитрусовых, вина, оливок и оливкового масла.

**Экономической структуре** современной Италии присуще органичное сосуществование трех секторов: крупных корпораций, государственных предприятий и кооперативного сектора. Кроме того, широкое распространение имеет «теневой сектор» экономики.

На «верхнем этаже» итальянской экономики находятся мощные корпорации, в основном «семейного» типа. В единоличном владении мажоритарным пакетом акций находится около 60% стоимости ценных бумаг; в собственности пяти ведущих акционеров (для каждой фирмы) – около 90%, тогда как на мелких владельцев приходится лишь 2% акций [6, с.92]. Финансово-промышленные группы Италии имеют холдинговую структуру. Они объединяют под своим контролем 1/3 всех итальянских фирм с половиной всех занятых в экономике. Итальянские фирмы широко используют практику взаимных договоренностей, совместного участия в капитале (такое совместное участие охватывает 85% всех компаний страны).

**Государственный сектор**, несмотря на меры по денационализации, которые были осуществлены в 90-х гг., сохраняет достаточно прочные позиции. На него приходится 19% добавленной стоимости, 24% инвестиций и 15% занятых (без учета сельского хозяйства). Руководство государственной собственностью, как уже отмечалось, осуществляет Институт реконструкции индустрии (ИРИ). Особенностью регулирования деятельности предприятий, подчиненных ИРИ, является покрытие убытков одних предприятий за счет перераспределения доходов других предприятий.

**Кооперативный сектор** является важной составляющей экономической системы Италии. В стране насчитывается около 90 тыс. кооперативов с 8 млн. пайщиков. В этот сектор входят 107 «народных банков», 715 сельских и ремесленных сберегательных касс, на которые приходится соответственно 12 и 14% активов национальной банковской системы [6, с.92]. Территориально кооперативы делятся на промышленные округа, констелляции, группы, сети. Констелляция – это кооперация небольшого числа предприятий (5-10). Среди них есть одно главное, на которое другие ориентируют свое производство. Сеть представляет собой объединение самостоятельных, но технологически связанных между собой предприятий. Часто сети работают по принципу франчайзинга, тогда они зависят от крупных фирм (например «FIAT», «Benetton»). Спецификой деятельности округов является широкое использование местных ресурсов, в том числе, трудовых, местных традиций производства.

Малое предпринимательство, объединенное в кооперативное движение, отличается большой экономической активностью, в том числе, на внешних рынках. Наиболее существенна роль малых и средних предприятий в производстве текстиля, модной одежды и обуви, бытовых электротоваров, пищевых продуктов. Особенно велика доля кооперативов в керамической промышленности; Италия производит 30% и экспортирует 60% мировой керамики.

Государство поддерживает мелкое и среднее предпринимательство, стимулируя, в частности, своевременную закупку новейшего оборудования. Но главная причина успеха этого сектора заключается в гибкости предпринимателей, их умении приспосабливаться к условиям рынка, предоставлении должного внимания дизайну в производстве продукции. Следствием активизации кооперативного сектора является достаточно большая доля мелких и средних предприятий во внешней торговле: 40% экспорта приходится на предприятия с числом занятых менее 300 человек, тогда как доля крупных корпораций составляет лишь 20%. Интересы кооператоров отстаивает Конфедерация промышленников (Конфиндустрия).

Концентрация экономической власти в руках государства не всегда сопровождается эффективностью государственного управления. Коррупция среди представителей административного аппарата довольно распространена. Это сопровождается массовым уклонением предпринимателей от уплаты надлежащих налогов, порождает значительный бюджетный дефицит. Кроме того, это стало источником распространения «теневого экономики», которая контролирует 1/4 ВВП Италии. «Теневой» сектор экономики широко использует труд нелегальных иммигрантов. На юге, в особенности в Сицилии, некоторая часть населения занимается криминальным бизнесом.

**Отраслевая структура** итальянской экономики соответствует типу постиндустриальной стадии, для которой присуще преобладание сектора услуг. Однако по сравнению с другими ведущими странами, в Италии несколько выше доля промышленности, особенно легкой. В структуре ВВП отрасли экономики Италии занимают такие позиции (2012 г., %) [www.cia.gov]:

сельское хозяйство .....	2,0;
промышленность .....	24,2;
сектор услуг .....	73,8.

Особенностью **промышленности** Италии является крайне ограниченная местная сырьевая база, значительный импорт энергоносителей. Соответственно основная доля производства приходится на обрабатывающую промышленность. По сравнению с другими странами «Большой семерки» доля тяжелой промышленности невелика, а доля легкой – значительно выше. Еще одной характерной чертой является отставание Италии в производстве наукоемкой, технически сложной продукции из-за недостаточных объемов капиталовложений в НИОКР.

Ведущей отраслью промышленности Италии является машиностроение, в котором занято 2/5 всех промышленных рабочих, создается 1/3 всей

стоимости промышленной продукции и треть экспорта. В машиностроении лидирующие позиции занимает производство транспортных средств и вычислительной техники. Мировое значение имеют автомобили фирм «Fiat», «Alfa Romeo», «Ferrari», «Maserati». В 1986 г. «Fiat» приобрел контрольный пакет акций фирмы «Alfa Romeo». «Fiat» представляет собой огромный концерн, которому подчинены автомобильные заводы, предприятия по производству авиадвигателей, локомотивов, вагонов, троллейбусов и трамваев, строительные компании, металлургическое производство, автотранспортные и судоходные компании, гостиницы и газеты. Следует отметить, что Италия является родиной мотороллеров.

В течение длительного времени одной из ведущих отраслей итальянского машиностроения было судостроение, но затяжной кризис в мировом судоходстве значительно ухудшил положение этой отрасли. Основной итальянской судостроительной фирмой является «Italkanteri».

Электротехническая и электронная промышленность Италии развивается достаточно быстро, но сосредотачивается преимущественно на производстве бытовой техники. Долгое время Италия занимала первое место в мире по производству стиральных машин и холодильников. Она известна также своим конторским оборудованием и вычислительной техникой. Фирма «Olivetti», некогда известная своими пишущими машинками, сегодня также производит персональные компьютеры и другую электронику.

Второй по значению отраслью промышленности Италии является химическая. Она специализируется преимущественно на производстве продукции органической химии – пластмасс, химических волокон, автомобильных шин, фармацевтических товаров. Около четверти химической промышленности контролируется компанией «Montedison». Она образовалась путем объединения в 1965 г. одной из старейших итальянских компаний «Montecatini» с компанией «Edison». «Montedison» контролирует нефтепереработку и нефтехимию, производство пластмасс, коксохимию; ей также принадлежат многочисленные предприятия силикатно-керамической, текстильной, пищевой промышленности, некоторые популярные газеты и предприятия киноиндустрии. В производстве синтетических волокон наиболее сильные позиции у фирмы «SNIA Viscosa», в производстве автомобильных шин – у компании «Pirelli».

Италия является вторым (после Германии) производителем черных металлов в ЕС. Металлургическая промышленность страны почти полностью работает на привозном сырье.

В легкой промышленности наиболее известной является фирма «Benetton», специализирующаяся на производстве высококачественной готовой одежды и трикотажа, она имеет свои магазины в 110 странах мира. По производству обуви Италия занимает третье место (после Китая и США), а по ее экспорту – первое место в мире.

Пищевая промышленность Италии занимает третье место после машиностроения и химической промышленности по стоимости продукции. Особенно известны итальянские вина, фруктовые консервы, оливковое масло, а

также макароны, по производству которых Италия занимает первое место в мире. Большую долю в продукции пищевой промышленности составляет производство сахара и сыра.

Важное место в структуре экономики Италии занимает производство строительных материалов, которое работает в основном на местном сырье. Италия известна как крупный производитель цемента («Italcementi Group»), художественного стекла, фаянса, хрусталя, специального стекла для автомобилей, для оптических примеров, лабораторной посуды.

CIR Group (Compagnie Industriali Riunite) контролирует значительную часть промышленных предприятий страны. Он объединяет более 150 предприятий в различных отраслях промышленности – машиностроении, судостроении, черной металлургии. «ENI» – также государственный холдинг, контролирует преимущественно химическую и нефтеперерабатывающую промышленность. «Fiat» является частной корпорацией, как и «Montedison», но в последнем есть доля государственного капитала.

**Сельское хозяйство** Италии имеет земледельческое направление. Растениеводство дает 58% сельскохозяйственной продукции, животноводство – 42%. Несмотря на благоприятные климатические условия, Италия обеспечивает себя продовольствием лишь на 75–80%. Свыше половины пашни занимают зерновые культуры, но под давлением конкуренции других стран ЕС площади под зерновыми постепенно сокращаются. По сборам зерновых Италия втрое уступает Франции, главные культуры – пшеница, кукуруза, рис. Италия ежегодно собирает 6 млн. т фруктов, 15 млн. т овощей (в том числе 5 млн. т помидоров). По урожаю цитрусовых (3 млн. т) и оливок Италия в Европе уступает только Испании. Урожай винограда 10 млн. т в год, более 90% его перерабатывается в вино, по производству которого Италия занимает первое место в мире.

Животноводство играет второстепенную роль, во-первых, из-за недостаточной кормовой базы, а во-вторых, – из-за конкуренции дешевых продуктов животноводства из других стран ЕС. Молочное животноводство развито преимущественно на севере страны, где сосредоточены лучшие пастбища и запасы фуража, овцеводство – на юге, особенно на о. Сардиния, где и производят лучший сыр.

В послевоенный период сельское хозяйство Италии претерпело заметную техническую перестройку. Создались крепкие товарные фермы, особенно на Севере. Производительность труда в сельском хозяйстве существенно опережала этот показатель в других отраслях и в экономике в целом.

Однако в настоящее время сельское хозяйство Италии уступает большинству других стран ЕС по уровню производительности труда. Одной из причин такого положения является значительная раздробленность ферм. Крупные латифундии на Юге часто сдаются в аренду мелкими частями и имеют низкую рентабельность.

**Сфера услуг** в Италии весьма разнообразна по структуре, но особенно выделяются туризм и банковская деятельность.

Туризм для Италии является важным источником притока иностранной валюты. По различным подсчетам, ежегодно Италию посещают от 30 до 50 млн. туристов, которые оставляют в этой стране 6-8 млрд. долл. По численности мест в гостиницах и кемпингах (3 млн. чел.) Италия занимает первое место в мире. Туризм обеспечивает работой более 1 млн. итальянцев. Три четверти оборота бизнеса от туризма приходится на три города – Рим, Венецию и Флоренцию. Туристы обязательно посещают Ватикан и Сан-Марино – самостоятельные государства, которые в экономическом отношении тесно связаны с Италией. Туристы стремятся увидеть многочисленные замки, монастыри, картинные галереи, знаменитые соборы и другие архитектурные сооружения. Привлекают также морские и горнолыжные курорты. В последнее время развивается так называемый «шопинговый туризм», привлекающий в Италию оптовых торговцев продукцией, производимой малыми и средними предприятиями, а также индивидуальных потребителей итальянской обуви и одежды.

В отличие от промышленных монополий Италии, которые довольно заметно уступают иностранным конкурентам, большое количество итальянских банков достигли значительных размеров и занимают прочные позиции в мировой кредитно-банковской системе. В первую сотню крупнейших банков мира входят: «Banca di Roma», «Banca Nazionale del Lavoro», «Banca Commerciale Italiana», «Credito Italiano», «Istituto bancario Sanpaolo di Torino» и др. Кроме того, крупными кредитными учреждениями являются специальные государственные кредитные институты: «Mediobanca», «Banca IMI», «Mediocredito». Контроль над всей кредитно-банковской системой осуществляет «Banca Italiana», который является также центральным эмиссионным банком.

Как и в других развитых странах, в Италии сформировались финансовые группы, которые контролируются крупными банками. Одна из таких крупнейших групп – «Fininvest», частное объединение с количеством работающих 26 тыс. чел. и оборотом свыше 7 млрд долл. Основные направления деятельности объединения: телевидение, издательское дело, рекламный бизнес, производство и распространение теле- и кинопродукции, страхование; имеется сеть универсальных магазинов. «Fininvest» принадлежит бывшему президенту Италии Сильвио Берлускони.

Динамика экономического развития Италии характеризуется повышенными темпами в первые послевоенные годы и постепенным спадом в 70–90 гг. Первые десятилетия после окончания Второй мировой войны Италия по темпам развития опережала США, Великобританию, Германию, уступая только Японии и Канаде. Особенно высокими темпы роста были в промышленности, что объясняется значительно более низким уровнем заработной платы итальянских рабочих по сравнению с уровнем других развитых стран. Это повышало конкурентоспособность итальянских товаров на внешних рынках. В 50-х гг. ежегодный прирост промышленной продукции в Италии составлял 8–9%. В 1961–1970 гг. средние темпы прироста промышленного производства в Италии составляли 7,2%, тогда как в США



только 4,4%, в Великобритании – 2,4%, во Франции – 6,7%, в ФРГ – 5,8% и только в Японии – 15,0%. Прирост ВВП в этот период составлял 5,3%.

Скачок в экономическом развитии Италии в 50-х – 60-х гг., укрепил ее позиции в группе развитых стран. Это были годы не только высоких темпов промышленного производства, но и накопления капитала, роста производительности труда и финансовой мощи, расширения внешнеэкономических связей и укрепления политических позиций Италии в мире. Но в следующие десятилетия условия экономического развития для Италии несколько изменились. После длительной борьбы профсоюзов за благосостояние трудящихся, начиная с 70-х гг. уровень заработной платы итальянских рабочих существенно повысился и почти достиг уровня других стран Западной Европы. Однако это отрицательно сказалось на конкурентоспособности итальянских товаров, устранило один из факторов содействия быстрым темпам экономического роста. Другой причиной падения темпов был мировой энергетический кризис, который пришелся на середину 70-х годов. Для Италии, которая почти полностью зависит от импорта нефти, резкое повышение цен на нее было весьма ощутимым ударом. Прирост ВВП в период 1971–1980 гг. составлял уже 3,1%.

После энергетического кризиса середины 70-х гг. экономика Италии развивается неравномерно, кратковременные взлеты развития чередуются с глубокими спадами производства. Возрастал дефицит государственного бюджета и платежного баланса страны, увеличивалась численность безработных. С середины 80-х гг. и до 1990 г. Италия вступила в период кратковременного оживления, после которого наступила стагнация. В начале 90-х гг. Италия отставала от других стран «Большой семерки» по уровню производительности труда и по душевым показателем ВВП.

В 90-х гг. экономика Италии развивалась медленными темпами, со спадом в 1993 и 1999 гг. Прирост ВВП в Италии был ниже, чем в большинстве других развитых странах. Так, если в 1991–2000 гг. среднегодовой темп прироста в Италии составлял 1%, то в Японии – 3,5%, США – 2,9%, Великобритании – 2,6%, Германии – 1,8%. Уровень безработицы, который составлял в 1997 г. 12%, на начало 2002 г. несколько снизился, численность безработных составила 2,2 млн. чел. [6, с.98]. В 2000–2006 гг. темпы развития итальянской экономики остаются невысокими. Кризис 2008–2009 гг. еще больше ухудшил состояние экономики Италии. Прирост ВВП в 2008 г. составил всего 0,7%, в промышленности – -1,5%, а в 2012 г. – -2,4% и -4,2% соответственно [www.cia.gov].

### **Экономика Канады**

Канада относится к группе высокоразвитых государств, по своему экономическому потенциалу она «замыкает» «Большую Семерку». Канада является второй по величине территории страной мира. Она отличается от других развитых стран (за исключением США и Австралии) наличием огромных природных богатств – минеральных и земельных ресурсов. Канада

занимает первое место в мире по добыче цинковых руд и асбеста, по производству уранового концентрата, второе место – по добыче никелевых руд и калийных солей, третье – по добыче платины. Она принадлежит к главным мировым продуцентам золота, серебра, меди, свинца, молибдена, железной руды. К тому же Канада является крупным экспортером нефти и газа.

По запасам древесины Канада уступает только России и Бразилии, по экспорту пиломатериалов и бумаги она занимает первое место в мире.

Благоприятные агроклиматические условия стали важным фактором превращения Канады в одного из крупнейших в мире производителей и экспортеров в зерновых культур. По экспорту пшеницы Канада занимает третье место в мире, она находится среди мировых лидеров по производству льна, рапса, ржи, кукурузы.

Канада имеет неплохие позиции в мировой экономике по производству автомобилей, авиатехники, строительных машин (в частности, экскаваторов), снегоходов, а в последнее время – компьютеров и другой офисной техники.

Особенностью экономики Канады, которая, существенно отличает ее от других развитых стран, является очень сильная зависимость от Соединенных Штатов Америки. На рынки США поступает 3/4 экспорта Канады и столько же импорта оттуда. На США приходится более 2/3 всех иностранных инвестиций в Канаду. Вообще, зависимость канадской экономики от иностранного капитала очень высока, и это также является ее специфической чертой.

Канада – член интеграционной группировки НАФТА, а также входит в НАТО, ОЭСР и многие организации структуры ООН.

Канада уступает США по размерам ВВП на душу населения, но по совокупности социально-экономических параметров, определяющих уровень жизни, превышает их. В 90-е гг., согласно статистике ООН, по совокупности важнейших критериев (общий уровень жизни, экология, культура и искусство, образование, уровень преступности, реальные доходы населения, продолжительность жизни) Канада была признана лучшей страной мира, а ее города Ванкувер и Торонто были названы лучшими городами в мире для проживания человека. По индексу развития человека (ИРЧ) Канада занимает четвертое место в мире (0,949), а по рейтингу уровня жизни населения – третье (после Норвегии и Швеции). Экономика Канады отличается большей, чем в других странах, долей ресурсных отраслей и несколько более низкой долей обрабатывающей промышленности. Это объясняется особой ролью сельского хозяйства и горной промышленности.

**Отраслевая структура экономики Канады в 2012 г. была следующей (в %):**

сельское хозяйство .....	1,7
промышленность .....	28,5
услуги .....	69,8

На Канаду приходится 7% производства и 17% мирового экспорта сырьевых товаров.

**Промышленность** Канады характеризуется соединением значительной доли сырьевых отраслей с высокотехничным производством в отраслях обрабатывающей промышленности.

Канада очень хорошо обеспечена энергетическими ресурсами и активно их использует. По потреблению энергии на душу населения она превосходит все развитые страны и занимает второе место в мире после Кувейта. Канада имеет большие залежи газа, по его добычей занимает третье место в мире. Увеличивается добыча нефти, которая в возрастающем количестве идет на экспорт. Важную роль в энергетике играют гидроресурсы, на ГЭС производится 60% всей электроэнергии Канады. Дешевая электроэнергия стала существенным фактором развития энергоемкого производства, в частности, выплавки алюминия. На атомных электростанциях вырабатывается 12% электроэнергии. Почти половина добываемых нефти и газа экспортируется в США. Уголь экспортируется преимущественно в Японию.

Горнодобывающая промышленность дает 20% всего экспорта Канады. Кроме нефти, газа и угля, в Канаде в большом количестве добывается золото, медь, цинк, никель, кобальт, молибден, железная руда, асбест, калийные соли. Канада занимает первое место в мире по производству уранового концентрата. Наиболее освоенные месторождения минеральных ресурсов сосредоточены в юго-восточной части Канады. Но постепенно разрабатываются новые залежи, расположенные в северных и западных регионах (Лабрадор, Альберта, Британская Колумбия, Юкон).

С ресурсным потенциалом тесно связана лесная и деревообрабатывающая промышленность Канады. Эта отрасль по стоимости продукции даже превышает продукцию сельского хозяйства. Лесопиление сосредоточено в Британской Колумбии, а целлюлозно-бумажная промышленность – на востоке, вблизи каскада ГЭС на реке Св. Лаврентия (провинция Онтарио, Квебек).

Несмотря на существенное значение сырьевых отраслей промышленности в экономике Канады, их доля в ВВП и экспорте постепенно снижается в пользу отраслей обрабатывающей промышленности. Следует отметить, что обрабатывающая промышленность в значительной степени опирается на сырьевые отрасли и обслуживает их. Так, в машиностроении развито производство буровой и шахтной техники, по которому Канада является одним из мировых лидеров. Канада имеет развитую нефтеперерабатывающую промышленность, черную и цветную металлургию. Черная металлургия работает на местном сырье (железная руда Лабрадора). Цветная металлургия также использует преимущественно канадское сырье. Исключение составляет алюминиевая промышленность, которая использует импортные бокситы и перерабатывает их рядом с ГЭС, используя дешевую электроэнергию. По производству готового алюминия Канада занимает второе место в мире, а по его экспорту – первое.

Основой обрабатывающей промышленности Канады является машиностроение. Традиционной его отраслью всегда было транспортное машиностроение, особенно автомобильная промышленность. Она базируется на филиалах и дочерних предприятиях американских, а в последнее время и японских компаний. Кроме автомобилей, в Канаде производятся мотоциклы, снегоходы, самолеты (среднемагистральные Canadian Regional Jet).

Ускоренными темпами развиваются новые отрасли – производство электронного и электротехнического оборудования, средств связи. Повышается доля производства промышленного оборудования, новых конструкционных материалов (полимеров, пластмасс, синтетики), фармацевтической промышленности. Все большее признание в мире получают изготовленные в Канаде компьютеры «Compaq», ядерные реакторы «CANDU», лазерная техника. Канада утверждает себя в космических исследованиях и разработках космической технологии. В 1962 г. в Канаде был выведен на орбиту спутник «Алеутский-1», а в 1972 г. канадский спутник «Аник 1» стал первым коммерческим спутником связи. Канадский дистанционный манипулятор стал важной частью американских космических кораблей типа «Shuttle». Канадским достижением являются газовые турбины РТ-6, самолеты с коротким разбегом. Но Канада по развитию наукоемкой продукции уступает США и Японии. Недостаточно развито также станкостроение.

Промышленность Канады отличается высоким уровнем концентрации производства. Уже отмечалось, что большая часть автомобилей выпускается филиалами американских концернов «General Motors of Kanada», «Ford Motor of Kanada» и «Chrysler». На предприятиях этих фирм часто практикуется такая форма производства: отдельные узлы изготавливаются в Канаде, а сборка готового автомобиля осуществляется в Детройте (США).

В добыче и переработке минеральных ресурсов лидирующие позиции занимают нефтяные корпорации «Imperial Oil», «Shell Canada», «Texaco Canada», «Gulf Canada» (контролируются иностранным капиталом), «Dome Petroleum», «Home Oil», «Husky Oil» (национальные) металлургические корпорации «Alkene Aluminum», «International Nickel Company of Canada», «Noranda Mines», «Steelcom», «Dofasko».

В химической промышленности преобладают монополии с иностранным капиталом «DuPont off Canada», «Union Carbide Canada», «Dow Chemical off Canada», «Imperial Chemical Industries».

В лесной и целлюлозно-бумажной промышленности доминируют национальные компании «Abitibi», «MacMillan Bloedel» (в собственности последней находится более 1 млн. га лесных угодий).

Национальный капитал преобладает также в пищевой промышленности, здесь выделяются компании «George Weston» (хлеб, бакалейные, кондитерские товары) и «Seagram» (алкогольные напитки).

**Сельское хозяйство** Канады отличается высоким уровнем специализации и концентрации, высокой производительностью труда. Основным хозяйственным субъектом в этой сфере являются средние и

крупные семейные фермы численностью более 220 тысяч. Около 80% ферм расположено в прериях. Средний размер хозяйства составляет 242 га, что значительно больше, чем в США.

В структуре сельскохозяйственного производства особенно выделяются хозяйства зернового и мясомолочного направления. Значителен удельный вес экстенсивного земледелия, пастбищного животноводства. Кроме зерновых выращиваются масличные культуры (масличный лен, рапс, соя). Садоводство распространено в провинциях Британская Колумбия (ее называют «садом Канады») и Онтарио.

Пушной промысел, хотя и утратил в определенной мере прежнее значение в экономике Канады, все еще остается заметной отраслью хозяйства. По экспорту меха Канада на мировых рынках конкурирует только с Россией. В торговле мехом господствует одна из старейших компаний «Hudson Bay». Она контролирует заготовку меха, имеет широкую сеть магазинов его сбыта.

**Сфера услуг Канады**, как и в других развитых странах, является главной в структуре ВВП. В 90-х гг. наиболее динамично развивались бизнес-услуги для предпринимательского сектора, оптовая торговля, гостиничное хозяйство, общественное питание, сфера коммуникаций. Основой сферы услуг является банковская система Канады.

Банковская система отличается высокой степенью концентрации. В Канаде есть три типа кредитных учреждений: чартерные банки, имеющие множество отделений по всей стране; трастовые компании (по сути, небанковские кредитные учреждения); кредитные объединения (провинциальные учреждения). Основой кредитной системы являются коммерческие банки. К наиболее крупным относятся «Royal Bank of Canada», «Bank of Montreal» и «Bank of Nova Scotia» («Банк Новой Шотландии»). «Bank of Canada» является центральным банком страны. Его функции заключаются в формировании и осуществлении денежной политики, в контроле за банковскими учреждениями страны и в денежной эмиссии.

Канадским банкам присуща достаточно четкая отраслевая специализация. «Royal Bank of Canada» традиционно финансирует нефтегазовую промышленность, «Canadian Imperial Bank of Commerce» – горнорудную, «Bank of Nova Scotia» и «Bank of Montreal» – добычу медной руды.

Канадские банки участвуют в создании крупных холдингов, контролируемых целые отрасли и крупные группы предприятий в различных сферах экономики. Так, траст-компанию «Royal Trust» контролирует «Royal Bank of Canada», «Montreal Trust» контролирует «Bank of Montreal». Одним из самых мощных холдингов является «Power Corp.», связанный, в частности, с «Bank of America» (США); он контролирует корпорации в авиастроении, целлюлозно-бумажной промышленности, металлургии. Другой холдинг – «Canadian Pacific» контролирует фирмы в нефтегазовой промышленности, в производстве цветных металлов, а также судоходные компании.

В Канаде достаточно развито биржевое дело. Особое значение имеют две фондовые биржи – Торонтская и Ванкуверская. Торонтская биржа – одна из старейших в Канаде (основана в 1861 г.) На этой бирже осуществляются операции только с фирмами, имеющими высокую репутацию в деловом мире. Благодаря жестким критериям отбора инвесторы, пользующиеся услугами Торонтской фондовой бирже, имеют возможность выбирать среди лучших канадских предприятий. Участниками биржевой деятельности являются более 12 тыс. компаний, сфера интересов которых простирается от добывающих отраслей промышленности до торговли недвижимостью и разработки новых технологий. Владеют Торонтской биржей 70 фирм-членов, которые, в сущности, являются брокерами, занимающимися куплей-продажей ценных бумаг.

Внутренняя торговля также отличается высоким уровнем концентрации. Кроме компании «Hudson Bay», о которой уже шла речь, в розничной торговле доминирующие позиции занимают фирмы «Sears», «Bay» и «Eton», которым принадлежит более 300 крупнейших универмагов в стране, торгующих преимущественно непродовольственными товарами. В торговле продовольствием господствуют фирмы «Loblaws», «Steinberg» и др. Фирма «Loblaws» является крупнейшим импортером продовольствия из-за границы.

Динамика развития экономики Канады во второй половине XX в., как и в других развитых странах, была под влиянием экономических циклов, но их влияние было менее ощутимым. Так, например, в 70-х гг. во время мировых кризисов Канада имела среднегодовой прирост ВВП 4%. Наиболее проблематичными были 1991–1995 гг. (прирост ВВП составил 0,2%), после чего экономика Канады почувствовала новый положительный толчок.

На темпы развития экономики Канады большое влияние оказывает конъюнктура внутреннего рынка США. Динамика производства ВВП практически совпадает с тенденциями, происходящими в США. Так, спады ВВП в 1981–1982 гг. и в 1991–1993 гг. совпали с глубоким экономическим кризисом в США. И, наоборот, высокие среднегодовые темпы прироста ВВП Канады в 1996–2000 гг. (3,5%) связаны с продолжительным подъемом экономики США.

Во второй половине 90-х гг. темпы прироста ВВП в Канаде превышали темпы других стран «Семерки». Ускорению экономического роста способствовало существенное удешевление пользования кредитными ресурсами и оживление потребительского спроса, а также интенсивное развитие жилищного строительства. Увеличилась закупка товаров длительного пользования. Рекордным в 2000 г. был объем частных капиталовложений, которые увеличились на 14%. Период непрерывного возрастания ВВП длился более пяти лет, чего не наблюдалось до этого три десятилетия. Было создано более 1,5 млн. новых рабочих мест. Безработица упала до 6,7% – самого низкого уровня за последние 25 лет. Сальдо платежного баланса по текущим операциям достигло в 2000 г. рекордной величины 19 млрд. долл., наблюдалось оживление инновационной

деятельности (по сравнению с 1998 г. вдвое возросли объемы венчурного финансирования – инвестиции в молодые компании «новой экономики»), производительность труда выросла на 3%.

После 2000 г. в экономике Канады ситуация ухудшилась, что корреспондировало с экономическим положением в США. Уже в четвертом квартале 2000 г. темпы ВВП снизились до 1,6%, в первом квартале 2001 г. – до 2,0%, во втором – до 0,4%; в третьем – показатель был уже отрицательным (-1,4%). С 2002 г. ситуация улучшилась – прирост ВВП стал положительным. Сальдо платежного баланса Канады также сводится с плюсом; в 2005 г. оно составляло 25 млрд. долл., в 2008 г. – 12,82 млрд. долл.

Спад в экономике США вызвал цепную реакцию ухудшения конъюнктуры в нескольких отраслях канадской промышленности. Прежде всего, это затронуло автомобилестроение, поскольку девять из каждых десяти канадских автомобилей реализуются в США. Кроме того, в эту страну отправляется 70% произведенных в Канаде автомобильных частей и узлов. Помимо этого, спад распространился на смежные отрасли – сталелитейную, производство проката и пластмасс.

Важной социальной проблемой для Канады остается безработица. В 1990–1994 гг. ее уровень превышал 10% от численности экономически активного населения. После снижения в конце 90-х гг., уровень безработицы в 2001 г. поднялся до 7,2%. В структуре безработицы молодежь в возрасте от 15 до 24 лет занимает значительный удельный вес (16% в 1998 г.). В конце 2001 г. общее число безработных составляло 1320 тыс. чел. В 2005 г. уровень безработицы снизился и равнялся 6,8%, а в 2008 г. – 6,1%.

Негативным фактором влияния на развитие канадской экономики в 2001 г. стало сокращение объемов внешней торговли. Оно началось еще в последнем квартале 2000 г., а в первом квартале 2001 г. экспорт сократился на 5%, а импорт – на 10%; во втором квартале показатель для экспорта оставался отрицательным (-3,1%), а для импорта стал положительным (2,1%). Постепенно внешняя торговля Канады набрала обороты; в 2008 г. сальдо было положительным (25 млрд. долл.).

Подъем в экономике Канады в 2002–2007 гг. был прерван экономическим кризисом 2008–2009 гг. Уже в 2008 г. прирост ВВП зафиксирован на уровне 0,6%, прирост промышленности – 1,6% (в 2006 г. эти показатели составляли 2,8% и 2,9% соответственно). С конца этого года началась рецессия. Ситуация обострилась из-за существенной зависимости канадской экономики от экономики США. В 2012 г. темпы развития канадской экономики немного повысились: прирост ВВП и промышленности составил 1,8%.

#### **2.4. Какое место занимают развивающиеся страны в мировой экономике?**

Граница между развитыми и развивающимися странами довольно условна. В качестве критерия обычно используют показатель ВВП на душу

населения; проводится также классификация по паритетам покупательной способности валют. Кроме того, принимаются во внимание исторические и политические условия развития стран.

Развивающиеся страны иногда рассматривают в рамках отдельных географических регионов. Так, в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР) выделяют 22 развивающиеся страны, в Латинской Америке и Карибском бассейне – 34, на Среднем и Ближнем Востоке – 16, в Южной Азии – 8, в Африке – 52.

С учетом классификации Всемирного банка страны мира можно разделить на 4 группы по уровню душевого ВНД, который рассчитывается по методу Атласа Всемирного банка:

- беднейшие страны (ВНД на душу населения менее 1025 долл.)
- страны с душевым ВНД ниже среднего (1026–4035 долл.)
- страны с душевым ВНД выше среднего (4036–12475 долл.)
- страны с высоким душевым ВНД (более 12476 долл.).

Таким образом, в экономическом отношении развивающиеся страны, отличаются значительным разнообразием. Объединяет их в большую группу долгосрочная стратегическая цель – экономическое развитие, которая и дала этой группе общее название.

В развивающихся странах проживает 83,6% населения мира. Они производят 30,4% мирового ВВП; на них приходится 30,5% мирового экспорта и 29,0% мирового импорта, 30,9% мировых ПИИ 34,45%. Удельный вес промышленных товаров в общем мировом экспорте товаров развивающихся стран составляет 59,0%, тогда как доля высокотехнологической продукции – всего 20%. На шесть крупнейших стран (Мексику, Пакистан, Индию, Индонезию, Бразилию и Аргентину) приходилось в 2011 г. 28,6% населения, 6,8% мирового экспорта, 7,3% мирового импорта, 13,5% мирового ВВП (по ППС) [1, с.124].

Промышленное производство постепенно перемещается из северных в южные регионы. При этом в группе северных стран снижается число занятых в промышленности и сельском хозяйстве за счет перелива трудовых ресурсов в нематериальное производство, а в группе южных государств – растет число занятых в промышленности. Для развивающихся стран за последние 50 лет характерны более высокие темпы экономического роста по сравнению с развитыми странами (среднее превышение составляет 2,5 раза).

## **2.5. Каковы факторы экономического развития развивающихся стран**

Улучшение экономической ситуации в развивающихся странах вызвано рядом причин.

- **Перенесение ряда производств из развитых стран в развивающиеся.** Многие трудоемкие отрасли промышленности (швейное, текстильное, обувное, приборостроение и электроника) были ориентированы на дешевые и многочисленные трудовые ресурсы развивающихся стран.



Материалоемкие и энергоемкие отрасли, такие как выплавка цветных металлов, нефтепереработка, электроэнергетика, деревообработка, находятся в зависимости от сырьевых баз. Экологически вредные отрасли (нефтепереработка, производство минеральных удобрений, целлюлозно-бумажная промышленность, химия органического синтеза) из-за высоких расходов на природоохранные мероприятия в развитых странах были вытеснены в страны «третьего мира». В свою очередь, развивающиеся страны для привлечения инвестиций создавали благоприятный инвестиционный климат, льготное налогообложение как внутри страны, так и в зонах совместного предпринимательства.

- **Стабилизация политической ситуации.** Национализация экономики после получения странами независимости, устранения диктаторских режимов, прекращения военных конфликтов и гражданских войн повышала привлекательность стран для иностранных инвесторов. Правительства развивающихся стран обещали стабильно высокие прибыли, неприкосновенность вложенных капиталов и приобретенной собственности. Однако некоторые страны характеризуются нестабильностью политической ситуации (Тропическая Африка, Афганистан, Ирак и др.).

- **Общая благоприятная экономическая ситуация в мире,** обусловленная ростом общественного производства как в развитых, так и в НИС и нефтеэкспортирующих странах. Это вызвало повышение спроса на сырье и топливо, что оживило потребительский спрос внутри развивающихся стран. Усиление роли ТНК в мире и на рынках развивающихся стран привело к притоку иностранных инвестиций, улучшило состояние экономики, способствовало индустриализации ранее традиционно аграрных стран, расширило кредитование развивающихся стран со стороны развитых. Капиталы нефтеэкспортирующих стран, которые накапливались от экспорта энергоносителей, и доходы от экспорта готовых изделий НИС также стали одним из источников инвестирования.

- **Проведение структурных реформ в экономике развивающихся стран как следствие начатой ранее индустриализации.** Происходила переориентация с добывающих производств на перерабатывающие (трудоемкие и даже наукоемкие). Высокими темпами развивалась инженерная и социальная инфраструктура, сфера услуг, туризм, банковское дело, страхование, связь. Менялись формы собственности: государственная собственность приватизировалась, частный сектор экономики всесторонне поддерживался на государственном уровне инвестициями, законодательной и налоговой базой. Проводилась жесткая финансовая политика по снижению уровня инфляции, борьбе с коррупцией, теневым капиталом.

- **Переориентация производства с импортозамещающей стратегии развития на экспортноориентированную.** Многие развивающиеся страны ранее были весьма зависимыми от конъюнктуры мирового экспорта, поскольку производили ограниченный перечень экспортных товаров, и одновременно жестко зависели от импорта многочисленной группы товаров. В настоящее время они значительно расширили номенклатуру предлагаемых

на экспорт товаров, перейдя из разряда монофункциональных в полифункциональные, что позволило, в частности, некоторым из них устоять во время азиатского финансово-экономического кризиса 1997–1998 гг., а также мирового кризиса 2008–2009 гг.

Экономический подъем в странах «третьего мира» содействовал росту производства абсолютного и среднедушевого ВВП, что стимулировало внутренние инвестиции и внутренний рынок.

Высокие темпы ВВП ряда развивающихся стран, несбалансированность отраслевой структуры, спроса и предложения на мировом рынке спровоцировали кризис 1997–1998 гг., особенно поразивший экономики стран Юго-Восточной Азии и отрицательно повлиявший на темпы развития практически всех развивающихся стран. Спад валютно-финансового кризиса в середине 1999 г. оживил темпы развития мировой экономики и экономики развивающихся стран.

Прогрессивные изменения в странах Востока и Юга в значительной мере определяются интенсификацией международного разделения труда, реиндустриализацией, переливом ряда трудоемких и наукоемких технологий из развитых стран в развивающиеся. Однако для последних характерны диспропорции в хозяйственном устройстве и «очаговость» развития передовых форм производства. Переход развивающихся стран к индустриальному развитию привел к снижению удельного веса занятых в сельском хозяйстве с 75% в 1950 г. до 50% в 1998 г.

Доля сельского хозяйства в структуре ВВП зависит от уровня развития экономики страны. Так, в 2011 г. она составила в Бразилии 5,5%, в Индии – 17,2%, Египте – 14,5%, Республике Корея – 23%. В наименее развитых странах она выше: Эфиопии – 41%, Малави – 30,3%, Того – 46%.

В развивающихся странах возросла роль экспортоориентированных производств как гаранта валютных поступлений и подъема экономики. При этом в создании таких производств главную роль играют филиалы ТНК.

ТНК и их филиалы контролируют значительную часть экспорта развивающихся стран. Крупнейшие ТНК монополизировали мировой рынок и разделили его на отдельные сегменты, контролируемые странами «золотого миллиарда» – США, Японией, Великобританией и ФРГ.

После обретения независимости в 1950–1960-е гг. и национализации производства в развивающихся странах активизировался процесс накопления внутренних и внешних инвестиций. На первоначальном этапе иностранный капитал направлялся в основном в экспортоориентированные сырьевые отрасли, но со временем для него более привлекательными стали импортозамещающие производства, то есть стала проявляться тенденция индустриализации стран данной группы.

Доля развивающихся стран в иностранных инвестициях увеличилась с 38,2% в 2000 г. до 45,0% в 2011 г. Наиболее привлекательными для иностранных инвесторов являются страны с динамично развивающейся экономикой – Бразилия, Мексика, Индия.

Существенной оказалась роль государства и государственного сектора в экономике. Во многих странах «третьего мира» была реализована концепция этатизма – широкомасштабного вмешательства государства в экономику, национализация промышленности и инфраструктуры, правительственного контроля за ценами, курсом валют, внешней торговлей, промышленностью.

На начальном этапе развития национальных экономик это была оправданная мера, направленная на концентрацию экономических ресурсов в одних руках. Для сглаживания социальных, экономических и политических проблем правительства постоянно манипулировали ценами на продукцию государственных предприятий. Для снижения уровня безработицы искусственно завышали число занятых на этих предприятиях. Иногда в политических целях (вопреки экономическим интересам) заключали договоры на поставку сырья, партий товаров или предоставление концессий конкретному поставщику или зарубежной фирме.

Эта модель развития оправдала себя в странах, где у власти находилась эрудированная элита, сумевшая консолидировать силы и средства в интересах общества. Примерами тому являются Сингапур, ОАЭ, Тайвань и Кувейт. В ряде крупных по размерам территорий развивающихся стран, владеющих значительными природными, экономическими и финансовыми возможностями для экономического развития, модель этатизма привела к коррупции. Поэтому на современном этапе страны, которые быстро развиваются, в основном реализуют другую – неолиберальную модель развития.

Эта модель развития широко применялась в странах Латинской Америки (ЛА). Последние 20–30 лет все страны ЛА использовали модель, разработанную в 50-е гг. экспертами Экономической комиссии для Латинской Америки и Карибского бассейна. Авторы модели «периферийной экономики» предложили осуществить структурные преобразования по формированию импортозамещающей индустриализации. При этом особая роль отводилась развитию экономической интеграции и региональному сотрудничеству.

Главную роль в реализации этой модели должно было играть государство как регулятор макроэкономической политики. Импортозамещающая политика позволила в ЛА развивать новые производства и поддерживать достаточно высокие темпы экономического роста.

Начиная с 70-х гг., странами осуществлялись попытки преодоления депрессии и обеспечения экономического роста, но они не были направлены на кардинальные изменения, а носили характер корректировки с целью стабилизации экономической ситуации и сдерживания спада производства.

В 90-х гг. была предложена новая модель – «Вашингтонский консенсус», которая была поддержана МВФ и рекомендована также всем странам с переходной экономикой. Применительно к странам ЛА эта модель сводилась к следующему:

1. **Бюджетная дисциплина.** Дефицит бюджета не должен превышать резервы, позволяющие профинансировать его без роста инфляции. Дефицит по текущим статьям (без учета процента выплаты по долгам) следует удерживать на уровне, не превышающем 3% ВВП.

