

ЭКОНОМИКА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

**ДЛЯ СТУДЕНТОВ И МАГИСТРАНТОВ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ
УЧРЕЖДЕНИЙ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

Юрий Георгиевич Козак
Мария Владимировна Тимошенко
Виктор Владимирович Ковалевский
Светлана Николаевна Лебедева
Экономика зарубежных стран

Издательский текст

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=19051554

*Экономика зарубежных стран: УП «Издательство “Вышэйшая школа”»; Минск; 2013
ISBN 978-985-06-2242-6*

Аннотация

Содержатся наиболее важные сведения об экономике зарубежных стран. Рассматриваются особенности структуры национальных экономик отдельных государств, групп стран, тенденции их развития и факторы, влияющие на экономические процессы. Большое внимание уделено анализу внутренней и внешней экономической политики государств. Определяется роль внешнеэкономических связей в развитии экономики стран мира. Для студентов учреждений высшего образования специальности «Мировая экономика». Полезно студентам экономических специальностей учреждений высшего образования, магистрантам, аспирантам, научным работникам,

преподавателям, слушателям системы повышения квалификации и переподготовки кадров, специалистам.

Содержание

Предисловие	6
1. Национальные экономики в мировой экономической системе	11
1.1. Национальная экономика в системе мирохозяйственных связей	11
1.2. Глобализация современных международных отношений и интеграционные процессы в мировой экономике	63
1.3. Республика Беларусь в системе мирового хозяйства	87
Конец ознакомительного фрагмента.	88

**Светлана
Николаевна Лебедева,
Юрий Георгиевич Козак
Экономика
зарубежных стран**

© Оформление. УП «Издательство “Вышэйшая школа”»,
2013

Предисловие

В современных условиях важное значение имеет знание экономики стран – партнеров во внешнеэкономической деятельности. Глубокое изучение отдельных стран и регионов, с которыми налаживаются экономические отношения, позволит получить значительные выгоды для субъектов хозяйствования и национальной экономики, поможет избежать отрицательных последствий в международном бизнесе и максимально использовать достижения благодаря сотрудничеству с иностранными партнерами. Отечественные субъекты экономической деятельности должны владеть информацией об экономике зарубежных стран, экономическом потенциале страны-партнера, отраслевой структуре экономики, экономической политике правительства, особенностях внешнеэкономической деятельности, степени участия государства в международном разделении труда, политических предпочтениях, национальных особенностях ведения деловых переговоров и т. п. Каждый субъект хозяйствования, каждое правительственное учреждение, которые осуществляют внешнеэкономическую деятельность, должны иметь в своем штате специалистов, глубоко разбирающихся в данных вопросах.

«Экономика зарубежных стран» – важнейшая дисциплина, позволяющая изучить специфические черты националь-

ных экономик различных стран и региональные особенности. В свою очередь, национальные хозяйства являются составным элементом мировой экономики, а связывающие их взаимоотношения формируют систему международных экономических отношений. Дисциплина дает общие, наиболее важные знания об экономике стран, являющихся или способных стать экономическими партнерами Беларуси. Она тесно связана с такими дисциплинами, как «Мировая экономика», «Международные экономические отношения», «Внешнеторговая политика», «Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью».

Предмет изучения дисциплины «Экономика зарубежных стран» – теоретико-методологические, методические и прикладные вопросы формирования и развития национальных экономик зарубежных стран и их экономические параметры. *Объект* изучения – национальные экономики различных стран, специфические особенности регионов и интеграционных объединений.

Эта дисциплина отличается от сопредельных дисциплин – «Экономической географии» и «Размещения производительных сил» – в первую очередь тем, что делает акцент на макроэкономические показатели страны.

Основная цель дисциплины – формирование глубоких знаний специфических особенностей развития национальных экономик различных стран мира. В соответствии с данной целью учебник призван способствовать решению следу-

ющих задач: изучению теоретико-методологических аспектов национальной экономики как объекта мировой экономической системы, процессов глобализации современных международных отношений и интеграционных процессов в мировой экономике, роли и места Республики Беларусь в системе мирового хозяйства; специфических особенностей экономики развитых стран, государств с транзитивной экономикой и развивающихся стран.

Изучение экономики зарубежных стран позволяет усвоить особенности формирования валового внутреннего продукта (ВВП) и валового национального продукта (ВНП), факторы, влияющие на динамику развития экономики, интеграцию страны в мировое экономическое пространство, ее международные экономические отношения. Эта дисциплина позволяет анализировать структуру экономического потенциала государства, а также внутреннюю экономическую политику, определяющую состояние экономики. Большое внимание уделяется роли транснациональных корпораций, международных кредитных и финансовых организаций.

«Экономика зарубежных стран» как наука имеет не только познавательное, но и практическое значение, так как она определяет такие сферы в международных отношениях Республики Беларусь, в которых сотрудничество с иностранными партнерами будет наиболее эффективным. Важно знать возможности рынков каждой страны исходя из потенциала экспорта, а также оценивать ресурсную базу иностранного

партнера с учетом потребности в импорте. Необходимо изучить особенности деловой этики партнера для успешного ведения переговоров.

Характеристика экономики зарубежных стран осуществляется по следующей схеме:

- место страны в мировой экономике;
- участие в международных интеграционных процессах;
- экономический потенциал, факторы, которые влияют на его формирование;
- особенности внутренней экономической политики;
- внешнеэкономическая политика;
- особенности деловой этики.

Учебник состоит из разделов общего характера, в которых рассматриваются закономерности развития мирового хозяйства, экономики регионов, групп стран, и разделов, в которых анализируется экономика конкретных государств. Выбор экономик отдельных стран для рассмотрения определялся их ролью в мировой экономике и значимостью для Беларуси в качестве стратегических партнеров. Сквозной темой в учебнике является анализ процесса глобализации и особенностей участия стран в мировой экономике. Большое внимание уделено анализу процессов развития зарубежных стран в условиях мировых экономических и финансовых кризисов.

Развитие мировой экономической системы и национальных хозяйств различных стран требует постоянного обнов-

ления сведений, характеризующих изменения экономических параметров. В связи с этим авторы учебника обращают внимание студентов и преподавателей на список официальных сайтов, включенных в перечень используемой литературы, в частности на источники [4; 7; 8; 14; 16; 19; 20; 22; 23; 28; 38; 41; 42; 46; 53; 55; 57; 58; 63]. Они дают возможность получать данные на момент изучения дисциплины, сравнивать их в динамике, а также развивать аналитические способности обучающихся, прививать навыки работы с современными информационными ресурсами. Учебник подготовлен преподавателями кафедры мировой и национальной экономики Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации совместно с преподавателями кафедры международных экономических отношений Одесского национального экономического университета (Украина).

Авторы

1. Национальные экономики в мировой экономической системе

1.1. Национальная экономика в системе мирохозяйственных связей

В мировом сообществе насчитывается свыше 240 стран. Они довольно заметно отличаются как по размеру территории и численности населения, так и по экономическому потенциалу, а следовательно, и по их месту в мировой экономике. В то же время национальная экономика каждого государства является составляющей глобальной экономической системы. Даже наименее развитые страны вносят свой вклад в мировой процесс экономического развития – своими природными или человеческими ресурсами, производственной деятельностью (даже и незначительной в глобальном масштабе), потреблением импортной продукции и т. п. На сегодняшний день нет ни одного государства, которое находилось бы за пределами мирового рынка, не поддерживало бы экономические отношения с другими национальными экономиками. Международное территориальное разделение труда в конце XX в. приобрело всеобъемлющий характер и стало важной составляющей процесса глобализа-

ции. Глобализация содействует укреплению экономического взаимодействия стран и углублению их взаимозависимости. Она обуславливает определенную стандартизацию не только внешнеэкономических отношений, но и национальных экономик. Вместе с тем каждая страна привносит в экономическое пространство мирового сообщества специфику своей национальной экономической структуры и свои неповторимые черты деловой культуры. Это качественно обогащает мировую экономику, придавая ей динамизм и разнообразие. Известно, что чем больше дифференцированы составные части любой системы, тем она более способна к саморазвитию.

Совокупность национальных экономик, опосредствованная международными экономическими отношениями, составляет *мировое хозяйство*.

Понятие и основные черты национальной экономики. *Национальная экономика* представляет собой хозяйственный комплекс страны, который характеризуется отраслевой и территориальной структурой, системой управления и определенными социально-экономическими отношениями. В обобщающем виде национальная экономика может быть выражена *экономическим потенциалом*, который означает совокупную возможность отраслей национальной экономики производить продукцию и осуществлять услуги. Экономический потенциал зависит от количества трудовых ресурсов, уровня их квалификации, наличия благоприятных природных ресурсов (в особенности полезных ископаемых и

почвенно-климатических условий), объема производственных мощностей, уровня развития производственной инфраструктуры (транспорт, связь, электросети и т. п.), степени развития науки, техники и технологий.

Трудовые, природные ресурсы и средства труда составляют *производительные силы* страны.

Мощность экономики в значительной мере зависит от объема и качества *факторов производства* – ресурсов, необходимых для производства товаров и услуг. Основными факторами являются:

- труд – физическая и умственная деятельность человека, направленная на производство товаров (услуг);
- технология – научные методы организации производства с применением новейших процессов производства;
- природные ресурсы, пригодные и необходимые для производственной деятельности;
- капитал – накопленные средства в производственной, денежной и товарной формах.

Государств, в полной мере обеспеченных всеми факторами производства, в мировом сообществе немного. Но выделяют страны, в которых один из факторов является преобладающим, и тогда их экономика ориентируется на эффективное использование именно этого фактора. Так, природный фактор играет важную роль в экономике России, Канады, Австралии, Казахстана, нефтедобывающих стран Персидского залива. Трудовой фактор является ведущим для

многих развивающихся стран, в особенности регионов Южной и Юго-Восточной Азии, в которых дешевые и многочисленные трудовые ресурсы содействовали повышению конкурентоспособности производимых ими товаров на мировых рынках. Факторы технологии и капитала определяют направленность экономического развития в первую очередь стран Западной Европы и Японии. Китай опирается на природный и трудовой факторы. США практически обеспечены всеми факторами в полной мере, хотя все же определяющими являются капитал и технология.

В Республике Беларусь ведущим фактором производства является труд, поскольку имеется достаточно высокий квалификационный и научный потенциал. Природный фактор характеризуется наличием плодородных земель, водных ресурсов, лесных угодий, калийных солей, залежей торфа. Однако страна испытывает острый дефицит энергоносителей, руд черных и цветных металлов.

Важной характеристикой экономического потенциала страны является *отраслевая структура* экономики. Основные отрасли национальной экономики:

- промышленность;
- сельское хозяйство;
- строительство;
- транспорт и связь;
- торговля и общественное питание;
- жилищно-коммунальное хозяйство;

- здравоохранение;
- образование, наука, культура;
- финансы, кредит, страхование;
- аппарат управления.

Роль каждой отрасли в обеспечении прогрессивного развития экономики неодинакова. В настоящее время основой экономического могущества страны являются новейшие отрасли промышленности, такие, как электроника, авиакосмическая техника, энергетика, нефтехимия. В последние годы на волне научно-технического прогресса передовые позиции завоевывают биоинженерия, фармацевтика, лазерная техника и информатика. Обобщая отраслевую структуру национальной экономики, часто ее разделяют на три блока: сельское, лесное хозяйство и рыболовство; промышленность; услуги. В зависимости от уровня развития страны ведущим является один из этих блоков. Еще в начале XX в. во многих государствах мира преобладающая часть трудоспособного населения была занята в сельском хозяйстве. Сегодня только в небольшом количестве стран, наименее развитых, доля занятых в сельском хозяйстве превышает 50 %. Она также является довольно значительной в таких государствах с динамично развивающейся экономикой, как Таиланд, Филиппины, Турция, и составляет около 40 %. В развитых странах Европы она, как правило, не превышает 5 %, а в США составляет около 3 %.

