

Лекция № 12 (2 часа).

Тема № 13. Экономическая политика развитых стран

Вопросы к лекции:

1. Развитые страны и их общая характеристика
2. Основные типы экономики развитых стран
3. Гегемония развитых стран в мировой экономике
4. Противоречия между развитыми странами

1. Развитые страны и их общая характеристика

В мировой экономике существует относительно небольшая группа стран, оказывающая определяющее влияние на мировое развитие. Государства этой группы называют развитыми, промышленно развитыми, индустриальными. Последние два термина не совсем точно отражают нынешнее состояние этих стран, поскольку восходят к XIX—XX вв., когда доминантой экономического развития считалась степень развития промышленности (индустрии). В настоящее время промышленное производство (особенно так называемые «грязные» отрасли) постепенно выводится из этих стран, в них активно развиваются сектор услуг и сфера научных исследований. Иначе говоря, они перешли в стадию постиндустриального и информационного развития. Поэтому для данной группы стран более точным видится термин «развитые» как отражающий главную черту их экономического развития, а именно — развитость рынков и рыночных отношений.

Конечно, такой критерий, как «развитость рыночных отношений», не поддается количественной оценке. В самом деле, на основании чего можно было бы констатировать, что, к примеру, рыночная экономика Франции на 10% развитее рыночной экономики Италии или что Канада на 5% рыночнее Великобритании. Это в данный момент не представляется возможным.

Тем не менее до недавнего времени к группе развитых стран относили совокупность следующих государств: все страны Западной Европы (включая карликовые¹), США, Канада, Австралия, Новая Зеландия и Япония (иногда к ним причисляют еще Израиль и ЮАР). С конца 2005 г. к данной группе стран стали относить и новых (с мая 2004) членов Евросоюза.

Все эти страны объединяет последовательность распространения рыночных (капиталистических) отношений, которые, зародившись в Западной Европе, затем за счет переселенцев стали активно распространяться в Северной Америке и Австралии, а потом и по всему миру. Последнее расширение ЕС лишь подтверждает этот тезис.

Ядро этой группы стран составляют государства, первыми вставшие на путь маркетизации общественной жизни, а «периферию» представляют государства-последователи.

Развитые страны занимают доминирующее положение в мировой экономике, о чем свидетельствует совокупность различных показателей: объем ВВП в целом и на душу населения; уровень доходов населения; доля в мировой торговле; уровень образования; производительность труда и т.д.

В 2004 г. совокупный объем ВВП, произведенный развитыми странами, составил 31,6 трлн долл. (в текущих ценах), или более трех четвертей (77,2%) мирового ВВП.

Среди развитых стран выделяется так называемая «большая семерка», заметно превосходящая другие страны этой группы по величине произведенного ВВП. К странам «семерки» относятся США, Япония, Германия, Великобритания, Франция, Италия и Канада. Их совокупный ВВП в 2004 г. составил 25,9 трлн долл. (т.е. на остальные страны этой группы приходилось всего 5,7 трлн долл.).

США являются безусловным лидером этой группы и мировой экономики в целом. Объем их ВВП составил 11,7 трлн долл., затем с большим отрывом следовала Япония (4,7 трлн долл.), которая в свою очередь заметно опережает «локомотив» европейской экономики — Германию (2,7 трлн долл.). Показатели Великобритании, Франции и Италии примерно сопоставимы друг с другом: 1,7—2,1 трлн долл. Замыкает «семерку» Канада — 1,0

трлн долл.

Лидерство «семерки» по объемам ВВП не означает их автоматического лидерства и по другим показателям, характеризующим экономики развитых стран. Так, в 2002 г. второе место (первое у США) в рейтинге конкурентоспособности, составленном Всемирным экономическим форумом, заняла Финляндия. Она же возглавляет так называемый рейтинг «чистоты», т.е. степени некорруптированности бизнеса и власти.

Первая тройка в рейтинге «качества жизни» выглядит следующим образом: Канада, Норвегия, США. По размерам оборота внешней торговли на душу населения на первом месте стоит Бельгия. Подобные примеры можно продолжать бесконечно, и все они свидетельствуют о том, что развитые страны, несмотря на свою разновеликость, составляют достаточно гомогенную группу, к тому же довольно значительно оторвавшуюся от остального мира

Следует отметить, что при составлении различных рейтингов, индексов, рэнкингов и подобного рода сопоставительных инструментов в отдельных случаях в лидирующей десятке оказываются страны, официально не входящие в группу развитых. В основном это высший эшелон развивающихся государств: Гонконг, Сингапур, Южная Корея, Тайвань. Однако их появление в «элите» не носит системного характера и связано обычно с достаточно узкой или специфичной сферой экономической деятельности. Особого упоминания заслуживает то, что при расчете различных ранжирующих показателей, охватывающих, как правило, не все страны мира, а примерно их половину, чаще всего «забывают» (складывается стойкое убеждение, что сознательно) про Китай. Причины этого не совсем ясны, тем более что экономика Китая динамично развивается в рыночном направлении, ВВП страны в текущих ценах занимает 6-е место в мире, а рассчитанный по паритету покупательной способности — вообще 2-е место.

