

УЧЕБНОЕ
ПОСОБИЕ

 ПИТЕР®

СТАНДАРТ ТРЕТЬЕГО ПОКОЛЕНИЯ



Н. В. Спиридонова

Теоретический анализ экономических систем

Особенности методов исследования ■
экономических систем

Основные параметры анализа экономических систем ■

Формирование новых типов экономических систем ■

РЕКОМЕНДОВАНО УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИМ ОБЪЕДИНЕНИЕМ

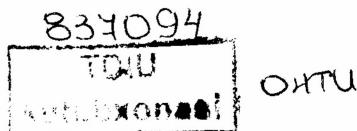


СТАНДАРТ ТРЕТЬЕГО ПОКОЛЕНИЯ

Н. В. Спиридонова

Теоретический анализ экономических систем

Рекомендовано Учебно-методическим объединением
вузов России по образованию в области национальной
экономики в качестве учебного пособия для студентов
высших учебных заведений, обучающихся
по направлению 080100 «Экономика»
(квалификация (степень) «магистр»)



Москва · Санкт-Петербург · Нижний Новгород · Воронеж
Ростов-на-Дону · Екатеринбург · Самара · Новосибирск
Киев · Харьков · Минск
2013

ББК 65.01я7
УДК 330.342(075)

С72

Спиридонова Н. В.

С72 Теоретический анализ экономических систем: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения. — СПб.: Питер, 2013. — 240 с.; ил.

ISBN 978-5-496-00035-2

В учебном пособии в кратком виде рассмотрены основные подходы к теоретическому анализу экономических систем; определяются и сопоставляются их основные типы по широкому набору параметров. Дан анализ основных моделей развития стран с переходной экономикой, а также развитых и развивающихся стран, что позволяет глубже понять и изучить особенности, а также закономерности формирования национальной экономики в условиях современного мирового хозяйства. Материал изложен в максимально доступной форме. Даны вопросы для самопроверки и самостоятельной работы, тестовые задания, позволяющие контролировать степень усвоения материала, словарь основных понятий и список литературы.

Рекомендовано Учебно-методическим объединением вузов России по образованию в области национальной экономики в качестве учебного пособия для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 080100 «Экономика» (квалификация (степень) «магистр»).

ББК 65.01я7
УДК 330.342(075)

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Содержание

Введение	5
Тема 1. Предмет и метод теоретического анализа экономических систем	7
1.1. Понятие «экономическая система» и ее характеристики	7
1.2. Особенности методов исследования экономических систем	16
1.3. Основные исторические подходы к анализу развития экономических систем	24
1.4. Основные параметры анализа экономических систем	43
Контрольные вопросы к теме 1	55
Тема 2. Социально-экономические модели развитых стран	57
2.1. Англосаксонская неолиберальная социально-экономическая модель	57
2.2. Модель социального рыночного хозяйства (рейнского капитализма)	64
2.3. Японская корпоративная модель	67
2.4. Шведская (социал-демократическая) модель	70
2.5. Южноевропейская социально-экономическая модель	74
2.6. Сравнительный анализ основных социально-экономических моделей развитых стран	80
Контрольные вопросы к теме 2	84
Тема 3. Социально-экономические модели развивающихся стран	85
3.1. Общая характеристика развивающихся стран	85
3.2. Теоретические концепции модернизации развивающихся стран	89
3.3. Латиноамериканская (импортозамещающая) модель модернизации	100

3.4. Азиатская (экспортно-ориентированная) модель экономического развития	104
3.5. Сравнительный анализ моделей развития развивающихся стран	109
Контрольные вопросы к теме 3	119
 Тема 4. Исследование социально-экономических моделей экономик «реального социализма» и переходной экономики как особого типа экономической системы	
4.1. Исследование социально-экономических моделей экономик «реального социализма»	120
4.2. Общая характеристика трансформационных экономических систем	131
4.3. Особенности трансформации экономической системы России	139
4.4. Формирование новых типов экономических систем в условиях глобализации	143
Контрольные вопросы к теме 4	160
Заключение	161
Терминологический словарь	163
Тестовые задания	169
Рекомендуемая литература	178
Приложения	182

Введение

Трудный и противоречивый процесс трансформации российской экономики, происходивший в последние годы, нуждается в объективной оценке, теоретическом анализе развития и функционирования экономических систем, в изучении мирового опыта создания многообразных социально-экономических моделей различных стран. Процессы качественного изменения всего спектра политических, экономических, социальных отношений, институтов, образа жизни в стране существенно сказались на содержании экономического образования, потребовали включения в него новых дисциплин, обновления ряда традиционных.