Промышленность занимала ведущее место в экономике

развитых стран в конце XIX и в первой половине XX в. Со временем доля промышленного производства уменьшилась, но и теперь в этой группе стран она составляет 25–35 % (по уровню занятости). В Китае, а также в некоторых пост-социалистических странах она еще выше. В развивающихся странах (за исключением новых индустриальных стран) занятость в этом блоке отраслей обычно не превышает 10–15 %.

Со второй половины XX в. быстрыми темпами развиваются отрасли, которые сгруппированы в блок услуг. В развитых странах занятость в сфере услуг превышает 60 %, а в некоторых из них – даже 70 % (США, Канада, Австралия, Швеция, Нидерланды и др.).

В Республике Беларусь доля отраслей, производящих товары, в ВВП составляет 47 % (промышленности – 32 %, сельского хозяйства – 9 %), отраслей, оказывающих услуги, – 42 % (по данным за 2011 г.).

В последнее время распространяется и такая схема отраслевой структуры, как «первичные – вторичные – третичные отрасли». К первичному блоку (или сектору) относят сельское и лесное хозяйство, рыболовство, добывающую промышленность; ко вторичному – обрабатывающую промышленность и строительство; к третичному – сферу услуг. Иногда определяют еще и четвертый блок – информационный сектор, выделяя информационные услуги из третьего блока.

Отрасли первичного сектора доминировали в экономике

стран мира продолжительное время. После завершения промышленной революции (конец XVIII – середина XIX в.) в большинстве стран Европы, в США и в некоторых других странах основу экономики уже составляли отрасли вторичного сектора. В XX в. вторичный сектор охватил экономику всех развитых стран, социалистических и множества развивающихся стран. Со второй половины минувшего века, как уже отмечалось, в экономически развитых государствах на первое место в отраслевой структуре выходит сфера услуг. Этот путь повторяют развивающиеся страны, но с определенным опозданием по сравнению с развитыми государствами.

Исходя из преобладания любого из секторов, выделяются следующие стадии экономического развития страны (группы стран): аграрная, индустриальная и постиндустриальная.

На стадии аграрного развития находятся наименее развитые страны, преимущественно африканские. В сельском хозяйстве в них занято до 70–95 % трудоспособного населения. Среди этих стран – Ангола (85 % занятых), Буркина-Фасо (90 %), Бурунди (95 %), Гвинея-Бисау (82 %), Замбия (85 %), Малави (90 %), Нигер (90 %), Руанда (90 %), Судан (80 %), Сомали (71 %), Чад (80 %), Эфиопия (85 %) и др.

Первичный сектор занимает важное место и в экономике некоторых развивающихся стран за счет горной промышленности. Так, в Боливии это добыча сурьмы, олова, цинка;

в Перу – цинка, меди; в Гвинее – бокситов; в Замбии – меди, кобальта; в Намибии – алмазов; в Науру – фосфатов; в Мавритании – железной руды. Особую группу составляют нефтедобывающие страны. Так, экономика стран Персидского залива почти целиком базируется на доходах за счет экспорта нефти. В Саудовской Аравии нефть дает 85 % экспортной выручки. Аналогичная ситуация в Кувейте, Объединенных Арабских Эмиратах. В Бахрейне нефтяной сектор обеспечивает 70 % дохода в бюджет, тогда как сельское хозяйство – лишь 1 %. В Катаре доходы от нефти составляют 80 % общих поступлений в государственную казну. От продажи нефти Оман получает 90 % притока твердой валюты и на 70 % формирует национальный доход. В отличие от аграрных стран нефтедобывающие государства довольно богаты, имеют высокие показатели национального дохода на душу населения. Но это достигнуто за счет продолжительной благоприятной конъюнктуры на мировых рынках нефти во второй половине XX в., и в особенности начиная с 1970-х гг., когда цены на нефть резко поднялись. Отметим, что еще в конце 1940-х гг. страны этого региона принадлежали к группе беднейших в мире.

Вторичный сектор с середины XIX в. занимает главенствующее место в экономике наиболее развитых стран (Великобритания, США, Франция, ФРГ и некоторые другие). В XX в. этот сектор территориально распространился и охватил практически всю Европу, Японию, значительное коли-

чество развивающихся стран. Степень развития экономики определялась количеством выплавленной стали, произведенных станков, электроэнергии, автомобилей, самолетов, продуктов органической химии. Процесс деколонизации ранее зависимых стран, который приобрел значительные темпы после Второй мировой войны, сопровождался началом их индустриализации. Национальные лидеры новых независимых стран главной целью экономической политики провозглашали индустриализацию.

Вспомним, что и социалистическое строительство осуществлялось под доминирующим лозунгом индустриализации. В Советском Союзе главной целью было опередить США по производству стали, электроэнергии, добыче угля, нефти, газа, производству станков и т. п. Аналогичные цели ставило правительство Китая в 1960-х гг. относительно Великобритании. В результате подобной «гонки» СССР перегнал США в производстве стали и добыче топлива, Китай по темпам роста производства продукции превысил показатели динамики развития промышленности Великобритании. Тем не менее этого оказалось недостаточно, чтобы сравняться с развитыми странами по качественным показателям.

В 70–80-х гг. XX в. ряд развивающихся стран развернули процесс индустриализации чрезвычайно высокими темпами. За короткий срок из аграрных или аграрно-индустриальных они превратились в «новые индустриальные страны» с развитой структурой промышленности. К этой группе от-

носятся, в частности, Бразилия, Мексика, Республика Корея, Сингапур, Таиланд, Филиппины и некоторые другие государства.

Казалось бы, в мировой экономике идет выравнивание стран на индустриальной основе. Однако наиболее развитые государства в конце XX в. перешли к такой стадии развития, когда могущество национальной экономики определяется уже не площадями станочных парков, не количеством выплавленной стали, а объемом и эффективностью предоставления услуг, в первую очередь информационных. Следует отметить, что и аграрный потенциал, и производственные мощности в развитых государствах остаются огромными. Так, США, Франция, Канада, Австралия относятся к ведущим странам в мире по производству сельскохозяйственной продукции. Однако агропромышленный комплекс не занимает ведущее место в валовом внутреннем продукте этих стран. В Европе и США сокращается производство черных металлов, которое, как когда-то легкая промышленность и производство несложной техники, перемещается из развитых в развивающиеся страны.

Исходя из динамики развития секторов национальной экономики в экономической науке выделяют три типа экономического развития, которые последовательно сменяют друг друга: *доиндустриальный (аграрный), индустриальный и постиндустриальный (базирующийся на сфере услуг)*.

Постиндустриальный тип экономики базируется на эко-

номном использовании ресурсов, на удовлетворении нематериальных потребностей людей (сфера услуг). В середине 1990-х гг. более половины ВВП развитых стран приходилось на продукцию информационных отраслей – телекоммуникации, компьютерные центры, программное обеспечение. В экономике США 3/4 добавленной стоимости, созданной в промышленности, составляет информационный фактор. Быстрыми темпами развиваются мировые информационно-финансовые, страховые, инвестиционные, валютные рынки, которые во многих случаях по обороту превышают традиционные товарные рынки [1, с. 11]. Итак, сегодня экономическая мощь страны определяется не количеством используемых ресурсов для материального производства, а степенью потребления информации.

Существенной характеристикой национальной экономики является ее *территориальная структура*. Она заключается в хозяйственной организации пространства страны. Организация национального хозяйства эффективна в том случае, когда рационально используются природные и трудовые ресурсы страны по всей территории и ее географическое положение. Эффективная территориальная структура не означает равномерного размещения объектов национальной экономики, тем не менее слишком выраженная неравномерность сопровождается недоиспользованием ресурсов.

Неравномерность размещения производительных сил присуща преимущественно слаборазвитым странам. В быв-

ших колониях самые большие города располагались по побережьям морей и океанов – так было удобнее поддерживать связь с метрополиями. После обретения независимости большие приморские города еще больше разрастались, в них сосредоточивались почти вся промышленность, банки, биржи, другие финансовые организации. В Нигерии таким городом стал Лагос, в Сенегале – Дакар, в Гане – Аккра, в Гвинее – Конакри. Даже в Бразилии все самые большие города были расположены вдоль атлантического побережья – Рио-де-Жанейро, Сан-Паулу, Сальвадор, Форталеза и пр. Вместе с тем огромные территории в глубине государств остаются малоосвоенными промышленным производством и инфраструктурой. Это ведет не только к недоиспользованию ресурсов, но и к усилению социальной напряженности. Правительства этих стран стараются исправить положение, ликвидировать неравномерность. Одним из таких мероприятий является перенос столиц в глубину страны с целью активизации экономической деятельности на других территориях. Так, в Бразилии появилась новая столица – Бразилиа, расположенная за тысячу километров от океана; правительство Нигерии перенесло столицу из Лагоса в Абуджу, Танзании – из Дар-эс-Салама в Додому. Тем не менее только этой акции для активизации глубинных регионов недостаточно.

В развитых странах контрастов между регионами значительно меньше. Чаще всего они обусловлены естественными условиями. Так, почти половина территории Канады распо-

ложена севернее 60-й параллели и имеет весьма неблагоприятный для проживания и хозяйствования климат; подобная ситуация характерна и для севера Австралии, где расположена знойная пустыня. В странах Западной Европы производительные силы размещены в целом довольно равномерно. Тем не менее и здесь существуют особенности. Например, Северная Италия (Ломбардия) имеет более мощную экономику, чем Центральная и Южная (Калабрия, Сицилия). Руководство Европейского союза с целью выравнивания социально-экономического развития регионов разработало специальную региональную программу. При анализе степени равномерности развития регионов страны необходимо иметь в виду, что экономический уровень региона не обязательно определяется развитием и концентрацией промышленных предприятий. Главным критерием является соотношение доли национального дохода, который производится регионом, и доли проживающего в нем населения. Так, регионы с развитым сельским хозяйством, например в США, Австралии и Канаде, по относительным показателям развития могут не уступать промышленным регионам.

Научно-технический прогресс послужил причиной появления новых форм территориальной организации национальной экономики – так называемых технополисов. **Технополисы** – это территориальные ячейки, в которых сконцентрировано производство с использованием новейших технологий. Они образуют комплекс организаций и предпри-

ятий, которые осуществляют научные исследования и технические разработки, выпускают наукоемкую продукцию. Производительность труда в технополисах значительно выше, чем в целом по обрабатывающей промышленности. Наиболее известный технополис – Силиконовая долина в США, где сосредоточены научно-исследовательские учреждения и предприятия в области электроники, авиакосмической техники. Подобные научно-промышленные образования находятся также в Европе и Японии. Технополисы являются одним из типичных явлений стадии постиндустриального развития экономики.

Каждая страна характеризуется доминирующим *социально-экономическим укладом* и *системой управления национальной экономикой*. Сегодня подавляющему большинству государств мира присущи черты рыночной экономики; функции правительства состоят в регулировании экономического механизма с тем, чтобы предотвратить нежелательные тенденции в социально-экономическом развитии страны и усилить положительное влияние рынка. Правительства стремятся к нахождению оптимального соотношения в государственном и рыночном регулировании экономики. Но в исключительные, кризисные для государств моменты правительство может временно ограничить свободу рыночного саморегулирования. Так было во времена «великой депрессии» в США (1929–1933), в послевоенной Европе и Японии. Тогда важнейшие отрасли экономики (в частности,

энергетика) были национализированы, правительства перераспределяли бюджетные средства для того, чтобы поддержать определенную группу предприятий или банков, которые находились в кризисном положении, а также наиболее уязвимые слои населения и т. п. В период стабилизации правительства снова вернулись к либеральной экономической политике.

В социалистических странах роль государства в управлении экономикой была слишком велика; она основывалась на господстве государственной собственности. Экономическая политика осуществлялась через механизм административного управления. Наиболее типичными примерами этой модели являются экономика Кубы и Корейской Народно-Демократической Республики. Китай последние два десятилетия проводит экономическую реформу, при которой сочетаются сильная государственная власть и рыночные отношения. Государственный сектор экономики сохраняется, но рядом с ним на конкурентной основе быстро возникают частные предприятия, в том числе с иностранным капиталом. Высокие темпы развития экономики Китая свидетельствуют об эффективности такой внутренней политики. Большинство постсоциалистических стран, в том числе и те, которые ранее входили в состав СССР, переходят к рыночному типу хозяйствования, сокращая государственный сектор и оптимизируя регулирующие воздействия на экономику.