2. Основные типы экономики развитых стран

Несмотря на внешне кажущуюся однородность развитые страны по отношению друг к другу достаточно разнородны. В наиболее общем виде подобная разнородность проявляется в существовании трех систем (моделей) функционирования экономики: американской, японской и европейской. Каждая из них обладает набором неких единых свойств, характерных для всех развитых стран, а точнее — характерных для стран с развитой рыночной экономикой. Речь идет об отношениях собственности, формах и традициях предпринимательства, формах и методах взаимодействия государства и бизнеса, механизмах регулирования экономических процессов, механизмах согласования интересов различных групп, обеспечении социальной стабильности и т.п. В целом под моделью следует понимать комплекс хозяйственных институтов, определяющих характер хозяйственной и социальной системы, а также реальные механизмы, обеспечивающие дееспособность этих институтов.

Однако конкретно-исторические условия возникновения, развития и функционирования рыночных отношений в каждой из рассматриваемых стран обусловили особенности нынешнего состояния их экономик.

Американская модель. Как принято считать, американская модель характеризуется ярко выраженным индивидуалистическим началом. Это означает, что предприниматели рассчитывают исключительно на собственные силы, знания и умения и от государства ждут только четкого соблюдения установленных им же «правил игры». В свою очередь государство особо не стремилось брать на себя функции социальной защиты. Такой подход длительное время предопределял минимальный по сравнению с другими развитыми странами уровень социальной защиты в США для всех слоев населения.

Идеология широкой либерализации хозяйственной деятельности способствовала поиску новых типов экономического и научно-технического развития, их апробированию, отбору жизнеспособных схем и их внедрению в практику. Такой подход позволяет США с наименьшими издержками преодолевать болезненные периоды приспособления экономики к новым условиям производства, переходить к массовому обновлению основных орудий труда

в соответствии с современными техническими и технологическими требованиями. Стимулирование структурной перестройки экономики, модернизация производственного потенциала способствуют развитию новейших отраслей. Вместе с тем в последнее время в американской экономике все отчетливее проявляются признаки усиления государственного регулирования.

Еще в 1990-х годах государственное содействие оказывалось наиболее конкурентоспособным отраслям: производству машин, компьютеров, электроники, биотехнологиям, информационным и финансовым услугам. Кроме того, проводится линия на повышение доли секторов и отраслей, наименее подверженных циклическим спадам. Это сфера личного потребления, нематериальное производство, наукоемкие и некоторые базовые отрасли промышленности.

Однако в начале XXI в. под влиянием рецессии в мировом хозяйстве приоритеты государственного регулирования американской экономики начали изменяться. Среди главных приоритетов можно выделить следующие:

- стабилизация экономического роста, выработка сбалансированной макроэкономической политики с целью достижения устойчивого развития с учетом экологических и социальных требований;
- содействие росту производительности труда через осуществление инновационной политики;
- всемерное содействие развитию образования и повышению квалификации рабочей силы;
- обеспечение социальной функции государства через оптимизацию программ в сфере пенсионного и медицинского страхования, вспомоществования и поддержки семейных ценностей;
- реализация позитивного эффекта от глобализации.

Японская модель. До середины XIX в. Япония была практически наглухо закрыта от внешнего рынка: кораблям европейских государств вход в японские порты был запрещен, а ближайшие соседи могли делать это только несколько раз в год. В этом виделся способ сохранения национальной самобытности. Однако парадокс заключается в том, что последовавшее вскоре открытие Страны восходящего солнца для мировой экономики было вызвано именно опасением потерять свою самобытность. Японцы видели опыт стран Южной и Юго-Восточной Азии, уже находившихся к тому времени под влиянием крупных европейских держав. Поэтому «европеизация» страны была выбрана средством предотвращения ее колонизации.