Данное учебное пособие позволит более полно ознакомить студентов с теоретическими аспектами и результатами современных экономических исследований в рамках экономической компартиативистики. Оно поможет лучше освоить методологические принципы научных исследований и получить совокупность знаний об особенностях функционирования экономических систем и конкретных страновых и межстрановых социально-экономических моделей; определить перспективы их исторических изменений, а также развить умение критически рассматривать различные подходы к соответствующим проблемам экономической теории и практики.

Предметом теоретического анализа экономических систем являются сами системы и методы их анализа. Предварительным условием изучения данной дисциплины является освоение таких предметов, как экономическая теория, мировая экономика, история экономики, институциональная экономика. Курс «Теоретический анализ экономических систем» находится на стыке этих дисциплин, имеет интеграционный характер.

Целью изучения дисциплины «Теоретический анализ экономических систем» является формирование у студентов самостоятельного профессионального мышления в области анализа социально-экономических процессов функционирования экономических систем. Основные задачи дисциплины направлены на формирование следующих компетенций:

- ◆ владение культурой мышления, способность к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения (ОК-1);

- ◆ способность анализировать социально значимые проблемы и процессы, происходящие в обществе, и прогнозировать возможное их развитие в будущем (ОК-4);
- ◆ способность логически верно, аргументированно и ясно строить устную и письменную речь (ОК-6);
- ◆ способность находить организационно-управленческие решения и готов нести за них ответственность – ОК-8;
- ◆ способность собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов (ПК-1);
- ◆ способность осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения поставленных экономических задач (ПК-4);
- ◆ способность выбрать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, проанализировать результаты расчетов и обосновать полученные выводы (ПК-5);
- ◆ способность критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений, разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий (ПК-13).

Учебное пособие включает четыре темы, изложенные последовательно, начиная с теоретических аспектов функционирования экономических систем, параметров и подходов их сравнения. Оно также содержит анализ социально-экономических моделей развитых, развивающихся и трансформирующихся постсоциалистических стран и заканчивается изучением влияния глобальных тенденций на формирование национальных экономик. Даны вопросы для самопроверки и самостоятельной работы, тестовые задания, позволяющие контролировать степень усвоения материала, словарь основных понятий и список литературы.

Тема 1

ПРЕДМЕТ И МЕТОД ТЕОРЕТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Изучив данную тему, студенты узнают, в чем состоит специфика предмета теоретического анализа экономических систем (ТАЭС), какие методы используются для анализа экономических систем, в чем заключаются особенности применения системного и сравнительного анализов в данной области знаний. Они смогут освоить основные исторические подходы к анализу развития экономических систем, изучить основные параметры и критерии сравнения экономических систем, смогут различать их основные типы, провести сравнительный анализ, выделить их преимущества и недостатки.

1.1. Понятие «экономическая система» и ее характеристики

Ключевыми вопросами в данной теме выступают категория «экономическая система», проблемы определения ее структуры и основных элементов. Объективно существующие общие закономерности экономической жизни находят свое научное отражение в теоретических экономических системах. Первый развернутый анализ экономики как системы был дан основоположником классической школы политэкономии А. Смитом в его главном научном труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.). Из последующих научных экономических систем следует прежде всего выделить системы, созданные Д. Риккардо (1817 г.), Ф. Листом (1841 г.), Дж. С. Миллем (1848 г.), К. Марксом (1867 г.), К. Менгером (1871 г.), А. Маршаллом (1890 г.), М. Вебером (1905), В. Зомбартом (1934 г.), Дж. Кейнсом (1936 г.), П. Самуэльсоном (1951 г.).