Развивающиеся страны в своем большинстве также ори-

ентируются на рыночную экономику, считая образцом экономическую модель США, европейских стран и Японии. В особенности это касается новых индустриальных стран. Однако в наименее развитых странах наряду с рыночными отношениями существуют и такие, которые основываются на натуральном и полунатуральном типах хозяйств. В сельском хозяйстве отдельных африканских государств велика роль общин.

С системой управления национальным хозяйством тесно связана *экономическая политика* государства. В развитых странах регулирование экономики осуществляется опосредствованно на основе косвенных методов вмешательства государства. Обычно они состоят в регулировании национальным банком учетных ставок, в установлении определенного размера налогов, нормы бюджетных затрат на социальные нужды и т. п. Правительство может формировать специальные фонды для поддержки отдельных групп предприятий, отраслей, регионов или для регулирования экологической ситуации. Путем государственных заказов правительство обычно дает преимущество отдельным крупным фирмам, транснациональным корпорациям.

Экономическая политика развитых стран осуществляется с использованием двух основных экономических парадигм: «кейнсианство» и «монетаризм». Различия в их реализации состоят в степени вмешательства правительства в экономическую жизнь страны. Приверженцы первого варианта счи-

тают, что страна должна иметь достаточно мощный государственный сектор в экономике, правительство должно в случае необходимости осуществлять инвестиционные «вливания» в отдельные отрасли или регионы с тем, чтобы предоставить развитию экономики необходимое направление. Такая экономическая политика была наиболее популярной в первые десятилетия по окончании Второй мировой войны, в особенности в Италии, Франции, Японии. Позднее в странах с развитым рынком широкое распространение получила монетарная экономическая политика, которая ограничивала вмешательство правительства в экономику и опиралась на инициативу частного сектора. Эта политика нашла ярчайшее выражение в США и Великобритании во времена президента Р. Рейгана и премьер-министра М. Тэтчер. Необходимость решения острых проблем, возникших вследствие мирового финансово-экономического кризиса, зародившегося в США в 2007 г. и распространившегося на большинство экономик мира, снова привела к расширению популярности идей, постулирующих важность государственного вмешательства в течение рыночных процессов.

В странах с плановой экономической системой управление имело форму жесткого администрирования. Каждому предприятию из центра доводился план выпуска продукции, его выполнение тщательно контролировалось, а продукция централизованно распределялась. Это обуславливало недостаточную гибкость экономической системы.

Во внешнеэкономической политике развитые страны придерживаются *открытости* к мировому рынку, максимального использования эффекта от международного разделения труда. Акцентируется внимание на *либерализации* внешней торговли, т. е. на ликвидации тарифных и нетарифных таможенных ограничений. Деятельность Всемирной торговой организации (ВТО) способствовала тому, что правительства развитых стран смогли снизить средние тарифные ставки во внешней торговле до 3 %, тогда как в конце 1940-х гг. они достигали 25–30 %. Либерализация распространяется также на международное движение капитала, в частности на инвестиции.

В политике либерализации международной торговли заинтересованы прежде всего развитые страны, конкурентоспособность товаров и услуг которых очень высока. Развивающиеся страны, а также страны с переходной экономикой стараются защитить свои экономические интересы путем применения *протекционистских мер* (повышение тарифов на импортируемые товары, установление квот на импорт, предоставление специальных льгот отечественным экспортерам и др.). Тем не менее протекционистская политика испытывает решительное противодействие со стороны развитых государств, поэтому применяется ограниченно.

Противоположностью либеральной внешнеэкономической политики является политика *автаркии*. Она заключается в ориентации только на внутренние факторы развития

национальной экономики, без включения в международные экономические связи. Внешняя торговля настолько ограничена, что не играет существенной роли в формировании валового национального продукта. Экономическая политика, близкая к автаркии, была присуща бывшему СССР в 30–40-е гг. и Китаю в 60-е гг. XX в. В настоящее время теоретические положения автаркии в чистом виде полностью отвергнуты, поскольку показали свою несостоятельность. Несмотря на это, некоторые государства ограничивают экономические отношения с другими странами, часто выборочно и из политических соображений. В частности, к таким странам относятся КНДР и Ливия в период деятельности правительства М. Каддафи.

Экономика каждой страны включает *субъектов экономической деятельности*, или *экономических агентов*, которые в международной системе национальных счетов (СНС) называются также *институциональными единицами*. Выделяются пять групп субъектов экономической деятельности:

- нефинансовые корпорации – это предприятия, которые производят товары и услуги для рынка (промышленные и транспортные предприятия, сельскохозяйственные фермы, предприятия общественного питания и т. п.);
- домашние хозяйства – все физические лица, которые активно действуют в экономике, используют свой человеческий капитал, производят и потребляют рыночные товары и

услуги; • неприбыльные институты – юридические лица, которые предоставляют нерыночные услуги домашним хозяйствам и основываются на добровольном участии физических лиц; это различные благотворительные организации, безвозмездные консультативные учреждения и т. п.;

- правительственные учреждения – это министерства, ведомства, разнообразные государственные фонды, которые осуществляют регулирование экономики, производят нерыночные услуги для индивидуального или коллективного потребления, перераспределяют доходы;

- финансовые корпорации – банки, страховые, финансовые компании, осуществляющие финансовое посредничество, предоставляющие финансовые услуги.

Согласно критерию отношения к внешнеэкономической деятельности субъекты делятся также на резидентов и нерезидентов.

Резидентами традиционно считаются все субъекты, которые постоянно находятся на территории данной страны, несмотря на их государственную принадлежность. Это лица, которые постоянно проживают в стране; предприятия, которые осуществляют экономическую деятельность в данной стране, даже если они полностью принадлежат иностранному капиталу; правительственные органы; мигранты, если они проживают в стране больше года.

Нерезидентами считаются институциональные единицы, которые постоянно находятся на территории иностранного

государства, даже если они являются субъектами хозяйствования и гражданами данной страны, но постоянно функционируют и проживают за границей.

Существует и другой подход к определению этих категорий субъектов экономической деятельности: резидентами считаются все отечественные физические и юридические лица, независимо от того, действуют они у себя дома или за границей; нерезидентами являются иностранные физические и юридические лица, которые действуют в данной стране независимо от срока пребывания. В последнее время в экономической литературе преобладает первый упомянутый выше подход к определению данных категорий [2, с. 51; 3, с. 115]. Отметим, что территориальный критерий в зависимости от места получения дохода используют преимущественно развивающиеся страны, активно импортирующие капитал.

Основные показатели развития национальной экономики. Степень развития национальной экономики измеряется специальными показателями, которые дают общее представление об экономическом потенциале страны, а также позволяют сравнить развитие отдельных государств между собой. Наиболее важными показателями являются: валовой внутренний продукт (ВВП), валовой национальный продукт (ВНП), национальный доход (НД), экспорт, импорт, товарооборот внешней торговли, объемы производства товаров и услуг и некоторые другие. Эти показатели рассчитываются по формулам, которые приняты в международной

системе национальных счетов. Обычно показатели в формулах приводятся в английской аббревиатуре, как это принято в СНС.

Валовой внутренний продукт – это продукция, которая произведена резидентами в стране на протяжении года. Он определяется по следующей формуле:

$$GDP = C + I_g + G, \quad (1.1)$$

где GDP (Gross Domestic Product) – ВВП; C – потребительские затраты; I_g – внутренние частные инвестиции (капиталовложения); G – государственные затраты.

Валовой национальный продукт включает сумму добавленной стоимости, которая создана в стране и составляет ВВП, и средства, заработанные за границей. Он вычисляется как сумма ВВП и чистого экспорта. **Чистый экспорт** (NE) – это разность между экспортом (EX) и импортом (IM) страны. Тогда

$$GNP = GDP + NE = GDP + (EX - IM), \quad (1.2)$$

где GNP (Gross National Product) – ВНП.

Корректнее при вычислении ВНП учитывать не только разность между экспортом и импортом, но и разность дохо-

дов от заработанных средств за границей (например, доходы от прибылей на инвестиции, вложенные за рубежом) и выплатами прибылей нерезидентам, которые переводятся за границу. В таком случае формула ВВП будет иметь следующий вид:

$$GNP = GDP + NE + NY, \quad (1.3)$$

где NY – чистый факторный доход (разность доходов и выплат).

Чистый национальный продукт (ЧНП) определяется вычитанием из ВВП стоимости средств производства, изношенных в процессе производства продукции (амортизационные отчисления – A):

$$NNP = GNP - A, \quad (1.4)$$

где NNP (Net National Product) – ЧНП.

Если из чистого национального продукта вычесть косвенные налоги, то получим **национальный доход**:

$$NI = NNP - TH, \quad (1.5)$$

где NI (National Income) – национальный доход; TN – косвенные налоги.

Развитые страны, которые получают значительное положительное сальдо от внешней торговли и притоков дивидендов на капитал, вложенный за границей, имеют показатели ВВП выше, чем ВВП. Тем не менее иногда в высокоразвитых странах, например в США, складывается противоположная ситуация. Объясняется это тем, что США располагают огромным внутренним рынком, который поглощает преобладающее количество товаров и услуг, произведенных в стране. Высокий уровень жизни населения США стимулирует импорт, в результате чего внешнеторговое сальдо в Соединенных Штатах отрицательное. Объем иностранных инвестиций в стране также очень большой, и, соответственно, существенную величину составляет отток дивидендов. Важную роль играют также причины, которые находятся в плоскости валютных отношений.

Для сравнения экономического потенциала разных стран предлагаем данные о ВВП за 2011 г. (табл. 1.1).

Валовой внутренний продукт можно рассчитать двумя способами: по текущему курсу валют и по паритету покупательной способности валют (ППС). В табл. 1.1 содержатся данные по ВВП, рассчитанные на основе текущего курса валют. Если же принять за основу ППС, то значения ВВП будут другими. Только ВВП США останется неизменным, поскольку величина ВВП в международных сопоставлениях из-

меряется в долларах. Объем ВВП некоторых стран, вычисленный по ППС, представлен в табл. 1.2.

Таблица 1.1. ВВП некоторых стран в 2011 г., млрд дол. (по текущему курсу валют) [4]

Страна	ВВП	Страна	ВВП	Страна	ВВП
США	15 060	Испания	1 537	Бангладеш	115
Китай	6 989	Мексика	1 185	Люксембург	63
Япония	5 855	Республика Корея	1 164	Беларусь	57
Германия	3 629	Нидерланды	858	Болгария	54
Франция	2 808	Швейцария	665	Эфиопия	31
Бразилия	2 518	Швеция	571	Боливия	24
Великобритания	2 481	Польша	532	Эстония	23
Италия	2 246	Аргентина	435	Уганда	16
Индия	1 843	Дания	349	Демократическая Республика Конго	15
Россия	1 791	Казахстан	180	Монголия	9
Канада	1 759	Украина	163	Гаити	7

Таблица 1.2. Объем ВВП некоторых стран по паритету покупательной способности в 2011 г., млрд дол. [4]

Страна	ВВП	Страна	ВВП	Страна	ВВП
США	15 060	Республика Корея	1 574	Дания	210
Китай	11 290	Испания	1 411	Беларусь	144
Индия	4 463	Канада	1 389	Болгария	102
Япония	4 389	Польша	782	Эфиопия	95
Германия	3 085	Аргентина	726	Боливия	51
Россия	2 414	Нидерланды	706	Уганда	46
Бразилия	2 324	Швеция	379	Люксембург	44
Великобритания	2 250	Швейцария	341	Эстония	28
Франция	2 214	Украина	334	Демократическая Республика Конго	25
Италия	1 822	Бангладеш	283	Монголия	13
Мексика	1 683	Казахстан	220	Гаити	12

Абсолютные размеры ВВП и ВНП в целом характеризуют экономическую мощь страны, но недостаточны для определения уровня жизни населения. Китай или Индия имеют довольно большие объемы ВВП не в последнюю очередь из-за того, что огромное количество занятого населения производит товары и услуги, даже несмотря на невысокую производительность труда. Но если разделить абсолютный размер ВВП на количество населения, ранговые места в таблице экономических потенциалов стран меняются, для некоторых из них довольно существенно. Люксембург, Норвегия и США сохраняют лидирующие места среди наиболее развитых стран по показателю ВВП на душу населения. Представление о расхождении показателей ВВП на душу населения по странам дает табл. 1.3.