2. **Приоритеты государственных расходов.** Расходы должны быть переориентированы из сферы политической (управление, оборона, амбициозные проекты) в сферу экономическую – базовые отрасли, здравоохранение, образование, инфраструктура.

3. **Налоговая реформа.** Снижение налоговых ставок и расширение налоговой базы с применением прогрессивной шкалы налогообложения.

4. **Финансовая либерализация.** Отказ от льготных условий кредитования «привилегированных» заемщиков. Развитие рыночных механизмов регулирования процентных ставок.

5. **Обменные курсы.** Применение единого обменного курса, его уровень должен стимулировать быстрый рост нетрадиционного экспорта.

6. **Либерализация торговли.** Уменьшение таможенных тарифов до 10%.

7. **Прямые иностранные инвестиции.** Устранение барьеров для привлечения ПИИ, создание условий для конкуренции на внутреннем рынке между иностранными и национальными фирмами.

8. **Приватизация.** Государственные предприятия должны быть приватизированы.

9. **Дерегулирование.** Правительство должно пересмотреть законы и постановления, которые жестко ограничивают конкуренцию или деятельность новых хозяйственных субъектов.

10. **Права собственности** должны быть защищены законодательно и распространяться, в том числе, и на неформальный сектор.

Первые положительные результаты внедрения этой модели были получены в Аргентине и Бразилии. В других странах (Боливии, Гайане, Гватемале, Гондурасе, Парагвае, Перу) в ходе реализации стабилизационных программ, в той или иной степени основанных на более жестком регулировании валютного курса, сначала отмечалось оживление экономики, расширялись объемы кредитования, но это было связано с краткосрочным потребительским бумом, в первую очередь, на рынке товаров длительного пользования. Неуверенность в стабилизации экономического развития и ожидание очередного витка инфляции способствовали перераспределению доходов на потребление в ущерб инвестированию.

Создав на первом этапе модель относительной стабилизации, страны ЛА начали формировать модель социально-экономического развития. Уменьшились размеры прямых налогов и увеличились размеры косвенных. Если в странах ОЭСР они составляли 65% от общей суммы налогов, то в ЛА – 25%.

Уменьшились государственные расходы. Для стран ЛА характерна парадоксальная ситуация, когда, с одной стороны, государство оказывало чрезмерное влияние на все сферы экономики, а с другой – было чрезвычайно слабым и не могло эффективно реализовывать свои функции, поскольку находилось под влиянием различных политических и экономических элит. При этом оно была вынуждено брать на себя не свойственные ему функции и

невыполнимые обязательства, утопая в коррупции и затягивая страну в долговую яму.

Одним из основных положительных результатов стала быстрая либерализация внешнего сектора экономики и внешней торговли. Снизился уровень таможенных тарифов, уменьшилось число уровней таможенной защиты. Параллельно шел процесс либерализации процесса притока иностранного капитала. К середине 90-х гг. в ЛА преобладал национальный частный и государственный капитал. В более поздний период равные условия были предоставлены и иностранному капиталу.

Иерархию развивающихся стран можно представить в виде пирамиды, верхушку которой составляют НИС с высокими темпами экономического развития и наиболее высоким (как среди развивающихся, так и многих развитых стран) душевым ВВП. За ними следуют страны среднего уровня развития, которые сохраняют в последние десятилетия высокие темпы экономического развития с динамикой на их ускорение. Ближе к основанию и основание пирамиды составляют слаборазвитые и беднейшие страны – самая многочисленная группа. Она также неоднородна и сопровождается позитивной тенденцией перехода отдельных государств на более высокий уровень пирамиды. Пример этого – Индия, Бангладеш, Нигерия, Пакистан и другие страны, покинувшие за последние несколько лет низшую группу и перешедшие на ступень выше (табл. 2.13).

Таблица 2.13

ВВП на душу населения в 2011 г. (по ППС), тыс. долл.

Весь мир.....	12,0
США.....	49,0
Республика Корея.....	32,1
Аргентина.....	17,7
Мексика.....	14,8
Бразилия.....	11,9
Таиланд.....	9,5
Индия.....	3,7
Бангладеш.....	1,7
Либерия.....	0,5

Источник: [1, с.128]

Развивающиеся страны довольно существенно различаются по уровню производительности труда. Наиболее высокий он в новых индустриальных странах, самый низкий – в странах тропической Африки. Но даже в некоторых странах с динамичной экономикой, например, в Индии он еще далек от мирового уровня производительности.

## 2.6. Каковы основные экономические проблемы развивающихся стран?

В развивающихся странах реализуется модель «догоняющего» развития, которая имеет явные недостатки. Стремление обеспечить свою

экономику одними промышленными товарами неизбежно вызывает необходимость импорта других товаров и средств их производства. Чтобы удовлетворить эти все возрастающие потребности, необходимо постоянно увеличивать экспорт или привлекать кредиты. Расширение экспорта, начиная с 50-х гг., оказалось проблематичным, так как мировые цены на сырье и сельскохозяйственную продукцию постоянно снижались за счет применения в развитых странах энерго- и материалосберегающих технологий. Это привело к **росту внешней задолженности** развивающихся стран, и увеличению их зависимости от новых статей импорта (табл. 2.14).

Таблица 2.14

Внешняя задолженность в 2011 г. (млрд. долл.)

Страны	Внешний долг
Аргентина	132,6
Бразилия	396,2
Индия	316,9
Республика Корея	398,0
Мексика	279,8
Филиппины	53,1
Таиланд	66,3
Индонезия	223,0
Турция	309,6

Источник: [www.cia.gov].

Хроническое отставание экспорта развивающихся стран от потребностей в импорте особенно остро проявилось во время энергетического кризиса 70-х гг. В связи с многократным ростом цен на нефть в странах, не обеспеченных этим сырьем, резко сократился импорт других видов товаров, снизились объемы промышленного производства, вырос товарный и денежный дефицит. Это вызвало инфляцию, спад производства, рост внешней задолженности. Когда цены на нефть на мировом рынке стабилизировались, то накопившиеся долги и экономические проблемы стали сдерживать темпы развития стран.

Избежали экономического спада только те страны, которые до этого времени сумели диверсифицировать свою экономику за счет промышленного производства. К ним относятся Южная Корея, Тайвань, Сингапур и Гонконг. Темпы их промышленного роста с 1970-х гг. были выше не только среди всех развивающихся стран, но и большинства развитых, в связи с чем их стали называть четырьмя «драконами» Юго-Восточной Азии. Сравнительно быстро оправались от кризиса и такие страны как Таиланд, Малайзия, Индонезия, дешевые трудовые ресурсы которых стали с 1970-х гг. использовать «драконы» Юго-Восточной Азии (ЮВА).

В международном разделении труда также высокими темпами развития выделилась еще одна довольно разнородная группа стран, экономика которых развивалась под воздействием различных причин: Индия – за счет

значительного природно-ресурсного потенциала и акцента на развитие национальной тяжелой промышленности; Турция – за счет своевременного использования спада производства в странах СНГ; Пакистан – за счет экономической помощи США, которая значительно увеличилась во время присутствия в соседнем Афганистане советских войск; Шри-Ланка – за счет расширения экспорта чая.

Осуществление деколонизации экономики, аграрных реформ, импортозамещающей и экспортоориентированной индустриализации, создание экономической и социальной инфраструктур, налаживание и совершенствование моделей макроэкономического регулирования, мобилизация национальных ресурсов, а также широкое привлечение капитала, опыта и высоких технологий развитых стран, способствовало модернизации социально-экономических структур периферийных стран. Данный процесс охватил не только «тигров» ЮВА, но и ряд крупных стран – Мексику, Индию, Бразилию, Индонезию и др. Это значительно ускорило динамику развития и слаборазвитых стран. Если прирост их ВВП на душу населения в 1900–1938 гг. составлял 0,4–0,6%, то в 1950–1999 гг. – 2,6–2,8%. В 2011 г., в частности, прирост ВВП в Либерии, Перу, Малави и Ливии равнялся 6,4%, 6,9%, 5,5% и 2,5% соответственно.

С 1980-х гг. впервые в истории мирового экономического развития проявилась **тенденция сокращения разрыва между развитыми и развивающимися странами**. Темпы ежегодного прироста ВВП за 1991–2000 гг. по развитым странам составили 2,2%, а по развивающимся – 5,0%. В то же время, если в развитых странах в послевоенный период усилились процессы конвергенции (сближение уровней развития), то в развивающихся странах продолжилось расслоение стран по уровню развития: к развитым приблизилось 27 стран, а слаборазвитыми стали считать 50.

Для большинства стран Азии экономический рост был вызван выходом из финансового кризиса в НИС. В Латинской Америке замедление темпов развития связано с последствиями валютного кризиса в Бразилии и промышленным спадом в Аргентине. В настоящее время этот спад в определенной мере преодолен за счет внешней торговли, улучшения общей конъюнктуры рынка и оживления туризма.

Сохранение за развивающимися странами репутации «сырьевых придатков» или «банановых республик» впоследствии еще более остро скажется на снижении темпов их роста из-за **неблагоприятной конъюнктуры** на мировом рынке. На сельскохозяйственном рынке стабильно отмечается превышение предложения над спросом и эта тенденция будет сохраняться. Дальнейшее внедрение материало- и энергосберегающих технологий снижает спрос на сырье для промышленности.

Развивающиеся страны ощущают **дефицит средств для проведения научных исследований и внедрения новейших достижений науки и**

**техники.** Они вынуждены либо покупать не совсем новые технологии, либо постоянно находиться в положении догоняющих, что также не способствует их развитию и сокращению разрыва между развитыми и развивающимися странами.

Уровень научно-технического прогресса в этих странах сдерживается недостаточно высоким уровнем развития человеческого потенциала, который характеризуется **низкой квалификацией**, высоким уровнем неграмотности, в том числе функциональной, что препятствует быстрому освоению передовых технологий. Следует отметить, что прирост населения во многих государствах опережает динамику объемов производства, что ведет к снижению показателя ВВП на душу населения, а соответственно свидетельствует и о падении уровня жизни. В развивающихся странах проживает 5 млрд. чел., а к 2025 г. прогнозируется – 7,8 млрд. человек.

**Низкий уровень технической оснащенности** сельскохозяйственного производства как одной из главных сфер занятости и источника существования населения большинства развивающихся стран, а также высокая зависимость этой отрасли от погодных условий существенным образом сдерживает их развитие.

Слабый уровень развития инженерной, социальной и рыночной инфраструктуры, низкий уровень образования и здравоохранения, неразвитость или слабая развитость транспортной, телекоммуникационной, финансовой инфраструктуры, зачаточный уровень компьютеризации сдерживают приток иностранных инвестиций как одного из источников роста.

Постоянно возникающие **внутренние и внешние конфликты**, процветание наркобизнеса, торговли оружием и людьми, поддержка мирового терроризма, расцвет теневой экономики, отмывание «грязных денег» снижают привлекательность стран для долгосрочных инвесторов крупного и среднего бизнеса, которых замещают мелкие дельцы, стремящиеся «сделать быстрые деньги» за счет сомнительных финансовых операций в ущерб национальным интересам развивающихся стран.

## **Экономика Бразилии**

Территория Бразилии занимает 8,5 млн. кв. км, численность населения в 2011 г. составляла 205,7 млн. чел. Удельный вес Бразилии в мировом ВВП – 2,89%, мировом экспорте – 1,42%, мировом импорте – 1,23%. Экономический подъем страны в 1970-х гг. (среднегодовые темпы прироста ВВП – 8,5%) сменился спадом в 1980-х гг. (1,4%) и некоторым подъемом в 1990-х (2,0%). В 2006 г. прирост ВВП составлял 3,1%, в 2011 г. – 2,7%.

По объему промышленного производства Бразилия входит в десятку мировых лидеров, имеет собственный аэрокосмический комплекс. К середине 90-х гг. она стала занимать третье место в мире после Японии и Республики Корея по производству морских судов, пятое – по выпуску тракторов, шестое – по изготовлению вооружения и самолетов, седьмое – по



выпуску автомобилей и выплавке стали, десятое – по производству металлообрабатывающих и кузнечно-прессовых станков.

Страна ощущает недостаток инвестиций. В Бразилии низкий удельный вес участия внутренних источников в инвестировании развития экономики (всего 19,3% от ВВП в 2011 г.). Долгое время эта страна ориентировалась на использование иностранного капитала. За 1991–1997 гг. приток ПИИ вырос более чем в 4 раза, но в основном капиталовложения носили краткосрочный характер и при изменении политической или экономической ситуации «уходили» из страны.

Правительством принимаются меры по увеличению национальных накоплений и повышению надежности банковской системы, развитию рынка капиталов. Для регулирования финансового рынка правительство использует инструменты налоговой политики. В Бразилии установлен 7%-й налог на иностранные инвестиции в краткосрочные облигации и 5%-й – на инвестиции в приватизационные фонды.

Существенный прогресс в развитии был достигнут после проведения в 1988 г. широкой приватизации в нефтяной и электроэнергетической промышленности, финансовой сфере.

Были проведены мероприятия по снижению инфляции. Если в 1993 г. она составляла 2489,1%, то в 2007 г. – 3,6%. Высокие темпы инфляции и высокие процентные ставки привели к спекулятивным банковским операциям. При достижении финансовой стабилизации многие банки, рост доходов которых существенно зависел от объемов спекулятивных операций, стали банкротами.

В инвестиционной политике Бразилия ориентируется на национальный капитал. При этом она принимает активное участие в процессах субрегиональной интеграции, старается объединить вокруг себя южноамериканские государства и противостоять экономической экспансии США. Бразилия явилась инициатором создания МЕРКОСУР. Цель – создание общего рынка стран Латинской Америки.

В плане **экономических реформ** в стране проводится массовая приватизация, осуществляются мероприятия по повышению конкурентоспособности местных предприятий, поощряется частная инициатива, привлекаются иностранные инвестиции. За период 1980–2011 гг. объем привлеченных ПИИ равнялся 471,2 млрд. долл., в 2011 г. поступило 6,6 млрд. долл. ПИИ [1, с.143].

В стране приватизированы дорогостоящие объекты инфраструктуры: телекоммуникационная и телефонная связь, электро- и газоснабжение, производство электроэнергии и др.

Бразилия владеет одним из самых богатых в мире природно-ресурсным потенциалом. По площади территории она занимает пятое место в мире, по запасам древесины и железной руды – второе место (после России), по запасам бокситов – четвертое, по запасам марганцевых руд – пятое место в мире. Кроме того, ведущие позиции страна занимает по запасам цинка,

бериллия, ниобия, платины, никеля, урана, золота. Бразилия входит в первую шестерку стран по гидропотенциалу рек.

**Промышленность** производит 27,5% ВВП, ее отраслевая структура представлена добычей полезных ископаемых (железной руды, бокситов, золота, драгоценных камней), черной и цветной металлургией, машиностроением (в том числе производство самолетов, морских и речных судов, космических спутников), электронной и пищевой промышленностью, лесопромышленным комплексом.

**Сельское хозяйство** специализируется на выращивании пшеницы, кукурузы, какао, кофе, хлопка, сахарного тростника, сахарной свеклы и производит 5,5% ВВП. В этой отрасли занято 20% трудовых ресурсов.

**В сфере услуг** (67% ВВП) основная роль принадлежит финансовым услугам (в Сан-Паулу размещается одна из главных финансовых бирж региона), туризму.

В последнее время в стране обострились проблемы непропорционального развития различных ее частей, появились «депрессивные» регионы, что вызывает рост социальной напряженности.

### **Экономика Индии**

Индия занимает второе место в мире по численности населения (1, 21 млрд. чел. В 2011 г.) и седьмое – по площади территории (3,3 млн. кв. км). По объему ВВП Индия находится на четвертом месте в мире (3,3 трлн. долл.). Внешний долг в 2011 г. составил 316,9 млрд. долл., а его удельный вес в ВВП – 18%. Производство ВВП на душу населения – 3,7 тыс. долл.

Индия принадлежит к группе развивающихся стран со средним уровнем доходов. Страна производит 5,6% мирового ВВП, 1,67% мирового экспорта и 2,59% мирового импорта, 2,57% мирового промышленного производства, 10,91% мирового сельскохозяйственного производства. Однако учитывая значительную численность населения, показатели на душу населения значительно ниже высокоразвитых стран.

Индия является членом ООН с момента ее учреждения, одним из основателей и лидеров Движения неприсоединения, занимает особую позицию по нераспространению ядерного и ракетного оружия, созданию безъядерной зоны в Южной Азии. Индия входит в состав Регионального сотрудничества Южной Азии – СААРК, и «Плана Колombo».

В последние годы Индия перешла в постиндустриальную стадию развития. В 2011 г. в производстве ВВП сельское хозяйство занимало 17,2% и промышленность – 26,4%. На сферу услуг (транспорт, торговлю, связь) приходится 56,4% ВВП. Темпы роста ВВП отмечались на уровне 6,0% в 1991–2000 гг. Это ниже, чем в среднем в Азии (6,6%), но выше, чем в целом в развивающихся странах – 5,0%. В 2011 г. темп прироста ВВП составлял 7,2%.

Следует отметить, что население Индии удваивается каждые 30 лет, а ВВП с 1980 г. – каждые десять лет. Таким образом, обеспечивается значительный рост ВВП на душу населения, но пока Индия смогла лишь перейти из группы беднейших развивающихся государств в группу со средними доходами. Ее душевой ВВП в 1,8 раза ниже, чем в других странах Азии и в 1,9 раза ниже, чем в целом по развивающимся странам.

Удельный вес ВВП Индии в мировом производстве товаров и услуг на протяжении века постоянно изменялся: сначала он снижался вплоть до 1970 г., а затем устойчиво возрастал. Но, тем не менее, он пока не сопоставим с долей индийского населения (17%) и наличием природно-ресурсного потенциала.

Характеризуя долю Индии в мировом сельскохозяйственном производстве, отметим, что в сравнении с 1900 г. она снизилась, в то же время, удельный вес других стран Азии и в целом развивающихся стран возрос.

Индия занимает первое место в мире по производству сахара, второе после Китая – по выращиванию джута и табака, хлопка-волокна и хлопчатобумажных тканей, третье после Китая и США – по добыче угля, а также по производству и потреблению хлопка.

Индия имеет богатый природно-ресурсный потенциал. Она входит в первую десятку стран мира по численности населения, общей площади территории, обрабатываемым землям, гидропотенциалу рек, запасам древесины, запасам угля, железных, урановых, марганцевых, хромитовых руд, бокситов, алмазов и других драгоценных камней. Однако страна не богата нефтью, поэтому импортирует ее и нефтепродукты.

Удельный вес Индии в мировом промышленном производстве начал расти с 1980-х гг. Была разработана стратегия развития по так называемым «линиям проникновения», которыми стали железнодорожные магистрали, соединяющие 4 крупнейшие части страны – Мумбайскую, Калькуттскую, Мадрасскую и Делийскую. Эти железнодорожные линии образовали четырехугольник, стороны которого назвали «коридорам роста». Благодаря наличию развитой инфраструктуры они стали привлекать к себе главные промышленные новостройки страны. Здесь стали возникать предприятия черной металлургии, тяжелого машиностроения. «Коридоры роста» значительно расширились, охватывая новые неосвоенные территории.

Несмотря на значительный природно-ресурсный потенциал, развитие промышленности сдерживалось недостаточной сырьевой базой и дефицитом финансовых средств.

Структура **промышленного производства** в формировании ВВП следующая: текстильная промышленность – 17,2%; нефтяная и угольная – 16,5%; черная и цветная металлургия – 14%; машиностроение – 12%; пищевая промышленность – 11,4%, целлюлозно-бумажная – 7%; электротехническая – 5%. Высокие темпы роста наблюдаются в отраслях информационных и

компьютерных технологий. Индии принадлежит 5% мирового рынка компьютерного оборудования и программного обеспечения.

**Сельское хозяйство** остается основным звеном экономики, в нем занято 52% трудоспособного населения. Правительство продолжает претворять в жизнь принципы «зеленой революции» в сельском хозяйстве, направленные на ирригацию посевных площадей, расширение посевов высокоурожайных сортов растений, более активное использование минеральных удобрений и сельскохозяйственной техники.

В сельском хозяйстве ощущается постоянная нехватка государственных ассигнований. Значительные инвестиции вкладываются в создание сельской инфраструктуры. Политика либерализации цен на аграрную продукцию способствовала росту частных инвестиций в сельскохозяйственном производстве.

В экономике страны лидирующую роль играет частный сектор, который обеспечивает 75% ВВП страны. Он лидирует в легкой, пищевой, медицинской промышленности, в торговле, машиностроении, строительстве и автотранспорте. На государственный сектор приходится 25% производства ВВП. Он преобладает в оборонной промышленности, энергетике, авиационном, железнодорожном и морском транспорте, связи и металлургии. Государственный сектор занимается научными разработками. Индия располагает высокими электронными технологиями, космической промышленностью, атомной энергетикой.

В недавнем прошлом централизованное планирование было заменено на рыночные механизмы. Был открыт широкий доступ частным компаниям в такие, раньше исключительно государственные отрасли, как авиастроение, судостроение, черная и цветная металлургия, электроэнергетика, авиатранспорт.

За годы независимости в Индии несколько раз была реформирована банковская система. В 1950-е гг., наряду с мелкими, стали создаваться крупные коммерческие банки. В 1969 г. с целью более равномерного распределения кредитных ресурсов были национализированы 14 банков, а в 1980 г. – еще 6. Банки обязаны были не менее 40% всех кредитов выделять на развитие приоритетных отраслей экономики. Жесткий контроль банковской деятельности со стороны государства привел к ухудшению их финансового положения. В 1990-е гг. правительство пошло по пути либерализации банковской сферы. Было разрешено создание новых частных банков, в том числе, с участием иностранного капитала. Эти учреждения могли выпускать акции для привлечения капитала, но контрольный пакет акций оставался за государством.

Несмотря на экономический рост, по данным Всемирного банка, 25% населения Индии находится за чертой бедности, имея доход менее 1 долл. в день. Для улучшения экономической ситуации в стране государство стало уделять повышенное внимание развитию мелких производств. В результате их удельный вес в промышленности достиг 40%, в промышленном экспорте – 45, в общем экспорте – 35%.

Постоянный избыток рабочей силы, ограниченная покупательная способность населения, незначительный прогресс в экономике стали основой массового развития традиционных форм хозяйственной деятельности. Привлечение новых технологий позволило провести модернизацию мелкого производства, технически сблизить его с крупным.

Государство проводит политику защиты внутреннего рынка от активной иностранной конкуренции, которая создает условия для выживания мелких предприятий, ориентированных на бедные слои населения. Этот рынок имеет свою специфику: спрос ограничен узким набором товаров первой необходимости, слабо подвержен изменениям, что позволяет не тратить дополнительные средства на модернизацию и обновление ассортимента. Это характерно для текстильного, обувного, кожевенного, стекольного и строительного производства, в которых мелкие предприятия составляют 70–80%. Правительством разработан перечень товаров, запрещенных для производства крупными предприятиями. В него входят 800 наименований товаров, которые целесообразно закупать у мелких производителей по фиксированным ценам. Это фактически гарантирует сбыт данной продукции.

В Индии реализуется политика «сельской индустриализации» – создаются предприятия по переработке сельскохозяйственного сырья на мелких маслобойнях, рисосушильнях и мельницах. Это дает возможность увеличить занятость населения и шире использовать местные ресурсы. Принято решение о создании, особенно в экономически отсталых районах, кластеров малых предприятий как центров роста.

Численность трудовых ресурсов в Индии составляет 523,5 млн. чел., из них безработных – 7%.

Правительство разработало новую экономическую программу, предусматривающую ускорение либерализации экономики, повышение темпов роста сельскохозяйственного производства до 5% в год, стимулирование иностранного бизнеса. В 40 приоритетных отраслях промышленности, в том числе, в автомобилестроении, производстве искусственных удобрений и энергетического оборудования, правительство гарантирует иностранным инвесторам контрольный пакет акций.

Удельный вес Индии в притоке портфельных инвестиций в развивающиеся страны составляет 9,5%. Приоритеты отдаются инвестициям в развитие инфраструктуры и ключевых отраслей экономики, включая экспортоориентированные.

Располагая достаточно емким внутренним рынком, экономика Индии ориентирована на его наполнение и принимает соответственно недостаточное участие в международном разделении труда. На экспорт поступает только 7% ВВП. В структуре индийского экспорта преобладают текстильные изделия – 24%, сельскохозяйственная продукция – 18,9%, ювелирные изделия – 14%, машины и оборудование – 8,1%, кожа и кожаные изделия – 4,4%, фармацевтические товары – 4%. В мировом экспорте на

долю Индии приходится 20% чая, 10% специй, изделий из шкур, драгоценных и полудрагоценных камней, 5% железной руды и ее концентратов, хлопчатобумажных тканей, текстильных изделий. За последние годы в структуре экспорта сократился удельный вес сырья за счет увеличения удельного веса промышленной продукции (76% всего экспорта).

Страна остается крупнейшим производителем и экспортером чая. Для обеспечения постоянно растущего его внутреннего спроса, и уменьшения экспорта высококачественных сортов, были снижены пошлины на ввоз чая из Бангладеша, Непала, Шри-Ланки.

Удельный вес Индии в мировом экспорте сельскохозяйственной продукции составляет 1%.

В структуре импорта преобладают нефть и нефтепродукты, природный газ, машины и оборудование, продукция химической промышленности, золото, серебро, драгоценные и полудрагоценные камни для ювелирной промышленности.

Основными торговыми партнерами страны являются США, Великобритания, Япония, ФРГ, ОАЭ, Бельгия, Италия, а в последнее время – НИС Юго-Восточной Азии.

Важную роль в экономике Индии играет иностранная финансовая помощь, ежегодный размер которой составляет 7 млрд. долл. Основными кредиторами выступают «Форум развития Индии», МБРР, МАР.

## **2.7. Каковы особенности экономик наименее развитых стран?**

Группа стран, к которым относят наименее развитые, то есть страны с низким доходом, – весьма многочисленна. Специалисты включают в нее от 54 до 60 стран. Чаще всего уровень социально-экономического развития оценивают по показателям грамотности, душевого ВВП, покупательной способности, размеру внешнего долга, структуре национального хозяйства, занятости населения в различных сферах производства и т.д.

По классификации Всемирного банка стран с душевым ВВП менее 1025 долл. в год в мире насчитывается около 50. Наибольшее их количество находится в Тропической Африке южнее Сахары (38 государств), в Латино-Карибском регионе к этой группе относятся Гаити, Гондурас, Никарагуа, в Азии – Афганистан, Бутан, Йемен, Камбоджа, Лаос, Мьянма, Непал.

Причины бедности этих стран разные: следствие хищнической колониальной политики (Гаити, Мьянма, Кот-д'Ивуар), периферийное положение (Непал, Бутан), отсутствие значительных запасов полезных ископаемых (Чад, Нигер, Бенин), диктаторские режимы (Гондурас), отсутствие выхода к морю (Мали, Центральноафриканская Республика, Уганда), слаборазвитая транспортная, финансовая и социальная инфраструктуры.

Слаборазвитые страны отличаются неконтролируемой и нерегулируемой демографической ситуацией, при которой рост ВВП страны не поспевает за ростом численности населения. У них низкая

продолжительность жизни (в среднем 40-57 лет), высокая смертность (20–26 промилле), в том числе, и детская (135–170 промилле). Процессы псевдоурбанизации еще в большей мере усложняют и без того многочисленные экономические проблемы. В 2008 г. около 1 млрд. чел. в развивающихся странах страдало от постоянного недоедания; около 1,3 млрд. чел. имели ежедневный доход в размере менее 1 долл.; более чем у 1,1 млрд. чел. ожидаемая продолжительность жизни не превышала 40 лет.

В слаборазвитых странах основная часть потребительского бюджета направляется на питание. В мире выделяют 25 стран, где за последние 25 лет произошло снижение калорийности ежегодного рациона. Если в 1970 г. в 24 странах на одного человека в среднем в день приходилось более 2 тыс. калорий, то в 1996 г. их осталось 17, а ниже этого уровня опустились 8 стран: Ангола, Бурунди, Заир, Замбия, Камбоджа, Мозамбик, ЦАР и Чад. Добавим к ним Руанду, Эфиопию, Эритрею, и общая численность населения «стран недоедания» составит 460 млн. чел.

Основа экономики этих стран – экстенсивное сельское хозяйство. На его долю приходится 40% ВВП. Занято в нем до 80% работающего населения.

Многие виды сельскохозяйственной продукции являются главными статьями экспорта этих стран и обеспечивают до 90% валютных поступлений (например, какао в Кот-д’Ивуаре и Гане, кофе в Никарагуа и Эфиопии). Падение цен или спроса на подобную продукцию мгновенно снижает поступление валюты в эти страны. Интенсификация и модернизация низкопродуктивного сельского хозяйства в данных условиях проблематична из-за отсутствия возможности накопления капитала для его последующего инвестирования в модернизации.

Финансовая и политическая нестабильность в большинстве стран этой группы препятствуют их интеграции в мировое хозяйство и делают их малопривлекательными для иностранных инвестиций.

Проблемы экономического развития. Слаборазвитые страны не имеют достаточных ресурсов для преодоления бедности собственными силами. Отсутствие богатых месторождений полезных ископаемых не позволяет получать доходы от минеральной ренты. Разработка имеющихся месторождений полезных ископаемых и их добыча зависят от притока внешних инвестиций, чему препятствует политическая нестабильность и отсутствие транспортной инфраструктуры. Низкий уровень грамотности, высокий процент функционально необразованного населения сдерживает развитие трудоемких производств в этих государствах производств. Мировое сообщество постоянно оказывает помощь этой группе стран в различных формах, но отсутствие действенного контроля за ее распределением не позволяет рационально использовать подобные поступления.

Крайне низкий уровень накопления средств населения и производственных капиталов делает невозможным инвестирование отраслей для создания средств производства, подготовки квалифицированной рабочей силы, усовершенствования технологий. Низкий уровень накопления является

результатом нищеты и одновременно причиной их сохранения. Незначительный объем инвестиций не обеспечивает внедрение новых технологий. Например, совокупная сумма всех ПИИ (2011 г.), вложенных в экономику менее развитых стран Африки и Гаити в период 1970–2011 гг., равнялась 136 млрд. долл., что меньше в 3,6 раза, чем инвестиции в экономику Бразилии за тот же период (483,9 млрд. долл.). Низкий внутренний спрос даже на товары первой необходимости не позволяет создавать предприятия не только массового, но и серийного производства.

Слаборазвитые страны находятся на начальном этапе развития индустриального общества. В них преимущественно развиты отрасли по добыче полезных ископаемых и переработке сельскохозяйственного сырья, а также по производству продуктов питания и товаров повседневного спроса.

В этих странах промышленное производство сосредоточено в основном на малых предприятиях. По числу занятых малые предприятия занимают второе место после аграрного сектора и во многом связаны с ним производственными взаимоотношениями. Они более эффективно используют имеющиеся незначительные сырьевые ресурсы, поставляют населению потребительские товары, производят орудия труда для сельского хозяйства. Это особенно важно в условиях неразвитости складского и холодильного хозяйства, отсталости инфраструктуры и постоянных перебоев в подаче электроэнергии. В Восточной Африке, например, из-за проблем с электроэнергией 70% ремесленников работают в помещениях без электричества и водопровода. Кроме того, уровень интенсификации производства на таких предприятиях ниже, чем на крупных, что позволяет создавать дополнительные рабочие места. На таких предприятиях большой удельный вес живого труда, в том числе, неучтенного: семейного, детского и женского.

Способность мелких предприятий приспосабливаться к нестабильной экономической ситуации нашла отражение в особых их формах – объединении промышленной и сельскохозяйственной деятельности. Это так называемая «сельская индустриализация» и «малая индустриализация», которые преимущественно создаются за пределами крупных городов для максимального приближения к сырьевой базе. Такие формы предпринимательства дают возможность расширить масштабы использования местных природных ресурсов, а за счет развития трудоемких производств снизить отток рабочей силы из сельской местности.

В ряде развивающихся стран, стали создаваться **кластеры** – группы малых предприятий, территориально связанных между собой, осуществляющих совместные закупки сырья и сбыт готовой продукции. Малые предприятия выдерживают конкуренцию с более крупными производителями подобной продукции благодаря экономии на административном штате и более тщательном изучении местных рынков.

Существует значительная дифференциация малых предприятий по степени технической вооруженности, специализации, уровню квалификации кадров, производительности труда. Кооперация мелких и крупных



предприятий приводит к качественным изменениям в промышленности. Новые стимулы роста мелкого производства создает интернационализация мирового хозяйства при активной роли ТНК. Объектом интереса ТНК являются малые предприятия в текстильной, обувной, швейной промышленности. Расширяется число малых предприятий по производству продукции народных промыслов. Кустарные и ремесленные мастерские с большим удельным весом ручного труда пользуются поддержкой правительства своих стран не только с учетом экономической необходимости, но и с целью сохранения культурного наследия. Широко функционирует **неформальный** (неорганизованный, неофициальный, нерегулируемый) **сектор**. Обычно, к нему относят ту часть населения, которая занята в традиционно отсталых отраслях экономики, и не учитывается официальной статистикой, отличается низкими доходами, часто в натуральной форме, на грани физического выживания. Это самые мелкие предприятия, производящие товары и услуги, а также независимые, самозанятые производители в городах. В Азии и Африке более 50% женщин, не занятых в сельском хозяйстве, работают в неформальном секторе (Замбия – 72%, Гамбия – 62%), охватывающем преимущественно розничную торговлю и традиционные для этих стран услуги.

Высокие темпы урбанизации способствуют переполнению городов избыточной рабочей силой. В них удельный вес неформальной занятости составляет 20–60%. Неформальный сектор производит текстиль, ковры, игрушки, обувь, бижутерию, парики, искусственные цветы.

## **2.8. Каковы предпосылки формирования системы переходной экономики?**

К странам с переходной экономикой принадлежит большинство бывших социалистических стран, осуществляющих переход от социалистических методов хозяйствования к рыночным. К ним относятся бывшие республики СССР: Украина, Россия, Беларусь, Молдова, Латвия, Литва, Эстония, Грузия, Азербайджан, Армения, Казахстан, Узбекистан, Кыргызстан, Туркменистан, Таджикистан; бывшие социалистические страны Центральной Европы: Польша, Чехия, Словакия, Венгрия, Румыния, Болгария, Сербия, Черногория, Хорватия, Словения, Босния и Герцеговина, Македония, Албания; азиатские страны – Китай, Монголия и Вьетнам. Социалистическую ориентацию с целью построения коммунизма сохранили Корейская Народно-Демократическая Республика (КНДР) и Куба.

По географическому признаку и по особенностям социально-экономических преобразований страны с переходной экономикой можно разделить на три группы:

- страны Центральной и Восточной Европы, а также страны Балтии (Литва, Латвия, Эстония);
- страны СНГ и Грузия;

- Китай, Монголия и Вьетнам.

Понятие «переходная экономика» означает трансформацию централизованной нерыночной модели экономического развития с жесткими командно-административными методами управления в открытую экономику, в которой рыночный механизм функционирования сочетается с гибкими методами государственного регулирования. Социалистическая модель экономики, как известно, начала воплощаться в жизнь с 1917 г. До Второй мировой войны сначала Россия (с 1922 г. – СССР), а затем Монголия (с 1921 г.) были единственными странами, которые применяли эту модель. После Второй мировой войны образовался ряд стран «народной демократии», которые впоследствии стали называться социалистическими странами. В Европе – это Германская Демократическая Республика (ГДР), Польша, Чехословакия, Венгрия, Румыния, Болгария, Албания, Югославия. В Азии – Китай (КНР), Корейская Народно-Демократическая Республика (КНДР), Вьетнам. В 1961 г. на социалистический путь развития стала Куба. Социалистическую ориентацию избрали в 1960–1970-х гг. около двух десятков развивающихся стран, но методы социалистического хозяйствования в их экономике не получили широкого развития.

Остановимся на некоторых характерных моментах командной системы экономики. Тотальная централизация управления экономикой может дать кратковременный эффект в наиболее напряженных ситуациях, связанных с глубоким социально-экономическим кризисом. Так, в 30-х гг. в СССР путем чрезвычайного напряжения сил, чрезмерного использования человеческих и природных ресурсов удалось в короткие сроки осуществить индустриализацию. Таким же образом было довольно быстро восстановлено разрушенное во время Великой Отечественной войны хозяйство. Концентрация ресурсов в руках государства способствовала созданию в послевоенные годы мощной базы тяжелой промышленности и развитию научно-производственного потенциала страны. Опережающее развитие Советского Союза в 1950–1960-х гг. в области космонавтики и атомной энергетики является подтверждением этого вывода.

Однако внутренние противоречия системы социалистической экономики препятствовали продолжительному развитию указанных выше положительных тенденций. Ликвидация частной собственности, монополия государства на средства производства, отсутствие нормальной конкуренции не стимулировали рост производительности труда. В 1930–1950-е гг. высокие темпы роста промышленности основывались преимущественно на энтузиазме тружеников, которые искренне верили в реальность победы коммунизма. Впоследствии энтузиазм начал угасать, а методов эффективного стимулирования труда система разработать не смогла. Поэтому, начиная со второй половины 1960-х гг., темпы роста экономики СССР и других социалистических стран замедляются, а их совокупный удельный вес в мировой экономике уменьшается. По уровню производительности труда и качеству продукции (за исключением узкой области аэрокосмического и военно-технического производства) социалистические государства существенно отставали от развитых стран.

Административно-командная система управлением экономикой продемонстрировала негибкость в овладении достоянием научно-технического прогресса. Согласно господствующей теории о приоритетности производства средств производства основной упор делался на все большее наращивание потенциала тяжелой индустрии. Это привело не только к упадку сферы услуг, но и вызвало деструкцию народного хозяйства в целом. Несмотря на достаточно большие вливания средств в НИОКР, социалистические страны все заметнее отставали от западных стран в развитии наукоемкого производства. Ни одна из социалистических стран не перешла к постиндустриальной стадии развития.

Следует отметить, что даже положительные элементы централизованной системы управления экономикой (например, ускоренная индустриализация) реализовывалась неодинаково в различных странах. Наибольший эффект они принесли в странах с низким предшествующим уровнем развития промышленности и хозяйства в целом – в СССР, Китае, Румынии, Болгарии, Югославии, Албании, КНДР. В то же время положительные последствия централизованной индустриализации Польши, Чехословакии, Венгрии были менее очевидны, а ГДР в экономическом развитии заметно проигрывала ФРГ.

Социалистическая система хозяйствования внедрялась в экономику различных стран в неодинаковой мере. Наиболее глубоко и последовательно она реализовалась в СССР, что также обусловлено большей продолжительностью существования государства. К началу 1990-х гг. взгляды значительной части населения были антирыночными, что проявилось и в условиях переходного периода.

Наиболее искаженные формы административно-командная система приобрела в Китае в 1960-х гг., в период так называемого «большого скачка». Коллективизация проходила в форме создания коммун, в которых обобществление распространялось не только на средства производства, но зачастую и на личные вещи крестьян. Коммуна считалась «самодостаточной» хозяйственной единицей, способной обеспечить своих членов всем необходимым. Более того, в сельскохозяйственных коммунах насаждались примитивные промышленные предприятия, которые ничего общего не имели с агропромышленным комплексом. Наиболее ярким примером является кустарная выплавка чугуна. Продукция таких предприятий была чрезвычайно низкого качества и, в сущности, малопригодна для использования. Таким образом, напрасно растрчивались ресурсы и не обеспечивалась надлежащая отдача. Производительность труда во всех секторах экономики была очень низкой. В стране существовала распределительная система распространенных продуктов питания. Во внешнеэкономической политике правительство придерживалось автаркии, т. е. опоры на собственные силы при максимальном сокращении объемов внешней торговли. Такая политика в итоге привела к голоду неслыханных масштабов, который охватил десятки миллионов людей.

В социалистических странах Центральной Европы (также в Литве, Латвии, Эстонии) введение социалистической экономической системы произошло значительно позже и в большинстве стран было не таким глубоким

и всеобъемлющим, как в СССР. Так, в Польше и Югославии не была осуществлена коллективизация сельского хозяйства, в этой сфере преобладала мелкая частная собственность. В Чехословакии и Венгрии земля не была национализирована, и наряду с коллективными сельскими хозяйствами существовал и частный сектор. В этих странах также разрешалось заниматься мелким частным бизнесом в сфере услуг (торговые предприятия, парикмахерские, кофейни и др.). В Югославии национализированные предприятия имели значительную степень самоуправления и свободу в определении номенклатуры выпускаемой продукции, ее реализации и ценообразовании. В стране существовала конкуренция предприятий, централизация управления экономикой была не такой жесткой, как в СССР. С другой стороны, в Югославии росла безработица (явление, не типичное для социалистической системы) и инфляция.

Разнополярность экономических моделей была обусловлена несовместимостью командно-административных и рыночных методов хозяйствования. Образовалась мировая социалистическая система, которая развивалась на плановой основе. Организационной формой этой системы стал Совет Экономической Взаимопомощи (СЭВ), который был создан в 1949 г. В него входили СССР, ГДР, Польша, Чехословакия, Венгрия, Румыния, Болгария, Албания (прекратила членство с 1962 г.), Монголия, Вьетнам и Куба, в некоторых структурах СЭВ участвовала Югославия.

В рамках СЭВ социалистическим странам удалось достичь определенной координации внешнеэкономической деятельности. На СЭВ приходилась преобладающая доля внешней торговли каждой из стран, было построено немало общих объектов народного хозяйства. Однако в целом эффективность СЭВ была невысокой. Объемы взаимной торговли стран-членов СЭВ значительно уступали показателям стран Европейского Экономического Сообщества. Еще менее эффективной была интеграция в валютно-кредитной сфере, в межгосударственном движении трудовых ресурсов. Дело в том, что СЭВ представляла собой, прежде всего, политическую организацию. Экономическая интеграция рассматривалась как подчиненный процесс, который должен способствовать достижению политических целей. Кроме того, в условиях жесткого централизованного планирования интеграционный процесс приобретал неестественный характер, по сути, тормозился. С распадом социалистической системы прекратил существование и СЭВ, что продемонстрировало его искусственный характер.