Последующее внедрение рыночных принципов функционирования экономики вкупе с национальными особенностями привело к довольно интересному «коктейлю». Некоторые западные авторы даже характеризуют его как «некапиталистическая рыночная экономика», обращая внимание на то, что хотя в японской экономике и доминируют частная собственность и частные корпорации, но деловая практика основывается на наборе непонятных для посторонних наблюдателей неписаных правил и обязательств. Отклонениями от «канонической» рыночной модели считают негибкий рынок труда с его пожизненным наймом рабочей силы, установление долгосрочных отношений между фирмами, государственный патернализм, ограниченность механизма свободной конкуренции и т.п.

Тем не менее, несмотря на подобные «изъяны» (которые, впрочем, можно рассматривать и как конкурентные преимущества), японская экономика продолжительное время является безусловным лидером в АТР и занимает ведущее место среди развитых стран. Не обладая ресурсной базой, Япония почти полностью отказалась от размещения энергоемких отраслей. За счет активного внедрения ресурсо- и энергосберегающих технологий, использования электроники и производственных в непроизводственных процессах быстрыми темпами развиваются высокотехнологичные и наукоемкие секторы обрабатывающей промышленности (менее технологичные подотрасли размещаются за пределами страны). Революционные перемены в коммуникационных системах

способствовали формированию информационного общества.

Со второй половины XX в. японская экономика испытывает серьезные трудности. В интересах их преодоления проводятся пересмотр нормативной базы государственного регулирования экономики: проводится радикальная реформа финансовых учреждений, пересмотр антимонопольного законодательства, начата приватизация полугосударственных компаний, реформируются пенсионная система и медицинское страхование, пересматриваются ряд положений налогового законодательства и т.д. В последние годы в японской экономике стали появляться некоторые признаки оздоровления.

Европейская модель. Специфика европейской модели обозначилась уже в начале XX в. и приняла выраженные формы после Второй мировой войны. Важнейшим ее принципом выступает так называемый «демократический эволюционизм», т.е. постепенное, поэтапное решение проблем на основе переговоров и консенсуса. При этом основной задачей является синтез целей экономического прогресса и социальной солидарности. Институциональными опорами европейской модели служат социальное правовое государство и социальное рыночное хозяйство.

Европейская модель в отличие от американской или японской имеет гораздо больше разновидностей, вызванных как особенностями их генезиса, так и положением в системе мирохозяйственных связей. Своего рода «элементами» европейской модели можно назвать шведское «государство благосостояния» с широкими перераспределительными функциями, немецкое социальное партнерство, французский дирижизм (интервенционизм), итальянский кооперативизм, британское дерегулирование и т.д.

Германская модель социального рыночного хозяйства, сформировавшаяся в основном в результате реформ Л. Эрхарда в 1940—1950-е годы, определяется как сочетание эффективного конкурентного рыночного хозяйства с сильной социальной политикой, обеспечивающей реализацию принципа социальной справедливости.

Британская модель имеет смешанный характер: наличие общих черт с американской моделью (близость предпринимательской культуры, схожесть институциональной среды, инвестиционного поведения, форм корпоративного управления, характера рынка труда и т.п.) и одновременно эрозия многих традиционных британских ценностей под воздействием требований органов Евросоюза и углубления европейской интеграции.

Французскую модель отличают необычайно сильная роль государства в экономике и социальной сфере, существенная регламентация деятельности бизнеса.

Шведская модель характеризуется прежде всего значительной социальной составляющей, причем сильная социальная политика обеспечивается сильным государством, перераспределяющим большую долю ВВП.

Итальянской модели (как частного случая южноевропейской) присущи преобладание «семейного» типа собственности, активное участие государства в производственном процессе, экспортная специализация на отраслях среднего технологического уровня.

Между этими разновидностями существует эффективное взаимодействие по ряду направлений, прежде всего в валютно-денежной сфере. Происходит конвергенция, заимствование отдельных составляющих моделей других европейских стран. И вероятно, в перспективе все-таки можно будет говорить о появлении действительно единой европейской модели.

Все три вышеназванные модели — американская, японская и европейская — не являются статичными и постоянно развиваются. Пожалуй, наиболее интересным аспектом их эволюции является постепенное усиление роли государственного регулирования экономики развитых стран. Обобщенным показателем, характеризующим степень государственного вмешательства, является величина расходов государственного бюджета на те или иные цели. Динамика этого показателя отражена в табл. 1.