Таблица 1.3. ВВП некоторых стран на душу населения в 2011 г., тыс. дол. (по паритету покупательной способности) [4]

Страна	ВВП	Страна	ВВП	Страна	ВВП
Люксембург	84 700	Республика Корея	32 100	Бразилия	11 900
США	48 100	Испания	30 600	Китай	8 500
Швейцария	43 400	Италия	30 100	Украина	7 300
Нидерланды	42 300	Эстония	20 600	Боливия	4 800
Швеция	40 600	Польша	20 600	Монголия	4 500
Канада	40 300	Аргентина	17 700	Индия	3 700
Дания	40 200	Россия	17 000	Бангладеш	1 700
Германия	37 900	Беларусь	15 200	Уганда	1 300
Великобритания	35 900	Мексика	14 800	Гаити	1 200
Франция	35 000	Болгария	13 500	Эфиопия	1 100
Япония	34 300	Казахстан	13 800	Демократическая Республика Конго	300

Таким образом, абсолютная величина ВВП характеризует прежде всего объем произведенной продукции и услуг, а его относительный показатель определяет уровень производительности труда, организацию и культуру производства. Международные организации (например, Всемирный банк, Международный валютный фонд, Всемирная торговая организация) при классификации страны по уровню экономического развития главным критерием считают именно показатель ВВП на душу населения. Чем выше данный показатель,

тем выше уровень жизни в стране. Люксембург, например, имеет абсолютный размер ВВП 44 млрд дол. (по ППС), что немного в сравнении с другими странами. Тем не менее по производству на душу населения он занимает лидирующие места. Это дает основание классифицировать данную страну как развитое государство.

Наиболее развитые страны имеют высокие значения по двум показателям. «Семерка» мощнейших из них выделяется как абсолютными размерами ВВП, которые превышают 1 трлн дол., так и показателями ВВП на душу населения – от почти 30 тыс. дол. и выше. Бразилия, Мексика, Индия, Индонезия, Филиппины имеют довольно большие абсолютные размеры ВВП, но заметно отстают от развитых стран по относительным показателям.

Наименее развитые страны характеризуются низкими значениями по двум анализируемым показателям (например, Ангола имеет абсолютный размер ВВП 116 млрд дол., относительный – 5900 дол.; Гаити соответственно 12,4 млрд дол. и 1200 дол.; Эфиопия – 95 млрд дол. и 1100 дол.; Бурунди – 3,6 млрд дол. и 400 дол.).

Специфическую группу составляют нефтедобывающие страны Персидского залива, которые имеют большие доходы от экспорта нефти. Поскольку плотность населения здесь небольшая, показатели ВВП на душу населения этих стран довольно высокие. Так, в Саудовской Аравии он составляет 24 000 дол., в Объединенных Арабских Эмиратах – 48 500

дол., в Катаре – 102 700 дол. По этой же причине высокий показатель имеет Бруней – 49 400 дол. Тем не менее в отличие от развитых и новых индустриальных стран данная группа стран характеризуется несбалансированной структурой экономики. Производственный сектор (кроме добычи нефти) до недавнего времени был слабо развит, и только теперь осуществляются меры по развитию промышленного производства, прежде всего энергетики и нефтехимии.

Обобщающим показателем уровня глобального развития экономики является *валовой мировой продукт (ВМП)*. Он выражает объем конечных товаров и услуг, которые произведены во всех странах мира.

При анализе экономики важно знать степень *внешнеэкономической активности страны*. Ее определяют экспорт, импорт, внешнеторговый оборот, степень открытости экономики и ее зависимость от мирового рынка, доля иностранного капитала в экономике страны, величина активов резидентов за границей и прочие показатели. Рассмотрим некоторые из них.

Экспортом называется вывоз товаров и услуг за пределы страны. В статистических справочниках и экономических публикациях обычно приводят данные об экспорте товаров и услуг. Зачастую, если приводятся цифры об экспорте, имеется в виду экспорт товаров (если нет специальной оговорки).

Обычно крупнейшими экспортерами являются мощней-

шие в экономическом отношении государства. Первая десятка стран-экспортеров представлена в табл. 1.4.

Таблица 1.4. Экспорт некоторых стран в 2011 г., млрд дол. [4]

Страна	Экспорт	Страна	Экспорт
Китай	1898	Нидерланды	577
США	1511	Республика Корея	557
Германия	1408	Италия	522
Япония	800	Россия	498
Франция	578	Великобритания	495

Импорт – ввоз товаров и услуг в страну из-за границы. Размер импорта обычно зависит от емкости внутреннего рынка, которая, в свою очередь, обусловлена экономической мощностью страны, прежде всего покупательной способностью. Поэтому наибольшие объемы импорта приходятся на наиболее развитые страны (табл. 1.5).

Таблица 1.5. Импорт некоторых стран в 2011 г., млрд дол. [4]

Страна	Импорт	Страна	Импорт
США	2314	Великобритания	655
Китай	1743	Италия	556
Германия	1198	Республика Корея	524
Япония	795	Нидерланды	514
Франция	685	Гонконг	483

При анализе данной таблицы следует иметь в виду, что Гонконг (Сянган) является частью Китая, имеет особый статус (значительная автономия именно в отношении внешне-экономической деятельности). Данные об экономике Гонконга в международных справочниках публикуются отдельно.

Гонконг и Сингапур имеют большие объемы экспорта и импорта благодаря тому, что они занимаются преимущественно посреднической торговлей – реэкспортом и реимпортом. Так, на реэкспорт приходится 87 % экспорта Гонконга. Преобладающая часть реэкспорта и реимпорта формируется преимущественно за счет Китая. По политическим (и некоторым экономическим) причинам прямая торговля развитых стран с Китаем ограничена, поэтому Гонконг и играет роль посредника.

Разность между экспортом и импортом составляет *сальдо внешнеторгового баланса страны*. Оно может быть положительным (активным) или отрицательным (пассивным). Обычно правительство страны стремится к положительно-

му сальдо, так как это обеспечивает приток валюты в страну. Наиболее благоприятные условия для этого имеются у развитых стран, чьи товары обладают высокой конкурентоспособностью. Так, положительное сальдо Японии равно 6,1 млрд дол. (2011), Германии – 210 млрд дол. Исключения составляют США, для которых характерно большое отрицательное сальдо, – 803 млрд дол.; при этом пассивное сальдо внешней торговли США имеет хронический характер. Одной из главных причин такого положения является очень емкий внутренний рынок, который поглощает основную часть внутреннего производства и большое количество импортируемых товаров. Из группы развитых стран пассивный внешнеторговый баланс присущ Великобритании, Испании. В значительной части развивающихся стран также сложился пассивный баланс (в частности, Индия, Египет, Ливан и др.).

С внешней торговлей связано понятие *открытости экономики страны*, т. е. степени ее участия в международном разделении труда. Открытость экономики (или экспортная квота) определяется в процентах и рассчитывается чаще всего по формуле

$$\frac{EX}{GDP} \cdot 100, \quad (1.6)$$

где EX – объем экспорта страны за определенный период;

GDP – объем валового внутреннего продукта, произведенного за соответствующий период.

Чем больше показатель открытости, тем глубже участие страны в международных экономических связях. Высоким считается показатель более 30 %. Традиционно значительная степень открытости характерна для западноевропейских стран (Нидерланды, Люксембург, Швеция, Швейцария). Наиболее высокие показатели (70–90 %) имеют некоторые развивающиеся страны: Объединенные Арабские Эмираты, Гайана, Катар, Суринам, тем не менее, в отличие от развитых стран, экономика данных государств почти целиком зависит от экспорта сырья (нефти или бокситов).

Мощнейшие государства мира имеют невысокие показатели открытости: США – 10 %, Япония – 18, Франция – 26, Великобритания – 22, Италия – 28 %. Но это свидетельствует не о низкой степени интегрированности данных стран в мировую экономику, а о больших объемах ВВП и наличии широкого внутреннего рынка.

Показатель открытости экономики Республики Беларусь обычно находится в пределах 50–65 %, что вообще характеризует достаточное участие нашей страны во внешнеторговом обмене, причем экспорт формируется в основном за счет поставки на внешние рынки готовой продукции [5].

Важнейшим в характеристике развития национальной экономики является также показатель *импортозависимости* страны (или импортная квота):

$$\frac{IM}{GDP} \cdot 100, \quad (1.7)$$

где IM – объем импорта страны за определенный период.

Этот показатель обычно высок в развивающихся странах и умерен или низок в развитых странах. Так, в Гайане он составляет 97 %, Свaziленде – 50 %, Суринаме – 54 %. В то же время во Франции данный показатель равен 24 %, Италии – 25 %, США – 14 %, Японии – 13 %.

Коэффициенты открытости и импортозависимости необходимо использовать в комплексе с другими показателями экономического развития страны. Например, США и Япония имеют огромные объемы экспорта и импорта, а по показателям открытости они рассматриваются как государства, у которых ограничены внешние связи. В противоположность этому беднейшие страны, которые экспортируют лишь один вид продукции (например, продукцию тропического земледелия – кофе, какао, бананы) и у которых в целом слаборазвитая экономика, выглядят как активные участники международного разделения труда. Интенсивность внешнеэкономических связей страны характеризуется не только объемами товарооборота, но и *международным движением факторов производства*, к которым относятся труд, капитал и технологии.

Движение трудовых ресурсов выражается в международ-

ных миграциях трудоспособного населения. Отъезд населения за границу называется *эмиграцией*, въезд из-за границы – *иммиграцией*. Интенсивность миграции определяется сопоставлением количества мигрантов с численностью населения страны. Рассчитываются коэффициенты эмиграции (K_E), иммиграции (K_I) и миграционного оборота (K_M):

$$K_E = \frac{E}{P} \cdot 1000; \quad (1.8)$$

$$K_I = \frac{I}{P} \cdot 1000; \quad (1.9)$$

$$K_M = \frac{E + I}{P} \cdot 1000, \quad (1.10)$$

где P – среднегодовая численность населения страны; E – количество эмигрантов; I – количество иммигрантов.

Коэффициенты миграции обычно определяются в промиллях (‰). Разность между количеством иммигрантов и эмигрантов ($E - I$) составляет миграционное сальдо страны. Оно может быть положительным или отрицательным.

Миграционные процессы обусловлены экономическими и политическими обстоятельствами. Современная международная миграция осуществляется преимущественно под влиянием экономических факторов. Индустриально развитые государства и страны с динамично развивающейся экономикой притягивают трудовые ресурсы из тех регионов, где

темпы экономического роста незначительны, а естественный прирост населения высокий. Обобщая ситуацию, можно утверждать, что определяющей тенденцией является перелив трудовых ресурсов из развивающихся стран в высокоразвитые государства. Основные доноры трудовых ресурсов – страны Южной и Юго-Восточной Азии (в частности, Индия, Пакистан, Вьетнам), Северной Африки (Алжир, Марокко) и Латинской Америки; принимающие страны – преимущественно США, Канада, Австралия, Великобритания, Франция, Германия и некоторые другие.

После распада СССР значительно активизировались внешние миграционные процессы в его бывших республиках. Процессы трансформации экономики стимулируют интенсивную эмиграцию. В большинстве стран СНГ сальдо внешней миграции отрицательное, а в Беларуси, России и Казахстане в последние годы – положительное.