6 Введение

- ◆ способность анализировать социально значимые проблемы и процессы, происходящие в обществе, и прогнозировать возможное их развитие в будущем (ОК-4);
- ◆ способность логически верно, аргументированно и ясно строить устную и письменную речь (ОК-6);
- ◆ способность находить организационно-управленческие решения и готов нести за них ответственность – ОК-8;
- ◆ способность собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов (ПК-1);
- ◆ способность осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения поставленных экономических задач (ПК-4);
- ◆ способность выбрать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, проанализировать результаты расчетов и обосновать полученные выводы (ПК-5);
- ◆ способность критически оценить предлагаемые варианты управлений решений, разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий (ПК-13).

Учебное пособие включает четыре темы, изложенные последовательно, начиная с теоретических аспектов функционирования экономических систем, параметров и подходов их сравнения. Оно также содержит анализ социально-экономических моделей развитых, развивающихся и трансформирующихся постсоциалистических стран и заканчивается изучением влияния глобальных тенденций на формирование национальных экономик. Даны вопросы для самопроверки и самостоятельной работы, тестовые задания, позволяющие контролировать степень усвоения материала, словарь основных понятий и список литературы.

Тема 1

ПРЕДМЕТ И МЕТОД ТЕОРЕТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Изучив данную тему, студенты узнают, в чем состоит специфика предмета теоретического анализа экономических систем (ТАЭС), какие методы используются для анализа экономических систем, в чем заключаются особенности применения системного и сравнительного анализов в данной области знаний. Они смогут освоить основные исторические подходы к анализу развития экономических систем, изучить основные параметры и критерии сравнения экономических систем, смогут различать их основные типы, провести сравнительный анализ, выделить их преимущества и недостатки.

1.1. Понятие «экономическая система» и ее характеристики

Ключевыми вопросами в данной теме выступают категория «экономическая система», проблемы определения ее структуры и основных элементов. Объективно существующие общие закономерности экономической жизни находят свое научное отражение в теоретических экономических системах. Первый развернутый анализ экономики как системы был дан основоположником классической школы политэкономии А. Смитом в его главном научном труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.). Из последующих научных экономических систем следует прежде всего выделить системы, созданные Д. Риккардо (1817 г.), Ф. Листом (1841 г.), Дж. С. Миллем (1848 г.), К. Марксом (1867 г.), К. Менгером (1871 г.), А. Маршаллом (1890 г.), М. Вебером (1905), В. Зомбартом (1934 г.), Дж. Кейнсом (1936 г.), П. Самуэльсоном (1951 г.).

Данная категория разрабатывалась в рамках концепции хозяйства такими известными русскими экономистами, как Б. Д. Бруцкус, А. Д. Билимович, С. Н. Булгаков, П. Б. Струве. Среди западных экономистов XIX в. исследования в данной области одним из первых провел американский экономист У. Лоакс (1938 г.)¹. Он детально проанализировал понятие «экономическая система» и определил ее как форму организации экономической жизни общества. У. Лоакс утверждал, что в основе любого общества лежат всеобщие экономические условия, которые определяют однотипность оснований, мотивов и целей экономической системы. С точки зрения неоклассической экономической теории это прежде всего ограниченность ресурсов, вовлекаемых в хозяйственный оборот. Однотипность мотивов и целей выражается всем известной триадой вопросов, констатирующих основные экономические проблемы: «Что? Как? Для кого?»². Разрешать названные проблемы — это и значит «экономить», «хозяйствовать». Поэтому форма ведения общественного хозяйства или форма организации экономической жизни представляет собой экономическую систему как способ решения поставленных задач. Возникая на одном основании, имея одни цели и мотивы, экономические системы отличаются методами достижения этих целей. В теоретическом анализе экономических систем предметом анализа в данном случае выступают альтернативные методы распределения ресурсов.

Таким образом, первые «управленческие» определения экономической системы в 1930–1940-х гг. тесно связаны с предметом неоклассической экономической теории, где действуют рациональные хозяйствующие субъекты, в ситуации полной определенности и полноты информации. В 1960–1970-х гг. интерес к теоретическому анализу экономических систем вырос, появилось много новых работ по данным проблемам представителей различных экономических школ и течений, а также большое количество разнообразных определений экономических систем.