Торможение экономического развития социалистических стран началось еще в 1960-х гг., несмотря на то, что наблюдались количественное наращивание производственных мощностей в промышленности и рост общих макроэкономических показателей. Но детальный анализ позволял выявить структурные диспропорции. Отсутствие рыночного регулятора приводило к тому, что производилось большое количество продукции, не находившей сбыта. Одновременно ощущался острый дефицит многих видов продукции. Промышленность становилась все более материало- и энергоемкой,

уменьшалась отдача вложений в основные фонды, снижалась производительность труда. Сокращались темпы роста национального дохода.

При этом наиболее низкие темпы зафиксированы в странах, которые до войны были уже индустриально развитыми. Так, если за период 1960–1986 гг. национальный доход в СССР увеличился в 4 раза, в Болгарии – в 5,2 раза, в Румынии – в 7,2 раза, то в ГДР – только в 3,2 раза, в Польше – в 3,1 раза, в Венгрии – в 2,8 раза, в Чехословакии – в 2,7 раза [6, с.133].

В 1980-х гг. кризис экономической системы социализма уже стал очевидным. Основные макроэкономические показатели начали стремительно падать. Так, произведенный национальный доход в Украине в 1990 г. по сравнению с предыдущим годом сократился на 3,6%, а в 1991 г. – еще на 13,4% [6, с.133].

Все больше становился разрыв с развитыми странами в использовании достижений научно-технического прогресса. Так, например, в 1990 г. на атомных электростанциях в СССР было произведено только 12% электроэнергии, тогда как в США – 19%, ФРГ – 33%, Франции – 74%, Великобритании – 20%. Удельный вес производства электростали и кислородно-конвертерной стали составляла в СССР 48%, тогда как в Великобритании, Италии, Франции, ФРГ и Японии – 100%. Удельный вес производства цемента прогрессивным «сухим» способом в общем объеме производства цемента составлял в СССР 17%, а в США – 60%, Японии – 78%, ФРГ – 90% [6, с.137].

Стало ясно, что те положительные факторы, которые стимулировали экстенсивное развитие экономической системы социализма, уже исчерпаны. Переход к рыночной системе хозяйствования стал объективным и неизбежным.

## **2.9. В чем суть экономических реформ переходного периода?**

Попытки предотвращения тотального кризиса экономической системы социализма предпринимались еще в 1960-х гг. В СССР была провозглашена идея «рыночного социализма», которая должна была воплотиться в экономическую реформу 1965 г. Реформа предусматривала предоставление предприятиям большей свободы действий в планировании номенклатуры производства, распоряжении фондом заработной платы, самостоятельности в выборе партнеров относительно кооперации и реализации продукции при выходе на внешние рынки. Фактически это была модель, подобная югославской, которая уже существовала реально. Если бы реформы осуществились, то кризис социалистической системы был бы отсрочен, а в случае углубления реформ советская экономика безболезненно эволюционировала бы в рыночную. Но этого не произошло из-за резкого противодействия консервативных политических кругов, которые преобладали в руководстве компартии и правительства СССР. Реформа была свернута уже в конце 60-х гг.

В социалистических странах Центральной Европы реформаторские попытки оказались удачными, хотя и они были далеко не радикальными. Так, в Венгрии, предприятия получили право самостоятельно реализовывать свою

продукцию; в пределах фонда заработной платы могли определять количество занятых, а при высвобожденные какого-либо количества рабочих остальные получали повышенную зарплату. Была осуществлена реформа цен, в результате которой цены внутреннего рынка определялись с учетом мировых цен. Ценовая реформа осуществилась также в Чехословакии, при этом повышались цены на ресурсы и снижались на потребительские товары. В Польше в 1980-х гг. была расширена зона, в которой действовали рыночные (а не директивные) цены, частная собственность допускалась не только в сельском хозяйстве, но и в промышленности. Система централизованного планирования постепенно заменялась системой правительственных заказов предприятиям. Был легализован рынок иностранной валюты.

Итак, в европейских социалистических странах осуществились реформы, которые были разработаны как аналог советской экономической реформы 1965 г. (к сожалению, в полной мере не осуществленной). Это во многом объясняет тот факт, что в этой группе стран переход к рыночной экономике в 90-х гг. происходил значительно быстрее и эффективнее, чем в бывших республиках СССР.

По-настоящему глубокое реформирование экономики на рыночных принципах первым начал **Китай**. Китайское правительство под руководством Дэн Сяопина провозгласило в 1978 г. начало длительной и последовательной реформы экономики. Образцом для нее изначально была реформа народного хозяйства СССР 1965 г. Однако впоследствии руководство Китая пошло на смелые и радикальные преобразования. Реформирование началось с сельского хозяйства, где было разрешено иметь приусадебные участки (после тотального обобществления в коммунах это был действительно решительный шаг). Легализован был также мелкий частный бизнес в промышленности и сфере услуг. Это дало ощутимый толчок увеличению объемов производства и росту заработной платы, а также способствовало расширению внутреннего рынка.

Специфической чертой экономических реформ в Китае является то, что рыночная экономика формировалась и развивалась под руководством коммунистической партии, с сохранением основных социальных и административных структур, с господством коммунистической идеологии как в правительственных кругах, так и среди широких масс населения. Это обусловило поэтапное осуществление реформ без кардинального разрушения действующей социальной системы. Такой путь реформирования является «эволюционным».

Сначала рыночное регулирование рассматривалось китайским правительством как вспомогательное по отношению к плановой экономике.

В конце 1970-х гг. реформа проявилась в разрешении договорных цен, развитии частного сектора, введении семейного подряда, а также в создании совместных предприятий (с государственным и частным капиталом) под жестким правительственным контролем.

В 1980-х гг. был провозглашен курс на построение системы социалистического товарного хозяйства, при этом плановое хозяйство также сохранялось, но сфера его применения несколько сужалась. На этом этапе происходила реформа ценообразования. Сокращалась номенклатура товаров с централизованно установленными ценами и расширялся перечень товаров

(в основном потребительского характера) с рыночно регулируемыми ценами. Постепенно расширялась либерализация цен.

К началу 1990-х гг. основным направлением экономического реформирования Китая было провозглашено создание «социалистической рыночной экономики», основой которой является господство общественной собственности при одновременном развитии многоуровневой экономики. Активно создавались смешанные акционерные общества, в которых государство имело контрольный пакет акций. Не подлежали акционированию предприятия оборонной отрасли, новейших технологий и другие субъекты хозяйствования, подпадающие под действие государственной монополии. В других отраслях допускалось привлечение иностранного капитала. В стране открывались филиалы иностранных банков (их уже более ста).

Экономические реформы в Китае дали впечатляющие результаты. Из страны, население которой балансировало на грани голода, Китай быстро продвигается к группе развитых стран. В 1980-х и первой половине 1990-х гг. средние темпы роста его ВВП составляли 11–12%, производства валовой промышленной продукции – 12%, сельскохозяйственной продукции – 7,5%, экспорта – 8–32%. Сегодня Китай занимает второе место в мире по объему ВВП (рассчитано по методу ППС).

В отличие от Китая в странах Центральной Европы и СНГ (за исключением Беларуси) реформирование экономики осуществлялось в «шоковом» варианте, то есть ориентировалось на экономические преобразования в кратчайшие сроки, с коренным преобразованием социалистических экономических структур.

Рассмотрим особенности реформ в странах ЦВЕ. Радикальные экономические реформы в данных странах начались в 1989–1991 гг. Основными направлениями экономических преобразований стали:

- макроэкономическая стабильность и контроль за экономической ситуацией;
- реформа цен и внедрение рыночных механизмов;
- развитие частного сектора, приватизация, реформирование производственной структуры;
- пересмотр роли государства в экономике.

Сначала эти преобразования привели к хаосу в экономике, но через несколько лет ситуация стабилизировалась и стабилизационные программы дали положительные результаты.

Программа развития частного сектора, приватизации и реформы производственной структуры означали осуществление структурной перестройки экономики стран Центральной Европы, изменение отношений собственности, внедрение процедуры банкротства, ликвидацию монополий, отраслевую и производственную реформы.

Программа пересмотра роли государства в экономике предусматривала переход от командно-административной системы к регулированию, которое осуществляется во всем цивилизованном мире. С этой целью проводилась

реформа законодательства, относящая к компетенции государства налоговое и бюджетное регулирование экономики, проведение кредитно-денежной политики. Внесены также соответствующие коррективы в социальные программы.

Цель экономических преобразований в странах Центральной Европы сводилась к тому, чтобы на первом ее этапе проводилась макроэкономическая стабилизация, то есть остановка снижения производства, решение проблемы внешнего и внутреннего долга. В дальнейшем осуществлялась реформа цен и торговли, обеспечивалась конвертируемость национальной валюты, цены приводились в соответствие с затратами производства и уровнем мировых цен. И только позднее проводилась реформа налоговой и социальной сфер, предприниматели получали налоговые стимулы, а население защищалось от угрозы безработицы.

Однако последствия реформы оказались несколько хуже, чем предполагалось. Так, спад производства в первые годы реформ оказался весьма значительным, свободное ценообразование вызвало значительный рост цен при одновременном снижении доходов, возникла массовая безработица, разрушились все предыдущие связи в рамках СЭВ. Поэтому пришлось в кратчайшие сроки адаптироваться к новым условиям хозяйствования.

Справедливости ради следует отметить, что сначала реформы предусматривались продолжительными, постепенными, эволюционными, которые проводятся благодаря смешанной экономике и при поддержке Запада. Фактически же реформы оказались более динамичными, почти повсеместно был избран путь вхождения в рынок с помощью «шоковой терапии».

Наиболее отрицательным последствием осуществляемых реформ в Центральной и Восточной Европы оказался обман общественных ожиданий: быстрого и существенного повышения уровня жизни не произошло.

Этап «шоковой терапии» завершился в основном в середине 1990-х гг., после чего экономика стран Центральной Европы стабилизировалась и начался процесс динамичного развития. Польша достигла дореформенного уровня производства в 1996 г., другие страны этой группы – в конце 1990-х гг. В 2000 г. годовой прирост ВВП составил: в Польше – 5,0%, в Чехии – 2,6%, Венгрии – 5,6%. Страны Центральной Европы становятся привлекательными для инвесторов. В 1999 г. в Польшу поступило прямых иностранных инвестиций на 7500 млн. долл., в Чехию – на 5108 млн. долл., в Венгрию – на 1 944 млн. долл. [6, с.138].

В странах СНГ осуществление реформ происходило в более сложных условиях; переход к рыночным методам хозяйствования столкнулся с серьезными трудностями и завершился позже. Подробнее об особенностях реформирования в СНГ речь пойдет в разделе 4.

Относительно более глубокие и решительные экономические преобразования среди стран СНГ произошли в России, Грузии, Армении, Казахстане и Киргизии, которые выбрали «шоковый» вариант. Реформы в Беларуси идут медленнее, «эволюционным» путем, с меньшими социальными потерями.



## 2.10. Какова динамика развития и структура транзитивных экономик?

Как уже отмечалось, коренной перелом экономических основ в первой фазе реформирования сопровождался глубоким падением объемов производства, социально-экономическим кризисом. Выход из кризисного положения в разных странах происходил не одновременно; первыми из него вышли страны, которые раньше начали реформирование. Украина одной из последних преодолела спад производства. На экономическое развитие стран СНГ, особенно России и Украины, негативное влияние оказал валютно-финансовый кризис в августе 1998 г., который начался в Юго-Восточной Азии. Этот кризис спровоцировал «бегство капитала» из наших стран.

Динамика экономического развития некоторых стран с переходной экономикой в 1990-х гг. приведена в табл. 2.15.

Таблица 2.15

Динамика ВВП, в процентах к предыдущему году

Страна	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Украина	-11	-17	-6	-5	-1	-1	0	6
Россия	-9	-13	-4	-3	1	-5	3	8
Китай	17	17	17	10	9	8	7	8
Польша	4	5	8	6	8	6	6	5
Болгария	-1	0	2	-9	-6	4	...	5
Румыния	2	3	6	3	-6	-6	...	2
Венгрия	0	2	5	1	4	5	5	6
Казахстан	-5	...	-8	1	2	-2	2	10
Беларусь	-10	...	-10	3	11	8	3	6
Азербайджан	-23	...	-12	1	6	10	7	11
Армения	-42	...	7	6	3	7	3	6
Грузия	-45	...	3	11	11	3	3	2
Узбекистан	-21	...	-1	2	5	4	4	4
Молдова	...	...	-3	-6	2	-6	-5	2
Кыргызстан	-4	...	-5	7	10	2	4	5
Таджикистан	...	...	-12	-17	2	5	4	8

Источник: [6, с.139]

Из таблицы видно, что страны так называемой «Вышеградской четверки» (Польша и Венгрия) в 90-х годах уже имели положительный прирост ВВП, преодолев трудности переходного периода еще в 1989–1992 гг. Экономика других стран региона Юго-Восточной Европы (Болгария, Румыния) развивалась медленнее и неравномерно. В этих странах условия перестройки экономики и связанные с ними проблемы аналогичны проблемам в странах СНГ. Азиатские республики Закавказья и Средней Азии после глубокого падения объемов производства в 1991–1993 гг. постепенно выравнивали свою экономику, начиная со второй половины 1990-х гг. Однако дореформенного уровня производства еще не достигли. Сложная ситуация с восстановлением хозяйства наблюдалась в Молдове и Украине; перелом к лучшему начался лишь с 2000 г. Темпы прироста ВВП в первые годы нового века приведены в табл. 2.16.

Таблица 2.16

## Темпы прироста ВВП в 2001–2011 гг., %

Страна	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Украина	10,8	5,3	9,1	12,0	2,9	7,5	7,5	1,9	-14,5	4,2	5,2
Россия	5,1	4,7	7,3	7,2	6,4	8,2	8,5	6,4	-7,8	4,0	4,3
Беларусь	4,7	5,0	7,0	11,5	9,4	10,0	8,6	10,2	0	7,6	5,3
Молдова	6,1	7,8	6,6	7,4	7,5	4,8	3,0	7,8	-6,0	7,4	6,4
Казахстан	13,5	9,8	9,3	9,6	9,7	10,7	8,9	3,2	1,2	7,3	7,5
Польша	1,2	1,4	3,9	5,3	3,6	6,2	6,8	5,1	1,6	3,8	4,4
Венгрия	3,8	4,1	4,0	4,5	3,2	3,6	0,8	0,8	-6,7	1,2	1,7
Китай	8,3	9,1	10,0	10,1	11,3	12,7	14,2	9,6	9,2	10,3	9,2
Болгария	4,2	4,7	5,5	6,7	6,4	6,5	6,4	6,2	-5,5	0,2	1,7

Источник: [1, с.81]

Последствием экономических сдвигов начала переходного периода стало существенное падение абсолютных размеров ВВП во всех странах, кроме Китая. Восстановление дореформенного уровня произошло в Польше в 1994 г., чуть позже – в Чехии, Словакии, Венгрии и Словении. Остальные страны, кроме России, не достигли уровня ВВП, который был накануне реформ. Так, в 2000 г. совокупный ВВП стран СНГ составил всего 66%, а продукция промышленности – 60% от уровня 1991 г. Соответствующие значения для сельского хозяйства составляли 72%, розничного товарооборота – 76%, платежных услуг – 32%, перевозок грузов – 24%. Инвестиции в основной капитал сократились до 33% от уровня 1991 г. [6, с.140].

В настоящее время объем ВВП и его показатель на душу населения весьма поляризованы по странам с переходной экономикой (табл. 2.17).

Таблица 2.17

## Показатели ВВП (по ППС) стран с переходной экономикой в 2011 г.

Страна	ВВП, млрд. долл.	ВВП на душу населения, тыс. долл.	Страна	ВВП, млрд. долл.	ВВП на душу населения, тыс. долл.
Китай	11440,0	8,5	Болгария	102,3	13,8
Россия	2414,0	12,1	Литва	62,4	19,1
Польша	781,5	14,1	Хорватия	81,4	18,4
Украина	333,7	7,6	Азербайджан	94,3	10,3
Румыния	270,6	8,8	Грузия	24,9	5,6
Вьетнам	303,8	3,1	Словения	58,6	29,0
Чехия	288,6	21,6	Латвия	35,4	15,9
Беларусь	143,6	7,8	Эстония	27,7	20,6
Казахстан	219,6	9,1	Кыргызстан	13,3	2,4
Венгрия	198,1	17,3	Молдова	12,2	3,4
Узбекистан	96,46	2,0	Туркменистан	43,9	7,9
Словакия	128,5	17,7	Армения	18,2	5,5

Источник: [1, с. 82]

Приведенные цифры свидетельствуют о довольно низком уровне душевого показателя ВВП в странах с переходной экономикой, что является признаком недоразвитости экономики и невысокого уровня жизни населения. Можно сравнить: наиболее низкий душевой показатель ВВП среди развитых стран имеет Португалия – 22,0 тыс. долл., а среди стран с переходной экономикой только Словения, Чехия и Словакия ее немного опережают – 22,9 тыс. долл.; остальные страны имеют более низкие показатели. Таким образом, даже относительно благополучные постсоциалистические страны не дотягивают до уровня «беднейшей» развитой страны.

По экономическому потенциалу, характеру реформирования и относительному уровню развития зарубежные страны с переходной экономикой можно распределить на следующие группы:

1. Китай, Россия – страны с огромными природными и человеческими ресурсами, со значительными производственным потенциалом и абсолютными показателями ВВП.

2. Польша, Чехия, Словакия, Венгрия, Словения – страны Центральной Европы, которые продвинулись дальше других в направлении реформирования; имеют относительно высокий уровень ВВП на душу населения.

3. Эстония, Латвия, Литва – постсоветские республики, которые уже входят в ЕС, среди бывших республик СССР имеют наиболее положительные результаты реформирования и средний уровень ВВП на душу населения.

4. Румыния, Болгария, Хорватия, Сербия, Босния и Герцеговина, Македония, Албания – страны Юго-Восточной Европы с менее развитой экономикой и низким душевым уровнем ВВП.

5. Беларусь, Азербайджан и Казахстан – страны СНГ со средним экономическим потенциалом и уровнем ВВП на душу населения близким к среднемировому уровню.

6. Грузия, Армения, Узбекистан, Туркменистан, Кыргызстан, Таджикистан, Молдова – страны СНГ с низким уровнем экономического развития и низким душевым показателем ВВП.

7. Вьетнам и Монголия – азиатские страны со значительными природными ресурсами, но с очень низким душевым показателем ВВП.

### **Экономика Российской Федерации**

Российская Федерация (РФ) является крупнейшим по территории государством мира, по количеству населения занимает шестое место (после Китая, Индии, США, Индонезии и Бразилии). Она располагает наибольшими суммарными запасами природных ресурсов, в особенности топливно-энергетических.

Россия является официальным преемником бывшего СССР – как в части его активов, так и относительно его международных долгов.

После распада СССР в России оказалась основная часть потенциала бывшего единого народнохозяйственного комплекса. Доля России составляет более 60% национального дохода бывшего Союза, 76% его территории и более половины населения. Среди других стран, образованных на территории бывшего СССР, в Российской Федерации сложились благоприятные условия для развития национальной экономики с наименьшим уровнем зависимости от внешних факторов. Этими предпосылками являются:

- наличие на ее территории практически почти всех полезных ископаемых;
- наличие диверсифицированного производственного потенциала всех отраслей тяжелой и легкой промышленности;
- наличие мощного научно-технического потенциала.

В третье тысячелетие Россия вступила с большим количеством проблем, решение которых во многом будет определять место данной страны в мировой экономике. Речь идет, прежде всего, о проблемах рыночного реформирования, от которых будет зависеть судьба России.

К отличительным РФ является можно отнести мощнейший природно-ресурсный потенциал и фактическое лидерство среди стран-членов СНГ. Эти особенности не могут не сказываться на перспективах ее развития и роста роли в мире. Вместе с тем, не следует забывать, что общность принципов рыночных отношений не предоставляет сама по себе никому из участников международного разделения труда каких-либо преимуществ, а наоборот – ставит всех в более или менее одинаковые условия и требует признания единых «правил игры».

Особенность исходного уровня строительства национальной экономики России состоит в наличии существенных различий в структуре хозяйственного потенциала отдельных регионов. Так, в европейской части РФ и на Урале находится основная часть обрабатывающей промышленности, тогда как добывающие отрасли сосредоточены в Западной и Восточной Сибири. На Дальнем Востоке преобладают отрасли морского хозяйства, но отсутствует четкая специализация промышленности на добывающую и обрабатывающую.

Россия занимает значительную часть территории Европы и Азии, что открывает ей возможности играть огромную и активную роль не только на этих двух континентах, но и во всем мире. Итак, Россия занимает исключительно выгодное геополитическое положение. Сейчас, когда речь идет о широкомасштабном включении России в единое мировое хозяйство, эта истина становится вполне понятной. Ведь, с одной стороны следует максимально эффективно использовать выгодное геополитическое положение страны, а с другой – способствовать развитию российских регионов.

Говоря о месте России в мировой экономике, следует отметить, что ее недра содержат практически все элементы таблицы Менделеева. Особую устойчивость экономике России придает владение значительными

энергетическими ресурсами. Так, доля России в мировых запасах нефти в 2011 г. составляла 4,1% (60 млрд. барр.), природного газа – 24,3% (44,8 трлн куб. м [1, с.95]. Россия имеет самую длинную в мире (почти 38 тыс. км) протяженность береговой линии. Это означает, что страна располагает значительной площадью и подводными ресурсами континентального шельфа. В частности, перспективные морские запасы углеводородов только русского Крайнего Севера сопоставимы с аналогичными запасами зоны Персидского залива и Каспийского бассейна.

По оценкам специалистов, потенциал России пока не востребован в полной мере. А значит, в стране существуют большие резервы дальнейшей интенсификации роста экономики. Россия занимала в 2011 г. шестое место в мире по объему ВВП (в расчете по ППС) после США, Китая, Индии, Японии, Германии. Российский показатель ВВП на душу населения меньше американского почти в 3 раза [1, с.95]. Близкой к России по величине ВВП является Бразилия. Поэтому для России сейчас вопрос обеспечения своей конкурентоспособности на мировом уровне является очень злободневным.

Россия остается ведущим государством в области космических технологий, обладает мощным военно-промышленным комплексом. Важным фактором экономического потенциала России является человеческий потенциал. По признанию иностранных специалистов, уровень образования и профессиональной подготовки российских граждан делает их способными решать любые технические и экономические проблемы. Система подготовки кадров всех уровней соответствует мировым стандартам, благодаря чему существует большой спрос на них практически во всех развитых странах. Однако в стране пока не существует механизма эффективного использования человеческого и экономического потенциала, который является характерным для общества с развитой рыночной системой.

Россия относится к странам с широкой отраслевой структурой экономики. В составе СССР она отличалась как развитой обрабатывающей промышленностью, так и сырьевыми отраслями. В России, как уже отмечалось, в основном были сконцентрированы высокоспециализированные виды производства. В 1990-х гг. экономическая структура страны претерпела ощутимые изменения. В ВВП сократилась доля обрабатывающих отраслей, в первую очередь машиностроения, однако значительно возросла роль добывающей промышленности, особенно топливно-энергетической.

В 2011 г. в структуре ВВП России на сельское хозяйство приходилось 4,5%, на промышленность – 36,9% и на услуги – 54,8%.

**В промышленности** России происходили болезненные сдвиги в 1990-х гг. Упали объемы производства в машиностроении, химической промышленности, в целом сократился сектор оборонной промышленности. Снизилось производство в деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности. В легкой промышленности производство сократилось в четыре раза под влиянием конкуренции со стороны импортных товаров, а также в результате снижения покупательной способности населения.

Меньше пострадал от структурной перестройки топливно-энергетический комплекс России, что связано с благоприятной конъюнктурой на мировом рынке энергоносителей. Добыча газа не сократилась по сравнению с 1990 г. Россия является первой страной в мире не только по запасам и добыче газа, но и по его экспорту. Разветвленная сеть газопроводов объединяет Россию со всеми странами СНГ, Балтии, ЦВЕ и рядом стран Западной Европы. Газ является основным «козырем» России на переговорах с европейскими партнерами, особенно из ближнего зарубежья.

Преобладающая часть газопроводов проходит через территорию Украины, за транзит наша страна получает определенное количество российского газа. Намерения правительства России построить газопровод в Европу в обход Украины угрожает нашей стране ощутимыми убытками. В последние годы Украина получала за транзит 30 млрд. куб. м российского газа (что равно годовой потребности в газе населения и коммунально-бытовых предприятий) на сумму 1,5 млрд. долл. Доходы от транзита газа составляют почти 10% общих доходов от экспорта Украины.

По запасам нефти Россия занимает восьмое место в мире. Добыча нефти в течение 1990-х гг. сократилась на 40%, доля России в ее мировой добыче в 2011 г. составила 11,9%. Российская нефть в большом количестве поступает в страны СНГ, Балтии, Центральной и Восточной Европы, а также в Западную Европу. Около 70% нефти России добывается в Западной Сибири. Ведущими российскими нефтегазовыми компаниями являются «Газпром», «Роснефть», «Лукойл», «Сургутнефтегаз» и «Новатек».

По запасам угля Россия уступает только Китаю, однако основная их часть расположена в слабо освоенных районах Сибири и Дальнего Востока. Открытым способом добывается 60% угля. Уголь России имеет меньшее экспортное значение, чем газ или нефть, однако некоторое его количество все же экспортируется, например, в Японию.

Россия является также одним из крупнейших экспортеров электроэнергии. По ее производству (925,9 млрд. кВт/час. в 2009 г.) она занимает четвертое место в мире после США, Китая и Японии. Более 70% электроэнергии производится тепловыми станциями, 20% – на ГЭС и 10% – на атомных электростанциях.

В обрабатывающей промышленности России ситуация пока неблагоприятная. Общеэкономический спад привел к резкому сокращению продукции тяжелого машиностроения, металлургии, наукоемкой продукции. За исключением военной техники, большая часть машин и оборудования оказалась неконкурентоспособной на внешних рынках. В этих условиях российская промышленность переориентируется на выпуск продукции, имеющей спрос именно на внешних рынках. Это несложная, низкотехнологичная продукция, преимущественно черные и цветные металлы. В конце 1990-х гг. в структуре производства российской промышленности новые современные отрасли (микроэлектроника, информатика, биотехнология) занимали всего 8–10%, тогда как в развитых странах – 35–40%. В общем экспорте обрабатывающих отраслей на

низкотехнологичную продукцию приходится 55%, среднетехнологичную – 43%, а на наукоемкую – около 2% [6, с.145].

После топливно-энергетического комплекса металлургия является следующей отраслью, с которой связаны экспортные надежды России. Несмотря на существенное сокращение выпуска готового проката черных металлов, Россия остается на четвертом месте в мире (после Китая, Японии, США). На экспорт направляется 60–75% продукции черной металлургии. В отличие от черной металлургии объемы производства в цветной металлургии сократились меньше. Ведущей отраслью стала алюминиевая промышленность. Такие заводы как Братский и Красноярский являются крупнейшими в мире. По производству первичного алюминия Россия занимает второе место в мире после США. Более 80% производимого алюминия экспортируется (второе место после США). Производство цветных металлов значительно сократилось из-за сильного сужения внутреннего рынка. Однако Россия является крупнейшим экспортером никеля. В целом российская металлургия ориентирована на экспорт. На рынках черных металлов Россия конкурирует, в частности, с Украиной.

Машиностроение остается ведущей отраслью обрабатывающей промышленности России, темп роста производства которой в 2011 г. по сравнению с 2010 г. составил 15,6% (это наивысший показатель среди всех отраслей обрабатывающего сектора). Такой результат обусловлен длительным посткризисным обновлением отрасли, значительным инвестиционным спросом на некоторые виды оборудования (за счет реализации инфраструктурных госпроектов и господдержки сельского хозяйства), ростом потребительского спроса на бытовую технику, электронику и легковые автомобили. За счет этого после кризиса 2008–2009 гг. повышенными темпами увеличивается производство крупного энергетического оборудования, железнодорожной, сельскохозяйственной и строительной техники.

Химическая промышленность стала одной из первых отраслей обрабатывающего сектора, которая вышла на докризисный уровень производства (после кризиса 2008–2009 гг.). Темпы роста химического производства в 2011 г. сократились почти втрое, однако при этом объемы производства минеральных удобрений и пластмасс достигли рекордных значений. Такой замедленный рост объясняется падением внешнего спроса на минеральные удобрения. Производство основных химических веществ (основная химия) является ключевой отраслью химической промышленности. На ее долю приходится почти 3/4 суммарного выпуска химической продукции.

Наиболее проблематичной является легкая промышленность. В советское время легкая промышленность концентрировалась в Центральном районе России, оттуда большое количество тканей, одежды и обуви посылалось в другие республики, в том числе, в Украину. Разрыв экономических связей с бывшими республиками и иностранная конкуренция спровоцировали резкое сокращение производства товаров легкой

промышленности России. В первой половине 1990-х гг. производство тканей уменьшилось в 3,8 раза, трикотажных изделий – в 4 раза, обуви – в 5 раз.

В настоящее время ситуация в легкой промышленности обострилась: лидером является Китай, страны Средней и Юго-Восточной Азии, а также страны Южной Америки. Приблизительно 80% товаров легкой промышленности, реализуемых в стране, являются импортными и лишь 20% приходится на долю российских производителей. Их основной проблемой является «серый» импорт и незначительный спрос на отечественную готовую продукцию.

Спад производства не обошел и **аграрно-промышленный комплекс** России, хотя здесь падение было не таким глубоким, как в промышленности. В 1994 г. по сравнению с 1990 г. производство зерна уменьшилось в 1,7 раза, сахарной свеклы – в 2,7 раза, картофеля – в 3,5 раза, мяса – вдвое. Производство растительного масла сократилось в 1,3 раза, сахара – в 1,4 раза. В 2010 г. по сравнению с 2009 г. производство мяса увеличилось на 14,2%, производство рыбы и рыбных продуктов – на 2,9%, однако производство муки из зерновых культур, овощных и других растительных культур сократилось на 2,1%, сахара – на 16,4%. Несмотря на сокращение производства, Россия остается одним из крупнейших производителей продовольствия в мире. Она занимает четвертое место по производству зерновых и зернобобовых (после Китая, США и Индии), по производству ячменя, овса, ржи и льна она занимает первое место в мире, а по производству картофеля – второе место.

Особенностью российского АПК является концентрация производства. На интегрированные хозяйства приходится 80 % товарного мяса птицы, 60 % – свинины, яиц и овощей открытого грунта, 40 % – картофеля [1, с.99].

Главной отраслью сельского хозяйства России является животноводство, на которое приходится 60% товарной продукции и 70% всех основных производственных фондов.

**Сфера услуг** в 1990-х гг. испытала спад в процессе структурной перестройки. В первой половине десятилетия произошло сокращение почти всех видов услуг – транспортных, торговых, бытовых. Так, в 1994 г. по сравнению с 1990 г. перевозки грузов всеми видами транспорта сократились в 1,7 раза, в том числе, железнодорожным транспортом – вдвое, авиационным – в 3,6 раза.

Однако со второй половины 1990-х гг. сфера услуг начинает оживать. Увеличивается количество торговых точек, бытовых ателье, растет число абонентов телефонной связи, пользователей Интернета. В 2010 г. по сравнению с 1995 г. перевозки грузов железнодорожным, трубопроводным и воздушным транспортом увеличились на 27,6%, 35,5% и 45,5% соответственно.

**Динамика развития экономики** России характеризуется резким падением многих макроэкономических и микроэкономических показателей в первой половине 1990-х гг.; стагнацией в середине десятилетия, которая



была прервана кризисом 1998 г.; подъемом с 1999 г.; стабильно высокими темпами в начале нового века. После мирового кризиса 2008–2009 гг. позитивная динамика наблюдается с 2010 г. (табл. 2.18).

Таблица 2.18

Динамика ВВП и безработицы России (в % к предыдущему году)

Показатели	Среднегодовые			2008	2009	2010	2011
	1993-1997	1998-2002	2003-2007				
Прирост ВВП	-5,5	4,2	7,8	5,2	-7,8	4,0	4,3
Безработица	8,3	10,5	7,5	6,4	8,4	7,5	7,3

Источник: [1, с. 100]

Итак, можно говорить уже о переломе к лучшему в развитии экономики России, хотя темпы роста ВВП не столь велики, чтобы приблизиться к уровню развитых стран. Среди факторов, способствовавших развитию экономики России, следует отметить ее реформирование, а также устойчивое положительное сальдо внешнеторгового баланса, достигнутого за счет экспорта энергоносителей. Активное сальдо платежного баланса России составляло в 2011 г. 90,5 млрд. долл.

Мировой кризис 2008–2009 гг. очень больно ударил по экономике России, так как поразил ее основу – топливно-энергетический комплекс. Резкое падение мировых цен на нефть привело к значительной потере валютных резервов страны; на мировых рынках также сократился спрос на черные и цветные металлы, которые занимали значительный удельный вес в российском экспорте. В этих условиях правительство России пытается укрепить регулируемую роль государства, в частности, путем вливания больших средств из бюджета на поддержку важных объектов национальной экономики.

### Экономика Китайской Народной Республики

Китай является крупнейшей страной мира по численности населения и третьей по величине территории. В последнюю четверть прошлого века Китай показал чрезвычайно высокие темпы развития и стремительно приблизился к самым мощным в экономическом отношении странам. Возросла его геополитическая роль на международной арене. По размерам ВВП (по ППС) Китай вышел на второе место после США (11 440 млрд. долл. в 2011 г.), обогнав Японию на 6,9 трлн. долл. По данной методике расчета доля Китая в мировом валовом продукте составила в 2011 г. 14,5%, для сравнения, доля США – 19,4%, а Японии – 5,7%. По темпам роста промышленного производства Китай в 2011 г. занимал шестое место в мире – 13,9% после Монголии (37,3%), Катара (27,1%), Эстонии (18,0%), Лаоса (17,7%), Армении (14,1%).

Китай занимает первое место в мире по добыче угля, производству черных металлов, цемента, велосипедов, зерна (в том числе риса), хлопка, мяса,

минеральных удобрений, хлопчатобумажных тканей, одежды, обуви, по поголовью свиней, улову рыбы. Второе место он занимает по производству электроэнергии, химических волокон, шерстяных тканей, а третье – по производству шелковых тканей, сои, грузообороту железнодорожного транспорта. Китай также находится среди лидеров по производству металлорежущих станков, оборудования для горно-шахтной и металлургической промышленности, локомотивов и вагонов, сахара, чая.

Вместе с тем, Китай отличается пока очень низкими экономическими показателями в расчете на душу населения. Размер ВВП на душу населения в 2011 г. составлял 8,5 тыс. долл. (это 121 позиция), выработка ВВП на одного занятого (по ППС) – 10,2 тыс. долл. (США – 83,3 тыс., Япония – 57,4 тыс., Россия – 19,5 тыс.), что является свидетельством низкой производительности труда.

За чертой бедности проживает 8% населения Китая или 167 млн. чел. Более половины населения имеет душевой доход не более 2 долл. в день.

Интерес к Китаю со стороны бизнесменов ведущих стран активизируется большой потенциальной емкостью китайского рынка; по оценке специалистов, она составляла в середине 1990-х гг. 300 млрд. долл. Китай уже сегодня притягивает значительное количество прямых иностранных инвестиций. Объем привлеченных ПИИ в китайскую экономику в 2010 г. составил 105,7 млрд. долл., объем ПИИ из Китая – 68,0 млрд. долл. Объем накопленных ПИИ за период 1995–2010 гг. составил 431,7 млрд. долл. [1, с.110].

Китай является сильной в военном отношении страной, имеет ядерное оружие, обладает мощным военно-промышленным комплексом. При этом он не присоединился ни к одному военному блоку и осуществляет вполне самостоятельную внешнюю и внутреннюю политику. Политический авторитет Китая достаточно высок и продолжает расти. С 1960-х гг. компартия и правительство Китая пытаются сформировать и укрепить образ государства как лидера «третьего мира», то есть развивающихся стран. Однако ясно, что Китай не относится к этой группе стран ни в социально-экономическом отношении (это страна с переходной экономикой), ни в политическом (так как это страна с коммунистическим режимом). Впрочем, по классификации некоторых международных организаций Китай относят именно к этой группе; критерием здесь выступает низкий показатель ВВП на душу населения.

Авторитет Китая среди развивающихся стран, в 1960–1980-х гг. основывался на его самостоятельности и дистанцировании от двух «сверхдержав» мира. Расширению политического влияния Китая на регион Юго-Восточной Азии способствует также значительное количество этнических китайцев, проживающих здесь, так называемых «хуацяо».

Правительство Китайской Народной Республики официально считает Тайвань своей территорией; формально это признано почти всеми государствами (в том числе, США) и международными организациями. Фактически же, Тайвань является самостоятельным государством со своим правительством и особенностями социально-экономического устройства.

Особый статус в составе Китая имеет административный район Сянган (Гонконг). До 1997 г. он был британской колонией, после чего был официально передан под китайскую юрисдикцию. Сянгану предоставлена высокая степень самоуправления: право осуществлять административное управление, законодательную и судебную деятельность, самостоятельную иммиграционную и налоговую политику. К 2047 г. Сянгану гарантируется неизменность его социально-экономического устройства. Это имеет важное значение, поскольку экономика Сянгана развивается на чисто капиталистических началах в отличие от социалистической экономики Китая. Сохранение особого статуса Сянгана выгодно китайскому правительству из-за чрезвычайной углубленности этого небольшого анклава в мировой рынок.

Китай относится к числу стран с многоотраслевой экономикой. Ведущая роль принадлежит промышленности, доля которой в ВВП составляет 46,8%, доля сельского хозяйства – 10,1%, услуг – 43,1%.

В промышленности Китая соединяются традиционные «старые» отрасли (текстильная, угольная, металлургическая) с новыми (нефтепереработка, химия, авиационная, космическая, электронное машиностроение). В тяжелой промышленности работает более 60% всех промышленных рабочих, здесь производится половина промышленной продукции.

Основой энергетики является уголь, запасами которого Китай обеспечивает себя полностью. По добыче угля Китай занимает первое место в мире, 80% угля добывается шахтным способом. Большинство угля потребляется легкой и пищевой промышленностью. Это означает, что в основном уголь сжигается в заводских печах, а не на электростанциях. Господство угля в топливно-энергетическом комплексе вызывает сильное загрязнение окружающей среды. В последнее время растет добыча нефти.

По производству электроэнергии Китай вышел на первое место в мире (в 2011 г. было произведено 4 604 млрд. кВт-час. электроэнергии). Тепловыми электростанциями вырабатывается 80% электроэнергии, ГЭС – 19%, атомными – 1%. Несмотря на высокие абсолютные объемы производства электроэнергии, ее все еще не хватает для нужд народного хозяйства.

Черная металлургия Китая обеспечена всеми видами собственного сырья. По производству черных металлов Китай занимает первое место в мире. Однако производятся преимущественно рядовые сорта металла; высококачественная сталь, прокат, легирующие металлы импортируются в значительном количестве. Технический уровень металлургических заводов Китая пока невысок.

Цветная металлургия развивается высокими темпами, однако стране не хватает алюминия, меди, свинца и цинка, они импортируются. На экспорт идет более половины произведенного олова, ртути, сурьмы и вольфрама.

Машиностроение характеризуется большим количеством предприятий, среди которых значительную часть представляют очень мелкие, полукустарные заводы. В целом Китай обеспечивает себя основной продукцией машиностроения. Однако уровень качества в станкостроении, электротехнике,

приборостроении, авиастроении остается невысоким. Многие типы такой техники импортируются. Это касается также и некоторых видов оборудования. В последнее время быстро растет производство электронной техники, как производственной, так и бытовой. По производству радиоприемников и телевизоров Китай занимает первое место в мире. Выпускается большое количество электронно-вычислительных машин, калькуляторов. Китай находится среди ведущих стран по производству стиральных машин и холодильников. В Китае насчитывается 820 млн. пользователей телефонной связью, в том числе 547 млн. имеют мобильные телефоны; Интернетом пользуется 253 млн. чел.

В химической промышленности отмечается производство минеральных удобрений, по которому Китаю принадлежит первое место в мире; преобладает изготовление азотных удобрений (около 80%). Продукция органической химии (полимеры и др.) не покрывает потребностей промышленности Китая. Тем не менее, по производству пластмасс и синтетических смол страна занимает четвертое место в мире, а также является одним из крупнейших мировых производителей фармацевтической продукции.

Легкая промышленность ориентируется как на широкий внутренний рынок, так и на внешний. Она хорошо обеспечена собственным сырьем и дешевой рабочей силой. В текстильной промышленности господствующую позицию занимает хлопчатобумажная промышленность. Китай производит хлопчатобумажных тканей больше, чем Индия, США и Япония вместе взятые. По выпуску шелковых тканей из натурального и синтетического сырья Китай занимает третье место в мире, а по изготовлению натурального шелка – первое. Китай является мировым экспортером дешевой и удобной одежды и обуви.

В пищевой промышленности Китая ведущую роль играют рисоочистительная и мукомольная отрасли, являющиеся крупнейшими в мире по объему производства. Китай вышел на первое место по производству мяса, обогнав США. Он опередил Японию по улову рыбы и также занял первое место в мире.