Значительное влияние на миграцию населения имеют интеграционные процессы, в особенности в рамках региональных группировок. Так, между странами Европейского союза ликвидированы любые препятствия для свободного передвижения населения, поэтому миграционные потоки приобрели чрезвычайно широкий размах. Тем не менее относительно миграции из третьих стран правительства западноевропейских государств (а также США, Канады, Японии) применяют ограничительную политику.

Одной из важнейших характеристик экономики страны

является ее участие в *международном движении капитала*. Сегодня практически каждое государство или вывозит свой капитал, или принимает иностранный. Развитые страны одновременно осуществляют как экспорт, так и импорт капитала. Капитал пересекает национальные границы в предпринимательской или ссудной форме.

Предпринимательский капитал называется *инвестициями*, которые разделяются на прямые и портфельные. *Прямые инвестиции* предоставляют нерезиденту право контроля над предприятием, в которое он вложил капитал. Обычно прямое инвестирование осуществляется путем образования компаниями или банками филиалов, дочерних предприятий за границей. *Портфельные инвестиции* представляют собой вложение капитала в ценные бумаги иностранных фирм, удельный вес иностранного капитала в этом случае недостаточен для контроля фирмы нерезидентом.

Ссудный капитал приобретает международный характер в случае получения страной кредита от правительства другого государства, иностранного либо частного банка или международной кредитно-финансовой организации, такой, как Международный валютный фонд или Всемирный банк.

Роль иностранного капитала в национальной экономике определяется его долей в общей сумме капиталовложений в стране (включая вложения резидентов). Другим показателем является доля иностранных инвестиций в ВВП:

$$\frac{DFI}{GDP} \cdot 100, \quad (1.11)$$

где DFI – иностранные (зарубежные) инвестиции страны за определенный период; GDP – объем валового внутреннего продукта, произведенного за соответствующий период.

Основными экспортерами и импортерами капитала, как уже отмечалось, являются развитые государства. По экспорту прямых инвестиций первое место занимают США, затем со значительным отрывом идут Великобритания, Япония, Германия, Франция, Нидерланды, Канада. По импорту ПИИ первое место опять же занимают США, за ними следуют Великобритания, Франция, Германия, Канада. Отметим, что Япония не входит в первую десятку импортеров капитала.

Внешнеэкономические операции страны отражаются в ее *платежном балансе*. Он представляет собой систематизированную запись всех международных экономических операций государства. Платежный баланс показывает объем и соотношение суммы платежей, осуществляемых страной за границей, и суммы поступлений платежей из-за границы за определенное время.

Структурно платежный баланс состоит из трех частей: счет текущих операций, счет движения капитала и счет официальных резервов.

В *счете текущих операций* происходит балансировка движения товаров и услуг, доходов от инвестиций, которые за-

работаны резидентами или нерезидентами (но не сам объем инвестиций), односторонних денежных переводов (трансфертов), например перевод в страну назначения части заработной платы временно работающих за рубежом граждан.

Счет движения капитала состоит из прямых и портфельных инвестиций и кредита. *Официальные резервы* – это средства, которые находятся под контролем государства и предназначены для регулирования несбалансированности платежного баланса. Они состоят из золота, твердой валюты, ценных бумаг.

Если отток валюты за границу превышает ее приток в страну, то образуется отрицательное сальдо платежного баланса по текущим операциям и по операциям с капиталом. В таком случае правительство покрывает дефицит за счет официальных резервов. В случае, когда дефицит имеет место продолжительное время и резервов не хватает, правительство вынуждено обращаться к внешним ссудам, которые ведут к накоплению внешнего долга. Проблема задолженности очень остро стоит перед развивающимися странами и странами с транзитивной экономикой.

Этнокультурные особенности. Среди факторов, которые характеризуют экономику страны, имеются такие, которые нельзя выразить в цифрах или формулах, тем не менее их учет имеет важное значение. Это культурные и этнопсихологические особенности каждого народа. Известно, что все народы мира равны по своим потенциальным умствен-

ным способностям. Но природно-географические и исторические обстоятельства влияют на формирование специфического, присущего данному этносу поведения, ментальности, реагирования на те или иные обстоятельства. Эта специфика отражается и на экономических отношениях как внутри страны, так и в ее внешнеэкономических отношениях.

Этнокультурные особенности в экономической сфере воплощаются в материальной культуре, культуре производства и культуре делового общения, или деловой этики.

Материальная культура (в контексте экономических отношений) выражается в традициях быта, в предоставлении преимуществ потреблению определенной группы товаров и услуг. Это в особенности касается одежды, продуктов питания, мебели, бытовой техники и др.

Ярчайшие расхождения обнаруживаются в традициях питания. Так, в странах, где властвует ислам, не потребляют свинины, поэтому свиноводство здесь отсутствует, равно как и торговля свининой. В странах с традициями индуизма и буддизма (Индия, Шри-Ланка, в меньшей мере Япония) ограничено потребление говядины. В Европе очень редко употребляется в пищу конина, тогда как в странах Центральной Азии она является обычным продуктом питания. Менее выразительно, но все же существуют расхождения в предоставлении преимуществ отдельным напиткам. Так, в странах Средиземноморья преимущественно пьют вина, а в Центральной, Восточной и Северной Европе – более крепкие ал-

когольные напитки и пиво; большинство жителей Восточной Европы и Великобритании предпочитают чай, а Западной Европы – кофе. Славянские народы, в особенности восточные и южные славяне, употребляют намного больше хлеба, чем народы романской и немецкой групп. Для основной массы жителей Южной, Юго-Восточной и Восточной Азии главным продуктом питания является рис, для жителей экваториального и тропического поясов Африки и Южной Америки – ямс, таро и батат. Климатические особенности регионов влияют на характер одежды, а также на потребление энергии в бытовых целях.

Эти особенности необходимо учитывать не только при анализе внутренней экономики страны, но и в практике внешнеторговых связей с нею при определении экспортной или импортной номенклатуры товаров.

Культура производства зависит от многих факторов, среди которых в особенности выделяются: уровень развития страны, уровень образования населения, социально-экономическая организация производства, исторические традиции труда.

Высоким уровнем культуры производства отличаются развитые государства, в особенности США, Германия, Великобритания. Скандинавские страны, Япония. Следует отметить, что в странах протестантской культуры (Германия, Нидерланды, Швеция, Норвегия, Дания) добросовестная работа считается самой благочестивой моральной чертой чело-

века. Для североамериканцев (США, Канада), кроме этого, существенными стимулами к труду является стремление к получению по возможности большего дохода, который рассматривается как мерило личных качеств человека, показатель его места в обществе.

Традиционно добросовестное отношение к труду присуще народам Восточной Азии (японцы, китайцы, корейцы). Оно формировалось, в частности, под влиянием конфуцианского учения о необходимости господства общественного порядка, иерархичности в отношениях руководителей и подчиненных, честного выполнения своих обязанностей каждым человеком. Жители этого региона поражают своим усердием, выносливостью в процессе даже тяжелейшей работы.

Культура производства оказывает непосредственное влияние на уровень производительности труда. Поэтому неудивительно, что этот уровень высок в странах Западной Европы, США, Японии и быстро возрастает в дальневосточных новых индустриальных странах.

Культура делового общения особенно важна в международных экономических отношениях, где взаимодействуют представители разных этнокультурных типов. Хотя продолжительная практика международных отношений устанавливает общепризнанные стандарты деловой этики, все же и в наше время существуют различия в способах, манерах, традициях делового общения, которые являются проявлением

этнокультурных особенностей разных народов. Их надо принимать во внимание во избежание недоразумений во время проведения деловых переговоров. Так, японцы и финны довольно молчаливы, они слушают собеседника внимательно, часто не смотря в глаза, кажется, что они сидят с отсутствующим видом. Итальянцы или латиноамериканцы воспринимают такое поведение как нежелание заключить соглашение, как вежливый отказ от дальнейших переговоров. Если в ответ на предложения партнера японец согласно кивает головой и проговаривает «да», то это означает, что он вас понял, но не обязательно принимает эти предложения. Европейцев это часто дезориентирует. Американцы в деловом общении часто ведут себя с иностранными партнерами будто близкие друзья, хлопают по плечу, переходят на краткое имя, но при этом могут решительно отказаться от соглашения, что становится полной неожиданностью для собеседников.

Классификация государств. Любая из двух с половиной сотен стран мира имеет свою неповторимость, отличается от других по политическим, экономическим, демографическим, культурным и иным признакам. Разнообразие мира по национальному составу, социально-культурным особенностям обогащает его как целостную систему. Тем не менее отдельные страны можно сгруппировать по некоторым важным общим характеристикам. Это даже необходимо для осуществления научного анализа как мировой экономики в целом, так и экономики отдельной страны.

Есть несколько способов классификации стран в зависимости от избранного критерия. Можно выделить группы стран по размерам территории, географическому положению, численности населения, социально-политическому устройству и по уровню экономического развития. В курсе «Экономика зарубежных стран» наиболее целесообразно воспользоваться двумя схемами: региональной и типологической, которые основываются на критериях экономического развития.

Региональный подход состоит в группировке стран по географическому признаку. Выделяются большие регионы, которые содержат компактно расположенные страны, имеющие общие черты в естественных условиях, особенностях исторического и культурного развития. Такими регионами являются нижеследующие.

1. *Западная Европа* – экономически развитые страны – Германия, Франция, Великобритания, Бельгия, Нидерланды, Люксембург, Ирландия, Исландия, Норвегия, Швеция, Дания, Финляндия, Австрия, Швейцария, Италия, Испания, Греция, Португалия и несколько малых стран. Этот регион, в свою очередь, делится на собственно Западную, Северную и Южную Европу.

2. *Центральная Европа* – европейские постсоциалистические страны (вне пределов СССР) – Польша, Чехия, Словакия, Венгрия, Румыния, Болгария, Хорватия, Словения, Македония, Албания, Сербия, Черногория, Босния и Герцего-

вина.

3. *Восточная Европа* – Россия (часть), Украина, Беларусь, Молдова, Эстония, Латвия и Литва.

4. *Юго-Западная Азия* – Турция, Кипр, Иран, Ирак, Сирия, Ливан, Израиль, Саудовская Аравия, Кувейт, Объединенные Арабские Эмираты, Иордания, Йемен, Оман, Бахрейн, Афганистан, Грузия, Армения и Азербайджан.

5. *Центральная Азия* – бывшие азиатские республики СССР – Казахстан, Узбекистан, Кыргызстан, Туркменистан и Таджикистан.

6. *Южная Азия* – Индия, Пакистан, Непал, Бутан, Бангладеш, Шри-Ланка, а также несколько небольших островных государств.

7. *Дальний Восток* – Россия (часть), Китай, Япония, КНДР, Республика Корея и Монголия.

8. *Юго-Восточная Азия* – Вьетнам, Лаос, Камбоджа, Таиланд, Восточный Тимор, Мьянма, Малайзия, Сингапур, Индонезия, Филиппины, Бруней.

9. *Австралия и Океания* – непосредственно Австралия, Новая Зеландия, Папуа-Новая Гвинея и большое количество малых островных государств.

10. *Северная Африка* – арабские государства – Египет, Судан, Южный Судан, Ливия, Тунис, Алжир, Марокко, Западная Сахара, Мавритания.

11. *Западная Африка* – Мали, Нигер, Чад, Центральноафриканская Республика, Сенегал, Буркина-Фасо, Гвинея,

Гана, Котд'Ивуар, Сьерра-Леоне, Того, Нигерия, Камерун, Габон, Конго, Демократическая Республика Конго (бывший Заир), Ангола. Это наиболее крупные страны данного региона.

12. *Восточная Африка* – Эфиопия, Эритрея, Сомали, Кения, Уганда, Танзания, Руанда, Бурунди, Джибути, Коморы.

13. *Южная Африка* – Замбия, Зимбабве, Мозамбик, Мадагаскар, Малави, Южно-Африканская Республика, Ботсвана, Намибия, Лесото, Маврикий, Свазиленд.