Таблица 1 Рост государственных расходов (% от ВВП)

Страна	Годы								
	1870	1913	1920	1937	1960	1980	1990	1996	1999
Австралия	18,3	16,5	19,3	14,8	21,2	34,1	34,0	36,6	32,9
Великобритания	9,4	12,7	26,2	30,0	32,2	43,0	39,9	41,9	40,3
Германия	10,0	14,2	25,0	34,1	32,4	47,9	45,1	49,0	45,0
Италия	11,9	11,1	22,5	24,5	30,1	42,1	53,4	52,8	46,7
Канада			16,7	25,0	28,6	38,8	46,0	44,7	
США	7,3	7,5	12,1	19,7	27,0	31,4	32,8	33,3	36,0
Франция	12,6	17,0	27,6	29,0	34,6	46,1	49,8	54,5	51,4
Швеция	5,7	10,4	10,9	16,5	31,0	60,1	59,1	64,7	62,8
Япония	8,8	8,3	14,8	25,4	17,5	32,0	31,3	36,2	31,2
В среднем по развитым странам	10,4	12,3	18,7	23,2	27,9	41,9	43,0	44,5	42,5

Источник. Серегина С.Ф. Роль государства в экономике. Синергетический подход.— М.: Дело и сервис, 2002. — С. 140; Эльянов Л. Государство и

Кроме того, в 2000-е годы стало наблюдаться заметное сближение вышеназванных моделей друг к другу. По крайней мере, американская и японская модели все ощутимее движутся в сторону усиления социального компонента в государственной политике, а страны Евросоюза все больше склоняются к необходимости дерегулирования рынков труда (например, в виде упрощения процедуры найма и увольнения работников, стимулирования безработных к переезду в трудонедостаточные районы, сокращения продолжительности выплат и размеров пособий по безработице, увеличения пенсионного возраста и т.д.), т.е. к ослаблению воздействия на социальное положение трудящихся.

3. Гегемония развитых стран в мировой экономике

Между развитыми государствами существует сильная конкуренция за обладание мировым доходом. В этой борьбе США пока заметно впереди. Попытки других стран (и не только развитых) применить стратегию «догоняющего развития» пока не увенчались успехом. В частности, в 1950 г. объем ВВП на душу населения даже в Западной Европе составлял 50% от уровня США, а к 2004 г. возрос только до 80% (причем динамика этого приближения не является поступательной: аналогичный уровень уже достигался странами Западной Европы в 1990 г., но затем последовало снижение до 60—65% в 2000—2001 гг.).

Темпы роста американской экономики по-прежнему опережают показатели основных конкурентов (табл. 21.2). Впрочем, и другие развитые страны также не отстают от лидера, намного опережая остальной мир по совокупности основных макроэкономических показателей, по качеству жизни, степени конкурентоспособности, уровню потребления и т.п.

Таблица 2 Темпы прироста реального ВВП (%)

Страна	Годы										
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ЕС	2,4	1,7	2,5	3,0	2,9	3,6	1,7	1,0	0,9	2,4	1,6
США	2,5	3,7	4,4	4,3	4,1	3,8	0,2	2,4	3,2	4,2	3,5
Япония	2,0	3,6	1,8	1,1	0,1	2,5	0,3	0,1	1,8	2,3	2,8

Развитые страны, располагая столь значительными преимуществами в социальной и экономической сферах и, видимо, рассматривая их как естественное следствие их приоритета в развитии рыночных отношений, считают сохранение такого положения и в будущем вполне логичным и даже необходимым. В качестве основного инструмента поддержания доминирующей роли развитых стран в мировой экономике избрана линия на усиление либерализации внешнеэкономической политики развивающихся стран. Преимущества такой стратегии для развитых стран состоят примерно в следующем:

- облегчается перемещение товаров, которые отсутствуют или дефицитны в развитых странах (в основном это касается топливно-энергетических и минерально-сырьевых товаров);
- приток материальных ресурсов способствует поддержанию темпов экономического роста в развитых странах;
- снижаются барьеры для перетока западных капиталов из одних развивающихся стран в другие и из развитых стран в развивающиеся;
- упрощается проникновение ТНК на рынки развивающихся стран (к примеру, зарубежные активы компаний США составляют 2,5 трлн долл.).

Вместе с тем либерализация внешнеэкономической сферы таит в себе и определенные опасности для развивающихся государств:

- консервируется отсталое состояние национальной промышленности;
- не развивается внутренний рынок из-за экспортной ориентации размещенных на территории развивающихся стран ТНК;
- усиливается вероятность разбалансированности национальной экономики вследствие монокультурного экспорта.