Значительное внимание уделяется привлечению достижений научно-технического прогресса в экономику, в частности, в промышленность. Расходы на НИОКР в 2011 г. составили 153,7 млрд. долл. или 1,4% от ВВП (по этому показателю Китай на втором месте в мире после США) [1, с. 112].

**Сельское хозяйство** Китая, как уже отмечалось, по объему производства продукции сегодня не имеет равных в мире. Ведущей отраслью остается земледелие, на которое приходится более половины всего производства в данной отрасли. В земледелии преобладает выращивание зерновых: на рис приходится 35% стоимости продукции, на пшеницу – 19%, на кукурузу – 20%. Китай занимает первое место в мире по производству риса и пшеницы, второе место – по производству кукурузы (после США).

Китай вырабатывает наибольший объем хлопка в мире. Он является одним из крупнейших производителей сои (третье место в мире) и арахиса. Из сахарных культур выращиваются свекла и тростник. По производству табака

Китай занимает первое место в мире, по производству чая – второе (после Индии).

Что касается животноводства, то КНР значительно опередила другие страны по поголовью свиней и вошла в лидирующую группу по поголовью крупного рогатого скота, овец и коз. Однако производительность скотоводства пока невысока.

В структуру сельскохозяйственного комплекса Китая входят промышленность, торговля, транспорт, услуги и др. Например, в 1995 г. удельный вес несельскохозяйственных отраслей в нем достигал 80%. Так называемая «сельская промышленность» Китая является не только одним из основных поставщиков потребительских товаров, но и энергоносителей, деталей и узлов для обрабатывающей промышленности, химических удобрений и ядохимикатов для сельского хозяйства. Доля «сельской промышленности» составляет более 50% в производстве изделий из шелка и трикотажа, 95% – выпуска кирпича, черепицы и сельскохозяйственного инвентаря, 35% – пошива кожаной обуви, 40% – производства цемента и угля.

Налицо обострение противоречий между измененной структурой общественного спроса на сельхозпродукты и существующей производственной структурой сельского хозяйства. Другими словами, наметилась тенденция к сокращению потребления низкосортных видов зерна и к увеличению спроса на высококачественные рис и пшеницу, а также продукцию животноводства. Становится актуальной проблема совершенствования производственной структуры сельского хозяйства в соответствии с реальным рыночным спросом.

Возрастающую роль в условиях реформирования экономики Китая играет **сфера услуг**, в частности торговых. За счет частных и кооперативных организаций в повседневной жизни граждан Китая объем соответствующих услуг растет, появляются новые торговые услуги, рынки. Так, за период 1973–1997 гг. объем розничного товарооборота вырос более чем в 9 раз.

Экономические реформы затронули и сферу финансов, поскольку она как составляющая дореформенной экономики Китая отставала от факторов международных стандартов в связи с неразвитостью финансово-кредитных механизмов. В результате произошло наращивание объемов кредитно-денежных операций, наполнение их качественно новыми инструментами и механизмами, операциями и услугами, которые не применялись ранее.

Вследствие этого в течение 1990-х гг. в экономике Китая заметное место занял фондовый рынок с двумя основными биржами в Шанхае и Шэньчжэне. В настоящее время функционируют трастовые инвестиционные компании, инвестиционные фонды, появились государственные специализированные банки, которые трансформируются в коммерческие банки. Развиваются новые виды кредитно-денежных операций, в частности рынок ценных бумаг, рынок краткосрочного и межфилиального кредитования, трастовых операций, при расчетах широко используются кредитные карточки. Рынок ценных бумаг потерял свое периферийное значение и превратился в центр экономических процессов в народном хозяйстве.

Финансовое состояние Китая стало достаточно прочным. Именно этим во многом можно объяснить то, что финансовый кризис в Азии, который нанес существенный урон экономике многих стран Юго-Восточной Азии, непосредственно не затронул экономику Китая. Дело в том, что высокое положительное сальдо платежного баланса Китая (40 млрд. долл. в 1997 г.) и большие золотовалютные резервы (140 млрд. долл. в Китае и около 100 млрд. долл. в Сянгане) не позволили втянуть китайскую экономику в водоворот финансового кризиса. Кроме этого определенная закрытость китайского фондового рынка от внешних рынков капитала, наличие сильного государственного контроля над финансами оказывали содействие его слабой восприимчивости к спекулятивным комбинациям на валютном и фондовом рынках азиатских стран.

**Динамика экономического развития** Китая в целом отмечается положительными макроэкономическими показателями (табл. 2.19). Однако они не всегда отражают качественное состояние экономики. Так, даже в годы экономической разрухи времен «большого прыжка» динамика развития промышленности была положительной, однако подобная тенденция складывалась за счет возрастания производства практически непригодной к использованию продукции (металла, машин). Но и в этих условиях китайская статистика фиксировала снижение темпов прироста ВВП в 1960-е гг., что соответствовало последствиям авантюрной политики Мао Цзэдуна.

Таблица 2.19

Темпы роста ВВП Китая, %

Показатель	Среднегодовые						2011
	1981-1985	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2001-2005	2006-2010	
Прирост ВВП	13,2	9,2	15,1	9,8	8,8	11,2	9,2
Уровень безработицы	2,6	2,2	2,6	3,1	3,2	4,2	4,0

Источник: [1, с.114].

Данные табл. 2.19 свидетельствуют о том, что наивысшие темпы прироста в экономике Китая были достигнуты в первой половине 1990-х гг. Во второй половине этого десятилетия темпы замедлились, что было, в частности, следствием политики сдерживания экономического роста для предотвращения «перегрева экономики».

Мировой кризис 2008–2009 гг. практически не затронул экономику Китая, ее темпы оставались достаточно высокими. Значительное количество экспортных товаров вернулось на внутренний рынок, емкость которого постоянно расширяется. Этому способствовала удачная регуляторная политика правительства.

## Раздел 3. Регионально-интеграционная структура мировой экономики

---

### 3.1. В чем суть международной региональной интеграции?

Международная региональная интеграция заключается в тесном, органическом сплетении национальных экономик стран, компактно расположенных в определенном пространстве (регионе). На достаточно высоком уровне развития интеграции национальные экономики составляют единое целое, что характеризуется единой производственной структурой, общей структурой регулирования со стороны государственных и негосударственных институтов, свободным движением факторов производства и даже политическим единством. Региональная интеграция в своем развитии проходит пять стадий или уровней: зона преференциальной торговли; зона свободной торговли; таможенный союз; общий рынок; экономический и валютный союз.

Становление системы региональных организаций приходится на конец 1940 гг. – начало 50-х гг. Сначала они имели преимущественно характер политических союзов (Лига арабских государств, Организация американских государств, Совет Европы), военно-политических (Западноевропейский союз) и военных (НАТО, со временем – Варшавский договор). Но постепенно образуется все больше организаций, в которых экономическая функция становится доминирующей. Это – Организация европейского экономического сотрудничества (1948 г.), ставшая предшественницей ОЭСР; Совет экономической взаимопомощи (СЭВ, 1949 г.), «План Колумбо» (1951 г.); Европейское объединение угля и стали (1951 г.).

Иначе развивались интеграционные процессы в Западной Европе. После окончания Второй мировой войны возникла идея создания политического союза западноевропейских стран, который должен был препятствовать распространению коммунизма на Запад. В 1946 г. премьер-министр Великобритании У. Черчилль выступил за создание Соединенных Штатов Европы, которые представляли бы единый монолитный блок западноевропейских государств. Это послужило основой для создания движения «за единую Европу». В разных западноевропейских странах начали образовываться координационные комитеты, задачей которых стало содействие воплощению в жизнь идеи британского премьера. В конце 1948 г. было сформировано «Европейское движение». В том же году министрами иностранных дел Франции, Великобритании, Бельгии, Нидерландов и Люксембурга был подписан Брюссельский пакт об образовании Западного союза. Его предназначением было обеспечить сотрудничество стран-членов в экономической, социальной и культурной сферах. Впоследствии этот союз был дополнен Европейским советом (1949 г.), в который вошли еще несколько западноевропейских стран. В 1955 г. Западный союз был переименован в Западноевропейский союз, объединивший десять стран.

Однако настоящей экономической интеграции в Западной Европе некоторое время не происходило, поскольку упомянутые организации имели

откровенно политический характер, а между ведущими европейскими государствами того времени имели место политические противоречия (особенно между Францией и Великобританией). Даже основанная в 1948 г. Организация европейского экономического сотрудничества (ОЕЭС) для реализации американской помощи по «плану Маршалла» мало что изменила, поскольку и у нее были, прежде всего, политические цели. Необходим был иной подход к европейской интеграции. Политические цели, как оказалось, не только не способствовали, но и мешали естественному движению процесса экономической интеграции. Пришлось отложить задачу политической интеграции до 1990-х гг. Политической интеграции должна предшествовать экономическая интеграция, а не наоборот.

Реальный процесс экономической интеграции в Западной Европе начался почти одновременно с попытками осуществить политическую интеграцию. Разработчиками проекта экономического объединения Европы стали Жан Монне, председатель Комиссариата по планированию и администрации в правительстве Франции, и Робер Шуман, французский премьер-министр. В основе проекта была идея создания **Европейского объединения угля и стали (ЕОУС)**, и Р. Шуман воплотил его в жизнь.

В 1951 г. шесть стран – Франция, ФРГ, Италия, Бельгия, Нидерланды и Люксембург – подписали соглашение об учреждении ЕОУС. Это объединение стало «первой ласточкой» интеграционного процесса. Координация развития угольной промышленности и черной металлургии возглавлялась Верховным органом, который получил определенные наднациональные полномочия. После реализации «Плана Шумана» предусматривалась интеграция и других отраслей экономики. По сути, ЕОУС стало первой ступенью в эволюции европейской интеграции – зоны преференциальной торговли.

ЕОУС быстро продемонстрировало свою эффективность, между «шестеркой» крепились экономические отношения, постепенно складывался механизм регулирования внешних связей на взаимовыгодной основе. Впоследствии начались переговоры о распространении интеграции на другие товары и услуги. Возникла идея создания таможенного союза, а дальше – экономического союза.

В 1957 г. в Риме было подписано соглашение о создании на основе интеграции трех объединений – Европейского объединения угля и стали, Европейского сообщества по атомной энергии (Евратом) и Европейского экономического сотрудничества – организации, получившей официальное название «Европейское экономическое сообщество» (ЕЭС) и неофициальное – «Общий рынок». ЕЭС начало функционировать с 1958 г. Его основателями стали шесть западноевропейских государств – Франция, ФРГ, Италия, Бельгия, Нидерланды и Люксембург. Уже достаточно быстро Сообщество продемонстрировало свою эффективность. Темпы роста внешней торговли между членами организации значительно опережали мировой показатель; укреплялись кооперативные производственные связи; расширился инвестиционный процесс внутри ЕЭС.



Рост экономической мощи «шестерки», ее влияния на рынках Западной Европы вызвали беспокойство других стран региона, прежде всего, Великобритании. Как противовес ЕЭС, в 1960 г. была основана Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ), в которую вошли семь государств: Великобритания, Дания, Португалия, Норвегия, Австрия, Швеция и Швейцария, а позже – Финляндия, Исландия и Лихтенштейн. Однако ЕАСТ неспособна была стать достойным конкурентом Европейскому Сообществу. Ее внутренний рынок оказался более узким, поскольку только Великобритания имела экономический потенциал, сопоставимый с потенциалом ФРГ, Франции или Италии. Страны «семерки» отставали в темпах интеграции от стран ЕЭС и постепенно превращались в аутсайдеров на западноевропейском экономическом пространстве. Вначале 1970-х гг. в ЕАСТ произошел ощутимый «раскол»: Великобритания, которая была экономическим лидером и фактическим основателем этой организации, вышла из нее и присоединилась к ЕЭС в 1973 г., аналогично поступила Дания, а впоследствии, в 1985 г., и Португалия. Это существенно ослабило ЕАСТ, и она так и не смогла в интеграционном развитии подняться выше уровня зоны свободной торговли.

ЕЭС крепло и географически расширялось. Оно упорядочило организационную структуру, внедрило основные положения общей экономической политики. Постепенно ликвидировались все препятствия на пути внутреннего движения факторов производства: капитала, рабочей силы, технологии.

ЕЭС все больше приобретает черты политического союза, выходит за пределы чисто экономической организации. В 1979 г. начинает действовать Европейский Парламент. В 1987 г. вступил в силу Единый европейский акт, который, по существу, констатировал завершение развития стадии общего рынка и наметил пути к достижению высокого уровня – экономического и политического союза. Таким образом, экономическая интеграция и политическое сотрудничество были соединены в единый процесс.

Не в последнюю очередь под влиянием успеха ЕЭС, в различных регионах мира образуются десятки организаций, имеющих целью экономическую интеграцию. Наибольшее количество группировок этого типа появилась именно тогда. Самые известные из них:

- **в Азии:** Совет арабского экономического единства (1964 г.) Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН, 1967) Организация Исламская конференция (1971 г.); Совет по сотрудничеству арабских стран Персидского залива (1981 г.); Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС, 1989 г.);

- **в Африке:** Организация африканского единства (ОАЕ, 1963 г.); Центральноафриканской таможенный и экономический союз (1966 г.); Экономическое сообщество западноафриканских государств (ЭКОВАС, 1976 г.);

- **в Латинской Америке и Карибском бассейне:** Андская группа (1969 г.); Карибский общий рынок (1973 г.); Латиноамериканская

экономическая система (1975 г.); Латиноамериканское интеграционное объединение (1982 г.); Межамериканское инвестиционное сотрудничество (1989 г.).

Экономическим стимулом процесса региональной интеграции должны были стать региональные банки развития. Сначала предполагалось, что эти банки будут состоять только из представителей региональных организаций; но вскоре оказалось, что большинство из них не может существовать на собственные средства. Поэтому, за небольшим исключением (например, Исламский банк), в их состав входят и некоторые развитые страны.

Система региональных банков развития в целом образовалась именно на третьем этапе, когда были основаны банки: Межамериканский банк развития (МАБР, 1959 г.); Центральноамериканский банк экономической интеграции (1960 г.) Африканский банк развития (АфБР, 1964 г.); Азиатский банк развития (АзБР, 1966 г.); Карибский банк развития (1970 г.); Западноафриканский банк развития (1973 г.); Арабский банк экономического развития в Африке (1973 г.); Банк развития государств Центральной Африки (1975 г.); Восточноафриканский банк развития (1976 г.).

Кроме того, были созданы различные региональные фонды и программы помощи развивающимся странам (Арабский фонд экономического и социального развития, Африканский фонд развития, Арабский валютный фонд и др.). Эти фонды обычно учреждались региональными организациями или региональными банками развития.

Процесс регионализации международных отношений нашел отражение в завершении построения структуры региональных органов ООН, комиссий по развитию регионов. Еще на предыдущем этапе были образованы Экономическая комиссия для Европы (ЭКЕ), Экономическая и социальная комиссия для Азии и Тихого океана (ЭСКАТО) и Экономическая комиссия для Латинской Америки и Карибского бассейна (ЭКЛАК). К ним теперь добавились Экономическая комиссия для Африки (ЭКА) и Экономическая и социальная комиссия для Западной Азии (ЕСКЗА).

После распада мировой социалистической системы происходят значительные сдвиги в интеграционных процессах в Восточной Европе и Центральной Азии. Ликвидируются такие большие блоки, как Организация Варшавского договора и Совет экономической взаимопомощи. Вместо них образуются региональные организации, которые объединяют как новые независимые государства, так и бывшие социалистические страны Европы. В значительной мере этот процесс имеет характер «заполнения вакуума»: на территории постсоциалистического пространства просто должны были появиться организации, которые не дали бы угаснуть интеграционному движению. Так, в 1991 г. образовалось Содружество независимых государств. Бывшие балтийские республики СССР (Эстония, Латвия, Литва), а также Россия и Польша объединились с другими странами Балтии в Совет государств Балтийского моря (1992 г.). Причерноморские государства, в том числе, и Украина, образовали организацию под названием Организация Черноморского экономического сотрудничества (1992 г.). Казахстан,

Азербайджан и бывшие советские республики Средней Азии стали членами Организации экономического сотрудничества, которая была сформирована еще в 1985 г. по инициативе Ирана, Пакистана и Турции.

Важным звеном развития интеграционных процессов стало перерастание ЕЭС в **Европейский Союз**, что было подтверждено Маастрихтским договором 1992 г.

Процессы регионализации продолжали расширяться. В 1994 г. было заключено Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА), объединившее США, Канаду и Мексику. Тогда же образуются: Общий рынок Восточной и Южной Африки (КОМЕСА), который трансформировался из зоны преференциальной торговли, Западноафриканский экономический и валютный союз (УЕМОА), а в 1995 г. – Южноамериканский общий рынок (МЕРКОСУР).

В 2001 г. образовалось интеграционное объединение Шанхайская организация сотрудничества (ШОС), в которую вошли Китай, Россия, Казахстан, Кыргызстан, Таджикистан и Узбекистан.

Региональные интеграционные процессы имеют тенденцию к дальнейшему распространению. Так, в 2008 г. была объявлена идея о создании Средиземноморской интеграционной группировки, которая должна объединить страны Южной Европы и Северной Африки. Другой проект предусматривает распространение зоны свободной торговли НАФТА на всю Латинскую Америку. Все это свидетельствует об определенной экономической эффективности международных региональных объединений и их привлекательность для стран мира.

На постсоветском пространстве также продолжают интеграционные процессы. Так, в 1999 г. Россией, Беларусью, Казахстаном и Узбекистаном было образовано Единое экономическое пространство (ЕЭП), а в 2000 г. теми же государствами, а также Таджикистаном основано Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС). Грузия, Украина, Азербайджан и Молдова объединились в Организацию за демократию и экономическое развитие (ГУАМ). Наконец, Россия, Беларусь и Казахстан объединились в Таможенный союз.

Рассмотрим более подробно особенности интеграционных процессов по регионам.

### **3.2. Какие регионально-интеграционные группировки существуют в Европе?**

#### **Европейский Союз - ЕС**

Европейский Союз представляет собой высшую ступень эволюции западноевропейской интеграции. Создание ЕС началось с шести стран, а сегодня в его составе насчитывается 28 стран-членов. Напомним эволюцию его формирования.

В мае 1950 г. министр иностранных дел, а затем премьер-министр Франции Робер Шуман предложил Франции, ФРГ и другим европейским странам объединить ресурсы в угледобывающей и сталелитейной промышленности. Это предложение получило название «Декларация Шумана». Через год, в апреле 1951 г., Франция, ФРГ, Италия, Бельгия, Нидерланды и Люксембург подписали в Париже договор о создании Европейского объединения угля и стали.

«Декларация Шумана» выходила за рамки экономического объединения. Главной целью было прекращение длительной вражды между европейскими странами, политическое и культурное объединение, создание единой европейской общности, которая бы навсегда ликвидировала противостояние между нациями континента. В основу создания объединенной Европы были положены принципы мира, демократии, равноправного сотрудничества между странами.

Инициаторы европейской интеграции понимали, что объединение Европы будет длительным процессом, который следует начинать с экономической сферы. Для успешности процесса интеграции необходимо было сформировать правовую базу, систему институтов, часть из которых имела бы наднациональный характер.

В марте 1957 г. та же «шестерка» подписывает в Риме **Договор о создании Европейского Экономического Сообщества и Европейского Сообщества по атомной энергии**. В Договоре о целях его основания стороны отмечают, что они: «... Полны решимости заложить основы для все более тесного союза европейских народов, приняв решение обеспечить экономический и социальный прогресс своих стран путем осуществления совместных действий, направленных на устранение барьеров, разделяющих Европу, подтверждая, что основной целью их усилий является непрерывное улучшение условий жизни и труда своих народов, признавая, что устранение существующих препятствий требует согласованных действий, призванных гарантировать устойчивое развитие, сбалансированную торговлю и честную конкуренцию, движимые стремлением укрепить единство экономик своих стран и обеспечить их гармоничное развитие путем уменьшения различий между разными районами и преодоления отсталости районов, находящихся в менее благоприятных условиях, полны желания способствовать посредством проведения совместной торговой политики постепенному устранению ограничений в международном товарообмене, с целью подтвердить солидарность, связывающую Европу и иностранные государства, и желая обеспечить их процветание в соответствии с принципами Устава Организации Объединенных Наций, преисполненные решимости укрепить с помощью такого объединения ресурсы мир и свободу и призывая другие народы Европы, разделяющие их идеалы, присоединиться к их усилиям, решили создать Европейское Экономическое Сообщество ...» [6, с.164].

«Римские договоры» вступили в силу 1 января 1958 г. В том же году была основана **Европейская парламентская ассамблея**, президентом которой был избран Робер Шуман.

Экономическое сотрудничество «шестерки» начинает углубляться. В 1960 г. был основан Европейский социальный фонд, задачей которого было содействие трудоустройству и профессиональной мобильности работников между странами-членами. В 1962 г. начато проведение единой сельскохозяйственной политики как важного элемента интеграции. Создан Европейский фонд организации и обеспечения сельского хозяйства (ФЕОГА).

Долгое время «шестерка» была, по сути, закрытой группировкой и не пополнялась новыми членами. Более того, президент Франции Шарль де Голль заявил, что его страна категорически против вступления Великобритании в ЕЭС. Причина в том, что Франция боялась появления в Сообществе еще одного мощного конкурента, к тому же тесно связанного политически с США. Но, с другой стороны, ЕЭС обращает внимание на рынки развивающихся стран, особенно на африканские страны, которые в прошлом были в основном колониями Франции, Бельгии, Германии. Специальной конвенцией в городе Яунде (Камерун) семнадцати из этих стран было предусмотрено ассоциированное членство в ЕЭС.

Интеграционный процесс продолжает углубляться. В 1965 г. были объединены исполнительные структуры ЕОВС, ЕЭС и Евратома. В 1968 г. был заключен договор о таможенном союзе; таким образом, экономическая интеграция поднялась на новую, высшую ступень.

Наконец, через 20 лет после объединения «шестерки» она начинает расширяться за счет новых членов. В 1972 г. подписывают договор о вступлении в Европейское Сообщество Великобритания, Ирландия, Дания и Норвегия. Впрочем, Норвегия так и не стала членом Сообщества из-за негативного результата референдума населения по этому вопросу. Остальные три страны стали членами ЕЭС в 1973 году.

В порядке углубления интеграции в 1972 г. было принято решение о создании Европейского фонда валютного сотрудничества, а также определены новые сферы деятельности Сообщества: проведение совместной региональной, социальной, энергетической политики и политики по охране окружающей среды. Спрогнозировано, что экономический и валютный союз будет создан в 1980 г.; как уже известно, это был слишком оптимистичный прогноз. В 1974 г. создается Европейский фонд регионального развития (ЕФРР).

Продолжается расширение состава Европейского Сообщества. Накануне провозглашения ЕС ЕЭС насчитывало 15 членов. В 2004 г. ЕС пополнился еще десятью членами, а после вступления в него Болгарии и Румынии в 2007 г., Хорватии – в 2013 г. Союз состоит из 28 стран (табл. 3.1).

После образования таможенного союза и общего рынка наступила очередь подготовки к валютному союзу, путь к которому оказался довольно длинным. В 1978 г. в Брюсселе было принято решение о внедрении валютной системы, которая базировалась на единой денежной единице «экю». С 1979 г. европейская валютная система вступила в действие. С 1 января 1999 г. была введена новая валюта «евро», которая заменила собой экю.

Таблица 3.1

## ВВП государств-членов ЕС (по ППС) в 2011 г.

Страна	ВВП		
	абс., млрд. долл.	% к ЕС	на душу населения, тыс. долл.
Германия	3085	20,0	37,9
Великобритания	2250	14,6	36,1
Франция	2214	14,4	35,2
Италия	1826	11,9	30,4
Испания	1411	9,2	30,6
Нидерланды	706	4,6	42,2
Польша	766	5,0	20,3
Бельгия	412	2,7	37,7
Швеция	379	2,5	40,4
Греция	306	2,0	26,3
Австрия	351	2,3	41,8
Румыния	264	1,7	12,5
Чехия	272	1,8	27,1
Португалия	247	1,6	23,4
Дания	209	1,4	37,2
Венгрия	196	1,3	19,6
Финляндия	196	1,3	36,2
Ирландия	182	1,2	39,6
Словакия	127	0,8	23,3
Болгария	101	0,7	13,6
Литва	61	0,4	18,9
Словения	59	0,4	28,6
Латвия	35	0,2	15,7
Люксембург	44	0,3	80,1
Эстония	27	0,2	20,4
Кипр	24	0,2	29,1
Мальта	11	0,1	25,4
ЕС	15383	100,0	31,6

Источник: [1, с.159].

Важным событием интеграционного процесса стало подписание в 1985 г. в г. Шенген (Люксембург) соглашения, сегодня известного как Шенгенское соглашение, об отмене пограничного контроля между Бельгией, Германией, Францией, Люксембургом и Нидерландами. Впоследствии Шенгенское соглашение подписали и другие члены сообщества.

В Шенгенском соглашении отмечалось, что для граждан стран ЕЭС формальности на общих границах значительно упрощаются. Осуществляется только визуальный контроль за частными транспортными средствами, которые пересекают границы на малой скорости, но не останавливаются. Предполагалось упрощение порядка перемещения для граждан, проживающих в районах, расположенных вблизи общих границ. Соглашение определило необходимость координации таможенных служб и полиции в целях борьбы с преступностью. В то же время, контроль за передвижением

граждан переносился на внешние границы, и этот контроль становился более пристальным и суровым. Отдельно оговаривалась необходимость предотвращения нелегальной миграции из стран, не являющихся членами ЕЭС.

В 1986 г. подписан Единый европейский акт, который дополнял и уточнял Римский договор. Наконец, в 1991 г. в Маастрихте (Нидерланды) был принят проект договора о создании Европейского Союза. Договор подписан в 1992 г., а в силу он вступил в ноябре 1993 г.

Маастрихтским соглашением подтверждается преемственность основных принципов и достижений Европейского Сообщества и вместе с тем определяется, что с его принятием начинается новая стадия в процессе европейской интеграции. Союз учреждается на базе Европейского Сообщества, дополненного сферами политики и новыми формами сотрудничества.

**Главной целью** Европейского Союза провозглашается содействие интегрированию Европы в единое экономическое и политическое целое для дальнейшего экономического и социального прогресса ее народов. Из содержания главной цели вытекают следующие основные цели:

- достижение высокого уровня экономического развития и занятости;
- создание единого пространства без внутренних границ;
- создание экономического и валютного союза;
- осуществление общей внешней политики;
- осуществление в будущем совместной оборонной политики;
- защита прав и интересов народов Союза путем введения общего гражданства.

В 1997 г. был подписан Амстердамский договор, который уточнил и расширил положения Маастрихтского договора. В нем подтверждены цели ЕС, а, кроме того, дополнен раздел, касающийся осуществления общей внешней политики и политики безопасности. Амстердамский договор содержит также отдельный раздел о соблюдении государствами-членами принципов демократии, прав человека и приоритета законности, образования «зоны свободы, безопасности и справедливости» в интересах граждан. Отмечена необходимость борьбы с терроризмом, расизмом, контрабандой, преступностью.

В 2007 г. был подписан **Лиссабонский договор**, согласно которому принципы, ранее рассматриваемые как декларативные (защита граждан ЕС во всем мире, экономическое, социальное и территориальное единство, культурное разнообразие), становятся главными вопросами политики ЕС. К важнейшим задачам отнесены: создание «внутреннего рынка», достижение полной занятости, социальный прогресс, борьба с дискриминацией, защита прав детей и др.

Деятельность ЕС основывается на **общих принципах** международного сотрудничества:

- верность принципам свободы, демократии и уважения прав человека;

- определение верховенства права;
- уважение национальной идентификации государств-членов.

К **компетенции** Европейского Союза относятся функции:

- отмена таможенных пошлин и количественных ограничений на импорт и экспорт товаров между государствами-участниками;
- общая торговая политика;
- совместная аграрная политика;
- общая транспортная политика;
- сближение национальных законодательств государств-участников с целью нормального функционирования общего рынка;
- политика в социальной сфере;
- политика защиты окружающей среды;
- повышение конкурентоспособности промышленности Европейского Союза;
- содействие исследованиям и технологическому развитию;
- содействие достижению высокого уровня здравоохранения;
- содействие развитию образования, профессионального обучения и культуры;
- политика сотрудничества в содействии всестороннему развитию государств-членов;
- меры в области энергетики;
- ассоциация с иностранными государствами для расширения торговли и совместного содействия экономическому и социальному развитию.

Длительное существование европейского интеграционного сообщества, которое сегодня имеет форму Европейского Союза, показало эффективность его политики практически во всех сферах. Особенно впечатляющими являются социально-экономические последствия интеграции. Европейский Союз превратился в мощный мировой центр экономического и политического притяжения, во влиятельную силу в международных отношениях. Этим объясняется стремление целого ряда государств, в том числе Украины, стать полноправным членом интегрированной Европы.

### **Европейская ассоциация свободной торговли – ЕАСТ**

ЕАСТ была основана в 1960 г. в составе 7 стран, но, как уже отмечалось, с тех пор произошли значительные изменения в ее составе. Сегодня в ЕАСТ входят Норвегия, Швейцария, Исландия и Лихтенштейн. Штаб-квартира находится в Женеве.

Основной целью организации является содействие устойчивому экономическому росту, полной занятости, рациональному использованию ресурсов. Для достижения этой цели определены следующие задачи:

- обеспечение развития торговли между государствами-членами на принципах добросовестной конкуренции;



- образование равных условий для поставки сырья, производимого в странах-членах;
- содействие развитию мировой торговли и постепенному устранению торговых барьеров.

**Организационная структура ЕАСТ** состоит из главных и вспомогательных органов. Главными являются Совет, Постоянные комитеты, Секретариат.

**Совет** является высшим органом. В него входят представители от каждого государства-члена. Он принимает решения по всем вопросам политики ЕАСТ.

**Постоянные комитеты** образованы Советом по ведомственному принципу. Это комитеты: экономический, по происхождению товаров и таможенным вопросам, по торговле, по техническим барьерам в торговле, консультативный, комитет парламентариев, бюджетный, экономического развития, сельского хозяйства и рыболовства. Консультативный комитет состоит из представителей промышленности, торговли, профсоюзов. В целом комитеты занимаются разработкой рекомендаций для Совета.

**Секретариат** состоит из отделов, занимающихся вопросами торговой политики, права, интеграции, информации, администрации. Он обеспечивает работу Совета и комитетов.

Кроме главных органов к структуре ЕАСТ относятся также вспомогательные институты: Контрольное ведомство, Суд ЕАСТ и др.

Европейская ассоциация свободной торговли представляет собой вторую ступень экономической интеграции – зону свободной торговли. В ее рамках устранены все таможенные тарифы, но в отношении третьих стран (за исключением стран ЕС) каждый член сохраняет свою таможенную политику. В отличие от ЕС, Ассоциация не предусматривает политического объединения.

Важным событием и для ЕАСТ, и для западноевропейской интеграции в целом стало создание совместно с ЕС **Европейского экономического пространства – ЕЭП**. Соглашение о ЕЭП было подписано в 1992 г., а вступило в силу в 1994 г. В это объединение входят 15 стран ЕС и 3 – от ЕАСТ; Швейцария к соглашению не присоединилась.

В соглашении о ЕЭП предусматривается:

- свободное движение товаров, услуг, капитала и людей;
- координация в таких областях, как исследования, образование, потребление, окружающая среда, социальная сфера;
- разработка и внедрение общих норм и правил правовой системы.

ЕЭП имеет общую **организационную структуру**. Высшим органом является **Совет ЕЭП**, который состоит из членов Совета ЕС и Европейской комиссии – с одной стороны и министров государств ЕАСТ – с другой стороны.

Исполнительным органом является **Объединенный комитет ЕЭП**, который состоит из представителей ЕС и ЕАСТ, он отвечает за текущую деятельность ЕЭП.

Кроме того, есть совещательные органы:

- **Консультативный комитет ЕЭП** готовит рекомендации по экономическим вопросам и представляет их на рассмотрение Объединенного комитета;

- **Объединенный парламентский комитет** состоит из парламентариев ЕС и ЕАСТ (по 33 депутата от каждой стороны). Он также дает предложения Объединенному комитету.

В структуре ЕАСТ есть институт, который специально занимается вопросами деятельности стран ЕАСТ в ЕЭП, это – **Постоянный комитет государств ЕАСТ**.

### **Содружество Независимых Государств – СНГ**

Содружество Независимых Государств (СНГ) было основано в 1991 г. после распада Советского Союза. В него вошло 12 из 15 бывших советских республик: Азербайджан, Беларусь, Армения, Грузия, Казахстан, Кыргызстан, Молдова, Россия, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан, Украина. В 1992 г. был подписан Устав СНГ, который определил цели и принципы деятельности Содружества. В 2008 г. Грузия вышла из Содружества.

**Главной целью СНГ** задекларировано сотрудничество в политической, экономической, гуманитарной, экологической и культурной областях для всестороннего и сбалансированного экономического и социального развития государств-членов. Такое сотрудничество должно превратиться в перспективе в Экономический союз.

**Принципы СНГ:** государства-члены суверенные и равные, государства-члены являются самостоятельными и равноправными субъектами международного права.

Предполагалось, что СНГ станет мощным экономическим объединением, подобным Европейскому сообществу. Для этого, казалось, были объективные основания. Промышленный потенциал государств СНГ составляет 10% от мирового, запасы основных видов природных ресурсов – 25%, экспортный потенциал – 4,5%, пространство СНГ имеет достаточно развитую транспортную инфраструктуру. На СНГ приходится 5% мирового валового продукта; по экономическому потенциалу содружество занимает третье место после ЕС и НАФТА (табл. 3.2) [1, с.162].

Были основания ожидать быстрого развития интеграционных процессов между государствами Содружества, поскольку вначале 90-х годов еще сохранились производственные связи между предприятиями бывших республик СССР. Длительный процесс территориального разделения труда в пределах Союза создал механизм дополнения, кооперации между экономиками союзных республик. Необходимо было приспособить этот механизм к новым условиям, связанным с переходом к рыночной экономике. К тому же, отсутствие языкового барьера, культурные, даже семейные связи

способствовали успешному развитию интеграции. Несмотря на положительные предпосылки этот процесс протекает медленно и сложно.

Таблица 3.2

ВВП стран СНГ в 2011 г.

Страны	ВВП, млрд. долл. (по ППС)	Доля в ВВП СНГ, %	ВВП на душу населения, тыс. долл.	в % к среднему показателю СНГ
<b>СНГ</b>	<b>3 354</b>	<b>100,0</b>	<b>7,81</b>	<b>100,0</b>
Россия	2 380	70,95	16,7	213,6
Украина	329	9,8	7,2	92,09
Казахстан	216,4	6,45	13,0	166,27
Беларусь	141,2	4,2	14,9	190,58
Узбекистан	94,04	2,8	3,3	42,2
Азербайджан	93,02	2,77	10,2	130,46
Туркменистан	41,51	1,23	7,5	95,93
Армения	17,95	0,53	5,4	69,06
Молдова	11,93	0,35	3,4	43,48
Кыргызстан	13,1	0,39	2,4	30,6
Таджикистан	16,01	0,47	2,0	25,58

Источник: [www.cia.gov].

В 1993 г. правительствами стран СНГ был подписан договор о создании Экономического союза. Его функционирование означало бы свободное движение товаров, услуг, капиталов, рабочей силы. Предполагалось согласование политики в сферах денежно-кредитных отношений, бюджета, цен и налогообложения, валютных отношений, таможенных тарифов.

**Целями** экономического союза провозглашалось стабильное развитие экономики стран-членов, образование общего экономического пространства, содействие взаимным инвестициям, образование платежного союза с взаимным признанием внутренних валют, взаимная конвертируемость валют, что необходимо для перехода к валютному союзу.

С начала образования СНГ находилось на стадии зоны преференциальной торговли. Поэтому путь к экономическому союзу лежит через промежуточные стадии: зона свободной торговли – таможенный союз – общий рынок товаров и услуг, капиталов, рабочей силы – валютный союз. В 1994 г. был подписан Договор об образовании зоны свободной торговли. Он предусматривал постепенное сокращение таможенных пошлин и образование в будущем межгосударственного экономического совета. В том же 1994 г. был образован Межгосударственный экономический комитет Экономического союза СНГ. Это наднациональный орган, который должен воплощать в жизнь экономические программы и решения, разработанные в структурах СНГ. Предполагалось образование таможенного союза. Однако соглашение подписали только несколько государств (Украина к нему не присоединилась).

Несмотря на дальновидность принятых решений по углублению интеграционных процессов, большинство из них осталась на бумаге и не воплощается в жизнь. Более того, появилась тенденция к ослаблению взаимных экономических отношений. Если в 1990 г. доля взаимных поставок 12 государств СНГ превышала 70% общей стоимости их экспорта, то в 1995 г. она составляла только 55%, а в 2006 г. – уже 34%. При этом в первую очередь сокращается доля товаров с высокой степенью обработки. Для сравнения: в ЕС доля внутренней торговли в общем объеме экспорта превышает 60%, НАФТА – 45%. По оценкам, около половины спада производства в странах СНГ в 1991–1995 гг. обусловлена именно сокращением их взаимного товарооборота [6, с.172].

Есть несколько причин этого явления. С одной стороны, – это следствие глубокого падения экономик всех стран СНГ, разрыв экономических связей между субъектами экономики бывшего СССР и трудности перехода к рыночной экономике. С другой стороны, такая ситуация создалась по политическим причинам. Политические лидеры, партии и некоторые социальные слои стран опасаются потери части независимости страны из-за необходимости передачи некоторых суверенных прав в наднациональные органы. Несмотря на многократную задекларированность необходимости снижать таможенные барьеры, правительства стран СНГ часто действовали в противоположном направлении – образовывали таможенные посты, вводили квоты, лицензирование взаимной торговли. Неоднократные встречи глав государств и правительств не предоставляют интеграционному прогрессу надлежащего импульса из-за различной трактовки национальных интересов каждого члена СНГ. В результате СНГ до сих пор находится на стадии зоны преференциальной торговли. Чтобы придать импульс развитию интеграционного процесса, были предприняты попытки сформировать локальные группировки внутри СНГ для более высокой степени интегрированности. Наибольшее сближение произошло между Россией и Беларусью. В 1998 г. была подписана Декларация о тесной экономической и политической интеграции двух стран. В 1999 г. было подписано соглашение о создании Союзного государства между двумя странами, а в 2000 г. принято решение о создании между ними валютного союза и введении единой валюты.

В 1996 г. между Беларусью, Казахстаном, Кыргызстаном и Россией был подписан Договор об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях. Договор предусматривал создание в перспективе сообщества интегрированных государств, формирование экономического пространства, развитие единых транспортных, энергетических, информационных систем, гармонизацию законодательства, согласование внешнеполитического курса, а также образование таможенного союза.

В 1999 г. между этими четырьмя государствами был подписан Договор о таможенном союзе и **Едином экономическом пространстве (ЕЭП)**.

В 2000 г. Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Россия и Таджикистан учредили международную организацию под названием **«Европейско-азиатское экономическое сообщество»** (ЕврАзЭС), которое образовалось для реализации соглашений о таможенном союзе и Едином экономическом пространстве.

**Главными чертами** ЕврАзЭС провозглашаются: единое экономическое пространство; общая политика экономической безопасности; скоординированная внешнеэкономическая политика государств-участников; общие законодательные основы; тесное сотрудничество в гуманитарной сфере.

### **Организация Черноморского экономического сотрудничества – ОЧЭС**

Это сообщество было основано в 1992 г. Оно состоит из 12 государств: Азербайджана, Албании, Болгарии, Армении, Греции, Грузии, Молдовы, России, Румынии, Сербии, Турции и Украины. Среди целей ОЧЭС – многостороннее сотрудничество черноморских государств в различных отраслях экономики, в первую очередь, в промышленности, сельском хозяйстве, транспорте, торговле, развитии туризма, телекоммуникаций. Одной из сфер сотрудничества определена экология Черного моря. Механизм интеграции в рамках ОЧЭС предусматривает безналоговую торговлю, свободное движение капиталов и услуг, создание свободных экономических зон, обмен экономической информацией.

Перспективными направлениями интеграции являются: объединение электросетей в единой системе «Черноморского кольца»; создание региональных транспортных коридоров; прокладка линий оптиковолоконной связи; программы по охране Черного моря.

Большие надежды возлагаются на Черноморский банк торговли и развития (ЧБТР), деятельность которого началась в 1999 г. Его функциями являются кредитование внешнеторговых операций и поддержка финансовых систем стран-членов.

В рамках ОЧЭС созданы Международный центр черноморских исследований и Научный центр ОЧЭС.

### **Организация за демократию и экономическое развитие – ГУАМ**

ГУАМ – региональная организация, созданная в 1997 г. (хартия организации подписана в 2001 г., устав – в 2006 г.). Аббревиатура ГУАМ происходит от первых букв названий стран-участниц организации: Грузия, Украина, Азербайджан, Молдова. С 1999 г. по 2005 г. в организацию входил Узбекистан.

Согласно Уставу основными **целями** ГУАМ являются: утверждение демократических ценностей, обеспечение верховенства права и уважения прав человека, обеспечение устойчивого развития, укрепление международной и региональной безопасности и стабильности; углубление

европейской интеграции для создания общего пространства безопасности, а также расширение экономического и гуманитарного сотрудничества, развитие социально-экономического, транспортного, энергетического, научно-технического и гуманитарного потенциала, активизация политического взаимодействия и практического сотрудничества в сферах, представляющих взаимный интерес.

Страны-члены ГУАМ взаимодействуют в рамках международных организаций, в частности ООН и ОБСЕ. В 2003 г. ГУАМ получил статус наблюдателя в Генеральной Ассамблее ООН. Также ГУАМ активно сотрудничает с другими государствами.