14. *Северная Америка* – США, Канада, Мексика. (По другой классификации Мексику относят к латиноамериканскому региону, с которым она тесно связана по языково-культурным и историческим признакам.)

15. *Латинская Америка* – страны, подавляющее большинство которых когда-то были в колониальной зависимости от Испании, – Аргентина, Бразилия, Уругвай, Парагвай, Чили, Перу, Боливия, Эквадор, Колумбия, Венесуэла, Гайана, Суринам. В этот регион отдельной подгруппой входит Карибский бассейн, крупнейшие страны которого – Куба, Гаити, Ямайка, Доминиканская Республика, Гватемала, Сальвадор, Никарагуа, Гондурас, Панама.

Приведенная схема является наиболее распространенной, но не единственной. В настоящее время 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.

Типологический подход к классификации стран мира учитывает прежде всего две основные характеристики: показатели уровня экономического развития и социально-экономическую структуру страны. Кроме того, принимается во внимание динамика экономического развития, степень открытости экономики, ориентация на демократические преобразования.

Наиболее общий характер имеет классификация, предложенная ООН, по которой выделяются три группы стран:

- индустриально развитые;
- страны с транзитивной (переходной) экономикой;
- развивающиеся.

В последней группе выделяют две подгруппы – новые индустриальные страны и наименее развитые страны.

К *индустриально развитым странам* относятся все страны Западной Европы, США, Канада, Австралия, Новая Зеландия, Япония и Израиль. Иногда в эту группу включают еще Южно-Африканскую Республику (ЮАР). Здесь также выделяется подгруппа наиболее развитых стран – «Большая семерка»: США, Япония, Германия, Франция, Великобритания, Италия, Канада. Доля индустриально развитых стран в совокупном ВВП стран мира составляет 50 %, в том числе доля «Большой семерки» – 40 %.

Страны с транзитивной (переходной) экономикой – это бывшие социалистические страны, которые перестраивают экономику на рыночные основы. Среди них – страны СНГ, Эстония, Латвия, Литва, государства Центральной Европы. Уместно к этой группе относить и Китай, хотя ООН классифицировала его как развивающуюся страну. Тем не менее если учесть, что Китай начал экономическую перестройку раньше, чем постсоветские государства и достиг в этом впечатляющих результатов, справедливо его включить именно во вторую группу стран.

Развивающиеся страны составляют очень пеструю, неоднородную группу. Они сильно отличаются одна от другой по размерам, экономическому потенциалу и темпам развития. Есть, впрочем, одна общая черта, которая их объединяет: большинство из них – бывшие колонии. Кроме того, до недавнего времени почти все они сильно отставали от развитых стран по экономическому развитию.

В конце XX в. началось быстрое развитие стран, которые вошли в стадию индустриализации. Это так называемые новые индустриальные страны (НИС). Четкого определения состава этой подгруппы нет. Чаще всего в нее включают Бразилию, Мексику, Аргентину, Республику Корею, Сингапур, Таиланд, Филиппины, Индонезию, Тайвань. К этой подгруппе иногда относят Индию, но очень низкий показатель ВВП на душу населения этой страны отличает ее от других НИС. Другая подгруппа развивающихся стран состоит из наи-

менее развитых государств, которые пока не способны осуществить индустриализацию, преодолеть острую нищету. Их доля в производстве совокупного ВВП мира неуклонно падает. В соответствии с классификацией ООН, к этой подгруппе относятся 46 стран, преобладающая часть которых находится в Африке – Эфиопия, Уганда, Танзания, Ангола, Сомали, Судан, Чад и другие, в Азии – Афганистан, Бангладеш, Непал, Мьянма, Йемен, Лаос, в Латинской Америке – Гаити.

Классификация ООН, которая выделяет три типа государств, довольно условна. Она в большей мере опирается на исторические традиции, чем на современные реалии. Некоторые из развивающихся стран по мировым экономическим показателям опережают государства, которые традиционно считаются развитыми. Так, по абсолютному объему ВВП Бразилия в 9 раз превышает показатель своей бывшей метрополии – Португалии, имеет более развитую индустрию и инфраструктуру. В то же время она вдвое уступает Португалии по показателю ВВП на душу населения (соответственно 11 600 дол. и 23 200 дол.). Страны Персидского залива в несколько раз превышают по этому показателю и Португалию, и Грецию, и Испанию.

Существует также и неофициальное название развивающихся стран – третий мир, которое популярно в средствах массовой информации.

Всемирный банк предложил классификацию по четкой

градации уровней развития государств в соответствии с показателем ВНД на душу населения. Специалисты этой международной организации считают, что конкретно установленная цифровая граница позволит избежать условностей, которые будут вызваны историческими и другими традициями.

Согласно схеме Всемирного банка 2011 г. страны делятся на четыре группы:

- страны с низким уровнем дохода на душу населения – менее 1025 дол. (таких государств – 36);
- страны с уровнем дохода на душу населения ниже среднего – от 1026 до 4035 дол. (таких государств – 54);
- страны с уровнем дохода на душу населения выше среднего – от 4036 до 12 475 дол. (54 государства мира и среди них Республика Беларусь);
- страны с высоким уровнем дохода на душу населения – выше 12 476 дол. (70 стран – практически все индустриально развитые государства, некоторые нефтедобывающие страны Персидского залива, несколько небольших государств, преимущественно получающих доходы от туризма, – Багамские острова, Каймановы острова и др.).

Состав каждой группы ежегодно пересматривается Всемирным банком в соответствии с изменениями в уровнях дохода в отдельных странах.

Несмотря на, казалось бы, четкий критерий определения параметров каждой группы, и эта схема не лишена недостат-

ков. Дело в том, что показатель ВНД на душу населения сам по себе еще не дает четкой характеристики экономического уровня государства. Так, Багамские и Каймановы острова кроме туризма не имеют сколько-нибудь развитой индустрии; их высокий показатель во многом обуславливается притоком валюты из-за границы, так как они одновременно представляют собой так называемые оффшорные зоны.

Спорным является объединение в одну группу стран с доходом ниже среднего слабо развитого Парагвая и достаточно динамично развивающейся Индии, которая имеет довольно развитую промышленную структуру, включающую даже новейшие отрасли – электронику, космическую технику, атомную энергетику. Болгария, Румыния, Латвия, Россия, Украина и Беларусь, которые имеют высокий экономический потенциал, оказались в одной группе с Колумбией и Намибией.

Мировая экономика подвержена влиянию таких сложных явлений, как мировые финансово-экономические кризисы, последствия которых также приводят к изменению классификации стран.

Итак, ни одна схема классификации стран не может претендовать на единственно правильную, все они имеют условный характер. Тем не менее они позволяют в процессе анализа экономики стран быстрее и четче обнаружить их характерные особенности, увидеть общее и отличительное в их развитии. В зависимости от задач, которые ставятся при изучении национальных экономик, следует использовать ту или

иную схему.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем состоят особенности отраслевой структуры экономики основных групп стран?
2. Какие факторы влияют на особенности территориальной структуры хозяйства страны?
3. Какие существуют основные направления экономической политики государства?
4. Каковы основные субъекты экономической деятельности страны?
5. Какие государства входят в первую десятку стран по объему производства ВВП?
6. Какие показатели характеризуют внешнеэкономическую активность страны?
7. Каковы основные направления проявления этнокультурных особенностей в сфере экономики?
8. Какие существуют группы стран со специфической деловой культурой?
9. Как, по вашему мнению, может измениться классификация стран в будущем?

1.2. Глобализация современных международных отношений и интеграционные процессы в мировой экономике

Система мирового хозяйства. Совокупность национальных экономик в их взаимосвязи составляет *мировое хозяйство*. Необходимо иметь в виду, что не просто совокупность национальных экономик разных стран, а именно их взаимодействие составляет целостную экономическую систему.

Основой возникновения и развития мирового хозяйства является углубление *международного территориального разделения труда*. Этот процесс состоит во все более выразительной специализации национальных экономик на производстве определенных товаров и услуг и, как следствие, в непрерывном возрастании объемов обмена ими. Продолжительное время международное разделение труда выражалось в расширении международной торговли. На определенной стадии развития его проявлением становятся международные потоки капитала и трудовых ресурсов, а также производственная кооперация между предприятиями разных стран, которая в особенности активизировалась со второй половины XX в. под влиянием научно-технического прогресса.

Производственная кооперация осуществляется не только в форме обмена деталями, узлами и технологией между фирмами, но и в создании совместных предприятий. Все это является стимулом для развития *международной экономической интеграции*, в процессе которой взаимодействие национальных экономик настолько усиливается и усложняется, что они становятся неотъемлемым органичным дополнением друг друга.

Система хозяйственных связей национальных экономик представляет собой *международные экономические отношения* (производственные, валютно-финансовые, кредитные, научно-технические). Закономерности развития международных экономических отношений изучаются в рамках дисциплины «Международная экономика». Укрепление экономических связей между странами, усиление их разнообразия, распространение их на все новые сферы деятельности и регионы приводит к *интернационализации* мирового хозяйства.

Интернационализация как процесс имеет следующие основные проявления:

- интернационализация производства;
- интернационализация капитала;
- образование транснациональных корпораций.

Интернационализация производства состоит в установлении устойчивых производственных связей между предприятиями разных государств. Они основываются на углублении

специализации и кооперирования. В современных условиях каждой стране нецелесообразно производить абсолютно все товары и услуги, которые потребляются ею. Государства специализируются на производстве такой продукции, которую можно выпустить с затратами более низкими, чем среднемировые. Это позволяет экономить средства, время, труд и другие ресурсы. Существует много отраслей экономики, где эффективным является только массовое производство. В то же время значительное количество товаров и услуг не может быть поглощено внутренним рынком, и поэтому производство в определенной мере заранее ориентируется на рынки других стран. Это еще больше усиливает специализацию, которая, в свою очередь, стимулирует производственное кооперирование.

Международные кооперативные связи охватили большое количество предприятий. Особого размаха они достигли в машиностроении. Так, в производстве автомобилей немецкого или французского предприятия принимают участие машиностроительные предприятия почти всех стран ЕС, а также американские и японские фирмы. Международное производственное кооперирование имеет широкое распространение также в электронном машиностроении и аэрокосмической отрасли.

Интернационализация производства приводит к взаимозависимости национальных экономик как на уровне отдельных предприятий, так и на отраслевых уровнях. Зависи-

мость бывает прямой, когда предприятия двух или нескольких стран вступают в непосредственные производственные контакты, и опосредствованной. Примером последнего типа зависимости является случай, когда металлургический завод одной страны в кооперации с машиностроительным предприятием другой поставляет ему определенные профили проката. В свою очередь, машиностроительное предприятие поставляет отдельные детали, узлы для сборки агрегата на завод третьей страны. Цепь кооперирования может быть довольно длинной. Таким образом, в опосредствованные производственные связи включается большое количество предприятий из разных государств мира.

Интернационализация капитала имеет проявление в усилении международного движения капитала, в переливе капитала за национальные границы, в укреплении контактов между крупными банками разных стран, в контроле за движением капитала со стороны транснациональных банков (ТНБ), в формировании больших рынков и центров операций с валютой. Транснациональные (или многонациональные) банки контролируют сотни миллиардов долларов. Крупнейшими ТНБ являются банки США, Японии, Германии, Франции, Великобритании. К середине 1970-х гг. господствующие позиции на мировом кредитном рынке заняли американские банки. Среди первых 20 банков американских было 11, тогда как японских – только 1. Ведущими были такие американские банки, как Citicorp, Chase Manhattan

Bank, Bank of America и пр. Тем не менее в 1980-х гг. ситуация резко изменилась. Перенакопление капитала в Японии содействовало быстрой активизации национальных банков, возрастанию их иностранных активов. В середине 1990-х гг. среди первых 25 банков мировых лидеров было уже японских – 16, французских – 3, немецких – 2, британских – 2 и от США и Швейцарии по 1. В 2008 г. в связи с мировым финансовым кризисом многие крупнейшие банки, занимавшие лидирующее положение продолжительное время (преимущественно американские и японские), утрачивают свои позиции. Характерной тенденцией последних лет является укрепление положения в мировой финансовой системе азиатских банков (в первую очередь китайских), таких, как Industrial & Commercial Bank of China (ICBC), China Construction Bank, Bank of China. В настоящее время общий объем активов крупнейших 10 банков, которые представлены в табл. 1.6, составляет более 24 трлн дол. Например, в Deutsche Bank занято 100 тыс. работников в 3100 отделениях в различных странах мира, а клиентами этого банка являются более 20 млн чел. [7].