Конечно, подобное разграничение плюсов и минусов либерализации относительно, тем более что развивающиеся страны пытаются противодействовать такой политике. В 1960—1970-е годы им удалось зафиксировать в специальной главе ГАТТ свое право на проведение протекционистской политики, удалось добиться введения системы преференций для товаров из третьего мира на рынках развитых государств.

Но силы все же остаются неравными. США и другие ведущие мировые державы, заинтересованные в дальнейшей либерализации внешнеэкономической политики всех стран, в качестве инструмента давления на оппонентов используют различные международные организации, и прежде всего наиболее влиятельные из них — МВФ и ВТО. К примеру, МВФ соглашается на оказание поддержки странам, оказавшимся в тяжелом экономическом положении, исключительно при условии проведения ими четко выраженной либералистской политики (предусматривающей монетарные рестрикции, приватизацию, сокращение социальных программ и т.д.); мировые экономические лидеры настойчиво пытаются включить экологические и трудовые стандарты в соглашения, заключаемые по линии ВТО. Так называемая «социальная оговорка», в частности, подразумевает свободу организации объединений, свободу заключения коллективных договоров, недопущение трудовой дискриминации, принудительного и детского труда, т.е. то, чем развивающиеся страны как раз похвастаться не могут. Именно поэтому не случайно в XXI в. заметно усилились антиамериканские настроения во всем мире (даже в самих США).

4. Противоречия между развитыми странами

Почти 3/4 всего экспорта развитых стран предназначено для развитых стран. Иными словами, страны этой группы торгуют преимущественно друг с другом. В частности, в 2004 г. США и Канада направили в развитые страны 65% своего совокупного экспорта, Япония — 43, а страны Западной Европы (ЕС плюс Швейцария, Норвегия и Исландия) — 80%. При этом обнаруживается тенденция усиления роли внутрирегиональной торговли, когда

внешнеторговые поставки не выходят за пределы одного региона (Западно-Европейского, Северо-Американского, Азиатско-Тихоокеанского).

Причиной этого феномена является скрытый рост протекционистских настроений правящих кругов развитых государств. Идеология либерализации экономического сотрудничества, проповедуемая развитыми странами, входит в противоречие с реальными мерами, принимаемыми ими в своей внешнеэкономической политике и по сути направленными на ограничение притока товаров с относительно высокой долей добавленной стоимости (по сравнению с сырьем).

Дальше всех в этом направлении продвинулись США. В арсенал применяемых ими средств входят тарифные и различные нетарифные барьеры. Мало того, что в США все еще сохраняется значительное количество таможенных пошлин на ввоз разных товаров, они еще и применяются избирательно. Например, таможенные тарифы на изделия из керамики и стекла из Мексики в соответствии с соглашением НАФТА постепенно отменяются, а для аналогичных товаров из ЕС — нет. В отношении некоторых сельскохозяйственных товаров, импортируемых из ЕС, США используют тарифные квоты. Нетарифные ограничения, используемые США против ЕС состоят в следующем: требование предоставления дополнительного счета-фактуры на отдельные товары, непризнание европейского сертификата происхождения, запрет ввоза некоторых продуктов (например, изделий из непастеризованного молока), расхождения в стандартах, требование дополнительной маркировки и описания товаров и т.п. Евросоюз принимает ответные меры: устанавливает количественные квоты по некоторым товарам, запрещает импорт из США отдельных продуктов (в частности, генетически модифицированных) и т.д.

Япония также устанавливает заградительные барьеры перед импортом из развитых стран: длительная процедура получения разрешения на ввоз, необходимость получения одобрения со стороны союзов (ассоциаций, федераций и т.п.) национальных производителей аналогичных товаров и т.д. Проникновение иностранных товаров в страну настолько затруднено, что США в 1990-х годах даже заключили ряд соглашений с Японией по расширению экспорта американских товаров в Японию (автомобилей, листового стекла, компьютерной техники, полупроводников и др.). Однако они носят формальный характер и практически не выполняются.

Выводы

Развитые государства представляют собой относительно закрытую группу стран, значительно опережающих другие страны мира по экономическим показателям. Располагая всего 15% населения Земли, они обеспечивают почти 3/4 мирового ВВП, Объединяемые по признаку развитости рыночных отношений, эти страны обладают уникальным набором конкретно-исторических особенностей, сводимым к трем основным моделям: американской, японской и европейской.

В распоряжении развитых государств имеется значительный объем ресурсов, что позволяет им в неявном виде оказывать воздействие на политику других стран, прежде всего развивающихся. Однако попытки воздействовать подобным образом на «коллег» по группе вызывают острое противодействие последних и ведут к усилению конкуренции между ними за обладание мировым доходом.