### **3.3. Какие региональные интеграционные группировки существуют в Азии, Северной и Южной Америке, Африке?**

#### **Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество – АТЭС**

АТЭС образован в 1989 г. В состав входят: Австралия, Бруней, Вьетнам, Индонезия, Канада, Китай, Республика Корея, Кирибати, Малайзия, Мексика, Маршалловы острова, Новая Зеландия, Папуа-Новая Гвинея, Перу, Россия, Сингапур, США, Таиланд, Тайвань, Филиппины, Чили, Япония. Секретариат организации находится в Сингапуре.

АТЭС имеет консультативный статус. Его политика базируется на целом ряде совместных деклараций и заявлений лидеров государств по экономическим вопросам: Сеульская Декларация АТЭС, Бангкокская Декларация о Азиатско-Тихоокеанском экономическом сотрудничестве, Осакая Декларация АТЭС в области экономики и др.

**Главной целью** АТЭС является содействие экономическому росту стран Азиатско-Тихоокеанского региона. Для этого определены **приоритетные направления** сотрудничества: содействие региональной торговле, инвестициям, движению финансовых ресурсов, развитию человеческих ресурсов, передаче технологий, промышленному сотрудничеству и развитию инфраструктуры.

Как долгосрочную цель в процессе интеграции определено формирование в 2020 г. системы свободной торговли и инвестиций. Итак, сегодня АТЭС находится только на начальном уровне интеграции.

**Принципы деятельности АТЭС:** равноправное партнерство; взаимовыгодность экономического сотрудничества с учетом интересов развивающихся стран; стремление к открытому диалогу и достижению консенсуса в обсуждении важнейших проблем.

#### **Ассоциация государств Юго-Восточной Азии – АСЕАН**

АСЕАН основана в 1967 г. Состоит из 10 членов: Бруней, Вьетнам, Индонезия, Камбоджа, Лаос, Малайзия, Мьянма, Филиппины, Сингапур, Таиланд. Особенностью этой организации является сотрудничество с

некоторыми другими странами по иерархическому принципу (по степени значимости); определяются партнеры по диалогу, партнеры по консультациям и наблюдатели.

Партнеры по диалогу – Австралия, Европейский Союз, Канада, Новая Зеландия, Республика Корея, США, Япония. Партнеры по консультациям – Россия и Китай.

Местонахождение руководящих органов АСЕАН – г. Джакарта (Индонезия).

**Главной целью АСЕАН** является ускорение экономического роста и социального прогресса стран региона. Путем достижения этой цели является тесное сотрудничество и взаимопомощь в экономической, социальной, культурной и научно-технической сферах.

**Конкретизирующей целью** является создание зоны общей торговли.

Сотрудничество стран АСЕАН не замыкается только на экономике и социальной сфере. Оно распространяется на культуру, образование, науку. Так, 11 университетов стран региона создали специальную университетскую сеть АСЕАН.

Пока политическое сотрудничество стран АСЕАН развивается более успешно, чем экономическое. Преференциальные льготы недостаточно стимулируют взаимную торговлю, торговля ориентируется преимущественно на страны, лежащие за пределами АСЕАН (Япония, США, ЕС).

В политических и экономических кругах рассматривается перспектива создания на базе АСЕАН широкого Восточно-Азиатского экономического сообщества за счет привлечения в АСЕАН Китая, Японии и Республики Корея.

### **«План Коломбо»**

Эта организация была образована в 1950 г. на основе британского плана помощи бывшим колониям. Соглашение об ее учреждении было подписано в столице Шри-Ланки г. Коломбо, отсюда и ее название. В организацию вошли не только бывшие колонии Великобритании, но и другие в прошлом зависимые государства. Впоследствии в организацию были приняты и некоторые независимые государства Южной Азии.

«План Коломбо» объединяет две группы государств: **доноры** – Великобритания, США, Канада, Япония, Австралия, Новая Зеландия; **получатели помощи**: Индия, Пакистан, Шри-Ланка, Афганистан, Иран, Непал, Мьянма, Мальдивская Республика, Бутан, Бангладеш, Лаос, Камбоджа, Малайзия, Таиланд, Сингапур, Папуа-Новая Гвинея, Индонезия, Филиппины, Фиджи, Республика Корея. Всего организация насчитывает 26 членов.

**Цели «Плана Коломбо»:** содействие экономической и социальной помощи странам-членам Азии и Тихого океана; координация оказания технической и финансовой помощи этим странам; обсуждение проблем экономического развития стран региона.

**Функциональной особенностью** «Плана Колombo» является специфический механизм распределения помощи. Общего фонда помощи нет: каждая страна-член из группы развивающихся стран определяет свои потребности в помощи и ведет переговоры на двусторонней основе со страной-донором. Но эти переговоры осуществляются в рамках основной политики «Плана Колombo» и координируются соответствующими органами.

Помощь по «Плану Колombo» подразделяется на следующие виды:

- экономическая помощь (продовольствие, сырье);
- финансовая помощь (финансирование национальных проектов);
- техническая помощь (услуги, экспертиза, добровольцы)
- консультации (семинары и практикумы для высокопоставленных руководителей, совершенствование систем национального образования).

«План Колombo» предусматривает поддержку предпринимательства, особенно малых и средних предпринимателей, подготовку национальных кадров; оптимизацию управления; экологическую помощь. Особое внимание уделяется борьбе с наркотиками в регионе.

### **Шанхайская организация сотрудничества – ШОС**

На территории СНГ образовалось объединение Шанхайская организация сотрудничества (ШОС). Кроме стран СНГ – России, Казахстана, Кыргызстана, Таджикистана и Узбекистана – в нее входит также Китай. Наблюдателями при ШОС являются Индия, Пакистан, Иран и Монголия.

ШОС официально была провозглашена в 2001 г. в китайском городе Шанхай. В 2002 г. главы государств-участников приняли «Хартию Шанхайской организации сотрудничества», в которой были зафиксированы цели, принципы и основные направления сотрудничества в рамках организации. В 2003 г. была подписана «Программа многостороннего торгово-экономического сотрудничества государств-членов ШОС». Программа определила основные цели и задачи экономического сотрудничества, особенно выделив курс на создание в течение 20 лет системы свободного движения товаров, услуг, капиталов и технологий. В 2005 г. были созданы Фонд развития ШОС и Деловой совет ШОС.

Основными **целями ШОС** провозглашено:

- усиление взаимного доверия и добрососедских отношений между странами-участницами;
- содействие эффективному сотрудничеству в политической, торгово-экономической, научно-технической и культурной сферах;
- совместная поддержка мира, безопасности и стабильности в регионе.

Основными **принципами ШОС** являются: уважение суверенитета, равенство всех государств-членов, открытость и не направленность против других государств и международных организаций.

В рамках реализации «Программы многостороннего торгово-экономического сотрудничества» в 2005 г. достигнуты договоренности по



проектам в области гидроэнергетики, развития автотранспортных маршрутов, в научно-технической и сельскохозяйственной сферах. В том же году было подписано соглашение о межбанковском сотрудничестве.

Особое внимание уделяется сотрудничеству в энергетической сфере. Россия, Казахстан и Узбекистан являются значительными поставщиками нефти и газа, а Китай – их потребителями. Если принять во внимание, что заинтересованность в этой сфере проявляют наблюдатели Иран (поставщик) и Индия (потребитель), то может в перспективе сформироваться региональное «энергетическое сообщество».

### **Североамериканское соглашение о свободной торговле – НАФТА**

Североамериканское соглашение о свободной торговле заключено США, Канадой и Мексикой в 1992 г. (вступило в силу в 1994 г.).

**Главная цель** – создание зоны свободной торговли в Северной Америке в течение 15 лет от даты подписания соглашения. Однако НАФТА имеет и дальнейшую перспективу: именно вокруг этой организации может впоследствии сформироваться общий рынок обоих американских континентов.

НАФТА имеет большой природно-ресурсный, человеческий, производственный и финансовый потенциал. Население стран, входящих в организацию, превышает 375 млн. чел. Это создает потенциально широкий рынок для товаров и инвестиций. Уже сегодня экономические отношения между странами НАФТА очень интенсивные. В США реализуется 80% экспорта Канады и 70% – Мексики. В Канаде реализуется 20% экспорта США. Доля США составляет 75% всех иностранных инвестиций в Канаде. С введением свободной торговли для товаров и капиталов США открываются рынки Мексики и Канады. Американские фирмы имеют более свободный доступ к богатым минеральным ресурсам и древесине Канады, к нефти Мексики. Дешевая рабочая сила в Мексике способствует притоку капитала из США и Канады. В то же время Мексика рассчитывает на широкий потребительский рынок США для своей продукции легкой промышленности и сельского хозяйства. Привлекательным для мексиканцев является рынок рабочей силы США; однако пока существуют ограничения на передвижение рабочей силы рамках НАФТА.

США является сердцевиной НАФТА, Мексика – мостиком между этой организацией и организациями Латинской Америки, во многие из которых она входит. Некоторые латиноамериканские государства уже сегодня рассматривают возможность присоединения к НАФТА.

Механизм создания зоны свободной торговли в Северной Америке предусматривает: доступ к рынкам; либерализацию инвестиционной деятельности, гарантии на предпринимательскую деятельность, согласование стандартов.

Процесс либерализации торговли в НАФТА происходит постепенно. С 1994 г. снижены таможенные налоги в торговле промышленными и

продовольственными товарами; в следующие 5 лет снижение составляло еще 5%. Окончательно таможенные налоги были устранены в 2003 г.; таким образом, процесс устранения всех ограничений затянулся на 5 лет дольше, чем предусматривалось соглашением (до 1998 г.). Теперь, согласно Соглашению, она на протяжении 10 лет должна ликвидировать все ограничения.

В НАФТА не создано наднациональных организационных структур. Регулирование ее деятельности осуществляется преимущественно путем двусторонних переговоров между странами-членами.

### **Южный общий рынок – МЕРКОСУР**

МЕРКОСУР создан в 1995 г. на основе Асунсьонского договора 1991 г. о формировании зоны свободной торговли и таможенного союза. В организацию входят: Аргентина, Бразилия, Парагвай и Уругвай. Часто это объединение называют Общим рынком стран Южного конуса, поскольку конфигурация южной части континента действительно напоминает конус, обращенный вершиной в Антарктиду.

МЕРКОСУР представляет собой потенциально мощный рынок в Латинской Америке. Он сосредоточивает 45% ее населения (более 200 млн. чел.), 50% совокупного ВВП, 40% прямых зарубежных инвестиций, 60% совокупного товарооборота и 33% объема внешней торговли [6, с. 179].

**Главная цель** – создание общего рынка стран Южной Америки. Достижение ее должно осуществляться поэтапно через стадии зоны свободной торговли и таможенного союза. Договор предусматривал отмену всех тарифных ограничений до начала 1995 г. Это означало бы свободное движение капитала и рабочей силы, применение единого внешнего тарифа (т.е. образование таможенного союза), координацию политики в сферах промышленности, сельского хозяйства и транспорта, сотрудничество в валютно-финансовой сфере. Следовательно, эти условия должны были быть готовы еще до формального образования организации. Однако в назначенный срок полной ликвидации тарифов во внутрорегиональной торговле не произошло.

МЕРКОСУР оказался эффективной организацией, он дал ощутимый импульс процессу интеграции в этом регионе. За период 1991–1995 гг. (то есть за пять лет от подписания Асунсьонского соглашения) объем внутрорегионального экспорта вырос втрое. Доля внутрорегиональной торговли в общем товарообороте стран МЕРКОСУР составляла 22%; это значительно более высокий показатель по сравнению с другими латиноамериканскими организациями.

Руководство МЕРКОСУР предлагает расширить зону свободной торговли на всю Латинскую Америку и разрабатывает соответствующие планы. В определенном отношении МЕРКОСУР является вторым центром интеграционного притяжения для латиноамериканских стран наряду с организацией НАФТА. Сегодня организация Южного Конуса находится на

стадии завершения таможенного союза, поскольку в 2010 г. был утвержден общий Таможенный кодекс, который завершает формирование таможенного союза МЕРКОСУР и открываются возможности реального создания общего рынка.

### **Латиноамериканская ассоциация интеграции – ЛААИ**

ЛААИ в 1980 г. заменила Латиноамериканскую ассоциацию свободной торговли (ЛАСТ), которая возникла еще в 1960 г. Объединяет 11 государств: Аргентину, Боливию, Бразилию, Венесуэлу, Колумбию, Мексику, Парагвай, Перу, Уругвай, Чили, Эквадор. Таким образом, в ЛААИ входят все крупнейшие государства Латинской Америки за исключением Кубы.

Первоначальной целью ЛАСТ было создание зоны свободной торговли в Латинской Америке путем установления жесткой тарифной системы в отношении третьих стран. Однако эта мера себя не оправдала, поскольку подавляющая часть внешней торговли латиноамериканских стран приходится на развитые страны, прежде всего на США. С другой стороны, быстрая ликвидация внутренних торговых тарифов также оказалась выгодной только мощным странам региона, в первую очередь, Бразилии.

Договор Монтевидео, согласно которому был создан ЛААИ, поставил перед организацией новые цели. **Главной целью** ЛААИ является активизация экономического сотрудничества и расширение рынка для товаров стран региона. В такой формулировке это означает образование зоны преференциальной торговли. **Долгосрочной целью** является поэтапное и постепенное образование латиноамериканского общего рынка путем стимулирования создания зоны экономических преференций.

### **Карибское сообщество и Карибский общий рынок – КАРИКОМ**

КАРИКОМ образовано в 1973 г. вместо Карибской ассоциации свободной торговли. В него входят 14 государств: Антигуа и Барбуда, Багамские Острова, Барбадос, Белиз, Доминика, Гренада, Гайана, Монсеррат, Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия, Сент-Винсент и Гренадины, Суринам, Тринидад и Тобаго, Ямайка.

**Главная цель** КАРИКОМ – создание общего рынка, что предусматривает установление единого внешнего тарифа, а также координацию внешней политики, сотрудничество в технической, социальной и культурной областях. Ликвидируются таможенные налоги и нетарифные ограничения в торговле между странами-членами, осуществляется единая торговая политика и политика в области сельского хозяйства. Предполагается свободное движение трудовых ресурсов и капитала, сотрудничество в развитии туризма, который является важной отраслью для стран региона. В долгосрочной перспективе намечено образовать валютный союз и ввести в обращение общую валюту.

## **Экономическое сообщество государств Западной Африки – ЭКОВАС**

ЭКОВАС было образовано в 1975 г. согласно Договору, подписанному в г. Лагос. В состав организации входят: Бенин, Буркина-Фасо, Кот-д'Ивуар, Острова Зеленого Мыса (Кабо-Верде), Гамбия, Гана, Гвинея, Гвинея-Биссау, Либерия, Мали, Мавритания, Нигер, Нигерия, Сенегал, Сьерра-Леоне, тот. Наиболее мощной и перспективной в экономическом отношении является Нигерия.

**Главная цель** – создание экономического союза в Западной Африке. Другие **цели**: повышение уровня жизни населения, достижение экономической стабильности, повышение уровня образования и культуры населения региона. Главной цели предполагается достичь в несколько этапов. Сначала это – координация политики государств в экономической сфере, далее – образование общего рынка, затем – экономического и валютного союза.

## **Общий рынок Восточной и Южной Африки – КОМЕСА**

КОМЕСА образован в 1994 г., его предшественником была Преференциальная зона торговли государств Восточной и Южной Африки. В состав КОМЕСА входят: Ангола, Бурунди, Заир, Замбия, Зимбабве, Кения, Коморские Острова, Лесото, Маврикий, Мадагаскар, Малави, Мозамбик, Намибия, Руанда, Свазиленд, Судан, Танзания, Уганда, Эритрея, Эфиопия. Большинство из них относятся к беднейшим странам мира.

**Главная цель** КОМЕСА – формирование реального общего рынка до 2000 г. и валютного союза – к 2020 г. Достижение цели должно осуществляться поэтапно. В первую очередь предполагается либерализация торговли. Через 10 лет после заключения Договора планировалось образование таможенного союза путем устранения таможенных пошлин и нетарифных ограничений, введение общего внешнего тарифа, установление режима наибольшего благоприятствования. К концу 90-х гг. почти все нетарифные ограничения были ликвидированы.

**Основные направления сотрудничества**: торговля и таможенное сотрудничество; транспорт и связь; промышленность и энергетика; валютные вопросы и финансы, сельское хозяйство; экономическое и социальное развитие.

## **Таможенный и экономический союз Центральной Африки – ЮДЕАК**

ЮДЕАК образован в 1966 г. В его состав входят: Габон, Камерун, Конго, Центральноафриканская республика, Чад, Экваториальная Гвинея. Эти страны входят в зону евро.

**Главная цель** ЮДЕАК – улучшение условий жизни народов. Она будет достигнута благодаря укреплению сотрудничества стран-членов путем

постепенного создания общего рынка, а далее – интеграции в экономическом и валютном союзе.

С целью развития интеграционного процесса руководством ЮДЕАК были осуществлены оперативные мероприятия. В 1989 г. разработана Новая стратегия экономической интеграции, которая предусматривала образование «Настоящего экономического союза», в 1991 г. – Региональная программа реформ. Новая стратегия предусматривает ускорение либерализации торговли, пересмотр таможенных тарифов в отношении третьих стран. Региональная программа реформ касается налоговых и таможенных вопросов, а также реформирования транспортной системы. В том же 1991 г. был поставлен вопрос о создании экономического и валютного сотрудничества Центральной Африки. Предусматривалась ликвидация таможенных барьеров к 2000 г.

Сотрудничество в торговой и валютной сферах осуществляется в целом успешно. Введен единый внешний тариф. Выпускаются единые платежные средства, эмиссию которых осуществляет Банк государств Центральной Африки. ЮДЕАК контролирует также Банк развития государств Центральной Африки и Фонд солидарности.

## Раздел 4. Экономическая политика стран мира

---

---

### 4.1. Каковы суть и направления экономической политики государства?

Правительство каждой страны проводит политику, направленную на регулирование экономического развития. Основная цель экономической политики – содействие позитивным сдвигам в национальной экономике, повышению благосостояния населения, укреплению позиций страны в международных экономических отношениях. На разных этапах развития экономики страны перед правительством стоят разные цели, поэтому экономическая политика не бывает раз и навсегда определенной. Однако ее основные параметры могут быть достаточно устойчивыми вокруг определенных принципов, которые формируют экономические модели развития. Определение собственной **модели экономического развития** – важная и необходимая задача правительства и политических сил страны. При ее решении необходимо учитывать современное состояние экономики страны, ее ресурсный потенциал (трудовые и природные ресурсы, научно-техническую базу), особенности социально-политических отношений, степень участия страны в международном разделении труда, ее геополитическое положение – то есть возможности страны. Исходя из этого, следует определить цель, которую должно достичь государство в своем социально-экономическом развитии. Когда цель сформулирована большинством населения (это определяется, в частности, поддержкой определенных политических сил на выборах), а нередко и зафиксирована в конституции, правительство страны разрабатывает и осуществляет меры по ее достижению.

Экономическая политика государства состоит из макроэкономической и микроэкономической политик. Макроэкономическая политика направлена на достижение внутреннего и внешнего баланса экономики. Объектами ее регулирования являются валютные курсы, бюджет, платежный баланс, национальный доход, цены и т.д. Главными элементами микроэкономического регулирования являются товары, услуги, капитал, рабочая сила, технологии, отдельные предприятия.

Экономическая политика может иметь краткосрочный (1-2 года) и долгосрочный срок реализации. Краткосрочная политика обычно называется текущей, долгосрочная – стратегией экономического развития. **Стратегия экономического развития** (экономическая стратегия) страны представляет собой экономическую политику правительства, рассчитанную на длительный срок, направленную на достижение основной цели социально-экономического развития. Экономическая стратегия – это долгосрочные, наиболее принципиальные и важные установки, планы, намерения правительства относительно производства, поступлений и расходов бюджета, налогов, капиталовложений, цен, социальной защиты.

Разработка экономической стратегии начинается с определения **главной цели развития**. Это наиболее сложный и ответственный элемент стратегии. Цель должна соответствовать следующим требованиям:

1. Она должна быть объективно реальной, т.е. такой, которая может быть достигнута вообще. Иначе цель представляет собой иллюзию, утопию. Примером могут служить представления социалистов-утопистов об идеальном обществе. Большинство современных философов, экономистов, политологов считают утопией построение коммунистического общества.

2. Осуществление поставленной цели реально возможно именно в этой стране, то есть цель должна соответствовать объективным возможностям данной страны. Например, если небольшая развивающаяся страна с низким уровнем производства и крайне ограниченными ресурсами ставит своей целью превращение в самую мощную державу в мире, то достижение этой цели маловероятно.

3. Поставленные сроки достижения цели должны быть реальными. Если цели стратегии не достигнуты в задекларированный срок, то это подрывает привлекательность стратегической идеи в человеческих массах. Так, в 1961 г. в Программе КПСС было провозглашено, что коммунизм будет в целом построен в СССР уже в 80-х гг. прошлого века. Нереальность этого плана была очевидной для специалистов, но массы в это верили, через двадцать лет большое разочарование охватило значительную часть населения страны. К тому же, неправильно определенные сроки достижения цели, их искусственное ускорение ведут к нерациональному использованию ресурсов, снижению эффективности экономики в целом. В Китае, в пору «большого скачка» были неоправданно и излишне израсходованы значительные материальные и человеческие ресурсы ради победы коммунистического строя в кратчайшие сроки.

4. Цели и сроки стратегии должны реально соотноситься с имеющимися в стране материальными, человеческими и финансовыми ресурсами, а также с возможным привлечением кредитов, инвестиций и финансовой помощи из других стран и международных организаций.

5. Цель не определяется «раз и навсегда», она не должна стать догмой. С существенным изменением внутренних и внешних обстоятельств меняется и главная цель, а соответственно и вся стратегия экономического развития страны.

6. Содержание цели должен быть четко, лаконично сформулировано и охватывать важнейшие сферы социально-экономической жизни страны. Цель определяет, что будет представлять собой экономика страны по завершении срока реализации стратегии. Определяются важнейшие параметры: характер экономических отношений, структура экономики, макроэкономические показатели, уровень жизни населения. В стратегической программе могут определяться и промежуточные цели, например, вступление страны в важные международные сообщества и организации (например, для Украины – это ЕС). Приоритетной целью экономической стратегии демократического

государства является человек, повышение его благосостояния, создание достойных условий для всестороннего развития личности.

**Стратегическая цель** определяется как преодоление неблагоприятного (или недостаточно благоприятного) сегодняшнего состояния экономики страны и достижение более высоких параметров ее развития. Наиболее часто стратегии разрабатываются тогда, когда экономика страны находится в сложном, а то и кризисном положении.

После определения главной цели следующим этапом разработки стратегии является определение **методов ее достижения**. Совокупность мероприятий, применяемых правительством для достижения стратегической цели, является **стратегической политикой**.

Стратегическая политика начинается с определения необходимых финансовых, производственных и человеческих **ресурсов**, необходимых для реализации поставленных целей. Далее разрабатывается **механизм реализации** стратегической цели, то есть определяются меры правительства по регулированию экономики в основных ее сферах, создаются необходимые институты, фонды, привлекаются (в случае необходимости) иностранные и международные средства для решения тех или иных стратегических задач.

В процессе реализации стратегии правительство решает ряд задач. Среди основных задач на макроуровне является обеспечение полной занятости, стабильности цен, экономического роста, равновесия платежного баланса, на микроуровне – эффективное использование ресурсов. Поскольку одновременное решение этих и других задач редко бывает возможным, выделяются **приоритетные цели** на каждом этапе осуществления стратегии.

Приоритетные цели обычно группируют по трем направлениям: экономические, социальные и экологические.

Реализация стратегических целей достигается с помощью таких мер, как контроль за уровнем цен и доходов, поддержка приоритетных отраслей и компаний; антимонопольная политика; региональная политика; регулирования валютного курса, налоговая политика и др.

Реализация стратегии экономического развития предполагает формирование соответствующей законодательной базы, которая обеспечивала бы внедрение необходимых мероприятий по реформированию экономики и осуществления стратегической политики. Необходимым условием эффективного действия механизма реализации стратегии является укрепление кредитно-финансовой системы государства, поскольку решительные экономические преобразования требуют значительных бюджетных расходов и капиталовложений со стороны фирм, частных банков и т.д.

Осуществление каждой стратегии определяется на долгие сроки, но не навсегда. После достижения стратегической цели действие данной стратегии заканчивается и разрабатывается новая стратегия в соответствии с новыми условиями, складывающимися в государстве, и целями, которых стремится достичь общество. По сроку действия экономические стратегии подразделяются на среднесрочные (до 10 лет) и долгосрочные (свыше



10 лет). Чаще всего среднесрочные стратегии разрабатываются на 5 лет; типичным примером таких стратегий являются пятилетние планы развития народного хозяйства СССР, пятилетние планы существуют в Китае и в других государствах. Долгосрочные стратегии обычно разрабатываются на 10, 15, 20 лет. На более длительный срок стратегии, как правило, не рассчитываются, поскольку трудно и практически невозможно, предсказать ситуацию в стране и вокруг нее на несколько десятилетий вперед в условиях быстро меняющегося мира.

Среднесрочные стратегии обычно направлены на быстрое и эффективное преодоление кризисных явлений, существенное ускорение темпов развития экономики, её техническую и структурную перестройку. Они характеризуются более детальной разработкой параметров развития и мероприятий по их достижению. Послевоенные стратегии европейских стран и Японии были именно среднесрочными.

Часто долгосрочные и среднесрочные стратегии сочетаются. В таком случае среднесрочная стратегия рассматривается как промежуточный этап осуществления долгосрочной стратегии.

Важным направлением, составной частью национальных стратегий является внешнеэкономическая политика, которая непосредственно вовлекает страну в глобальное пространство международных экономических отношений. Но и внутренняя экономическая политика государства формирует, хоть и косвенно, международный аспект национальной стратегии (например, влияя на темпы экономического роста, отраслевую структуру народного хозяйства, уровень цен на товары и услуги, емкость внутреннего рынка и т.п.).

Кроме национальных стратегий, реализуются также стратегии на макрорегиональном и глобальном уровнях. Стратегии экономического развития с высокой степенью обоснования и детализацией по направлениям разрабатываются Европейским Союзом; несколько менее детализированные стратегии действуют в других региональных интеграционных формированиях.

Стратегии являются, таким образом, важной формой экономической политики правительства. В дальнейшем, при характеристике экономической политики государств, речь пойдет преимущественно именно о стратегии экономического развития. Но и текущая политика имеет важное значение, особенно в критических ситуациях, как, например, мировой финансовый кризис 2008–2009 гг. Тогда внимание сосредотачивается на краткосрочных, но эффективных мерах по преодолению негативных явлений.

Экономическая политика структурно очень разветвленная, охватывает значительное количество сфер. Обобщенно можно определить следующие приоритетные сферы: торговля, производство (промышленность, сельское хозяйство, транспорт и связь и т.п.), валютно-кредитная система, социальная сфера, внешнеэкономические связи.

Рассмотрим подробнее особенности экономической политики групп государств и международных интеграционных группировок.

## 4.2. В чем состоят особенности экономической политики развитых стран?

Экономическая политика, прежде всего, стратегия экономического развития страны, в значительной степени основывается на модели экономического развития, присущей данной стране. Несмотря на тесную общность социально-экономического устройства развитых стран, что стало следствием общих историко-экономических условий развития, в экономике этих стран можно выделить несколько моделей, которые являются типичными. Общим в моделях развитых государств является то, что механизмом их действия является развитая экономика рыночного типа; отличаются они некоторыми чертами экономических отношений, основанных на национальных традициях или исходящих из конкретной социально-политической ситуации внутри страны.

Каждая модель развития не является чем-то устоявшимся на длительное время. В зависимости от доминирующих тенденций мирового или национального экономического развития модели сближаются по своему содержанию; по этим же причинам любая страна может изменить привычную модель развития на другую. В группе развитых стран различают следующие модели: либеральную, корпоративистскую и социально-рыночную. В отдельные периоды развития применялась политика регулирования экономики, получившая название дирижизма.

**Либеральная модель развития** присуща США, Канаде, в меньшей мере – Великобритании и Ирландии. Она характеризуется минимальным вмешательством правительственных структур в механизм взаимодействия предпринимателей и рабочих. Роль профсоюзов очень ослаблена по сравнению с другими странами. Предприниматели заключают контракты с наемниками, исходя из конкретной ситуации на рынке труда и часто не согласовывают свои действия с профсоюзами. Предприниматель может уволить работника без согласия профсоюзной организации. Это придает гибкость поведения в ситуациях, когда экономическая конъюнктура требует оперативного сокращения персонала. Отношения между предпринимателем и рабочим строятся, в первую очередь, на профессиональных качествах работника: квалификации, образовании, добросовестном отношении к работе. Это, впрочем, не означает, что профсоюзы в этих странах вообще не играют никакой роли. В США, например, действует профсоюзное объединение «Американская федерация труда – Конгресс производственных профсоюзов (АФП – КПП)», которое насчитывает более 13 млн. членов (16% общей численности рабочих). Однако оно решает социальные проблемы и защищает трудящихся, так сказать, на более высоких уровнях социально-экономической структуры страны: влияет на принятие Конгрессом законодательства по вопросам труда, регулирования иммиграционного движения и т.д. Профсоюзы США свои действия тесно увязывают с правительственными институтами и объединениями предпринимателей. Правительство регулирует социально-экономические процессы

преимущественно на макроуровне, законодательно влияет на уровень цен в стране, банковскую учетную ставку, занятость и т.д.

В целом либеральная модель проявила свою эффективность. Высокий уровень доходов и заработной платы (выше, чем в большинстве других стран) примиряет американских рабочих с некоторыми ограничениями своих прав в трудовых отношениях с предпринимателями. Законодательство США предоставляет владельцам фирм свободу действий в достаточно широких пределах, и это стимулирует их предпринимательскую инициативу. Частный сектор в США и Канаде является основой экономики, государственные предприятия имеют незначительную долю.

**Корпоративистская модель** предполагает активную роль государства в регулировании социально-экономических отношений и высокий уровень социального партнерства между рабочими и работодателями. Эта модель имеет две разновидности: демократический корпоративизм и иерархический корпоративизм.

Модель **демократического корпоративизма** наиболее распространена в скандинавских странах, особенно в Швеции. Идея социального партнерства является основой этой модели. Сильные профсоюзы осуществляют большое влияние на трудовое законодательство и трудовые отношения. Благодаря им установлен высокий уровень минимальной заработной платы, который должен неукоснительно соблюдаться предпринимателями. Наем и увольнение работника осуществляется только по согласованию с профсоюзом. Государство тратит большие средства на пенсионное обеспечение, образование и профессиональную подготовку рабочих, здравоохранение. Социальные расходы в странах этой группы достаточно большие, в Швеции, например, они составляют до 29% доходов трудового населения. В скандинавских странах уровень бедности – самый низкий в группе развитых стран.

Положительной стороной демократического корпоративизма, или шведской модели, является высокий уровень защищенности работников и малообеспеченных, а также экономически неактивных слоев населения (пенсионеры, дети, инвалиды, студенты). В то же время значительные средства на социальные нужды ложатся весьма ощутимым бременем на предпринимателей, так как повышаются налоговые ставки, отчисления в пенсионный фонд. Предприниматели ограничены в своих действиях в условиях экономического спада, ухудшения конъюнктуры. Они не могут только по своему желанию сократить штат рабочих, даже если ситуация этого требует: необходимо согласие профсоюза, которое дается неохотно. Однако в целом соглашение между предпринимателями и работниками достигается на основе консенсуса путем взаимных уступок; социальные конфликты возникают редко.

Демократический корпоративизм обеспечивает прочную социальную стабильность в стране, но несколько тормозит темпы экономического роста. Так, доля Швеции в мировой экономике постепенно снижается. Все же благодаря высокому уровню социальной обеспеченности модель

демократического корпоративизма является образцом для многих других стран, особенно стран с транзитивной экономикой.

**Иерархический корпоративизм** присущ Японии, поэтому он получил еще название японской модели. Ее характерной особенностью является активное вмешательство правительства в экономическое регулирование при незначительной доле государственной собственности в экономике. Государство разрабатывает и воплощает в жизнь программы экономического развития, регулирует инвестиционную деятельность в стране, финансовые рынки, осуществляет активную социальную политику, стимулирует деловую активность, в частности, методами налоговой политики.

Другой характерной чертой японской модели является система пожизненного найма работников. Если рабочий или служащий добросовестно работает, фирма держит его на работе вплоть до выхода на пенсию; даже в трудных для фирмы ситуациях предприниматель пытается сохранить контингент кадровых рабочих, переводя их, например, на неполную рабочую неделю. Трудовые отношения имеют патерналистский характер: рабочий предан своей фирме и особенно ее владельцу (руководителю); руководитель, в свою очередь, заботится о своем рабочем, вникая даже в дела его личной жизни. Фирма функционирует по принципу жесткой субординации. Подчиненный подчинен только своему непосредственному начальнику, он не может «через голову» начальника обратиться к тому, кто стоит ступенью выше в иерархической структуре управления компании. Именно поэтому эта модель называется иерархическим корпоративизмом.

Третьей характерной чертой этой модели является постоянная забота о непрерывном повышении квалификации рабочего. Существуют соответствующие для этого институты, «кружки самообразования». На это тратятся значительные средства от государств и фирм, но такая форма организации труда способствует повышению его производительности.

**Социально-рыночная модель развития** наиболее характерна для Германии. Важной ее особенностью является поддержка малообеспеченных слоев населения и вообще тех, кто нуждается в социальной поддержке. Это мелкие фермеры и фирмы, молодежь, пожилые люди, безработные, иммигранты. Государство в этом деле играет активную роль, отвлекая бюджетные и внебюджетные средства на социальные расходы. В целом такая политика находит поддержку предпринимателей и вообще зажиточного населения. Однако в последнее время владельцы крупных фирм выражают недовольство высоким уровнем налогов, что является неизбежной платой за крупные социальные выплаты. Предпринимателям становится невыгодным расширять производство в экономическом пространстве Германии. Они также пытаются сокращать контингент рабочей силы, экономя на отчислениях в социальные фонды. Это приводит к тому, что в Германии уровень безработицы несколько выше, чем в большинстве других стран Европейского Союза: так, в 2007 г. он составлял 9,1%, тогда как в Великобритании – 5,4%, Нидерландах – 4,5%, Бельгии – 7,6%, Австрии –

4,3%. Правительство Германии, обеспокоено такой ситуацией и рассматривает возможности корректировки традиционной модели в сторону снижения уровня социальных расходов.

**Модель «дирижизма»** была присуща Франции и Италии в период между двумя мировыми войнами и в первые послевоенные годы. Суть дирижизма заключается в достаточно активном вмешательстве государства в экономические процессы. Это выражается, прежде всего, в создании мощного государственного сектора в национальной экономике. Так, во Франции в государственной собственности после Второй мировой войны оказалась значительная часть промышленности, инфраструктура, энергетика, предприятия авиационной и автомобильной промышленности. Даже в 1980-х гг. под контроль государства перешли крупные банки и промышленные группы. В Италии в 1930-х гг. возникла большая полугосударственная организация – Институт реконструкции индустрии. После войны возник еще ряд крупных государственных объединений, среди которых, например, Национальное нефтегазовое объединение.

Дирижизм, кроме существования государственного сектора, включает такой вид экономического регулирования, как индикативное планирование. Государственными органами составляются прогнозы о дальнейшем развитии национальной экономики в целом и отдельных отраслей, предоставляются предложения по использованию производственных мощностей и перераспределения инвестиций.

Другие развитые страны тяготеют к какой-либо из указанных моделей, хотя основные черты каждой модели проступают здесь не так отчетливо. С последней четверти XX в. все более популярной становится либеральная модель экономического развития. Вместе с тем среди ученых бытует мнение, что либеральная модель уже себя изжила. Замедление темпов экономического развития ведущих стран и подъем развития новых индустриальных стран, похоже, подтверждает такой вывод. Мировой экономический кризис 2008–2009 гг. оказался еще одним аргументом, ставящим под сомнение эффективность либеральной модели, вместе с тем, получает распространение **концепция устойчивого развития** экономики страны.

Существует несколько определений понятия устойчивого развития. Наиболее полным и точным считается следующее: устойчивое развитие – это понятие, отражающее регулирование условий жизни на основе четырех принципов:

- удовлетворение основных потребностей всех живущих ныне людей;
- равные стандарты этого удовлетворения для всего населения планеты;
- экономное использование природных ресурсов;
- сохранение возможностей для будущих поколений реализовывать основные потребности [6, с.194].

По определению Г. Дейли, «устойчивое развитие – это развитие без роста масштаба экономики выше какого-то уровня, находящегося в пределах

поддерживающей способности окружающей среды» [6, с.194]. Стабильная экономика означает качественное развитие, а не количественный рост. И так, как делают вывод ученые, устойчивое развитие – это развитие без роста, т.е. без выхода ресурсопотока за пределы возможностей окружающей среды. Его целью является достаточное, а не максимальное богатство на душу населения. Развитие должно основываться не на количественном наращивании переработанного сырья, выпуска массы товаров, а на совершенствовании технологий и гармонизации социальных потребностей. Переход на принципы устойчивого развития должен происходить в рамках рационального сочетания рыночной системы и государственного регулирования экономических отношений, усовершенствованной координации действий всех институтов государства [6, с. 194].

### **Экономическая политика США**

Лидирующее положение США в мировой экономике обуславливает ее геополитическое положение в целом. После исчезновения СССР Соединенные Штаты превратились в единственную сверхдержаву, не имеющую серьезных конкурентов на планете ни в экономическом, ни в военном, ни в политическом отношении. Такая ситуация обуславливает **главную цель** американской стратегии: вся планета объявляется сферой интересов США, в том числе экономических. Об этом откровенно заявляют американские политики. Согласно этой цели формируется международная политика США. Соединенные Штаты являются лидером процесса глобализации, направляя его в определенное русло и активизируя этот процесс.

Современная экономическая стратегия США основывается на либеральной модели; согласно ей правительство осуществляет экономическую политику, теоретической базой которой является монетаризм и которая наиболее последовательно воплощается в практику начиная со второй половины 1970-х гг.

Экономические стратегии США формировались на основе кейнсианства до начала 1970-х гг. Кризис 1973–1975 гг. выявил необходимость перехода к другим методам регулирования экономики. США к этому времени уже потеряли почти безраздельные позиции в мировой экономике, их доля в мировом производстве снизилась под давлением европейских стран и Японии, начал терять силу доллар, росла инфляция. В этих условиях президент Р. Рейган (1981 г.) предложил новую программу, которая базировалась на монетаристской теории американского экономиста М. Фридмена. Правительство Р. Рейгана предложило и реализовало программу «Новые основы для Америки». Она основывалась на всеобщей поддержке частного предпринимательства при одновременном ослаблении государственного вмешательства в микроэкономические процессы. Эта экономическая политика получила неофициальное название «рейганомики».

В отличие от кейнсианской теории, которая провозглашала приоритет стимулирования спроса, новая политика основывалась на стимулировании предложения. Главным инструментом регулирования экономики была определена налоговая политика. Налоги на корпорации были значительно снижены, было предложено отказаться от прогрессивного налогообложения. В 1981 г. был принят Закон о налогообложении, который предусматривал постепенное снижение подоходного налога на 23%, сокращение максимальной налоговой ставки на доходы с капитала с 70 до 50%. В 1986 г. был принят новый закон, по которому максимальная ставка личных подоходных налогов сокращалась с 50 до 28%, а налог на доходы корпораций – с 46 до 34%. Наименее обеспеченные граждане были освобождены от уплаты налогов.

Применение монетаристских мер дало американской экономике новый импульс. Темпы роста реального ВВП повысились до 3–4% в год, снизилась инфляция и безработица. В 80-х гг. было создано 18 млн. новых рабочих мест, что вдвое больше, чем создали за это время страны Западной Европы и Японии, вместе взятые. Инвестиции в информационные технологии росли ежегодно в среднем на 13%.

«Рейганомика» действовала эффективно почти до конца 1980-х гг., когда произошел очередной спад в американской экономике. Темпы роста производства резко снизились. Государственный бюджет сводился со значительным дефицитом (не в последнюю очередь – из-за снижения поступлений налогов), сформировалось большое отрицательное сальдо платежного баланса по текущим операциям. Ухудшилось положение бедных и незащищенных слоев населения из-за сокращения расходов на социальные нужды. Инвестиционная активность в стране заметно упала.

Правительство Б. Клинтона повернуло от монетаризма к политике, которую называют «неокейнсианством». Она не предусматривает такой жесткой регламентации экономической деятельности, как классическое кейнсианство, однако активизирует роль правительства в экономической сфере. Главной целью правительства определялось содействие притоку инвестиций в экономику. Выросли объемы государственных вложений в основной капитал страны. Особое внимание уделялось поощрению инвестирования в новые отрасли производства, определяющие научно-технический прогресс. Увеличились социальные расходы государства, особенно на здравоохранение и образование. Вместе с тем повысились налоги.

Успех неокейнсианской политики продемонстрировала динамика основных показателей экономики в 1990-х гг. В конце десятилетия впервые появилась тенденция уменьшения государственного долга США – с 3,8 трлн. долл. до 3,4 трлн. долл. в 2000 г. [6, с.196]. Однако некоторые эксперты и политики высказывали опасения относительно перспектив дальнейшего безоблачного развития американской экономики. Ее взлет в 1990-е гг., как считали многие из них, базировался на неслыханном «буме» инвестирования в информационные технологии. Когда этот «бум» пройдет из-за насыщения

рынка информационной техникой, то темпы американской экономики должны затормозиться. События 11 сентября 2001 (теракт) добавили нервозности и неуверенности в ее развитии.