Таблица 1.6. Позиции 10 крупнейших банков мира в 2011 г. [7]

Наименование банка	Страна	Наименование банка	Страна
Deutsche Bank	Германия	Crédit Agricole Group	Франция
Mitsubishi UFJ Financial Group	Япония	Barclays PLC	Велико-британия
HSBC Holdings	Велико-британия	Industrial & Commercial Bank of China	Китай
BNP Paribas	Франция	Royal Bank of Scotland Group	Велико-британия
Japan Post Bank	Япония	JPMorgan Chase & Co	США

Как уже отмечалось ранее, капитал имеет формы предпринимательского и ссудного. Развитие этих форм значительно ускорило темпы международного движения капитала во второй половине XX в. В контексте экономической интернационализации особое значение имеет движение прямых иностранных инвестиций, которые оказывают непосредственное влияние на интернационализацию производства. В 1990-х гг. ежегодный прирост прямых инвестиций составлял 20 %, в 2004 г. – 27, в 2005 г. – 29, в 2007 г. – 23 %. В 2010 г. после значительного снижения объемов инвестирования в период мирового финансово-экономического кризиса (2008–2009) вновь наметился рост ПИИ, который составил 105 % [8].

Исключительно большую роль в интернационализации капитала играют международные финансы и банковские организации, в первую очередь Международный валютный фонд (МВФ), Всемирный банк, Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), другие крупные региональные

банки. Они не только осуществляют регулирование международных потоков капитала, но и привлекают в международный капиталобмен новые страны. В то же время эти процессы усиливают зависимость государств от интернационализации и объективных требований мирового рынка капитала. При этом страна может частично потерять суверенитет в определенных сферах экономической деятельности. В международных отношениях образуются наднациональные структуры, которые представляют собой элемент глобализации.

Интернационализация производства и капитала создаст условия *транснационализации* международных экономических отношений. Сплетение производства и капитала в больших масштабах ведет к созданию мощных корпораций, головная компания которых принадлежит капиталу одной страны, а филиалы расположены во многих странах мира. Такие корпорации получили название транснациональных (ТНК). Пятьсот крупнейших ТНК сосредоточивают около 1/4 мирового производства товаров и услуг, 1/3 экспорта промышленной продукции и 3/4 торговли технологиями и управленческими услугами [9, с. 8]. Деятельность ТНК усиливает перелив капитала, в особенности в его предпринимательской форме. Подавляющий объем прямых зарубежных инвестиций приходится на развитые страны. Тем не менее во многих развивающихся государствах позиции ТНК настолько сильны, что они часто контролируют экономические и по-

литические процессы в этих странах.

Крупнейшими в мире являются американские ТНК. Так, в первую десятку корпораций входят 3 американские компании, о чем свидетельствует табл. 1.7.

Таблица 1.7. Позиции 10 крупнейших ТНК мира в 2011 г. [8]

Компания	Страна базирования	Компания	Страна базирования
Wal-Mart Stores	США	China National Petroleum	Китай
Royal Dutch Shell Group	Великобритания – Нидерланды	State Grid	Китай
Exxon Mobil Corporation	США	Toyota Motor Corporation	Япония
British Petroleum	Великобритания	Japan Post Holdings	Япония
Sinopec Group	Китай	Chevron Corporation	США

В первую двадцатку ТНК по объемам зарубежных активов входят такие известные компании, как Total, АХА (Франция), Volkswagen Group (Германия), General Electric, Berkshire Hathaway, General Motors (США).

Транснациональные корпорации (или их разновидность – многонациональные корпорации – МНК) выступают сегодня как своеобразные образования без четко выраженного национального признака, поскольку их деятельность распространяется на национальные экономики многих стран. Это еще в большей мере интернационализирует мировую экономику

и оказывает содействие переходу международных экономических отношений к стадии глобализации.

Понятие и основные черты глобализации. *Глобализация* представляет собой форму интернационализации с чертами транснационализации. Глобализация отличается распространением тесных взаимоотношений и взаимозависимостью между странами практически на всем земном шаре (отсюда и название: *globe* по-английски означает «земной шар»). В современной науке глобализацию рассматривают как стадию широкомасштабного развития процесса интернационализации разных аспектов общественной жизни: экономических, политических, культурных. На этой стадии интернационализация постепенно охватывает все мировое сообщество, достигая планетарных масштабов. И это не просто территориальное распространение интернационализации. Глобализация придает взаимосвязям разных стран новые свойства, новую силу. Некоторые исследователи считают глобализацию качественным прыжком, переходом интернационализации общественного отношения на более высокую степень своего развития [10, с. 57].

Начало процесса глобализации связывается с периодом перехода индустриализации развитых стран в постиндустриальную фазу развития. Особое значение имеет бурное развитие мировой системы информации, которое содействовало транснационализации производства и капитала. Информационно-коммуникативная система дает возможность заклю-

чать экономические соглашения в любое время независимо от местонахождения контрагентов. Исключительную роль в этом процессе играет интернет. Мировая информационная сеть обеспечивает глобализацию капитала и децентрализованную концентрацию производства и труда. Образуется мировое информационно-финансовое пространство [11, с. 3].

Важной стороной глобализации является формирование и быстрое развитие наднациональных структур в мировой экономике. Наличие транснационального капитала затрудняет, а иногда делает невозможным автономное регулирование внутренних рынков. Это означает, что ни одна страна не может планировать свое развитие без учета мировой экономической ситуации и не может не считаться со стратегической политикой транснациональных корпораций. Если раньше хозяйство практически каждой страны представляло собой систему, которая воспроизводится, то теперь такой системой является только мировое хозяйство в целом [11, с. 3].

Глобализация имеет свои характерные особенности, которые выделяют ее среди других мирохозяйственных процессов:

- усиление взаимосвязи деятельности стран в социально-экономической сфере, политике, культуре. В этом отношении значительной является стимулирующая роль международных организаций, в особенности системы ООН и региональных интеграционных объединений;
- территориальное распространение планетарных интер-

национализационных процессов;

- универсализация международных экономических отношений (воплощение единых международных стандартов во все сферы международной деятельности, использование одинаковых критериев в макроэкономической политике, унификация требований к налоговой и таможенной политике, возрастание масштабов производства, концентрация и централизация капитала, углубление научно-технического прогресса, усиление международной экономической интеграции и регионализация международных отношений).

Глобализация является объективным и необратимым процессом. В целом ее следует оценивать положительно, поскольку она объединяет национальные экономики в единое организационное целое и тем самым повышает эффективность мирового хозяйствования. Глобализация содействует сближению не только экономик, но и культур разных народов, облегчает установление взаимопонимания между ними.

Вместе с тем глобализация приводит и к некоторым негативным последствиям:

- быстрому распространению локальных экономических сбоев на большинство регионов мира, подтверждением чему служит мировой финансово-экономический кризис, начавшийся в 2008 г.;

- дестабилизирующему воздействию на мировую экономику трансграничных переливов краткосрочных капиталов и действий международных финансовых спекулянтов;

- возникновению у развивающихся стран и стран с транзитивной экономикой трудностей в приспособлении к глобализации из-за отсутствия у них необходимых средств, неподготовленности национальных экономических, административных и правовых систем;
- растущему разрыву в уровне благосостояния и степени вовлеченности в процессы глобализации между «богатыми» и «бедными» странами.

Этот процесс глобализации сопровождается накоплением серьезных проблем, которые возникают не только перед отдельными странами, но и перед всем человечеством.

Международная региональная интеграция. Глобализация сопровождается развитием экономической интеграции на региональном уровне. На первый взгляд кажется, что глобализация и регионализация – процессы противоположного направления, но они органически связаны между собой. Интеграционные регионы – это ячейки, в которых глобализация достигает особенно глубокого развития, более высокого, чем в целом в мировом сообществе. Теоретически можно предположить, что со временем региональные организации объединятся в сплошную планетарную систему. Тенденция к этому процессу прослеживается довольно отчетливо: количество региональных объединений неуклонно возрастает и расширяется их состав. Так, интеграция Западной Европы начиналась с 6 стран, а сегодня в Европейском союзе их уже 27; если же учесть еще и страны, которые об-

разовали с ЕС Европейское экономическое пространство, то можно говорить практически о полной интеграции западноевропейских государств. В свою очередь, Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС) объединяет страны Азии, Южной и Северной Америки, Австралии и Океании. Таким образом, региональные группировки постепенно охватывают все мировое экономическое пространство. Иногда они территориально перекрывают друг друга, поскольку многие государства входят одновременно в несколько интеграционных объединений.

Международная региональная интеграция заключается в тесном, органическом сплетении национальных экономик, которые компактно расположены в определенном пространстве (регионе). Высокий уровень развития интеграции национальных экономик характеризуется единой производственной структурой, общей системой регулирования со стороны государственных и негосударственных учреждений, 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. Рассмотрим их наиболее существенные особенности.

Зона преференциальной торговли объединяет государства, которые предоставляют льготы друг другу в торговле некоторыми товарами и услугами. Эти льготы заключают-

ся в снижении ставок таможенных налогов, в ограничении или отмене квот на импорт некоторых товаров. Само слово «преференция» означает «предоставление преимуществ». На этой первоначальной стадии интеграции находится подавляющее большинство региональных объединений мира, в том числе СНГ.

Зона свободной торговли отличается от предшествующей формы тем, что в ней либерализируется торговля практически всеми товарами и услугами внутри объединения: ликвидируются таможенные пошлины, отменяются некоторые нетарифные ограничения. Тем не менее в отношении третьих стран, которые не входят в зону, каждый член объединения осуществляет свою собственную таможенную политику: одна страна может установить таможенную ставку на товар в 10 %, другая в 20 % и т. д. На этой стадии, в частности, находятся Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ) и Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА).

Таможенный союз характеризуется тем, что полная либерализация торговли внутри объединения сопровождается установлением единых таможенных ставок и других ограничений относительно третьих стран. Одним из примеров таможенного союза служит соответствующее региональное объединение России, Беларуси и Казахстана.

В *общем рынке* либерализируется не только торговля, но и движение факторов производства (капитал, труд). На

этой стадии интеграции производственная кооперация существенно углубляется, укрепляются связи между предприятиями стран-участниц, складываются условия для перехода к единой валютной системе. Классическим примером общего рынка было Европейское экономическое сотрудничество с 1958 г. до начала 1990-х гг. Оно тогда приобрело неофициальное, но популярное название – «Общий рынок».

Экономический и валютный союз является наиболее высокой из достигнутых стадий в развитии интеграционных процессов. На этом уровне осуществлена полная либерализация торговли, обеспечено свободное движение факторов производства, производственное кооперирование достигло значительного развития. Завершением экономической интеграции становится окончательное построение единой валютной системы с центральным эмиссионным центром и единой денежной единицей. Этой стадии достиг к настоящему времени лишь Европейский союз. Экономическая интеграция в ЕС сопровождается также политической интеграцией: образован общий парламент, тщательно согласовывается внешняя политика стран-участниц (по многим вопросам они выступают как единое государство). В ЕС сильно развита система наднациональных органов управления экономикой и политикой.

Ниже приводится состав крупнейших и наиболее развитых региональных интеграционных объединений мира.