Следующий президент США Дж. Буш-младший вернулся к принципам экономической политики своего отца, который был сторонником монетаризма. Его программа «Новые принципы» предусматривала, прежде всего, снижение налогов, отмену налога на наследство, ставки которого достигали 50%. Были установлены налоговые льготы на научные разработки и исследования. Бюджетная программа предусматривала жесткую экономию с целью дальнейшего сокращения государственного долга. В отличие от «рейганомики» администрация Дж. Буша осторожнее относилась к сокращению расходов на социальные нужды. Получила поддержку пенсионная система и система медицинского обслуживания пожилых людей «Медикейр». Разработана была программа образования для детей из бедных семей, 70% которых не умеют читать даже в четвертом классе.

Однако экономические программы правительства Дж. Буша не были выполнены полностью. В связи с активным участием США в войнах в Афганистане и Ираке резко возросли бюджетные расходы на армию. В 2004 финансовом году дефицит американского бюджета стал рекордным – 413 млрд. долл. (в то время как при правительстве Б. Клинтона имел место профицит). В 2006 г., правда, этот дефицит сократился и составлял 250 млрд. долл. По некоторым прогнозам, в 2014 г. дефицит может достичь 2,3 трлн. долл. Неприятным для дальнейшего развития американской экономики становится демографический фактор: приближается время массового выхода на пенсию поколения так называемого «бэби-бума» – людей, родившихся в первые послевоенные годы и составляющих большое количество. Они уже не будут платить налоги, но требуют социальных льгот.

С конца прошлого века в США происходит решительная реструктуризация экономики. Энергично форсируется развитие информационных технологий и программных продуктов. Происходит переход к «индустрии информации»; наряду с этим употребляются термины «деиндустриализация» и «делокализация» относительно американской экономики. С одной стороны, растет спрос на людей умственного труда высокой квалификации, с другой стороны, возникает проблема массовой переквалификации рабочих перерабатывающей промышленности. Так, еще в 1950-х гг. в обрабатывающей промышленности работал каждый третий работающий американец, а сегодня – лишь каждый девятый. В 2007 г. промышленность США имела 20,6% доли ВВП, тогда как услуги – 78,5%. Среди американских экономистов и политиков возникает опасение, что индустрия постепенно будет уходить с территории США («делокализация») в страны, которые более динамично развиваются (в НИК, БРИК), а американцы будут информационно обслуживать чужую экономику.

Внешнеэкономическая политика США направлена на укрепление их позиций в мировой экономике. Она осуществляется как через механизм



деятельности ТНК, так и отстаиванием интересов США их представителями в международных организациях. В частности, США постоянно отстаивают политику открытой торговли, фритредерства с целью доступа своих товаров на международные рынки. Вместе с тем, они (вопреки принципам этой политики) вводят протекционистские барьеры для ограничения внутреннего рынка от товаров своих конкурентов. Часто такое ограничение приобретает формы антидемпинговых мер, побуждения торговых партнеров к «добровольному» ограничению экспорта. Такая политика объясняется огромным дефицитом внешнеторгового баланса. Так, в 2008 г. дефицит составил 813 млрд. долл., что больше, чем в любой другой стране. США придают большое значение участию в интеграционных процессах.

Новому президенту США Бараку Обаме пришлось начать управление государством в условиях чрезвычайно глубокого мирового экономического кризиса, который начался именно с американской финансовой сферы. Обанкротился ряд крупных банков и страховых компаний (в частности, «Fannie Mae», «Freddie Mac»); под угрозой банкротства оказались гиганты автомобильной индустрии – «General Motors», «Ford». Одним из ведущих направлений выхода из кризиса новое правительство видит усиление роли государства в регулировании экономики. Были осуществлены вливания значительных государственных средств для спасения «больных» банков и фирм.

Правительство Б. Обамы ставит цель осуществлять более уравновешенную экономическую политику, в частности, пытается уменьшить дефицит бюджета, повысить социальную направленность экономической стратегии США.

### **Экономическая политика Японии**

Характерной чертой экономического развития Японии долгое время было активное вмешательство правительства в экономические процессы. Уже после революции Мэйдзи государство осуществляет протекционистскую политику, всячески поддерживая частное предпринимательство. Широко практикуются государственные субсидии частным предпринимателям, налоговые льготы. Государство превращается в активного инвестора. Образуются крупные государственные предприятия: в частности, все железные дороги были государственными. Значительные средства тратятся на развитие военно-промышленного комплекса. В 1920-х гг. государственное предпринимательство достигает особого размаха. Почти 2/3 всех инвестиций в экономику обеспечивало государство.

Кроме правительства, контроль над экономикой в довоенной Японии осуществляли крупные монопольные объединения, концерны во главе с семейными холдингами, так называемые «дзайбацу». Они получали самые большие военные заказы и именно они были самыми активными сторонниками участия Японии в войне. Мощными концернами были «Mitsui», «Mitsubishi», «Sumitomo», «Yasuda», «Okura». Концерн «Mitsui»

охватывал банки, страховые компании, предприятия горной, химической, электротехнической отраслей, играл значительную роль во внешней торговле. Концерн «Mitsubishi» контролировал добычу медной руды, производство минеральных удобрений, нефтеперерабатывающую промышленность и судоходство. Концерн «Sumitomo» контролировал черную металлургию, а «Yasuda» владел крупнейшими банками, страховыми и промышленными компаниями.

Перекосы в структуре экономики, чрезмерная монополизация оказались ошибочными сторонами в ходе войны. Япония не только потерпела поражение, но и оказалась в невероятно разоренном состоянии. Промышленное производство в конце 1945 г. составляло лишь 10% довоенного уровня, его доля экспорта в мировой торговле – всего 0,5%. Япония потеряла свои колонии и была оккупирована американскими войсками.

В этой ситуации перед Японией встали уже совсем другие стратегические цели в экономике. Главной целью было скорее восстановить народное хозяйство и ликвидировать отставание от своих американских и европейских конкурентов, причем не только по количественным показателям, но и, главное, по технологическому уровню. Необходимо было перестроить отраслевую структуру экономики в соответствии с требованиями научно-технического прогресса.

Роль государства в послевоенном восстановлении экономики Японии не только не ослабла, но и возросла. За основу экономической модели развития была взята кейнсианская теория, предусматривающая активную роль государства в регулировании экономики. Было введено планирование экономического развития, планы носили индикативный характер. Программа восстановления экономики опиралась на три плана: 1949–1952 гг., 1949–1953 гг., 1951–1953 гг.; эти планы корректировали и дополняли друг друга. Наиболее содержательными были «Пятилетний план самообеспечения» (1955–1959 гг.) и «Новый долгосрочный план экономического развития» (1957–1960 гг.). Целью следующих планов было ускорение темпов развития экономики и совершенствование ее отраслевой структуры.

Важным направлением экономической стратегии стала внешнеэкономическая ориентация японской экономики. Государство осуществляло контроль над внешнеэкономическими операциями, распределяла по лимиту средства на оплату импорта. Основой внешнеэкономической политики был протекционизм, приток иностранного капитала в Японию ограничивался.

Послевоенная экономическая реформа оздоровила японскую экономику, она стала тем трамплином, с которого начался бурный подъем Японии в мировом экономическом пространстве. В 50-е – 60-е гг. XX в. японская экономика развивалась очень высокими темпами, ежегодной прирост ВВП составлял в среднем 15%. Это было время восстановления экономики, оснащение производства новейшей техникой, значительных

капиталовложений в промышленность и сельское хозяйство. Во второй половине 1960-х гг. прирост несколько снизился, но все же был достаточно высоким, в среднем 11%.

В 90-х годах произошло существенное торможение японской экономики. Темпы роста ВВП очень снижаются, даже до минусовых отметок в отдельные годы. Спад производства сопровождался ростом безработицы. Если в 80-е гг. доля безработных в трудоспособном населении не превышала 3%, то в 1999–2001 гг. она составляла 4,7–5%. Фондовый рынок отреагировал на спад экономики. Главный фондовый индекс Японии Никкей-225 снизился с 1990 г. до 2001 г. на 64%, в то время как его американский аналог Доу-Джонс вырос на 321%. По Японии прокатилась волна банкротства. Только в 2000 г. обанкротилось более 19 тыс. компаний. Пытаясь стимулировать экономику, правительство увеличивает государственные расходы. Япония имела огромный государственный долг (в 2000 г. – 5,6 трлн. долл. или 130% к ВВП).

Экономические неурядицы Японии в 1990-х гг. были связаны с макроэкономическими перекосами. Долгое время Япония имела положительное сальдо внешней торговли. Приток капитала от экспорта японские банки использовали не столько для инвестирования в промышленные предприятия (из-за высокой стоимости рабочей силы), сколько в спекулятивных операциях с акциями и с недвижимостью. Курсы акций и цены на земельные участки искусственно завышались, акции приобретались для их дальнейшей перепродажи. Этот процесс получил название «мыльного пузыря». В 1990 г. «пузырь» лопнул, рыночная цена акций и земельных участков начала падать. Это привело к образованию и накоплению долгов банками со стороны корпораций, которые вкладывали свободные средства в эти активы. В 1995 г., впервые за послевоенный период, прокатилась волна банкротств многих банков.

Кризис финансовой системы отразился и на реальных секторах экономики Японии. Снизились темпы капиталовложений, обесценилось имущество (недвижимость), которое является залогом под банковские кредиты. Банкротство банков и затруднения с получением кредита (из-за обесценивания залога) спровоцировали массовое банкротство японских компаний. Капитал и производство все больше уходили за границу в филиалы японских корпораций и совместные предприятия, поскольку внутренний рынок сузился.

Спад в экономике Японии был обусловлен также и внешними причинами. В 1998 г. произошел экономический кризис в странах Юго-Восточной Азии – в регионе, где Япония всегда имела приоритетные позиции. Это привело как к сокращению японского экспорта, так и к падению производства многочисленных филиалов японских корпораций, которые находились в регионе.

В условиях длительной стагнации перед правительством Японии встала задача разработать и воплотить в жизнь новую стратегию развития экономики. Кейнсианские принципы экономической модели уступили место

неолиберальной политике. Роль государства в регулировании экономики сузилась, сосредоточившись преимущественно на макроэкономической сфере.

В 1999 г. была осуществлена финансовая реформа, которая получила название «большого взрыва». Были устранены препятствия для доступа на финансовые рынки. Банки, брокерские и страховые компании получили возможность заниматься всеми видами финансовых операций. Отменен запрет доступа нефинансовых компаний на финансовые рынки. Разрешена торговля ценными бумагами вне фондовых бирж. Вмешательство государства в оперативную деятельность субъектов экономики существенно снизилось, поднялось значение рыночных рычагов регулирования, т.е. началась дерегуляция экономики.

Дерегуляция экономики, ее освобождение от безнадежных долгов и жесткий контроль дефицита государственного бюджета – вот главные приоритеты новой экономической политики правительства Японии. Необходимо было освободить банки от большого объема так называемых «плохих кредитов», которые образовались в результате краха «мыльного пузыря». Эти долги были списаны. Снижен подоходный налог с корпораций. Значительно оживился приток иностранных инвестиций в японскую экономику вследствие либерализации внешнеэкономической деятельности.

Реформирование экономики, начавшееся с конца 1990-х гг., начало давать положительные результаты в 2004 г., когда ВВП дал прирост 2,7%. Внешний долг сократился до 1,495 трлн. долл. Уровень инфляции в стране достаточно низкий (1,8% в 2008 г.); это в определенной степени связано со слабой динамикой японской экономики. Борьба с дефляцией является одним из важных направлений экономической политики правительства. Уровень безработицы превышает 4%, что для Японии следует оценивать как достаточно высокий.

Итак, с 2004 г. экономический рост Японии возобновился после длительной стагнации. Оживление началось с отраслей, обслуживающих преимущественно внутренний рынок. Внутриэкономическая политика японского правительства характеризуется акцентом на решение социальных проблем. В отличие от «жесткой» американской модели в Японии культивируется «дружелюбный» капитализм, когда предпочтение отдается экономической стабильности, безопасности, сохранению социального равновесия.

Во внешнеэкономической политике Япония имеет два главных приоритета: тесное сотрудничество с партнерами по ОЭСР, особенно в рамках Большой Семерки, и укрепление своих позиций в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Япония является членом АТЭС, в котором играет важную роль, участвует в большинстве региональных банков развития. Особое значение имеют для Японии ее отношения с США, рынок которых привлекателен для японских экспортеров товаров и инвесторов.

Все большее значение для Японии приобретает ее зарубежная инвестиционная деятельность. На начало 2010 г. объем иностранных

инвестиций в Японию составлял 147,2 млрд. долл., а объем японских инвестиций за границу – 738,5 млрд. долл. Япония превращается в страну-инвестора и кредитора. В последние годы активную динамику имеет экспорт информационных и коммуникационных услуг из Японии.

Мировой экономический кризис 2008–2009 гг. сказался также и на экономике Японии. Уже в 2008 г. темп роста ее ВВП был отрицательным и составлял -0,4%. В 2009 г. ситуация обострилась в связи с падением спроса на японскую продукцию на мировых рынках.

### **Экономическая политика Германии**

Вследствие Второй мировой войны экономика Германии оказалась в разрушительном положении. В 1946 г. промышленность составляла лишь 34% от довоенного уровня. Государственный долг за время войны вырос в 14 раз, инфляция достигла 600%. Марка была обесценена, торговые операции осуществлялись часто на основе натурообмена. Запущенным оказалось сельское хозяйство. Жизненный уровень немцев значительно снизился, миллионы из них голодали, насчитывалось большое количество безработных.

В таких сложных условиях нужна была принципиально новая экономическая политика, которая порвала бы с амбициями тоталитаризма и была нацелена на социальные приоритеты. Такая политика была сформирована в ФРГ в конце 1940-х – начале 1950-х гг.; ее эффективность доказана успехами немецкой экономики на протяжении более полувека. Кардинальные положительные сдвиги в экономике ФРГ связаны с «Планом Маршалла» и экономическими реформами министра экономики, а затем канцлера Людвиг Эрхарда.

По «Плану Маршалла» США предоставили экономическую помощь ФРГ и некоторым другим западноевропейским странам. Финансовая помощь Западной Германии составляла более 3 млрд. долл. – по тем временам большая сумма. В ФРГ поступило большое количество американского продовольствия и продукции легкой промышленности, а главное – инвестиции и кредиты. Инвестиции направлялись преимущественно в отрасли тяжелой промышленности – энергетику, металлургию, тяжелое машиностроение, химическую промышленность.

Американская финансовая помощь способствовала оживлению экономики ФРГ. Однако ее полное восстановление, а затем невиданный взлет («экономическое чудо»), связаны с политикой Л. Эрхарда. В основу этой политики были положены идеи «фрайбурзкой школы» (В. Ойкен, В. Репке), которая пропагандировала свободную рыночную экономику, и теории «социальной рыночной экономики» (А. Мюллер-Армак, Л. Эрхард). Эти идеи легли в основу неолиберальной экономической политики. Таким образом, в отличие от США, Японии и большинства западноевропейских государств, в которых первые послевоенные десятилетия проходили под господством кейнсианства, правительство ФРГ внедряло неолиберальное направление.

Согласно неолиберальной политике роль государства должна быть ограничена регулированием экономики на макроуровне, она не должна вмешиваться в оперативную деятельность субъектов народного хозяйства. Суть этой политики выражалась лозунгом: «Так мало государства, насколько это возможно, так много государства, насколько это нужно» [6, с.203].

Неолиберальная политика давала эффект более десяти лет. Повышалось благосостояние населения, а за ним и покупательная способность граждан, что способствовало расширению внутреннего рынка. Невысокий уровень налогов стимулировал производителей увеличивать инвестиции в производство. ФРГ превратилась в процветающее государство с высокими темпами развития экономики и высокой социальной защищенностью населения. В конце 1950-х гг. по размеру ВВП она занимала второе место среди развитых стран.

Постепенно оказалось, что ставка на «свободную игру» рыночных регуляторов не может долго сочетаться с растущими расходами государства на социальные нужды. Завышенные экономические и социальные требования обусловили бурный рост государственных расходов, а непрерывный рост заработной платы привел к росту цен и инфляции. Л. Эрхард, который в 1960-х гг. был канцлером, предупреждал о необходимости сдерживать рост социальных расходов и ограничивать потребление, но в условиях эйфории, царившей тогда в обществе, его призыв воспринимался легкомысленно.

Кризис 1966–1967 гг. стал сигналом для формирования новой стратегии и новой экономической политики. Если первая послевоенная стратегия делала акцент на быстрые темпы экономического развития, то новая – на стабилизацию экономики. На смену неолиберальной политике пришла политика неокейнсианства, которая означала усиление роли государства на макроэкономическом уровне регулирования. Эту политику проводили в жизнь социал-демократы, пришедшие к власти.

В основе политики стабилизации финансовыми средствами лежала кейнсианская концепция регулирования совокупного спроса, которую необходимо было интегрировать в систему социального рыночного хозяйства. В 70-х гг. правительство социал-демократов, который возглавлял Г. Шмидт, занялось регулированием даже инвестиций, что подрывало устои рыночного хозяйства. Экономические меры правительства складывались в систему, которая получила название «глобального регулирования». Некоторое время эта система была эффективной. С конца 1960-х и до середины 1970-х гг. средние темпы роста ВВП составляли 5–7%. Сократилась безработица.

Однако в 1974–1975 гг. произошел новый экономический кризис, оказавшийся более серьезным, чем предыдущий. Он усилился мировым энергетическим кризисом. Резко повысился уровень потребительских цен в стране – до 7% в год, набирала темпы инфляция. ВВП сократился на 5%, промышленное производство – на 12%, объем внутренних частных инвестиций – на 18,5%. Нарастала массовая безработица. Выход из этого кризиса происходил очень медленно, а в 1980–1982 гг. наступил еще один

кризис, который сопровождался массовыми банкротствами и снижением уровня жизни населения.

В 1982 г. к власти пришли христианские демократы во главе с Г. Колем. Новое правительство вновь вернулось к неолиберальной политике, взяв за основу эрхардовскую модель, но не отказываясь от положительных достижений опыта «глобального регулирования». Главным в экономической политике Г. Коля был поворот от стимулирования совокупного спроса к экономике предложения.

Одним из основных направлений новой политики предполагалось сдерживание роста расходов. Государственные расходы не должны были опережать по темпам роста производство. Постепенно уменьшалась роль государства в перераспределении ВВП.

Еще одним важным направлением экономической политики Г. Коля стало стимулирование научно-технического прогресса. Большое внимание уделялось созданию современных средств связи и информатики. Государство выделяло значительные средства на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки. Высокий технический уровень производства обусловил и высокую конкурентоспособность немецких товаров на мировом рынке. По экспорту продукции машиностроения Германия в этот период опережала все страны мира.

Экономический рост, начавшийся в 1982 г., продолжался почти десять лет. В 90-х гг. и в первые годы следующего десятилетия динамика экономического развития Германии характеризуется крайне низкими темпами. В 1993 г. году спад экономики ФРГ составил -1,3%, что было самым низким показателем за всю послевоенную историю страны. В том же году количество безработных составляло 2,2 млн. чел., а в 1996 г. достигла 3,1 млн. чел. В 1993 г. дефицит госбюджета составлял 69 млрд. марок, а государственный долг вырос до 1850 млрд. марок. В 1999 г. правительство Г. Коля ушло в отставку, ему на смену пришла коалиция социал-демократов и «зеленых» во главе с Г. Шредером. Несмотря на принципиальные политические расхождения с христианскими демократами, правительство Шредера в целом сохраняло неолиберальное направление экономической политики. Вместе с тем были некоторые изменения в методах ее осуществления.

Стратегической целью социал-демократы считали существенный подъем жизненного уровня населения; главное их внимание было сосредоточено на социальной сфере. Это касается борьбы с безработицей, которая в 1999 г. достигла опасного уровня в 10,5%. В отличие от предыдущих правительств, помогавших безработным увеличением расходов на их содержание (что не стимулировало их в поисках работы), Шредер делал ставку на создание благоприятных условий для предпринимателей, для открытия новых фирм, что ведет к появлению новых рабочих мест. Социал-демократы особенно старались поддерживать малый и средний бизнес.

Однако правительству социал-демократов не удалось осуществить стратегическую цель; темпы роста экономики были очень низкие, а безработица существенно не уменьшалась.

В 2005 г. к власти в Германии вернулись христианские демократы во главе с Ангелой Меркель; правительство сформировано коалиционное, в него входят и представители социал-демократов. Перед новым правительством встали проблемы, которые решить в короткие сроки очень трудно. Высокие социальные обязательства тяжелым грузом висят на государственном бюджете. Отрицательное сальдо бюджета в 2006 г. составляло 67 млрд. долл. Через правительственный сектор тратится 31% ВВП на социальные цели. Около 41% взрослого населения живет в основном на государственные субсидии в виде пенсий, стипендий, пособий по безработице, пенсий по инвалидности и т.д. Наполнение бюджета осуществляется за счет жесткого налогового давления. При этом 10% субъектов экономической помощи платят более 50% от своих доходов, 20% платят около 80%, а 40% тех, кто имеет доходы, не платит налогов вообще [www.project-syndicate.org]. Такая налоговая система не стимулирует экономическую инициативу.

Правительство А. Меркель первоочередной задачей считает прекращение роста бюджетного дефицита. С этой целью предусматривалось сокращение бюджетного кредитования с 38 млрд. евро в 2006 г. до 20 млрд. евро в 2009 г. Ожидалось, что произойдут изменения в налогообложении; в частности, уменьшатся расходы работодателей на социальные выплаты. К 2009 г. планировалось повысить возраст выхода на пенсию с 65 до 67 лет (одинаково для мужчин и женщин), таким образом, немного уменьшатся обязательства по выплате пенсий [www.project-syndicate.org].

Первые шаги нового правительства дали положительные результаты. В 2006–2007 гг. после длительной стагнации темп прироста ВВП превысил 2%. Инфляция в 2008 г. составила 2,8%. Но остается высоким уровень безработицы (7,9% в 2008 г.), внешний долг (4489 млрд. долл.). Из-за мирового экономического кризиса в экономике Германии происходит спад. В 2010 г. страна начала постепенно выходить из кризиса: ВВП вырос на 3,3%, что является лучшим показателем за последние 20 лет [1, с.192].

Одним из наиболее важных стратегических направлений экономического развития Германии является ее участие в европейских интеграционных процессах.

### **Экономическая политика Франции**

После Первой мировой войны длительное время приоритетной моделью экономической политики Франции был «дирижизм».

Стратегической целью политики «дирижизма» была индустриализация страны для того, чтобы удержать за Францией статус великой державы. Экономической моделью Франции стала, как и в Германии, социально-ориентированная рыночная экономика. В 50–60-х гг. государству принадлежала 1/3 государственного имущества, много банков,



авиатранспорт, крупные страховые компании, радиовещание. За счет государства осуществлялось 30% всех капиталовложений.

В конце 1960-х гг. и в 1970-х гг. к власти пришли сторонники либерализации экономики, и государственное вмешательство в экономику несколько уменьшилось, хотя и не было существенно устранено; осуществился переход от дирижизма к неокейнсианской модели. Во времена президентства Ж. Помпиду важной целью было сбалансирование государственного бюджета. Сокращалось внутреннее потребление, упорядочивалась налоговая политика. На некоторое время эти меры стабилизировали экономику. Однако глубокий кризис 1973–1974 гг. потряс экономику Франции. Безработица выросла втрое и втрое снизилась прибыльность компаний. Если в 1950–1973 гг. ежегодный прирост ВВП составлял в среднем 5,1%, то в 1971–1980 гг. он снизился до 2,3%.

Этот кризис спровоцировал новый приход к власти в 1981 г. левых сил во главе с Ф. Миттераном, что означало новую волну национализации. В 1982 г. был принят закон о национализации крупных частных банков и нескольких промышленных групп. Так, в руки государства перешли такие промышленные группы, как «Company Générale d'Electricite», «Pechiney-Ugine-Kuhlmann», «Saint-Gobain», «Thomson-Brandt», «Rhone-Poulenc», оставалась в государственной собственности компания «Renault». Государство также приобрело контрольные пакеты акций компаний «Usinor», «Sacilor», «Dassault», «Matra». Доля государственных предприятий в промышленности увеличилась с 18% до 32%. Государственный сектор в банковской сфере обеспечивал 75% депозитных и кредитных операций. Государство контролировало деятельность 3,5 тыс. компаний. Были национализированы даже такие мощные финансовые компании, как «Paribas» и «Suez». В 1983 г. на государственный сектор приходилось 23% занятых, 29% добавленной стоимости и 30% экспорта. Были введены активный ценовой контроль, высокий налог на крупные состояния.

Вместе с тем были осуществлены некоторые социальные реформы: повышены минимальные ставки заработной платы, увеличены размеры пенсий, несколько сократилась рабочая неделя.

Значительное внимание уделялось индикативному планированию, был принят Закон о реформе планирования, определена методика разработки и организации выполнения планов. В планах определялись стратегические направления и цели развития экономики на пятилетний период.

Реформа имела и негативные последствия. Дело в том, что национализации подлежали преимущественно компании, которые находились в тяжелом финансовом состоянии, на их санацию тратились большие средства из госбюджета. Бюджет не выдерживал такой нагрузки.

В 1986 г. к власти вернулись правые силы, которые ввели приватизацию предприятий. Со второй половины 80-х гг. экономика Франции несколько оживилась. Мировые цены на традиционные французские товары повысились, а на энергоносители снизились. Баланс внешней торговли стал положительным. Однако оживление экономики было

непродолжительным, и вначале 90-х годов Франция столкнулась с новой рецессией. Сократились объемы промышленного производства, выросла безработица, снизился объем инвестиций. Период 1974–1996 гг. во Франции назвали «тридцатью горькими годами». Особенно беспрецедентным было падение инвестиций. Удельный вес промышленности в структуре ВВП упал.

Правительство консерваторов во главе с Ж. Шираком отошло от неокейнсианской политики и вернулось к стимулированию частного сектора. Согласно закону «О мерах по приватизации» в руки частных предпринимателей перешло большое количество предприятий, в первую очередь таких, где количество персонала превышало тысячу человек. В 90-х годах в частную собственность перешли такие крупные корпорации как «Thomson» (электротехника и электроника), «Pechiney» (цветная металлургия), «Usinor-Sacilor» (черная металлургия). Доля государства в занятости снизилась до 10%, а в добавленной стоимости – до 16%. Однако в государственной собственности оставались предприятия электроэнергетики, газоснабжения и коммуникаций. И все же регулирующая роль государства была несколько сужена. Был сокращен уровень налогообложения, осуществлена либерализация цен. В середине 1990-х гг. денационализированы «Banque Nationale de Paris», химический завод «Rhone-Poulenc». В валютной сфере был отменен контроль над валютными операциями, движением капитала, сняты ограничения в деятельности межбанковского, биржевого и ипотечного рынков. Все государственные предприятия были переведены на независимое от бюджета функционирование и начали работать в жестких условиях рынка.

Важной составляющей стратегии экономического развития французских правительств всегда была политика. Расходы на социальную сферу составляют 60% всех бюджетных расходов, они значительно выше, чем у основных соперников Франции, и это в определенной степени отрицательно влияет на конкурентоспособность французской экономики. Несмотря на приоритетность социальных целей, Франция характеризуется высоким уровнем безработицы, достигшей невиданных размеров – 12,5% от активного населения. Такой высокий уровень является не столько следствием невнимания правительства к социальным проблемам, сколько недостаточно эффективной экономической политикой в целом. Так, антирыночные меры правительства приводят к сокращению инвестиций в экономику страны и массовому вывозу капитала за ее пределы.

На рубеже тысячелетий экономика Франции оказалась не на лучших позициях. Темпы роста ВВП оказались ниже среднеевропейских. В 2006 г. прирост промышленного производства составил лишь 0,2%. Безработица в том же году достигла 8,7%. Сальдо платежного баланса было отрицательным, внешний долг составлял 3,5 трлн. долл. [6, с.209].

В таких условиях правоцентристское правительство существенно меняет экономическую политику и в целом экономическую модель. Так, почти полностью ликвидирован государственный сектор в экономике: доля государства в добавленной стоимости сократилась до 5%. Правительство

отказалось от политики дирижизма, которая была основой экономических стратегий длительное время. Снизилась роль индикативного планирования, оно почти не применяется. Коренные изменения происходят в социальной политике. Цель новой политики заключается в том, чтобы повысить конкурентоспособность национального бизнеса. Для этого ослабляется налоговое бремя на компании. В рамках борьбы с безработицей компании получают от государства субсидии за каждое новое рабочее место. Пенсионный возраст повысился с 60 лет до 63-65 лет.

В 2007 г. президентом Франции был избран Николя Саркози. Он пытается соединить положительные наработки дирижизма с усилением рыночных отношений, с либеральной моделью. Сердцевиной реформ должен стать комплекс налоговых мер, направленных на реализацию главного лозунга его программы: «больше работать – больше зарабатывать» [[www.russamny.com](http://www.russamny.com)].

Н. Саркози намеревался осуществлять более гибкую социальную политику. Так, если безработный дважды отказывается от предложенной ему работы, то он теряет право на социальную помощь. Предполагалось предоставить больше прав работодателям по приему на работу и увольнению работников. Принят закон о сокращении аппарата государственной администрации.

В 2008–2009 гг. экономику Франции, как и других европейских стран, постиг кризис. Однако спад экономики был не таким глубоким как в некоторых государствах ЕС.

В 2012 г. во Франции прошли президентские выборы. Новым Президентом стал представитель социалистической партии Франсуа Олланд.

Во внешнеэкономических отношениях стратегическим направлением Франции является активная роль в европейских интеграционных процессах. Она стояла у истоков ЕС и была наиболее активным сторонником его создания.

### **Экономическая политика Великобритании**

Экономическая политика британского правительства в первые послевоенные годы основывается на экономическом учении Дж. М. Кейнса. Лейбористы, пришедшие к власти в 1945 г., осуществили национализацию большого количества предприятий и целых отраслей промышленности. Первая волна национализации (1946–1951 гг.) охватила преимущественно капиталоемкие, базовые отрасли промышленности: угольную, электроэнергетику, черную металлургию, транспорт, связь. Также был национализирован Английский банк. Лейбористы опирались на кейнсианскую концепцию необходимости централизованного государственного контроля и значительного расширения хозяйственных и социальных функций правительства. С целью стимулирования инвестиций был создан Совет национальных инвестиций, который представлял собой плановый орган, он осуществлял контроль за капиталовложениями в

национализированные предприятия. Падение покупательной способности фунта вынудило правительство осуществить его девальвацию; стоимость фунта снизилась с 4,03 до 2,8 долл. за 1 фунт.

В 1951 г. к власти пришли консерваторы во главе У. Черчиллем. Стратегической целью этого правительства было возвращение для Британии роли лидера в мировой политике и экономике. В отличие от лейбористов консерваторы придерживались неолиберальной экономической политики. Была осуществлена денационализация части предприятий. Однако существенно изменить экономическую ситуацию к лучшему консерваторам не удалось.

В 1964 г. к власти вновь возвращаются лейбористы. Их правительство внедрило индикативное планирование и региональное планирование. Была произведена частичная ренационализация металлургической промышленности, вернувшая под государственный контроль 90% мощностей этой отрасли. Кроме того, в государственном секторе оставались угольная, газовая промышленность, электроэнергетика, транспорт, гражданская авиация, связь и Английский банк.

Но правительство лейбористов не решило проблемы ускорения темпов экономического развития и не достигло существенного улучшения условий жизни населения. В 1970 г. к власти пришли консерваторы, взявшие курс на денационализацию экономики и уменьшение вмешательства государства в деятельность компаний. Они распустили министерства, созданные их предшественниками (министерство экономики, министерство занятости и производительности труда, министерство технологии). Если лейбористы считали необходимым, прежде всего, стимулировать спрос как главный фактор подъема экономики, то консерваторы осуществляли неолиберальную политику, суть которой заключалась в стимулировании предложения, т.е. в предоставлении всяческой поддержки производителям.

Общим у лейбористов и консерваторов были попытки добиться улучшения платежного баланса или роста экономики посредством политики «стоп-вперед». Это означало, что прежде, чем ускорить темпы развития, следует упорядочить все структурные подразделения экономики. Основной задачей такой политики была борьба с инфляцией. Однако дефляционные меры, которые особенно активно проводили консерваторы, ухудшили положение на внутреннем рынке, ограничили спрос на товары и услуги. В результате замедлились темпы роста экономики и выросла безработица.

Экономический кризис 1973–1974 гг. ускорил падение правительства консерваторов, к власти вновь пришли лейбористы. Началась новая волна национализации экономики (1974–1977 гг.) На этот раз к государственному сектору были присоединены судостроение, авиаракетное производство, автомобильная промышленность, ряд предприятий станкостроения, электроники и др. Одним из направлений политики лейбористов этого периода была закупка государством контрольных пакетов акций перспективных предприятий. Для осуществления этой цели была создана холдинговая компания «Национальное управление предприятиями». Вообще,

в регулировании экономики Великобритании государству принадлежит значительно большая роль, чем в других развитых странах. Это проявляется, в частности, в высоком удельном весе государства в национальных капиталовложениях, в доле государственных предприятий в числе занятых и валовой продукции, в высокой доле бюджетных расходов в ВВП. В конце 70-х гг. в национализированных отраслях создавалось более 10% ВВП и осуществлялась четверть всех инвестиций в промышленность. Глубина вмешательства государственных органов в экономику в значительной степени зависит от того, какая партия находится у власти: лейбористы или консерваторы.

В конце 1970-х гг. экономическая ситуация в Великобритании ухудшилась, темпы развития затормозились. Кейнсианская теория стала рассматриваться как неспособная решить экономические проблемы в новых условиях. Все это содействовало приходу к власти в 1979 г. консерваторов во главе с М. Тэтчер, которая решительно отвергла кейнсианство и отдала предпочтение политике монетаризма. Был денационализирован целый ряд государственных предприятий, распроданы частному бизнесу месторождения нефти и газа, принадлежавшие к тому же государству, контрольные пакеты акций компаний «British Aerospace», «British Airways», «British Freight Company», «British Telecom», «Rolls-Royce». Было приватизировано около 100 государственных компаний, в результате чего государственный сектор сократился на две трети.

Государственная система в сфере здравоохранения, страхования, пенсионного обеспечения превратилась в смешанно-государственную систему. Правительство консерваторов снизило ставки налогов на прибыль, ему удалось укротить инфляцию, которая снизилась с 16% в 1980 г. до 3% в 1988 г. Наметилась тенденция к росту темпов экономического развития. Если в 1970–1980 гг. ежегодный прирост ВВП составлял в среднем 1,9%, то в 1980–1990 гг. он поднялся до 3,2%. Значительные усилия правительство М.Тэтчер прилагало к стимулированию развития частного бизнеса. Ставка налога на прибыль крупных корпораций была снижена до 35%, им предоставлялись кредиты на льготных условиях банками страны. Уделялось внимание также мелкому и среднему предпринимательству.

Важной задачей правительства была борьба с инфляцией (один из главных постулатов монетаризма). Темпы роста денежной массы жестко контролировались. С этой целью было существенно ограничены государственные расходы на ряд отраслей народного хозяйства, в том числе на промышленность, коммунальное хозяйство, транспорт, культуру и образование.

Одновременно возникли проблемы социального порядка. Сокращение расходов на социальные нужды и контроль над ростом заработной платы усилили дифференциацию в обществе; вызвали недовольство наименее обеспеченных слоев населения. Среднегодовые темпы развития экономики в первой половине 1990-х гг. снизились до 1,4%.

С 1997 г. страной руководят вновь лейбористы во главе с Э. Блэром. В отличие от предшествующих лейбористских правительств новое под руководством Блэра не возобновило волну национализации предприятий. Его программа строилась на объединении социальных ценностей лейборизма и развития рыночной экономики. Если в предыдущих программах лейбористов акцентировалось внимание на предоставлении прямой помощи малообеспеченным слоям населения, то «новые» лейбористы отдавали предпочтение обеспечению лучших условий получения образования, профессионального обучения, стимулированию труда, созданию новых рабочих мест.

Хотя правительство лейбористов не осуществило новой деприватизации, государство продолжало контролировать целые сектора экономики, в том числе, приватизированные объекты. В первую очередь это касалось электро- и газоснабжения, телекоммуникаций. В этих секторах были созданы специальные регулирующие органы, которые контролировали, в частности, тарифы на коммунальные услуги, препятствуя чрезмерному росту цен. Новым мероприятием в политике лейбористов стало привлечение частных фирм к финансированию государственных проектов.

Лейбористы продолжают политику ограничения роста цен и инфляции, проводившуюся консерваторами. Большое внимание уделяется сокращению дефицита государственного бюджета. Приоритетными бюджетными расходами определены расходы на образование, профессиональное обучение, особенно молодежи. Как и консерваторы, лейбористы снижают ставки прямых налогов для стимулирования экономики. Сейчас уровень налогообложения в Великобритании ниже, чем в большинстве развитых стран. Бюджет Великобритании, несмотря на снижение налогов, стал профицитным. В 2000 г. правительство повысило уровень минимальной заработной платы и пенсий.

Лейбористам удалось оживить экономику после стагнации первой половины 1990-х гг. Хотя темпы прироста ВВП не очень высокие, но они выше, чем во Франции и Германии.

Однако в конце правления Блэра перед британской экономикой вновь появились проблемы. Бюджет сводится с дефицитом (в 2006 г. доходы – 973 млрд. долл., расходы – 1,04 трлн. долл.). Сальдо платежного баланса также отрицательное (-58 млрд. долл.) Уровень инфляции составил 3,0 %, что является критической точкой для Евросоюза. Внешний долг достиг отметки 8,28 трлн. долл. Отрицательное сальдо внешней торговли товарами постоянно возрастало и в 2007 г. составило -150 млрд. долл. Прирост ВВП в 2008 г. снизился до 0,7%.

Эти негативные последствия в экономике постепенно снижали популярность Э. Блэра; к тому же, значительное количество населения было недовольно его поддержкой войны в Ираке. Учитывая все это, Блэр ушел в отставку в 2007 г., а его место занял также лейборист Г. Браун, бывший министр финансов. От нового премьера ожидали проведения более жесткой финансовой политики, ликвидации дефицита госбюджета, сокращения

внешнего долга, а также повышения темпов экономического развития страны.

Мировой экономический кризис не позволил правительству Г. Брауна воплотить в жизнь все поставленные задачи. В 2010 г. был выбран новый премьер министр Великобритании – Д. Кемерон, являющийся представителем консерваторов. Приоритетным направлением нового правительства стала борьба с дефицитом государственного бюджета и внешним долгом.

Как консерваторы, так и лейбористы противодействуют тотальной интегрированности Великобритании в европейские структуры, они выступают против превращения Европейского союза в наднациональную организацию. В этом правительство поддерживает большинство населения страны. Великобритания не присоединилась к Европейскому валютному союзу и сохранила фунт стерлингов в качестве национальной валюты.

### **Экономическая политика Италии**

После Второй мировой войны и до 70-х годов правительства Италии придерживались четко выраженной кейнсианской политики, предусматривающей активное вмешательство государства в экономические процессы. При этом государство брало на себя даже оперативные функции в деятельности предприятий; такая политика называется «дирижизмом». После 1945 г. под государственным контролем остались все ведущие банки страны, сфера промышленного кредита, 80% национальных сбережений.

Главная роль в руководстве экономикой принадлежала ИРИ. С помощью этого органа правительство осуществляет централизованное управление государственными и смешанными предприятиями. Через ИРИ осуществляется большинство государственных капиталовложений в экономику. Объем государственных инвестиций довольно значительный, на начало 70-х гг. он составлял 20% всех инвестиций в итальянскую экономику, на начало 80-х гг. – 15%. Большинство государственных капиталовложений направлялось в энергетику (38%), транспорт (20%) и связь (27%), то есть государство брало на себя заботу прежде всего об укреплении экономической инфраструктуры. Кроме ИРИ, активную роль в регулировании экономики играли также государственные группы ЭНИ и ЕФМ. В целом доля государственного сектора (центральные и местные органы власти, система социального обеспечения и страхования и другие государственные учреждения) в использовании национального дохода страны повысилась с 29% в 1951 г. до 58% в 1981 г. [6, с. 215].

Одной из составляющих в механизме регулирования экономики является разработка различных программ экономического развития страны. Так, для преодоления хронического отставания экономики Юга в 1956 г. был разработан «План Ванони». Проблемам развития Юга были посвящены разделы в программах, разработанных в 1960–1970-х гг.: «План Сарачено», «План Джолитти», «План Пьераччини». Среднесрочные программы

экономического подъема страны были включены в «План Пандольфи» и «Плане Ла Мальфи» (названия планов происходят от фамилий министров, под руководством которых они разрабатывались). Экономическая эффективность всех этих программ была невысокой, как правило, они не были реализованы в полном объеме. Это касается, в частности, планов развития Юга: даже в конце 1990-х гг. доля этого региона в структуре безработицы составляла более 50%, и ее уровень на Юге имел тенденцию к возрастанию, вопреки положительной тенденции к снижению в целом по Италии.

В конце 1970-х гг. стало ясно, что политика государственного дирижизма в Италии почти исчерпала свои продуктивные возможности. Темпы роста экономики затормозились, больших размеров достиг дефицит государственного бюджета, в стране царила инфляция, курс национальной валюты падал. Отметим, что итальянская лира до середины 1990-х гг. была самой слабой среди валют стран ЕС. В 1995 г. величина государственного долга составляла 125% от ВВП. В итальянских правительственных и политических кругах появилась мысль об изменении экономической политики в пользу неолиберализма.

В 1990 г. было принято антимонопольное законодательство, которое приостановило процесс картелирования путем слияния и поглощения предприятий. С 1992 г. в Италии начинается серия экономических реформ, которая продолжается и по сей день. Ключевыми направлениями реформирования стали преобразования в системе социального обеспечения, налоговой системе, на рынке труда, а также осуществление программы приватизации. Главным рычагом в механизме реформ признавалась именно приватизация. Согласно программе приватизации государственные холдинги ИРИ, ЭНИ, ИМИ, ЭНЭЛ и некоторые другие подлежали акционированию. При этом прибыльные компании, банки и страховые компании подлежали немедленной приватизации, а убыточные предполагалось сначала реструктуризировать. В крупнейших холдингах государство сохраняло контрольный пакет акций. Государство оставило в своей собственности предприятия оборонной промышленности, телекоммуникации, транспорт и энергетику. Эти предприятия также акционировались, но ключевые позиции имело государство.

В 1994 г. было введено законодательство, в соответствии с которым специализированные государственные кредитные институты (IMI, «Mediocredito Centrale», «Mediobanca») превращались в акционерные общества с продажей 49% их капитала на открытом рынке.

Реформа предусматривала облегчение налогового бремени для корпораций и фирм. Был сокращен налог на корпорации с 36% до 20%. Особое внимание уделялось малым и средним предприятиям, а также мероприятиям, направленным на увеличение их капитала, стимулирование НИОКР, приобретение современного оборудования. Существенно снижены ставки налогов для только что основанных фирм-новичков.



Преобразование осуществляется и в системе оперативного управления экономикой. К руководству предприятиями приходят молодые специалисты, которые внедряют современную концепцию менеджмента, направленную на применение новых технологий и повышение эффективности управления.

Социальная политика правительства направлена на расширение занятости и сокращение безработицы. Италия отстает от других развитых стран в области подготовки кадров, в результате чего на рынке труда происходит несовпадение спроса и предложения. В середине 1990-х гг. структурная безработица составляла 80%, что значительно выше, чем в других странах. Уровень безработицы в целом в 1990-х гг. составлял 10-12%. За порогом бедности находилось 2 млн. чел. В конце 1990-х гг. ситуация начала изменяться к лучшему. Уровень безработицы на начало 2002 г. составлял 9,2%, в 2005 г. – 7,7%, в 2008 г. – 6,8% [6, с.216].

Экономическая реформа предусматривала также оздоровление финансовой ситуации в стране. Основное внимание уделялось сокращению бюджетного дефицита. Сокращаются бюджетные расходы (в том числе и на социальные нужды), вводятся более жесткие меры против тех, кто уклоняется от уплаты налогов. Уменьшаются ставки прямых налогов, но увеличивается доля косвенных. Сокращаются расходы на содержание госаппарата.

Эти меры принесли определенные положительные результаты. Размер бюджетного дефицита уменьшился с 12,1% ВВП в 1992 г. до 2,8% в 1998 г., годовые темпы инфляции снизились до 2%, объем государственного долга – до 12,3% от ВВП. В 2005 г. государственный долг Италии составлял 1,7 трлн. долл.; внешний долг равнялся 922,5 млрд. долл.

Однако подъем был недолгим. Уже в 2008 г. внешний долг Италии вырос до 1060 млрд. долл., промышленное производство сократилось на 0,2%, объем ВВП сократился на 0,7%. Италия погрузилась в экономический кризис.

### **Экономическая политика Канады**

Канада относится к странам, в которых роль государственных органов в руководстве экономикой сравнительно невысока. Тем не менее, экономическая политика менее либеральна, чем в США. В первые послевоенные десятилетия доля государственного сектора в экономике Канады имела тенденцию к росту; начиная с 1980-х гг. правящие круги страны склоняются к монетаристским концепциям ограничения вмешательства государства в дела бизнеса.

Государство имеет в собственности 90% земельного и лесного фонда Канады. Приоритетным направлением деятельности государства является строительство новых транспортных магистралей, энергетических сооружений, каналов, портов, аэродромов. В 1970-х гг. в государственном секторе находилось 3,7% активов добывающей и 5% обрабатывающей

промышленности. Зато в электроэнергетике и коммунальном хозяйстве доля государства достигает 60%.

Среди крупных компаний, контролируемых государством, следует назвать корпорацию «Polysar», которая производит синтетический каучук и является монополистом в этой области. В разработке урановых руд прочные позиции имеет государственная корпорация «Eldorado Newklear». В электроэнергетике выделяются такие предприятия госсектора, как «Atomic Energy of Canada» и «Hydro-Québec».

Под контролем государства находятся 70% железных дорог, в том числе трансканадская железная дорога «Canadian National Railway». Государству принадлежит также авиакомпания «Air Canada».

Значительны позиции государства в аэрокосмическом секторе. Ему принадлежит компания «Telesat Canada», а также контрольные пакеты акций компании «de Havilland Canada aircraft» и «Canadair».

Собственностью государства является центральный эмиссионный банк («Bank of Canada»), Федеральный банк развития бизнеса, Корпорация фермерского кредита, Корпорация развития экспорта и некоторые другие кредитно-финансовые учреждения.

Поскольку государственный сектор в экономике Канады все же ограничен по объему активов, основным рычагом регулирования экономики является бюджет. В течение послевоенных десятилетий правительству удавалось сохранять равновесие бюджета; исключение пришлось на 1980-е гг., когда дефицит бюджета измерялся десятками миллиардов долларов. С 1994 г. правительство Ж. Кретьена начало осуществление долгосрочной программы ликвидации бюджетного дефицита. Ее ключевым элементом стало последовательное сокращение затрат при сохранении стабильных ставок налогообложения. По окончании 1995 г. дефицит федерального бюджета уменьшился впервые за двадцать лет. В начале 1997 г. он составлял 10 млрд. долл. по сравнению с 42 млрд. долл. в 1994 г. В 2000 г. поступления в бюджет составили 126 млрд. канадских долларов, а расходы – 125 млрд., следовательно, бюджет был сведен с профицитом.

Правительство Канады не использовало систему индикативного планирования, поскольку считало, что она не отвечает национальным особенностям экономики. Однако в 1970-х гг. был провозглашен курс на разработку «национальной промышленной стратегии», в которой формировались общие принципы индустриальной политики государства. Стратегия была направлена на повышение конкурентоспособности и производительности труда в промышленности. В рамках «Стратегии» были разработаны «национальная ресурсная политика», «национальная энергетическая политика» и др. Особое внимание уделяется ускорению развития обрабатывающей промышленности; в частности, считалось необходимым увеличить долю природных ресурсов, перерабатываемых на канадских предприятиях.

Одной из стратегических целей экономической политики канадского правительства стала государственная поддержка инновационной

деятельности фирм. В конце 1970-х гг. государственные расходы на НИОКР в промышленности составляли 45%. Более всего государственные субсидии на научные исследования и опытно-конструкторские разработки были сосредоточены в производстве оборудования связи, нефтедобывающего оборудования и в электротехническом производстве. В 1980-х и 1990-х гг. политика поддержки наукоемких отраслей продолжилась и расширилась. При активном содействии федерального правительства в разных регионах страны интенсивно формировались «технологические кластеры» – инновационные общества, в которых взаимодействуют научно-исследовательские центры, компании, инвестиционные фонды и т.п.

В рамках поддержки стабильного экономического роста, правительство Канады придает важное значение снижению инфляции. По соглашению между руководством Банка Канады и федеральным правительством, кредитно-денежная политика центрального банка в последнее время осуществлялась с учетом поддержки среднегодовых темпов роста инфляции в пределах 1–3%. В 2000 г. темп инфляции составил 2,6%, но в 2001 г. он уже превысил 3%. Для предотвращения инфляции банковский процент был поднят с 4,9% в 1999 г. до 6% в 2000 г.

С целью оживления экономики правительство с 1 января 2001 г. снизило ставки налогов на доходы населения и корпорации. В частности, ставка налогов на доходы корпораций снизилась с 27% до 21%.

Государство планирует увеличение инвестиций и расходов на закупку товаров и услуг. В 2001 г. федеральное правительство выделило дополнительные ассигнования для государственного Фонда поддержки инноваций.

Социальная политика государства опирается на достаточно высокий достигнутый уровень жизни канадцев. Поэтому радикальных реформ в этой сфере не предвидится. Основное внимание уделяется сокращению безработицы. Интересным явлением стало увеличение категории «самозанятых» – людей, самостоятельно обеспечивающие себя работой. В основном это врачи, архитекторы, юристы, люди искусства. Например, среди зубных врачей «самозанятые» составляют 80%.

Социальные трансферты (пенсии, субсидии) постепенно уменьшаются. Это связано с правительственной политикой «оздоровления государственных финансов» и пересмотром принципов осуществления основных социальных программ.

Такая политика положительно сказалась на канадской экономике. Однако из-за мирового экономического кризиса темпы прироста ВВП замедлились, сократился и объем промышленного производства.

### **4.3. В чем специфика экономической политики развивающихся стран?**

Важной чертой экономической политики развивающихся стран было создание благоприятного инвестиционного климата с целью привлечения иностранных инвестиций, в частности, было предложено льготное

налогообложение, возможность приобретения недвижимой собственности иностранными инвесторами. В 1980–1990-х гг. это способствовало интенсивному притоку инвестиций; постепенно, с середины 90-х гг., темпы иностранного инвестирования начали снижаться из-за того, что все возрастающая часть ПИИ начала направляться на рынки развитых стран.

Постепенно в отдельных странах началось проведение структурных реформ. От добывающих производств они стали переходить к перерабатывающим трудоемким и даже наукоемким. Это касается так называемых новых индустриальных стран. Высокими темпами развивалась инженерная и социальная инфраструктура, сфера услуг, туризм, банковское дело, страхование, связь. Проводилась жесткая финансовая политика, политика по снижению уровня инфляции, борьба с коррупцией, теневым капиталом; правда, успехи в этой сфере были не столь очевидны.

Одним из стратегических направлений экономической политики развивающихся стран, является переориентация производства с импортозамещающей стратегии развития на экспортоориентированную. Они значительно расширили номенклатуру предлагаемых на экспорт товаров, перейдя из разряда монофункциональных в полифункциональные.

Во многих развивающихся странах на начальном этапе реформирования экономики была широко применена модель «этатизма» – широкого вмешательства государства в экономические процессы создания мощного государственного сектора. Экономические ресурсы оказались в руках правительства, которое постоянно регулировало цены на продукцию государственных предприятий, курсы валют, контролировало внешнюю торговлю. Для снижения безработицы на государственных предприятиях искусственно завышалась численность рабочих. Наряду с позитивными последствиями такой политики (например, в Сингапуре, Тайване) имели место и негативные; в частности, сосредоточение значительных ресурсов и экономической власти в руках государственных чиновников часто вело к коррупции.

На современном этапе экономического развития большинство стран этой группы перешли к неолиберальной политике. Особенно широко неолиберальная модель применяется в странах Латинской Америки. Она была разработана Экономической комиссией ООН для Латинской Америки и Карибского бассейна (ЭКЛАК). Эта модель, которая называлась «периферийная экономика», предусматривала структурные преобразования по формированию импортозамещающей индустриализации. Главную роль в реализации модели должно было сыграть государство, но методами макроэкономической политики. Импортозамещающая политика позволила в Латинской Америке развивать новые производства и поддерживать достаточно высокие темпы экономического роста.

В 1990-х гг. была предложена новая модель – «Вашингтонский консенсус» (рассмотрена в разделе 2 пособия).

Внедрение модели «Вашингтонского консенсуса» имело противоречивые последствия. К положительным последствиям следует

отнести рост темпов внешней торговли, привлечения иностранных инвестиций, к отрицательным – финансовую и валютную нестабильность, которая обернулась чередой кризисов, в частности, в Аргентине и в Юго-Восточной Азии.

В выборе и реализации экономических стратегий развивающихся стран, есть существенные различия по группам новых индустриальных стран (НИС) и наименее развитых стран.

Понятие новых индустриальных стран возникло в 1980-х гг. и связывалось с четырьмя драконами Юго-Восточной Азии: Гонконгом, Республикой Кореей, Сингапуром и Тайванем. Эти страны первыми начали индустриализацию и впоследствии по многим показателям догнали и обогнали развитые страны. Позже к числу НИК добавились «тигры» – Индонезия, Филиппины, Малайзия и Таиланд. В Азии к новым индустриальным странам относится также Индия, а в Латинской Америке – Бразилия, Мексика, Аргентина и Чили. В целом на НИС приходится 30% населения мира, 18% мирового ВВП. Главную роль в становлении новых индустриальных стран сыграло государство, которое осуществляло дирижистскую политику, направленную на жесткую экономию валютных средств, протекционизм (ограничение импорта и стимулирование экспорта). Создавались благоприятные условия для прямых иностранных инвестиций в сфере организации сначала трудоемких, а позже – наукоемких производств, привлечение новых технологий. Государство путем продуманной политики льготного налогообложения сокращало развитие одних отраслей и способствовало развитию других.

Важным рычагом государственной политики было валютное регулирование. Тормозилось повышение курса национальных валют. Рост же курса валют по мере наращивания экспорта и роста конкурентоспособности национальных товаров государство компенсировало субсидиями для экспортеров, что продолжало делать экспорт выгодным.

Политика импортозамещения осуществлялась по следующей схеме: сначала замещался импорт в отраслях, производящих товары народного потребления (текстильная, обувная, пищевая), позже, при накоплении необходимого капитала, импортозамещение стало распространяться на товары производственного назначения (химические и нефтеперерабатывающие продукты, черные металлы, детали машин и оборудования).

Государство постоянно контролировало перераспределение средств между приоритетными и вспомогательными отраслями. Так, обрабатывающая промышленность в основном финансировалась за счет средств сельского хозяйства и добывающих отраслей, а также за счет притока ПИИ. Приоритеты в экономике постоянно менялись. Так, в 1950-х гг. это было текстильное производство; в 1960-х – производство цемента, минеральных удобрений, нефтепереработка, черная металлургия, химия органического синтеза, в 1970-х – судостроение, автомобилестроение, в 1980-х – информатика, электротехническое машиностроение, в 1990-х – производство новых материалов и технологий, электроника и

аэрокосмическая промышленность. В последние два десятилетия были созданы научно-исследовательские институты, вузы, технопарки, технополисы для практических научных разработок. Основные направления исследований, которые внедряются в практику: оборудование для АЭС, производство компьютеров, оборудования для шельфовой добычи нефти и газа, микроэкономика, чистая химия, информатика, автоматизация производства.

По мере укрепления экономики роль государства начала снижаться, жесткие административные методы в управлении стали заменяться макроэкономическим регулированием. Экспортоориентированная модель развития во многом себя уже изжила. С повышением уровня зарплаты товары этой группы стран теряют свою конкурентоспособность на мировых рынках, темпы объемов производства снижаются. Поэтому НИС продолжают модернизацию и переход на новые технологии, наукоемкое производство. В непромышленной сфере возрастает роль туризма, финансовой деятельности, информационных технологий.

Финансово-экономический кризис 1997–1998 гг. негативно повлиял на НИС Юго-Восточной Азии (Таиланд, Индонезию, Филиппины, Сингапур). Кризис имел три главные причины: несбалансированность отраслевой структуры производства (отсутствие или недостаточное развитие базовых отраслей); направленность иностранных инвестиций преимущественно в те отрасли, в которых ожидался высокий доход; дисбаланс в финансово-банковском секторе.

В начале нового тысячелетия темпы развития некоторых НИС несколько снизились, но и сегодня в целом они выше соответствующих показателей развитых стран.

### **Экономическая политика Индии**

С самого начала обретения независимости правительство Индии столкнулось с разбалансированной и децентрализованной экономикой, с центробежными тенденциями местных князьков и олигархов. Великий президент Индии Джавахарлал Неру проложил курс, названный его именем, который предусматривал существенное повышение роли государства в экономической сфере. В основе экономической стратегии «курса Неру» была опора на внутренние силы страны.

С первых же лет независимости Неру всячески укреплял государственный сектор в экономике. Были национализированы все предприятия, принадлежавшие колониальным властям. Государственный сектор начал развиваться наиболее динамично. Вначале 1970-х гг. его доля в ВВП составляла уже 26%, а в начале 80-х – 38%. При этом государство контролировало основную деятельность частного сектора.

Государственное регулирование в Индии осуществляется в условиях многоукладной экономики. Используются два метода регулирования: прямое (административное) и косвенное (экономическое). Отстающие хозяйства,

находящиеся на низком технологическом уровне, слабо реагируют на экономическое регулирование, поэтому к ним применяются административные методы. Предприятия и сектора с высоким технологическим уровнем лучше поддаются экономическим методам, которые дают больший эффект. Экономическое регулирование осуществляется путем регулирования цен, тарифов, условий кредита, курса валюты, уровня налогов.

На первых этапах экономического реформирования (до конца 80-х гг.) государство проводило политику защиты внутреннего рынка от активной иностранной конкуренции, что создавало условия для выживания мелких предприятий, ориентированных на беднейшее население. В сельской местности осуществляется политика «сельской индустрии» – создаются предприятия по переработке сельскохозяйственного сырья на мелких маслобойнях, рисосушильнях, мельницах. Это дает возможность увеличить сельскохозяйственную занятость населения и шире использовать местные ресурсы. Принято решение о создании кластеров малых предприятий как центров роста, особенно в экономически отсталых районах.

В начале 1990-х гг. Индия столкнулась с новыми экономическими проблемами. Процесс развития экономики становился все менее стабильным. Рос дефицит платежного баланса, а также внешний и внутренний долг. В период 1990–1994 гг. среднегодовой прирост ВВП снизился до 3,8%. В 1991–1992 гг. Индию постиг финансовый кризис. Дефицит бюджета центрального правительства составил 8,2% от ВВП, дефицит платежного баланса по текущим операциям – 3,5%, инфляция подскочила до 17%, прирост промышленной продукции не достигал даже 1%, существенно сократился экспорт [6, с.224].

В таких условиях стало очевидно, что необходима новая стратегия экономического развития, которую и избрало индийское правительство. Основой стратегии стало ограничение государственного регулирования, либерализация экономической политики.

Первоочередной задачей стало достижение макрофинансовой стабилизации и реструктуризации на отраслевом уровне. Реформы охватили практически все сектора экономики. В сельском хозяйстве были осуществлены ценовые сдвиги, цены на сельхозпродукты были приближены к реальным расходам на их изготовление. Сохраняются субсидии производителям аграрного сектора. По разным оценкам субсидии составляют 14% от ВВП, что затрудняет отношения Индии с ВТО.

В промышленности было ликвидировано лицензирование предприятий, что способствовало привлечению капитала. Были открыты для частного предпринимательства некоторые сектора экономики, которые ранее были собственностью государства. Во внешней торговле сняты количественные ограничения и снижены тарифы с 71% в 1993 г. до 35% в 1998 году.

Экономические реформы способствовали притоку иностранных инвестиций в Индию. За годы реформ в страну было привлечено 27 млрд.

долл. прямых иностранных инвестиций. Существенная роль в этом процессе принадлежит этническим индийцам, проживающих за рубежом: в 1990-х гг. их доля в ПИИ составила 31%. Однако, иностранные инвестиции в индийскую экономику составляют пока 11,5% потребностей. Сдерживают приток инвестиций бюрократизация индийского общества, коррупция, закрытость некоторых секторов для иностранного капитала.

Стратегической целью экономической реформы Индии на первое десятилетие текущего века определено создание в стране конкурентоспособного хозяйства по стандартам мировой рыночной экономики. Взят курс на ослабление государственного вмешательства в хозяйственный механизм страны с целью поощрения частной инициативы, расширение возможностей для саморегуляции национальной экономики. Приоритетными направлениями 10-го плана социально-экономического развития Индии (2002–2007 гг.) было признано ускорение процесса приватизации предприятий государственного сектора, реформы в банковской сфере, реформа трудового законодательства. Особое внимание уделяется выполнению программ по развитию инфраструктуры, прежде всего энергетики, нефтегазовой промышленности, транспорта и связи.

Проблемой экономики Индии остается еще большая масса бедного населения, безработица. Это сдерживает внедрение новых технологий в хозяйство, поскольку повышение эффективности производства будет сопровождаться увольнением значительного количества работников. Вот почему большинство технологических достижений имеет в Индии экспортную направленность. С другой стороны, ежегодный отъезд из страны десятков тысяч наиболее квалифицированных специалистов ослабляет позиции Индии в высокотехнологичной сфере.

Итак, перед правительством Индии стоит задача сформировать новую стратегию экономического развития на ближайшие годы, которая бы еще больше ускорила темпы развития и способствовала повышению уровня жизни основной массы населения.

### **Экономическая политика Бразилии**

Долгое время стратегическим направлением Бразилии было внедрение импортозамещающей индустрии с опорой на внутренние возможности. Это было характерной чертой большинства латиноамериканских государств. Такая политика способствовала наращиванию производства в отраслях тяжелой промышленности. До 1980-х гг. активно осуществлялся протекционизм, отмечалось сильное государственное вмешательство в регулирование экономических процессов. Модель «этатизма» давала хорошие результаты в 50-х–60-х годах, когда рядовые темпы роста ВВП составляли 5–6%. Энергетический кризис 1970-х гг. больно ударил по экономике Бразилии, которая не имеет значительных залежей нефти и газа. В стране резко выросла инфляция, началось бегство иностранного капитала, увеличивалась сумма государственного долга.



В 1980-х гг. правительство Бразилии перешло к неолиберальной модели развития. В основе этой модели лежит ориентация на внешние факторы и внешне ориентированную экономику. Упор в экономической политике начал смещаться от государственных рычагов управления к стимулированию частной инициативы. Значительную роль в новой политике стали играть иностранные капиталы – кредиты и прямые инвестиции.

В конце 1980-х гг. была осуществлена широкая приватизация в нефтяной и электроэнергетической промышленности, финансовой сфере. Были приватизированы важные объекты инфраструктуры: телекоммуникационная и телефонная связь, электро- и газоснабжение, производство электроэнергии. При этом 40% доходов от приватизации поступило от продажи собственности иностранным компаниям. Принимаются меры по увеличению национальных накоплений: повышается надежность банковской системы, развивается фондовый рынок. Для регулирования рынка правительство использует инструменты налоговой политики. Были осуществлены меры по снижению инфляции.

Реформы несколько улучшили ситуацию в финансовой сфере страны, оздоровили ее отраслевую структуру. Однако темпы экономического роста остались невысокими. В 2002 г. вспыхнула новый кризис. Частный сектор испытывал затруднения с рефинансированием валютной задолженности. Активизировался перевод доходов за границу, что стало причиной нехватки средств на валютном рынке. Центральный банк оказался не в состоянии удовлетворить спрос на валюту, в результате чего произошла девальвация реала. Чтобы выйти из затруднительного положения, Бразилия взяла у МВФ кредит на сумму в 30 млрд. долл.

Девальвация реала стала одной из главных причин повышения темпов инфляции; в 2002 г. ее уровень составил 12,5%; однако впоследствии инфляцию удалось обуздать и в 2007 г. она снизилась до 3,5%.

Одной из главных проблем Бразилии остается рост государственного долга, который составляет 56% по отношению к ВВП.

Среди приоритетных проблем бразильского правительства является эффективность социальной политики. Уровень безработицы превышает 9%, хотя это несколько ниже, чем в целом по Латинской Америке. Главным направлением социальной политики является борьба с бедностью и голодом. Начата реализация программы «Нет – голоду». Она содержит мероприятия, среди которых предоставление ежемесячной денежной помощи в размере 50 реалов бедным семьям; эта сумма может быть потрачена исключительно на покупку продовольствия. Программа также предусматривает улучшение жилищных условий и доступ к образованию беднейших слоев населения.

### **Экономическая политика наименее развитых стран**

Как было сказано выше, проблемы наименее развитых стран состоят в том, что они не имеют собственных резервов для преодоления бедности. Препятствием экономического развития становится отсутствие богатых

залежей полезных ископаемых, политическая нестабильность, отсутствие транспортной инфраструктуры, низкий уровень образования населения. Крайне низкий уровень накопления средств населения и капиталов производства исключает инвестирование отраслей для создания средств производства, подготовки квалифицированной рабочей силы, совершенствования технологий. Это, в свою очередь, не способствует росту производительности труда, вызывает низкий уровень потребления. Незначительные инвестиции, имеющие место, не обеспечивают внедрение новых технологий. Низкий спрос даже на товары первой необходимости не дает возможности создавать предприятия серийного производства

Главной стратегической целью большинства стран этой группы является индустриализация экономики. Сегодня промышленное производство в них представлено преимущественно переработкой сельскохозяйственной продукции, пищевой промышленностью. Промышленное производство сосредоточено, в основном, на малых предприятиях. По числу занятых малые предприятия занимают второе место после аграрного сектора и во многом с ним связаны.

Возможность мелких предприятий приспособиться к нестабильной экономической ситуации нашла отражение в особых формах – в объединении промышленной и сельскохозяйственной деятельности. Это так называемые «сельская индустриализация» и «малая индустриализация», которые создаются за пределами крупных городов для максимального приближения к сырьевой базе. Такие формы предпринимательства дают возможность расширить масштабы использования местных природных ресурсов, а за счет развития трудоемких производств снизить отток рабочей силы из сельской местности. В ряде стран стали создаваться кластеры – группы предприятий, территориально связанных между собой, осуществляющих совместную закупку сырья и сбыт готовой продукции.

Начиная с 1960-х гг. наименее развитые страны осуществляют политику импортозамещающей индустриализации. К ранее сложившейся пищевой, табачной и текстильной промышленности добавляются металлообрабатывающие, сельскохозяйственное машиностроение (в основном на уровне сборки), сборка из импортных узлов и деталей холодильников, стиральных машин, кондиционеров. Как правило, в возникновении этих отраслей участвует иностранный капитал. Однако иностранных инвестиций в эти страны поступает очень мало.

#### **4.4. Как формируется экономическая политика стран с транзитивной экономикой?**

Широкое развертывание экономических реформ в бывших социалистических странах началось в 1990-х гг., после распада политической и экономической системы социализма. Стратегической целью преобразований ставилось достижение уровня экономического развития ведущих стран мира; механизмом достижения цели определен переход к

рыночным экономическим отношениям. То есть рынок выступает не самоцелью, а средством.

Одной из главных проблем реформирования стал вопрос о методах и темпах экономических преобразований. Появилось два пути: решительная ломка социалистических экономических отношений и скачкообразный переход к рыночному механизму (так называемая «шоковая терапия») – этот путь выбрало большинство стран; постепенный, эволюционный метод формирования, сохраняющий сильные позиции государственной администрации, – таким образом, осуществляются реформы в Китае и Беларуси.

Наиболее решительно «шоковая терапия» использовалась в Польше, которая одной из первых среди стран Центральной Европы стала на путь глубоких рыночных преобразований. Шоковый метод сопровождается болезненными социальными явлениями, снижением производства, инфляцией, бурным ростом цен, ростом безработицы, снижением уровня жизни населения, ухудшением положения его малообеспеченных слоев. Эти явления характерны для первого этапа реформирования по этому методу. Затем, через несколько лет положение выравнивается и реформы проявляют свой положительный результат. Первыми из «шокового состояния» вышла относительно развитая группа стран Центральной Европы – Польша, Чехия, Словакия, Венгрия, Словения, в то время как другие страны Центральной и Восточной Европы начали выходить из кризиса только с конца 90-х годов.

Реформы в Польше, осуществляемые по плану министра финансов Л. Бальцеровича, включали, в частности, следующие меры: резкое снижение инфляции благодаря прекращению финансирования государственного бюджета Центральным банком страны; введение конвертируемости национальной денежной единицы (злотого); либерализацию цен и внешней торговли; получение кредитов МВФ на стабилизацию экономики; быструю структурную перестройку экономики путем проведения ускоренной приватизации; принятие нового экономического законодательства; открытие национальной экономики для иностранных инвесторов.

Решительные действия польского правительства по реформированию экономики начались с 1990 г., когда были «отпущены» цены на 90% видов товаров и услуг, то есть была осуществлена ценовая либерализация. Предприятиям была предоставлена самостоятельность в финансовых вопросах, в закупке сырья и реализации продукции. Однако эти действия привели к инфляции и росту цен; уже в 1990 г. инфляция выросла на 69%. Сократилось промышленное производство, росла безработица. С 1991 г. правительство ввело более жесткую финансовую политику, инфляция существенно снизилась. Была повышена ставка процента за кредит до 50%, а затем даже до 80%. Однако такая высокая ставка не стимулировала экономическую инициативу предприятий, поэтому в конце 1991 г. она была существенно снижена. Началась приватизация предприятий. В страну стал поступать иностранный капитал.

После завершения «шокового этапа» реформирования экономика Польши стабилизировалась и началось ее динамичное развитие. Положительные показатели прироста ВВП и промышленной продукции зафиксированы в 1992 г., а в 1996 г. Польша достигла дореформенного уровня производства.

Реформы в Чехословакии (в 1993 г. разделилась на Чехию и Словакию) начались в 1990 г. с массовой приватизации государственных предприятий. С начала 1991 г. была осуществлена либерализация цен. Как и в Польше, здесь первый этап реформ сопровождался инфляцией и снижением производства. Однако инфляция не приобрела такого характера, как в Польше, цены выросли всего на 59% за 1991 г. В дальнейшем удалось обуздать инфляцию, она уже не превышала 10%.

В Венгрии реформы носили более постепенный характер, поскольку они начались, как уже отмечалось, раньше. Поэтому они и прошли с наименьшими потерями. Самостоятельность государственных предприятий была обеспечена в полной мере еще в 1980-х гг.; в 1990-х гг. началась их приватизация. Уже в начале этого десятилетия в Венгрию быстро пошел иностранный капитал; в конце 1993 г. прямые иностранные инвестиции в Венгрию составляли по объему половину всех инвестиций западных стран в Центральную и Восточную Европу.

Положительными результатами реформ в странах Центральной Европы стали: исчезновение дефицита товаров на рынках; постепенное повышение доходов населения; реструктуризация экономики в направлении существенного повышения доли частного сектора; увеличение объемов внешней торговли; рост производительности труда; постепенный рост объемов ВВП.

Однако не все проблемы были решены успешно. В этих странах остается достаточно высоким уровень безработицы. В 2002 г. он составил в Чехии 9,8%, Венгрии – 5,8%, Словакии – 17,2%, Словении – 11%, Польше – 18,1%. Замедлились темпы прироста ВВП после 2000 года. Факторы, которые способствовали активному экономическому росту в 1990-х гг. (приватизация, приток иностранного капитала и т.д.), в значительной степени оказались исчерпанными.

Однако, как известно, Польша, Чехия, Словакия, Словения, а также Эстония, Латвия и Литва в 2004 г. были приняты в ЕС. Это означало, что их признали странами с рыночной экономикой, т.е. переходный этап для этих стран завершился.

В странах СНГ реформы проходили труднее и положительный эффект дали позже. Практически только с 2000 г. началось возрастание темпов экономического развития, в течение же 1990-х гг. производство в бывших республиках СССР сократилось почти вдвое. Исчезали целые отрасли производства, особенно в сфере высоких технологий. Появилась и нарастала безработица. Уровень жизни основной массы населения резко упал.

По сравнению с 1990 г. ВВП России в 1999 г. составлял 50%, Украины – 41% [6, с.231].

Такая ситуация сложилась из-за неудачного, опрометчивого применения методов «шоковой терапии», для которой условия были менее благоприятными, чем в странах Центральной Европы. Перед началом процесса реформирования государство имело почти абсолютную монополию во всех сферах производства. Частный сектор еще не сложился. Ценообразование жестко регламентировалось. Субъекты экономической деятельности не имели опыта работы в рыночных условиях.

На первых порах основным направлением реформирования стали разгосударствление собственности и либерализация цен. Приватизация государственной собственности в странах СНГ имела форму «ваучеризации», когда каждый гражданин получал ваучер, то есть документ на право владения долей государственной собственности; этот ваучер он потом имел право вложить в любое предприятие, которое подлежало приватизации. По сути, происходило разделение на мелкие части государственного имущества. Основной формой собственности в процессе разгосударствления стала коллективная, впоследствии повышалась доля частного сектора. Государственная собственность в большинстве стран СНГ в конце 1990-х гг. составляла не более 8%.

Либерализация цен, проведенная без учета реального состояния экономики, привела к инфляции неслыханных размеров. Так, в течение 1992–1996 гг. индекс потребительских цен вырос в Молдове в 1500 раз, в Беларуси – в 39,6 тыс. раз, в Украине – в 42,5 тыс. раз. Только во второй половине 90-х г. инфляцию удалось укротить путем осуществления денежных реформ. Были введены национальные валюты (в Украине – в 1996 г., позже всех стран СНГ). Начиная с 2000 г. в большинстве стран этого региона инфляция носит умеренный характер, хотя ее уровень выше, чем в развитых странах.

Неподготовленным решением стала также либерализация внешней торговли. Более дешевые и качественные зарубежные товары буквально подавили национальное производство многих видов легкой и пищевой промышленности, автомобилестроения.

Со второй половины 1990-х гг. экономические реформы в странах СНГ получили более систематический и последовательный характер. Была завершена денежная реформа, упорядочено законодательство о внешнеэкономической деятельности, в целом приближался к завершению процесс разгосударствления собственности. В ряде стран начались аграрные реформы, благодаря которым крестьяне получили землю в собственность. Постепенно рос приток иностранных инвестиций, хотя его темпы уступали темпам в странах Центральной Европы. Все это подготовило почву сначала для остановки падения, а затем и для экономического роста. Начиная с 2000 г. темпы прироста ВВП в большинстве стран СНГ превышали аналогичные показатели стран Центральной Европы.

Однако не все проблемы были решены. Уровня 1990 г. в экономике достигли не все страны даже на начало 2008 г. (России это удалось только в 2007 г.). Далекой от оптимальной остается отраслевая структура экономики:

в России и в структуре ВВП, и в экспорте преобладает топливно-энергетический комплекс, в Украине – металлургический, доля машиностроения остается невысокой. Крайне медленно осуществляется технологическая перестройка экономики, средств на научно-исследовательские работы выделяется недостаточно. Уровень жизни основной массы населения пока значительно уступает странам Западной Европы.

Итак, стратегической целью стран Восточной Европы на сегодняшнем этапе является ускорение темпов развития экономики и технологическая перестройка промышленности. Во внешнеэкономическом плане – активизация деятельности на внешних рынках, поиск стабильной ниши для своих товаров и услуг, диверсификация партнеров по внешней торговле. Стратегия в отношении экономической интеграции в разных странах СНГ не одинакова. Украина четко определила свое направление – в Европейский Союз, на это нацелена также Грузия; Россия, Беларусь, Казахстан выступают за более глубокую интеграцию в СНГ.

Особенности экономической политики стран переходной экономики целесообразно рассмотреть на примере крупнейших государств этой группы – России и Китая.

### **Экономическая политика России**

Реформы в России основывались на модели «шоковой терапии». Важнейшими составляющими экономической политики в первой половине 90-х годов стали: либерализация цен, либерализация внешней торговли, приватизация. Реформы разрабатывались под руководством Егора Гайдара, который является сторонником монетаристской теории регулирования экономики. Был взят курс на разгосударствление имущества и свертывание государственного вмешательства в экономику, получившее название дерегуляции.

Считалось, что либерализация ценовой политики («отпуск цен») в короткие сроки оздоровит экономику. Дело в том, что в нерыночной экономике, которая существовала в советское время, цены устанавливались в административном порядке и в целом не отвечали реальной стоимости товара. Отсутствие согласованности спроса и предложения приводило к тому, что одни товары не имели спроса («затоваривание»), другие были в дефиците. Это повлекло накопление значительных материальных и финансовых потерь, тормозило экономику. Сторонники либерализации цен рассчитывали, что с их отпуском одни товары подорожают, другие – подешевеют; таким образом, как надеялись, будет установлено структурное равновесие в экономике. Но действительность не оправдала эти надежды. Экономика России не была готова для такой «санации». При отсутствии государственной регуляции цены практически на все товары и услуги увеличились многократно.

Исследователи прослеживают несколько этапов эволюции экономической политики правительства России в процессе реформирования. Первый этап длился с 1992 по 1995 гг. К основным целям экономической политики этого периода относились:

- либерализация экономики (цен, хозяйственных связей, внешнеэкономических отношений);
- макроэкономическая стабилизация, снижение инфляции;
- приватизация.

В 1992 г. была осуществлена денежная реформа; обесцененные денежные купюры были заменены новыми, курс которых был фиксированным по отношению к мировым валютам, рубль свободно конвертировался на валютных рынках. Была создана банковская система на основе акционерных коммерческих банков во главе с Центральным банком Российской Федерации. Сформировался фондовый рынок в стране. Постепенно возрастали поступления иностранных инвестиций в Россию, особенно с 1995 г. Однако одновременно наблюдался отток капитала из России за границу, что превышало приток ПИИ. В структуре платежного баланса России в течение 1990-х гг. счет операций с капиталом имел отрицательное сальдо.

Первая половина 1990-х гг. характеризовалась глубоким экономическим спадом в России. Одной из главных его причин была ошибочная политика «невмешательства» государства в экономические процессы. Уже в середине 90-х гг. недостатки такой политики стали очевидными. Впрочем, на первом этапе реформирования были осуществлены некоторые цели, поставленные разработчиками стратегии развития. Была завершена либерализация цен; была осуществлена приватизация, в результате чего 70% ВВП производилось в негосударственном секторе; была остановлена инфляция. Главным положительным результатом середины 90-х годов стало восстановление системы государственного регулирования экономики; это означало конец политики «дерегулирования» и начало нового этапа реформирования.

Второй этап реформ проходил с 1996 по 1998 г. Его цели были определены программой «Структурная перестройка и экономический рост в 1997–2000 годах». Принципиально важным пунктом этой программы является положение об усилении роли государства в экономике. На этом этапе либеральные теории развития уступают место неокейнсианству. Новая политика принесла положительные результаты. Падение экономики прекратилось, и в 1997 г. впервые с начала реформирования ВВП показал прирост. Однако в 1998 г. произошел кризис, который в значительной мере был спровоцирован внешними факторами; он откинул российскую экономику снова назад на некоторое время.

Третий этап начался с осени 1998 г. и завершился в конце 1999 г. Задачи этого периода были сформулированы постановлением Госдумы «Об основных направлениях социально-экономического развития Российской

Федерации». Ведущий тезис этого документа – необходимость усиления регулирующей роли государства в экономике.

Среди основных целей экономической политики на этом этапе отмечалось: восстановление и развитие производства, сохранение и активизация научно-технического потенциала, совершенствование ценообразования в естественных, в том числе, сырьевых монополиях, оздоровление системы государственных финансов и нормализация денежного обращения; концентрация ресурсов для приоритетных отраслей экономики; усиление роли государственного заказа и закупки продовольствия для государственных нужд, повышение эффективности социальной политики, защиты прав собственника и обеспечение других правовых условий эффективного функционирования рыночной экономики, защита национальных интересов во внешнеэкономической и внешнеполитической сферах.

Этот период характеризуется признанием «дирижизма» как приоритета в экономической политике государства. Функции государства формулируются следующим образом: корректировка отрицательных проявлений рынка; прогнозирование развития рыночных процессов; целенаправленное и планомерное формирование условий и стимулов развития стратегически важных для государства и общества сфер; обеспечение надежной защиты граждан от чрезмерных социальных расходов реформ.

Политика этого этапа оказалась оправданной. С 1999 г. в экономике России начался подъем, который продолжается и в начале нового десятилетия. И только мировой кризис 2008–2009 гг. прервал эту благоприятную тенденцию.

Некоторые изменения в экономической политике правительства пришлось на четвертый этап, который начался в 2000 г. Поскольку рыночный механизм в целом уже заработал, правительство сосредоточивает усилия преимущественно на макроэкономическом регулировании. В «Плане действий правительства Российской Федерации в области социальной политики и модернизации экономики на 2000–2001 годы» отмечалось, что усилия правительства будут сконцентрированы на обеспечении равных условий конкуренции, защите прав собственности, отмене излишних административных препятствий для предпринимательской и инвестиционной деятельности, повышении финансовой прозрачности предприятий и организаций.

В 2001 г. была проведена таможенная реформа. Сократилось число товарных позиций, подлежащих таможенному обложению в импорте в размере до 5%; возросло количество позиций, облагаемых высокой ставкой (свыше 20%). Введено налогообложение экспорта некоторых важных товаров, в первую очередь, нефти и газа, что существенно пополняет государственный бюджет России; таким образом, усилились протекционистские тенденции во внешнеэкономической политике.



В дальнейшем стратегия правительства была сформулирована в «Программе социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2002–2004 годы)». Она предусматривала модернизацию экономики при определенном сокращении вмешательства государства в хозяйственную деятельность и дальнейшую либерализацию рынков.

Основным направлением модернизации экономики было определено создание благоприятного инвестиционного и предпринимательского климата. С этой целью были предложены такие мероприятия: защита прав собственности и улучшения корпоративного управления; развитие института банкротства и защита прав кредиторов; выравнивание условий конкуренции и действенная антимонопольная политика; деbüroкратизация экономики; повышение эффективности управления государственной собственностью; развитие финансовой инфраструктуры.

С приходом к власти В. Путина упорядочивается бюджет, сокращается отрицательное сальдо платежного баланса России. Страна постепенно уменьшает внешний долг, прекращает брать займы Международного валютного фонда. Эти меры приносят определенный эффект. Темпы роста экономики с началом нового десятилетия стабильные.

С 2004 г. российское правительство проводит политику централизации управления страной. Это выражается в назначении губернаторов президентом (до того они избирались), в более тщательном надзоре и за деятельностью олигархических структур (дело ЮКОСа) и др. Есть основания предполагать, что после короткого периода либерализации (четвертый этап) правительство снова возвращается к основам теории Кейнса.

Формируя экономическую политику, президент Путин обосновал тезис о необходимости удвоения ВВП за 10 лет. На первый план выдвинуты структурное обновление экономики; первоочередной задачей ставится разработка концепции ускоренного роста. В дискуссиях о методах такой концепции доминируют две модели – дирижистская и институциональная.