Европа

Европейский союз – ЕС (European Union – EU): Австрия, Бельгия, Болгария, Великобритания, Венгрия, Германия, Греция, Дания, Ирландия, Испания, Италия, Кипр, Латвия, Литва, Люксембург, Мальта, Нидерланды, Польша, Португалия, Румыния, Словакия, Словения, Финляндия, Франция, Чехия, Швеция, Эстония. Особые территории вне Европы, входящие в Европейский союз: Азорские острова, Гваделупа, Канарские острова, Мадейра, Мартиника, Мелилья, Реюньон, Сеута, Французская Гвиана. Также 9 декабря 2011 г. подписан договор о вступлении Хорватии в Европейский союз (окончательное присоединение – 1 июля 2013 г.).

Европейская ассоциация свободной торговли – ЕАСТ (European Free Trade Association – EFTA): Норвегия, Швейцария, Исландия, Лихтенштейн.

Содружество Независимых Государств – СНГ (Commonwealth of Independent States – CIS): Азербайджан, Беларусь, Армения, Казахстан, Киргизстан, Молдова, Россия, Таджикистан, Туркменистан, Украина, Узбекистан.

Организация Черноморского экономического сотрудничества – ОЧЭС (Black Sea Economic Cooperation – BSEC): Азербайджан, Албания, Болгария, Армения, Греция, Грузия, Молдова, Россия, Румыния, Сербия, Турция, Украина.

Азия и Азиатско-Тихоокеанский регион

Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество – АТЭС (Asian-Pacific Economic Cooperation – АРЕС): Австралия, Бруней, Вьетнам, Индонезия, Канада, Китай, Республика Корея, Малайзия, Мексика, Новая Зеландия, Папуа-Новая Гвинея, Перу, Россия, Сингапур, США, Таиланд, Тайвань, Филиппины, Чили, Япония.

Ассоциация государств Юго-Восточной Азии – АСЕАН (Association of South East Asian Nations – ASEAN): Бруней, Вьетнам, Индонезия, Камбоджа, Лаос, Малайзия, Мьянма, Филиппины, Сингапур, Таиланд.

«План Колумбо» для общего экономического и социального развития в Азии и Тихом океане – «План Колумбо» (The Colombo Plan for Cooperative Economic and Social Development in Asia and Pacific – Colombo Plan): США, Япония, Австралия, Новая Зеландия, Индия, Пакистан, Шри-Ланка, Афганистан, Иран, Непал, Мьянма, Мальдивская Республика, Бутан, Бангладеш, Бруней, Монголия, Вьетнам, Лаос, Камбоджа, Малайзия, Таиланд, Сингапур, Папуа-Новая Гвинея, Индонезия, Филиппины, Фиджи, Республика Корея.

Северная и Южная Америка

Северо-Американское соглашение о свободной торговле – НАФТА (North American Free Trade Agreement – NAFTA): США, Канада, Мексика.

Южный общий рынок – МЕРКОСУР (Mercado Común del Sur – MERCOSUR): Аргентина, Бразилия, Парагвай, Уругвай.

Латиноамериканская ассоциация интеграции – ЛААИ (Asociación Latinoamericana de Integración – ALADI): Аргентина, Боливия, Бразилия, Венесуэла, Колумбия, Мексика, Парагвай, Перу, Уругвай, Чили, Эквадор.

Карибское сообщество и Карибский общий рынок – КАРИКОМ (Caribbean Community and Common Market – CARICOM): Антигуа и Барбуда, Багамские острова, Барбадос, Белиз, Доминика, Куба, Доминиканская Республика, Гаити, Гренада, Гайана, Монсеррат, Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия, Сент-Винсент и Гренадины, Суринам, Тринидад и Тобаго, Ямайка.

Африка

Экономическое сообщество государств Западной Африки – ЭКОВАС (Economic Community of West African States – ECOWAS): Бенин, Буркина-Фасо, Кот-д'Ивуар, Кабо Верде,

Гамбия, Гана, Гвинея, Гвинея Бисау, Либерия, Мали, Нигер, Нигерия, Сенегал, Сьерра-Леоне, Того.

Общий рынок Восточной и Южной Африки – КОМЕСА (Common Market for Eastern and Southern Africa – COMESA): Бурунди, Демократическая Республика Конго, Замбия, Зимбабве, Кения, Джибути, Египет, Ливия, Сейшельские острова, Коморские острова, Маврикий, Мадагаскар, Малави, Руанда, Свазиленд, Судан, Уганда, Эритрея, Эфиопия.

Экономическое сообщество стран Центральной Африки – ЭКОЦАС (Economic Community of Central African States – ECCAS): Ангола, Бурунди, Камерун, Центральноафриканская Республика, Конго, Демократическая Республика Конго, Габон, Экваториальная Гвинея, Чад, Сан-Томе и Принсипи.

Более подробно региональные интеграционные группировки, их функции и направления развития рассматриваются в рамках дисциплины «Международные организации и объединения».

Динамика мировых экономических процессов. Развитие мировой экономики в целом происходит возрастающими темпами на протяжении последних двух столетий, за исключением периодов мировых войн. В особенности быстро и всесторонне мировое хозяйство развивалось в XX в. По данным Международного валютного фонда, **мировой ВВП** за период 1900–2000 гг. увеличился в 19 раз, что соответствует среднему темпу прироста в 3 % [12, с. 4]. За тот

же период численность населения мира выросла в 4 раза: с 1,6 млрд чел. до 6,3 млрд чел. Отметим, что темпы прироста производства значительно превышали темпы прироста населения, поэтому средний показатель ВМП на душу населения увеличился в 5 раз.

Тем не менее усредненные показатели не характеризуют значительную неравномерность развития экономики по группам стран и регионов. Высочайшие темпы в своем развитии имели индустриально развитые страны. Однако в группе развитых государств имеются «аутсайдеры» по темпам роста ВВП. Чаще всего к ним относятся страны, которые в начале XX в. имели наивысшие показатели. Например, Великобритания в начале XX в. имела наиболее высокий показатель, однако увеличила его только в 4,28 раза.

Высокие темпы развития показали новые индустриальные страны в группе развивающихся стран, причем ускорение развития экономики этих государств происходило практически за два последних десятилетия прошедшего века. Так, за период 1900–2000 гг. ВВП на душу населения Республики Корея возрос в 16,82 раза, Бразилии – в 7,64 раза. Значительных успехов достиг Китай – ВВП на душу населения вырос в 9,67 раза [12, с. 7]. Что касается стран с транзитивной экономикой, в особенности интегрированных в СНГ, то их показатели нерепрезентативны. Обвал экономики в 1990-х гг. привел к тому, что показатель роста ВВП на душу населения для государств бывшего СССР составлял всего лишь

3,02 раза.

В конце XX в. темпы роста мировой экономики несколько замедлились по сравнению с 1950–1960-ми гг., но рост ВВП развивающихся стран был выше, чем показатели развитых стран. Данные МВФ о динамике мирового производства в последние десятилетия по группам стран представлены в табл. 1.8.

Таблица 1.8. Темпы прироста мирового ВВП в 1992–2011 гг., % [4; 13]

Страна	1992	1995	2000	2005	2009	2010	2011
Мир в целом	2,0	3,6	4,7	4,3	–0,8	4,9	3,7
Развитые страны	2,1	2,7	3,9	2,5	...	1,6	1,3
США	3,1	2,7	3,7	3,5	–3,5	3,0	1,5
Япония	1,0	1,5	2,4	2,0	–6,3	4,0	–0,5
Германия	2,2	1,7	3,1	0,8	–5,1	3,6	2,7
Развивающиеся страны	6,4	6,1	5,8	6,4	...	7,1	6,0
Бразилия	4,4	3,3	–0,6	7,5	2,7
Индия	5,4	7,1	6,8	10,1	7,8
Китай	14,2	10,5	8,0	9,0	9,2	10,5	9,2
Россия	–19,4	–4,2	10,0	5,5	–7,8	4,3	4,3

Невысокими были в последние годы минувшего столетия показатели западноевропейских стран, в частности Германии, Франции, Великобритании. В то же время опережающими темпами развивались новые индустриальные страны,

и темпы прироста ВВП были бы еще выше, если бы не валютно-финансовый кризис, который охватил Юго-Восточную Азию в 1998 г.

После глубокого кризиса и стагнации страны с переходной экономикой к 2000 г. начали постепенно выходить на путь развития. В начале нового столетия мировая экономика продолжала развиваться темпами, более высокими, чем в предыдущее десятилетие. Если в 1990-х гг. средний темп прироста мирового валового продукта составлял 3,2 %, то в 2000–2006 гг. – 4 %. Однако с 2007 г. основным фактором замедления развития мировой экономической системы стало снижение темпов роста в США, вызванное кризисом в финансовой сфере. Явившаяся следствием глобализации тесная взаимосвязь национальных экономических систем, привела к тому, что финансово-экономический кризис, зародившийся в США, распространился на большинство государств мира. В результате к концу первого десятилетия XXI в. экономики развитых стран испытали значительные потрясения и спад производства. В то же время отдельные новые индустриальные страны сумели развиваться весьма динамично.

В условиях углубления международного разделения труда, как уже отмечалось, опережающими темпами развивается *международная торговля*. По данным Всемирной торговой организации (ВТО), в 2011 г. мировой ВВП увеличился лишь на 3,7 %, тогда как объем мирового экспорта това-

ров – на 16,9 %. В географической структуре международной торговли безоговорочное преимущество принадлежит Западной Европе, что является следствием наиболее развитой экономической интеграции в этом регионе [14].

Торговля услугами приобретает все большее значение. В экспорте услуг также лидирует Европа, доля которой в мировом объеме экспорта услуг составляет 51 % (на Европейский союз приходится 45,7 %, в то время как на НАФТА – 17,4 %, а на СНГ – 1,7 %).

Важной составной частью динамики мирового хозяйства является *международное движение капитала*. По данным за 2000 г., объем прямых иностранных инвестиций (ПИИ) составил 6,3 трлн дол., а в 2011 г. уже превысил 19,5 трлн дол. Главные инвесторы – индустриально развитые страны. На них приходится 70 % всего вывоза ПИИ. В последние десятилетия данные государства являлись также и крупнейшими реципиентами капитала. Эта тенденция впервые изменилась в 2010 г., когда удельный вес развивающихся стран и государств с переходной экономикой в общем объеме привлеченных инвестиций составил 52 %, что преимущественно было обусловлено более быстрым восстановлением производственной и финансовой сфер в этих странах после мирового финансово-экономического кризиса. Наибольшим совокупным инвестором является Европейский союз – 31 % ПИИ, на США приходится 25 %. Наихудшее положение в Африке, которая получает всего лишь 4 % ПИИ и вывозит

0,5 % [8; 15, с. 50].

Ведущую роль в международном движении капитала играют ТНК и транснациональные банки (ТНБ), которые, в сущности, полностью контролируют мировой рынок капитала. Поскольку эти учреждения являются структурными элементами экономики наиболее развитых стран, становится очевидным, что данная группа государств сегодня контролирует всю мировую экономику.

Вопросы для самоконтроля

1. Какова связь между понятиями «интернационализация», «транснационализация», «глобализация»?
2. Как определяется понятие «регионализация международных отношений»?
3. В чем состоит сущность международной экономической интеграции?
4. Как характеризуется динамика мирового производства, в том числе по основным группам стран?
5. Какова динамика мировой торговли товарами и услугами и в чем заключаются особенности структуры экспорта и импорта по отдельным государствам?
6. В чем состоит влияние ТНК и ТНБ на развитие мировой экономики?

1.3. Республика Беларусь в системе мирового хозяйства

Место в мировой экономике. Республика Беларусь расположена в восточной части Европы. На западе с ней граничит Польша, на северо-западе – Литва, на севере – Латвия, на северо-востоке и востоке – Россия, на юге – Украина. Расположение территории способствует развитию и созданию транспортных магистралей, обеспечивающих интенсивные экономические связи. Через территорию Беларуси проходят ключевые транспортные магистрали, в том числе самые короткие сообщения из центральных и восточных районов России в страны Западной Европы, а также из стран Балтии к Черноморскому побережью [16].

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.