В последнее время правительство отдает предпочтение институциональной модели. Согласно ей осуществляются реформы естественных монополий, пенсионная реформа, реформируется бюджетное законодательство и т.п. Правительство отказалось от определения явных отраслевых приоритетов. Этот отказ связан с особенностями современного этапа технологического развития, когда практически очень трудно априорно определить перспективные сектора и соответственно в административном порядке предоставлять им финансовые ресурсы. Одновременно важной задачей ставится диверсификация производства и экспорта, ускоренное развитие секторов «новой экономики».

В 2005 г. президент России объявил об определении приоритетных национальных проектов на ближайшую перспективу. Самыми актуальными среди них было признаны:

- здравоохранение;
- образование;

- доступное жилье;
- развитие АПК.

Таким образом, акцент делается на решение, в первую очередь, социальных проблем, что создает необходимые условия для развития человеческого капитала. В России формируется экономическая модель, основанная на знаниях, интеллектуальном потенциале.

В 2007 г. принята «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации», рассчитанная до 2020 года. Концепция основывается на трех фундаментальных факторах.

Первый фактор – усиление глобальной конкуренции, которая бы охватывала рынки не только товаров, но и капиталов, технологий, рабочей силы. Следует преодолеть зависимость России от топливно-энергетической составляющей в структуре производства и экспорта, диверсифицировать экономику.

Второй фактор – возрастание роли человеческого капитала в социально-экономическом развитии. Необходимо резко повысить производительность труда.

Третий фактор – наращивание мощностей для выпуска товаров, характеризующихся высоким технологическим уровнем.

Концепция определяет стратегической целью превращение России в одного из глобальных лидеров мировой экономики, выход ее на уровень социально-экономического развития высоко индустриальных государств. Прогнозируется, что к 2020 г. Россия должна войти в пятерку ведущих стран мира по экономической мощи [[www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru)].

Кризис, начавшийся с 2008 г., больно ударил по экономике России. Резкое падение цен на энергоносители на мировых рынках высветило несбалансированность экономического развития страны. Существенно упало производство в большинстве отраслей, особенно в промышленности. В таких условиях правительство вынуждено было отказаться от ряда амбициозных проектов. Однако, как отмечают российские президент и премьер-министр, социальные расходы должны быть сохранены в запланированных объемах.

В последние годы экономические реформы начали осуществляться последовательно, комплексно и согласованно. Россия опережает другие страны СНГ по глубине экономических преобразований.

### **Экономическая политика Китайской Народной Республики**

Современные экономические стратегии Китая берут начало с 1978 г., когда был провозглашен курс на экономическую реформу, в основу которой положена перестройка отношений собственности и формирование социалистического рынка. Реформа должна носить долгосрочный характер и осуществляться в три этапа:

- к 2000 г. планировалось увеличить валовую продукцию промышленности и сельского хозяйства в 4 раза, обеспечить достижение среднего достатка жизни народа;

- до 2021 г. – поднять Китай до уровня среднеразвитых страны;

- до 2049 г. – превратить Китай в высокоразвитое государство.

Главной целью стратегии остается построение коммунизма в стране через сто лет после победы социалистической революции в Китае (1949).

Трансформационные преобразования началось в 1980-е гг. с реформирования аграрных отношений. Коммуны были ликвидированы, земельные участки (0,4 га на хозяйство) передавались крестьянам в долгосрочную аренду на правах семейного подряда. Крестьянам было предоставлено право заниматься подсобным хозяйством и промыслами, продавать излишки продукции на рынках. Однако земля осталась в государственной собственности, не стала объектом купли-продажи. В 1983 г. производственные бригады, действовавшие в коммунах, были распущены и был завершен переход крестьян к единоличному хозяйствованию; в конце того же года уже 94% всех крестьянских дворов работало по форме семейного подряда.

В 1997 г. был принят «Закон о волостных и поселковых предприятиях», который устанавливал права сельских промышленных предпринимателей. Вместе с тем, закон предусматривал необходимость рационального планирования, регулирования и контроля со стороны государства в отношении этих предприятий.

Впоследствии в сельской местности были созданы частные предприятия, привлекавшие наемную рабочую силу. В середине 1990-х гг. начали интенсивно развиваться паевые предприятия, как правило, большие; их коммерческие интересы уже выходили за пределы поселков и волостей. На все эти предприятия в 1997 г. уже приходилось 25% ВВП, 50% добавленной стоимости промышленной продукции, 30% валютных доходов от экспорта, 30% доходов крестьян [6, с.238].

После того, как реформирование аграрных отношений дало первые положительные результаты, правительство распространило механизм экономических преобразований на другие отрасли и сферы. В 1984 г. было принято постановление «О реформе хозяйственной системы». Она предусматривала расширение хозяйственной самостоятельности предприятий, сокращение сферы директивного планирования, переход к торговле средствами производства. Также реформированию подлежала система цен, труда, заработной платы. Было официально объявлено о целесообразности использования различных форм собственности – государственной, коллективной и частной.

Промышленные предприятия получили достаточно широкие возможности для самостоятельной деятельности. Они могли выбирать различные формы собственности, самостоятельно решать оперативные вопросы (производство, снабжение, сбыт), осуществлять кадровую политику,

устанавливать систему заработной платы и в определенных пределах (которые определялись государством) самостоятельно устанавливать цены на свою продукцию. Постепенно формировалась рыночная система ценообразования.

Особенностью экономической системы Китая является сочетание плановых рычагов управления (директивное планирование) с рыночными. Государство осуществляет регулирование на макроуровне, рынок – на микроуровне. Принцип распределения по труду (социалистический принцип) сочетается с принципом распределения по вложенному капиталу (капиталистический принцип). Эта концепция получила название модели «социалистической рыночной экономики».

Во второй половине 1990-х гг. основное внимание уделяется реформированию государственного сектора экономики. Дело в том, что государственные предприятия наращивали объемы производства часто за счет неконкурентоспособной продукции, которая не находила сбыта на рынках. Вследствие этого в некоторых областях до половины госпредприятий оказались убыточными и не могли играть роль социального стабилизатора. Чаще виновником такой ситуации оказывался управленческий персонал, который не мог (или не хотел) приспособиться к рыночным условиям управления. Рентабельность государственного сектора постоянно сокращалась; в 1990–1995 гг. доля убыточных предприятий возросла с 27% до 43% [6, с.239].

Обострение ситуации в реальном секторе экономики негативно отразилось на состоянии банковско-кредитной системы. Объем просроченных долгов достигал 25% всех предоставленных кредитов. Это побудило банки к отказу от кредитования государственных предприятий, что еще больше ухудшило положение государственного сектора.

В 2003 г. к власти в Китае пришло новое руководство, которое было склонно к более решительным реформам экономики. Стратегическими целями новой экономической политики стали: поддержка частного собственника и либерализация внешнеэкономических отношений.

Если в 1988 г. в конституцию страны было внесено положение о негосударственном секторе как дополняющем государственный сектор, то в марте 2004 г. была внесена поправка к конституции, в которой содержится положение о неприкосновенности «законно нажитой» частной собственности граждан КНР. Важным моментом стало разрешение частным владельцам и даже олигархам вступать в ряды коммунистической партии, чем воспользовались многие богачи. Это становится признаком постепенного размывания социалистического строя под номинальным административным руководством КПК.

Среди главных задач современной экономической стратегии Китая является приватизация убыточных государственных предприятий и реструктуризация государственного финансово-банковского сектора на принципах разнообразия форм собственности финансовых институтов. Поскольку национальный капитал сегодня не может освоить все

государственные активы, возникает необходимость более активно привлекать иностранных инвесторов. В 2005 г. объем иностранных инвестиций в китайскую экономику составил 64 млрд. долл. [6, с.240].

На третьем пленуме ЦК КПК (октябрь 2003 г.) были определены следующие ориентиры стратегии в области экономики:

- реформа конституции в поддержку плюрализма форм собственности;
- укрепление власти закона и создание для всех справедливых условий старта в экономике;
- развитие самоуправления в селах.

Главным направлением считается узаконивание плюрализма форм собственности.

Формируя стратегические цели экономического развития, китайское правительство в последнее время все больше учитывает глобальный фактор. Если продолжительное время Китай избегал участия в международных организациях экономического типа, то с конца 1990-х гг. ситуация изменилась. Знаменательным событием стало вступление Китая в ВТО в ноябре 2001 г. После этого КНР сразу же активизировала экономическое сближение с Японией и Южной Кореей. Китай пытается превратиться в мощный фактор развития международной экономики в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Для достижения этой цели китайское правительство активно использует особый статус Гонконга (Сянган) – территории, которая принадлежит КНР, но имеет исключительно льготные условия торговых и других экономических операций с иностранцами. Через Гонконг идет более 18% экспорта Китая.

В начале нового тысячелетия Китай активизирует свое участие в Азиатско-Тихоокеанском экономическом сообществе (АТЭС). Рассматривается возможность укрепления контактов в рамках региональных контактов «ПСА-3» (Северо-Восточная Азия с участием Китая, Японии и Южной Кореи), АСЕАН+3 (+Китай, Япония, Южная Корея), Шанхайская организация сотрудничества (ШОС). Успешно развивается диалог с «Большой восьмеркой».

Экономические реформы, а также взвешенная политика правительства способствовала стабильному развитию экономики. Китай стал единственной страной среди крупных государств, экономика которой не только не была поражена кризисом 2008–2009 гг., но и дала неплохой прирост в первой половине 2009 года.

#### **4.5. В чем состоят особенности экономической политики макроэкономических интеграционных группировок?**

В мире насчитываются уже десятки макрорегиональных объединений разного уровня интеграции. Стратегии большинства из них имеют узко локальный характер или слабо выраженное влияние на экономическое развитие региона, не говоря уже о мировой экономике. Среди самых

влиятельных и интересных по составу участников являются следующие организации: Европейский Союз, Северо-Американская соглашение о свободной торговле (НАФТА), Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС), Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН), Южный общий рынок (МЕРКОСУР), Латино-Американская ассоциация интеграции (ЛААИ), Содружество Независимых Государств (СНГ).

Каждое макрорегиональные интеграционное объединение имеет свою стратегическую цель, ради осуществления которой объединения образуются. С углублением интеграционных процессов в объединение, с выходом на следующий уровень интеграции, а также с учетом изменений экономической и политической ситуации стратегическая цель может дополняться, уточняться или изменяться.

Европейский Союз – макрорегиональное объединение с высоким уровнем международной экономической интеграции. Он прошел все стадии интеграционной эволюции, поэтому рассмотрение экономической политики региональных объединений целесообразно начать именно с него.

### **Экономическая политика Европейского Союза**

В Договоре о Европейском Союзе декларируется, что он знаменует собой новый этап в процессе образования сплоченного союза народов Европы, в котором принимаемые решения направлены на как можно большее удовлетворение потребностей граждан. Задача Союза, говорится в статье «А» Договора, состоит в том, чтобы организовать с помощью методов, которые характеризуются сплоченностью и солидарностью, отношения между государствами-членами и их народами.

Конкретизируя цель, Договор определяет, что Сообщество имеет своей задачей, путем создания общего рынка, экономического и валютного союза, общей внутренней и внешней политики, способствовать гармоничному и сбалансированному развитию экономической деятельности, устойчивому и безинфляционному росту, который бы сохранял окружающую среду, достижению высокой степени конвергенции (сближения) экономических показателей, высокого уровня занятости и социальной защиты, повышению жизненного уровня и качества жизни.

Союз ставит перед собой такие цели:

- содействовать устойчивому и гармоничному экономическому и социальному прогрессу, особенно путем создания пространства без внутренних границ, экономического и социального сплочения и образования экономического и валютного союза;
- способствовать утверждению индивидуальности Союза на международном уровне, особенно путем осуществления общей внешней политики и политики безопасности;

- усилить защиту прав и интересов граждан государств-членов посредством введения гражданства Союза;
- развивать тесное сотрудничество в области правосудия и внутренних дел.

В соответствии с поставленными целями и задачами формируется политика Европейского Союза по различным направлениям деятельности.

**Экономическая политика ЕС** осуществляется по следующим направлениям: торговля, производство (промышленность, сельское хозяйство, транспорт), движение факторов производства (капитал, рабочая сила); регулирование отношений между субъектами международной экономики в рамках ЕС (конкуренция, антимонопольное законодательство и др.).

**Общая торговая политика** основывается на таможенном союзе. Таможенные пошлины на импорт и экспорт товаров между членами Союза отменены, это касается как протекционистской пошлины, так и фискальной. Ставки таможенных тарифов в отношении третьих стран – единые и утверждаются Советом ЕС по рекомендации Комиссии. Запрещаются количественные ограничения (квоты и т.д.) в торговле между государствами-членами.

Для стимулирования экспорта в третьи страны осуществляется политика предоставления льгот производителям тех товаров, в экспорте которых заинтересовано ЕС. Общая торговая политика основывается на единых принципах относительно заключения соглашений с третьими странами. Это проявляется не только в установлении тарифов и квот, но и совместных мер против демпинга на международных рынках.

Доля ЕС в мировом экспорте составляет около 40%. На взаимную торговлю стран-членов приходится 60% всего товарного оборота ЕС.

**Промышленная политика** направлена на повышение конкурентоспособности промышленности страны ЕС. Для этого создаются следующие условия: содействие структурной перестройке в соответствии с научно-техническим прогрессом; поощрение инициативы и развития предпринимательства, особенно малых и средних предприятий; содействие сотрудничеству между предприятиями; стимулирование инновационной политики, внедрения научных исследований и новой технологии в производство.

Промышленная политика Сообщества начала формироваться еще в рамках ЕОУС, т.е. в начале 50-х годов. Тогда под контроль Объединения были взяты малорентабельные и капиталоемкие отрасли, которые восстанавливать после войны в одиночку странам было трудно. Особое внимание ЕОУС уделяло угольной и сталеплавильной промышленности.

В конце 60-х и в начале 70-х годов были разработаны среднесрочные программы, которые давали общую ориентацию промышленной политике. В 1968 г. был создан Генеральный Директорат по делам промышленности, в который входят директораты: по вопросам промышленной политики; технологических правил и стандартов; базисных отраслей; производства

капитального оборудования; по производству потребительских товаров и по информационным технологиям. В 1970 г. Директорат подготовил «Меморандум по промышленной политике».

В 1990 г. Европейская Комиссия разработала документ «Промышленная политика в открытой и конкурентной среде», в котором были сформулированы основные принципы промышленной политики. Согласно этой программе особый приоритет отдается высокотехнологичным отраслям. Разработаны документы по организации НИОКР, технической стандартизации, Европейского хозяйственного права, созданию единой системы энергоснабжения и телекоммуникаций и др. Эти программы называются «Прагматической рыночной промышленной политикой».

С целью содействия конкурентоспособности малых и средних фирм было принято решение о Европейском объединении по экономическим интересам (ЕОЭИ). Объединение формируется путем заключением соглашений между двумя или более участниками стран-членов. ЕОЭИ координирует деятельность своих членов, содействует расширению их деятельности, субсидирует расходы на научные исследования. Общая экономическая политика в промышленности предусматривает установление единых стандартов для всех стран ЕЭС. Наибольшее внимание в процессе унификации стандартов уделяется новейшим отраслям – электронике, аэрокосмической технике.

Большое значение уделяется борьбе с нечестной конкуренцией между фирмами стран-членов. Запрещаются действия (решения, договоры) между субъектами предпринимательской деятельности, которые могут ограничивать или устранять конкуренцию в пределах общего рынка. К таким действиям относятся: фиксация закупочных или продажных цен, контроль производства, распределение рынков или источников.

Большое внимание уделяется повышению доходности и снижению издержек производства в европейской промышленности. С этой целью оказывается помощь предприятиям в улучшении профессионального обучения, в усвоении новых методов организации труда, в установлении тотального контроля качества при разработке и внедрении новых технологий. ЕС способствует западноевропейским фирмам в их продвижении на мировые рынки. Это осуществляется с помощью налоговых льгот для экспортоориентированных отраслей промышленности, согласованной инвестиционной деятельности предприятий стран-членов за пределами ЕС.

Одним из эффективных мер поддержки производителей стран-членов является применение защитного тарифа на импорт товаров из третьих стран, средний таможенный тариф ЕС составляет более 5%.

В регулировании промышленного развития стран ЕС главная роль принадлежит экономическим мерам, администрирование сведено к минимуму. Одним из самых действенных инструментов регулирования является налоговая политика. Изменение налоговых ставок осуществляется выборочно с учетом конкретной ситуации. Другими мерами поддержки предприятия являются: дотации предпринимателям; льготные долгосрочные



кредиты и гарантии, привлечение государственных средств для финансирования проектов в области строительства, обновления технологии и реорганизации предприятий, обеспечение государственными контрактами, что гарантирует рынок сбыта.

Государственная помощь в пределах ЕС носит селективный характер. Промышленность в отраслевом аспекте подразделяется на две группы, к каждой из них имеется свой подход. Первую группу составляют «старые» отрасли – черная металлургия, судостроение, угольная, текстильная промышленность. Здесь политика направлена на сокращение производственных мощностей и повышения конкурентоспособности. Ко второй группе относятся «новые» отрасли (информационные технологии, электроника). Им поддержка предоставляется в первую очередь, стимулируется расширение производства.

**Аграрная политика** является важной составной частью экономической стратегии ЕС. Целью политики является увеличение производительности сельскохозяйственного производства путем поддержки технического прогресса, обеспечения рационального развития сельского хозяйства, оптимального использования факторов производства, особенно человеческого труда. Важное значение приобретает стабилизация сельскохозяйственных поставок и сбыта продукции по доступной для потребителя цене.

Для достижения указанных целей основана совместная организация сельскохозяйственных рынков. Эта организация занимается регулированием цен, предоставляет производителям маркетинговые услуги, способствует стабилизации объемов экспорта и импорта сельскохозяйственной продукции. Внедряется единая ценовая политика.

С целью поддержки сельскохозяйственных производителей в 1962 г. был образован Европейский фонд ориентации и гарантирования сельского хозяйства – ФЕОГА (Fonds europeen par orientation et garantie de agriculture). Фонд основан в рамках плана «Зеленая Европа», который предусматривал утверждение общего аграрного рынка. Он субсидирует экспорт сельскохозяйственной продукции за пределы ЕС и, таким образом, способствует продовольственной интервенции стран Союза на внешние рынки.

Благодаря эффективной сельскохозяйственной политике страны ЕС не только обеспечили себя практически всеми сельскохозяйственными продуктами, которые присущи климатическим поясам Европы, но и стали их важными экспортерами. Политика стимулирования производства и ограничения импорта привела к тому, что цены на продовольственные товары на рынках ЕС стали выше, чем цены мирового рынка.

**Валютно-кредитная система** ЕС является одной из важнейших сфер регулирования. Создание валютно-кредитных и финансовых институтов ЕС связано с процессом экономической интеграции. Основными элементами валютной интеграции являются: общая валюта; валютная интервенция;

общие фонды взаимного кредитования стран-членов; валютно-кредитное регулирование.

Уже с самого начала функционирования ЕЭС был создан Европейский инвестиционный банк (ЕИБ) и Европейский фонд развития (ЕФР). Впоследствии возникли и другие институты. Высшим достижением эволюции европейской валютной системы стало создание Европейского валютного союза.

Формирование экономического и валютного союза началось в соответствии с Маастрихтским договором. Был основан Европейский валютный институт (ЕВИ), который осуществлял непосредственно подготовку Европейского валютного союза (ЕВС). Одним из главных заданий ЕВИ было создание условий для введения новой международной валютной единицы – евро. Свои функции ЕВИ выполнил к началу в 1999 г., когда евро заменил экю. С этого времени на смену приходит Европейская система центральных банков (ЕСЦБ) во главе с Европейским центральным банком (ЕЦБ). В 2002 г. евро заменил в обращении национальные валюты большинства стран ЕС.

Целью **социальной политики** ЕС является содействие занятости, улучшение жизни и труда работников стран-членов. Она направлена на обеспечение социальной защиты населения, на установление партнерских отношений между администрацией предприятия и работниками, на борьбу с безосновательным увольнением рабочих.

Среди целей социальной политики одно из ведущих мест занимает улучшение условий труда, защита здоровья и безопасность трудящихся. Ставится задача обеспечить равенство мужчин и женщин относительно их возможностей на рынке труда и отношения к ним на работе. Предусматривается защита рабочих по окончании срока действия их контракта.

Составной частью социальной политики ЕС является развитие качества образования. Эта политика, в частности, предусматривает преподавание и широкое распространение языков государств-членов, мобильность студентов и преподавателей, признание дипломов учебных заведений всех стран-членов, обмен информацией и опытом по вопросам образования. Особое значение придается развитию молодежных обменов между странами. В последнее время в рамках ЕС активно распространяется новая методика обучения в высшей школе – так называемый «Болонский процесс»; к ней постепенно присоединяются и страны – не члены ЕС, и в частности, Украина.

Важным элементом социальной политики является содействие профессиональной подготовке. Она расценивается как эффективное средство адаптации к изменениям в производстве, а также как средство облегчения интеграции в рынок труда.

Значительным социальным и политическим достоянием стало внедрение единого европейского гражданства; житель каждой страны-члена

является одновременно и гражданином ЕС. Это еще больше способствует адаптации мигрантов внутри ЕС, активизирует мобильность рабочей силы.

Внешнеэкономическая политика ЕС опирается на соглашения, заключенные с другими странами в контексте международных правовых норм, в частности, норм и принципов, разработанных ООН, ВТО, МВФ. Общая внешняя политика направлена на защиту общих ценностей, основных интересов, независимости и целостности Союза. Она предусматривает сотрудничество государств-членов по следующим направлениям:

- определение принципов общей внешней политики;
- согласование совместных действий;
- согласование общих позиций;
- укрепление систематического сотрудничества между государствами-членами в политической сфере [6, с.247].

### **Проблемы осуществления экономической политики Содружества Независимых Государств**

В отличие от Европейского Союза СНГ не имеет четко сформулированной экономической политики, и даже согласованные договоренности часто не воплощаются в жизнь. Такая ситуация объясняется недостаточной глубиной интеграционных процессов.

Одним из главных препятствий в процессе углубления интеграции в рамках СНГ является нежелание стран-членов передать часть суверенности наднациональным структурам. Однако практика существования интеграционных объединений показывает, что без этого настоящая интеграция вообще невозможна. Именно эффективно созданная система наднациональных органов ЕС дала существенный импульс европейской интеграции. Настоящая причина в том, что правительства некоторых стран СНГ (прежде всего, Украины и Грузии) опасаются гегемонии России в планируемом экономическом союзе. Если в ЕС четыре страны – Германия, Франция, Великобритания и Италия – примерно равны по экономическому потенциалу и ни одна из них не может в одностороннем порядке заблокировать решение, то в СНГ Россия имеет несомненное преимущество.

В таких условиях предпринимаются попытки создать в СНГ локальные группировки, которые имели бы более высокий уровень интеграции. Среди них: Союзное государство, включающее Россию и Беларусь; Европейско-Азиатское экономическое сообщество (ЕврАзЭС), Единое экономическое пространство (ЕЭП).

Союзное государство Россия-Беларусь предусматривает установление в будущем экономического союза с введением в обращение общей валюты. Однако на сегодня можно говорить лишь о перспективах образования таможенного союза между двумя государствами.

ЕврАзЭС включает Россию, Беларусь, Казахстан и Узбекистан. По уровню интеграции эта организация отвечает таможенному союзу.

Целями формирования ЕврАзЭС как таможенного союза определено:

- обеспечение совместными действиями социально-экономического прогресса своих стран путем устранения между ними препятствий для свободного экономического взаимодействия между хозяйствующими субъектами;
- обеспечение устойчивого развития экономики, свободного товарообмена и добросовестной конкуренции;
- укрепление координации экономической политики государств-участников и всестороннее развитие национального народного хозяйства;
- создание условий для активного выхода государств-участников Таможенного союза на мировой рынок.

Разработана стратегия развития ЕврАзЭС до 2015 г. К этому времени должна быть согласована пограничная политика, обустроены пункты пропуска на внешних границах стран-участниц, отменен таможенный контроль на границах между государствами-участниками и создана единая система управления пограничными службами в рамках ЕврАзЭС.

В 1999 г. Россия, Беларусь, Казахстан и Кыргызстан подписали соглашение о создании Единого экономического пространства. Основными целями ЕЭП является эффективное функционирование общего рынка товаров, услуг, капитала и труда, создание условий для единой структурной перестройке экономики в интересах существенного повышения уровня населения, проведение согласованной налоговой, денежно-кредитной, валютно-финансовой, торговой, таможенной и тарифной политики, формирование единых транспортных, энергетических и информационных систем, создание общей системы мер государственной поддержки приоритетных отраслей экономики, производственной и научно-технологической кооперации. Предполагалось, что реализация договора позволит увеличить товарооборот между странами на 50–70%.

В 2003 г. идея создания Единого экономического пространства получила новое наполнение. В г. Ялта было подписано соглашение о его создании между Беларусью, Казахстаном, Россией и Украиной. Содержание идеи заключался в том, что интеграция будет продвигаться быстрее и глубже, когда в интеграционное объединение войдут наиболее развитые страны СНГ; они станут своеобразным локомотивом, который активизирует интеграционный процесс на всем пространстве СНГ.

Основными принципами функционирования ЕЭП провозглашается: обеспечение свободы перемещения товаров, услуг, капитала и рабочей силы через границы стран-участниц. ЕЭП предусмотрено формировать поэтапно, с учетом возможности разноуровневой и разнотемпной интеграции. Дело в том, что не все государства-члены имеют одинаковую готовность к каждому уровню интеграции. Каждое государство-участник самостоятельно определяет, в каких из направлений развития интеграции он будет принимать участие и в каком объеме. Завершение формирования зоны свободной торговли является первоочередным и базовым этапом формирования ЕЭП.

Ялтинское соглашение определяет ЕЭП как зону свободной торговли; на этом настаивала украинская делегация. Предусматривается, что пространство формируется поэтапно с учетом возможностей государств, входящих в него. Соглашение учитывает различные степени интеграции государств ЕЭП (Россия и Беларусь – союзное государство; Россия, Беларусь и Казахстан – члены ЕврАзЭС); сроки возможного перехода к более высоким ступеням интеграции определяются каждым государством самостоятельно.

Соглашением были определены принципы ЕЭП – обеспечение свободного движения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы через границы государств-участников, а также согласованная макроэкономическая политика и общая политика по отдельным отраслям. Принцип свободного движения товаров предусматривает устранение исключений в режиме свободной торговли и устранение ограничений во взаимной торговле на основе унификации таможенных тарифов.

Объективно Единое экономическое пространство имеет неплохие условия стать интеграционным центром, к которому могут присоединиться другие члены СНГ. На четыре страны подписавших соглашение (Беларусь, Казахстан, Россию и Украину), приходится 90% совокупного ВВП Содружества Независимых Государств, 92,6% внутреннего регионального экспорта [[www.minfin.gov.ua](http://www.minfin.gov.ua)]. Однако сегодня реальное будущее ЕЭП довольно неопределенно. Хотя Верховный Совет Украины ратифицировала Соглашение, новое правительство нашей страны подчеркивает, что главный вектор наших интеграционных устремлений – Европейский Союз, а другие векторы являются второстепенными, а значит – могут мешать достижению главной цели. Впрочем, идея ЕЭП в принципе не отбрасывается, речь идет о максимальной защите интересов Украины в этом объединении.

Украинская сторона настаивает на соблюдении следующих основных элементов зоны свободной торговли в рамках ЕЭП:

- отмена экспортной пошлины;
- неприменение исключений;
- неприменение количественных ограничений;
- неприменение во взаимной торговле антидемпинговых, компенсационных и специальных защитных мер.

## БИБЛИОГРАФИЯ

### Учебные и справочные издания

1. Економіка зарубіжних країн: навч. посіб. / за ред. Козака Ю.Г. – Київ: ЦУЛ, 2013.
2. Международная экономика: учеб. пособ. / под ред. Козака Ю.Г. – К.: ЦНЛ, 2012.
3. Международные экономические отношения: учеб. пособ. / под ред. Козака Ю.Г. – К.: ЦНЛ, 2013.
4. Міжнародні організації: навч. посіб. / за ред. Козака Ю.Г. – Київ: ЦУЛ, 2011.
5. Міжнародні стратегії економічного розвитку. навч. посіб. / за ред. Козака Ю.Г. – К.: Освіта України, 2011.
6. Світова економіка: навч. посіб. / за ред. Козака Ю.Г. – К.: ЦНЛ, 2010.
7. Экономика зарубежных стран: учеб. пособ. / под ред. Ю.Г. Козака. – Минск: Высшая школа, 2009.
8. Adopting the euro in central Europe: challenges of the next step in European integration / Susan Schadler. – International Monetary Fund, 2005.
9. Cutter B., Spero J., Tyson L. New World, New Deal. A Democratic Approach to Globalization. – “Foreign Affairs”, 2000.
10. Foreign Economic Relations Development in the Modern World Economic System / Edited by: Yuriy G. Kozak, Jacek Szoltycek, Teimuraz Shengelia. – Kiev: Osvita Ukrainy, 2011.
11. International Business: Competing in the Global Marketplace – N.Y. McGraw-Hill/Irwin, 2005.
12. International Business. – N.Y.: Prentice Hall, 2006.
13. International Business: The Challenges of Globalization. – N.Y.: Prentice Hall, 2007.
14. International Economics. – N.Y.: McGraw-Hill/Irwin, 2006.
15. International Economics. – N.Y.: Prentice Hall, 2005.
16. International Economics. – N.Y.: South-Western College Pub, 2006.
17. International Economics: Theory and Policy. – L.: Addison Wesley, 2005.
18. Neutze J., Karatnycky A. Corruptions, Democracy, and Investment in Ukraine. – W.: RJI, October, 2007.
19. Regional Perspectives on Globalization. – N.Y.: Palgrave Macmillan, 2007.

### Электронные ресурсы

20. Глобальное партнерство в целях развития: от слов – к делу. Официальная помощь в целях развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.un.org/russian/millenniumgoals/mdg\\_gapreport\\_2011.pdf](http://www.un.org/russian/millenniumgoals/mdg_gapreport_2011.pdf).

21. Доклад секретариата Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2012\\_ru.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2012_ru.pdf).
22. Куда текут 52 процента мировых инвестиций [Электронный ресурс] / World Economic Journal. – Режим доступа: [http://world-economic.com/ru/articles\\_wej-69.html](http://world-economic.com/ru/articles_wej-69.html).
23. Международный Валютный Фонд. Информационная справка. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/rus/glancer.pdf>.
24. Миграция и денежные переводы: цифры и факты – 2011. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://siteresources.worldbank.org/Intprospects/Resources/334934-1110315015165/Factbook2011Russian.pdf>.
25. Мировой рынок металлов: между кризисами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.metaltorg.ru/analytics/color/?id=548>.
26. Недостатки производительности труда – фундаментальный фактор мирового экономического кризиса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.vedomosti.ru/finance/analytics/24490/nedostatki\\_proizvoditelnosti\\_truda\\_fundamentalnyj\\_faktor](http://www.vedomosti.ru/finance/analytics/24490/nedostatki_proizvoditelnosti_truda_fundamentalnyj_faktor).
27. Ноздрев С. В. Современное состояние и тенденции развития международного рынка ценных бумаг [Электронный ресурс]. – Москва ИМЭМО РАН 2012. – Режим доступа: <http://www.imemo.ru/ru/publ/2012/12048.pdf>.
28. Новая европейская стратегия «Европа 2020» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://eulaw.ru/content307>.
29. Нью-Йоркская биржа частично приостановит работу. Best Money Market Rate [Electronic resource]. – Access: <http://www.investmoney.ru/business/news.asp?id=273731>.
30. Обзор рынка IPO в Европе 2011 [Electronic resource]. – Access: [https://www.pwc.ru/en\\_RU/ru/capital-markets/assets/ipo-watch-europe-2011-rus.pdf](https://www.pwc.ru/en_RU/ru/capital-markets/assets/ipo-watch-europe-2011-rus.pdf).
31. Общий объем торгов при участии международных компаний превышает объемы ведущих мировых бирж. Накануне. Аналитика. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nakanune.ru/articles>.
32. Платіжний баланс України. Національний банк України. Офіційне інтернет-представництво [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=44464](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44464)
33. Развивающиеся страны получают более \$ 400 млрд. в виде денежных переводов в 2012 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://banking-in-world.blogspot.com/2013/01/400-2012.html>.
34. Рейтинг самых капитализированных стран [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.armbanks.am/2012/03/01/34172>.
35. Россия сможет обогнать западноевропейские страны к 2030 г., Индия опередит Японию к 2035 г., Китай к 2040 г. перегонит США [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.rosvesty.ru/1856-1/russia](http://www.rosvesty.ru/1856-1/russia).

36. Рост (падение) ВВП в странах мира в 2011 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://iformatsiya.ru/tab1/896-rost-padenie-vvp-v-stranah-mira-v-2011-godu.html>.
37. Самая высокая минимальная зарплата в ЕС – в Люксембурге и Ирландии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://news.finance.ua/ru/~1/0/all/2012/02/23/270401>.
38. Современные тенденции мирового рынка энергетического угля [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.uaenergy.com.ua/c225758200614cc9/0/5bafcc39cse0ec2ac2257a45005220f4>.
39. Соколов А. Н. Обеспеченность запасами, добыча и потребление углеродных ископаемых в мире и в России [Электронный ресурс] / Электронный научный журнал «Нефтегазовое дело», 2011, № 5. – Режим доступа: [http://www.ogbus.ru/authors/SokolovAN/SokolovAN\\_6.pdf](http://www.ogbus.ru/authors/SokolovAN/SokolovAN_6.pdf).
40. Статистика стран мира. Внешний долг стран мира на 2010 год. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://iformatsiya.ru/tab1/903-vneshniy-dolg-stran-mira-na-2010-god.html>.
41. Статистика стран мира. ВВП на душу населения на 2012 год. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://iformatsiya.ru/tab1/903-vneshniy-dolg-stran-mira-na-2012-god.html>.
42. Стоянов С. Содействие международному развитию (СМР) в новых экономических условиях [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ecpol.ru/index.php/syuzhety/531-sodejstvie-mezhdunarodnomu-razvitiyu-smr-v-novykh-ekonomicheskikh-usloviyakh>.
43. Трамбле Родриго. Политика ФРС по созданию инфляции: массовый перенос богатства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.thenewamericanempire.com/tremblay=1134>.
44. ASEAN Community in Figures 2011 (ACIF 2011) [Electronic resource]. Access: [http://www.asean.org/resources/archives?task=callelement&format=raw&item\\_id=5416&element=a0c6d315-bb76-42c6-9ecf-c287d406937b&method=download](http://www.asean.org/resources/archives?task=callelement&format=raw&item_id=5416&element=a0c6d315-bb76-42c6-9ecf-c287d406937b&method=download)
45. Balance of Payments and International Investment Position Manual. [Electronic resource] / 6th Edition. – International Monetary Fund, 2009. – Access: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/bopman6.htm>.
46. BP Statistical Review of World Energy, June 2011; OPEC Annual Statistical Bulletin 2010/11 [Electronic resource]. – Access: [www.opec.org/opec\\_web/static\\_files\\_project/.../asb2010\\_2011.pdf](http://www.opec.org/opec_web/static_files_project/.../asb2010_2011.pdf).
47. Cafiero, Carlo and Pietro Gennari. 2011. The FAO indicator of the prevalence of undernourishment FAO [Electronic resource]. – Access: [http://www.fao.org/fileadmin/templates/ess/ess\\_test\\_folder/Workshops\\_Events/Food\\_Security\\_for\\_All\\_FEB2011/Background\\_paper.pdf](http://www.fao.org/fileadmin/templates/ess/ess_test_folder/Workshops_Events/Food_Security_for_All_FEB2011/Background_paper.pdf).
48. China, Japan and South Korea in free trade talks [Electronic resource] / Financial Times. – Access: <http://www.ft.com/cms/s/0/d6ffcf3c-9cc0-11e1-aa39-00144feabdc0.html>.



49. CIO Year Ahead [Electronic resource]. – Access: [http://www.ubs.com/global/en/wealth\\_management/wealth\\_management\\_research/CIO\\_Year\\_Ahead\\_2013\\_ru.pdf](http://www.ubs.com/global/en/wealth_management/wealth_management_research/CIO_Year_Ahead_2013_ru.pdf).
50. Data refer mostly to the year 2011 [Electronic resource] / World Development Indicators database, World Bank. – Access: <http://databank.worldbank.org/ddp/home.do>.
51. Debt – external. The World Factbook. United States Central Intelligence Agency. Accessed on the 29th of June 2011 [Electronic resource]. – Access: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2079.html>.
52. Economic Conditions [Electronic resource]. – Access: <http://www.mckinseyquarterly.com/home.aspx>.
53. GDP (official exchange rate), The World Factbook, United States Central Intelligence Agency. Accessed on June 29, 2011 [Electronic resource]. – Access: [www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2195.html](http://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2195.html).
54. GDP 2011 – per capita [Electronic resource]. – Access: <http://www.indexmundi.com/map/?v=67&r=as&l=en>.
55. Index Mundi. World External debt [Electronic resource]. – Access: [http://www.indexmundi.com/world/debt\\_external.html](http://www.indexmundi.com/world/debt_external.html).
56. Index mundi. World Statistics 2010 [Electronic resource]. – Access: <http://www.indexmundi.com/map/?t=0&v=67&r=na&l=en>.
57. Merchandise Trade Statistics: Supplement to the Compilers Manual [Electronic resource]. – Access: <http://www.un.org/en/development/desa/publications/2009.html>.
58. NAFTA at a Glance. North American Free Trade Agreement [Electronic resource]. – Access: [http://www.naftanow.org/facts/default\\_en.asp](http://www.naftanow.org/facts/default_en.asp).
59. Net official development assistance from DAC and other OECD members in 2011 [Electronic resource]. – Access: <http://www.oecd.org/dac/stats/50060310.pdf>.
60. NYSE Euronext Announces Fourth Quarter and Full-Year 2012 Financial Results [Electronic resource]. – Access: <http://www.nyse.com/press/1359977563851.html>.
61. Poverty Facts and Stats – Global Issues [Electronic resource]. – Access: <http://www.globalissues.org/article/26/poverty-facts-and-stats>.
62. Second Quarter Public Debt Management Report, October 1-December 31, 2011. Liberian Ministry of Finance, Debt Management Unit. Retrieved June 21, 2012 [Electronic resource]. – Access: [http://mof.gov.lr/doc/Second%20Quarter%20Public%20Debt%20Management%20Report\\_FY2011-2012.pdf](http://mof.gov.lr/doc/Second%20Quarter%20Public%20Debt%20Management%20Report_FY2011-2012.pdf).
63. The Global Enabling Trade Report 2012 [Electronic resource]. – Access: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalEnablingTrade\\_Report\\_2010.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalEnablingTrade_Report_2010.pdf).
64. The International Trade Statistics Yearbook (ITSY) of the United Nations Statistics Division [Electronic resource] / Department of Economic and Social Affairs. 2011 International Trade Statistics Yearbook. Volume II - Trade by Commodity. – Access: <http://comtrade.un.org/pb>.
65. The Joint Ministerial Statement of the 13th ASEAN+3 [Electronic resource] / Finance Minister's Meeting, 2 May 2010. ASEAN Web-site. – Access:

[http://www.asean.org/documents/JMS\\_13th\\_AFMM+3.pdf](http://www.asean.org/documents/JMS_13th_AFMM+3.pdf) (accessed May, 20, 2012).

66. Total Midyear Population. U.S. [Electronic resource] / Census Bureau, International Data Base. accessed on June 29, 2011. The World Factbook – European Union, Central Intelligence Agency, accessed on June 29, 2011. – Access: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ee.html>

67. Trade statistics for international business development [Electronic resource]. – Access: [http://www.trademap.org/tradestat/Country\\_SelService\\_TS.aspx](http://www.trademap.org/tradestat/Country_SelService_TS.aspx).

68. World Economic Outlook Database, April 2011, International Monetary Fund. Accessed on June 29, 2011 [Electronic resource]. – Access: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/01/weodata/index.aspx>.

69. World investment report 2009. Transnational corporations, and the infrastructure challenge [Electronic resource]. – Access: <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2011-Full-en.pdf>.

70. World investment report 2010. Transnational corporations, agriculture production and development [Electronic resource]. – Access: [www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2010-Full-en.pdf](http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2010-Full-en.pdf).

71. World investment report 2011. Transnational corporations, agriculture production and development [Electronic resource]. – Access: <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2011-Full-en.pdf>.

72. World Investment Report 2012 [Electronic resource]. – Access: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2012\\_embargoed\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2012_embargoed_en.pdf).

73. World Trade Organization International Trade Statistics 2009 [Electronic resource]. – Access: [http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2009.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2009.pdf).

74. World Trade Organization International Trade Statistics 2011 [Electronic resource]. – Access: [http://www.wto.org/english/rese/statise/its2011\\_e/its2011e.pdf](http://www.wto.org/english/rese/statise/its2011_e/its2011e.pdf)

75. World Trade Organization. Trade in commercial services 2012 [Electronic resource]. – Access: [http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2012\\_e/its12\\_trade\\_category\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2012_e/its12_trade_category_e.pdf).

76. World Trade Organization. World Trade 2012 [Electronic resource]. – Access: [http://www.wto.org/english/news\\_e/pres12\\_e/pr658\\_e.htm#chart2](http://www.wto.org/english/news_e/pres12_e/pr658_e.htm#chart2).

77. WTO: 2012 Press Releases [Electronic resource]. – Access: [http://www.wto.org/english/news\\_e/pres12\\_e/pr658\\_e.htm#chart2](http://www.wto.org/english/news_e/pres12_e/pr658_e.htm#chart2).