Можно выделить два основных направления в этом разнообразии определений: экономическое и социально-экономическое (социальное). Они отличаются в основном принципом выделения экономической системы из окружающей среды.

¹ Loucks W. N., Hoot J. W. Comparative economic systems: capitalism, socialism, communism, fascism, co-operation, Harper & brothers, 1938.

² «Что, как и для кого?» — так называемая основная экономическая проблема, впервые встречается в книге П. Самуэльсона «Экономике», 1948 г.

Сторонники первого направления считают экономические отношения базовыми, определяющими в экономической системе. Внеэкономические отношения либо не учитываются, либо рассматриваются как вторичные, влияющие на реализацию отношений экономических.

В данном случае экономическая система может быть представлена как совокупность производственных отношений. Их центральным звеном выступают отношения собственности, отношения присвоения условий и результатов производства. Производственные отношения выступают как общественная форма производительных сил и, отражая их изменения, реализуют себя как исторически развивающиеся отношения.

В наиболее полном виде данное понимание экономической системы было реализовано К. Марксом и советской политэкономией.

С другой стороны, экономическая система может быть представлена как совокупность элементов, функциональных связей между ними, отражающих в границах определенного «организационного механизма» деятельность по использованию ограниченных ресурсов с целью максимального удовлетворения материальных потребностей людей.

В качестве примера можно привести мнение Р. Нуриева, который определяет экономическую систему как «совокупность экономических элементов, образующих определенную целостность, экономическую структуру общества, единство отношений, складывающихся по поводу производства, распределения, обмена и потребления, материальных благ»¹. Экономическая система в данном случае понимается как средство для достижения поставленных целей, как связующее звено между внешними условиями, определяющими функционирование систем, и их целевыми функциями, противостоящими им как нечто внешнее.

Экономический подход (в самом общем виде) основывается на комбинации и взаимодействии ряда элементов, обеспечивающих мотивацию поведения субъектов, эффективность экономической системы. В частности, по мнению В. Холесовски, «объектами экономической системы являются люди, их институты, их производственные фонды, их богатство...»².

¹ Нуриев Р. Курс микроэкономики. М.: Academia, 2000. С. 54.

² Holesovsky V. Economic systems: analysis and comparison, McGraw-Hill, 1977: 495.

В качестве конкретных элементов рассматриваются фирмы, домохозяйства, государство. Сделан акцент на рыночном характере связей и саморегулировании как основном способе существования системы. Таким образом, экономика предстает как многоуровневая хозяйственная система страны, как совокупность взаимодействующих с помощью рыночных отношений субъектов, в которой выделяются различные подсистемы, например кредитная, финансовая и другие подсистемы национальной экономики. Классическим примером является схема кругооборота продуктов, ресурсов, доходов (рис. 1.1).

Указанное понятие экономической системы реализовано в наиболее полном виде в неоклассическом направлении экономической теории, в частности широко распространенные варианты «Экономикс» отражают в основном данное понимание экономической системы.

Разновидностью данного подхода, является точка зрения, согласно которой экономическая система определяется как организационная структура, обеспечивающая принятие решений и их выполнение.

Так, по мнению А. Линнбека¹, П. Грегори и Р. Стюарта, экономическая система — это «организационная структура, принимающая решения и реализующая действия по поводу производства, распределения и потребления благ в границах определенного географического региона»². Близко к этому определению и мнение Н. Атанова, который считает, что экономическая система представляет собой «сообщество элементов и подсистем, объединенных функциональными горизонтальными связями»³. Горизонтальными связями он называет отношения эквивалентного обмена товарами между рядовыми элементами системы, а вертикальными — иерархическую структуру управления, которая соединяет рядовые элементы системы и единый управляющий центр.

В качестве примеров можно назвать: деление общественного производства на два подразделения — производство средств производства и производство предметов потребления (К. Маркс); секторальную структуру производства: первичный (сельское хозяйство), вторичный (промышленность), третичный (сфера услуг) (К. Кларк, А. Фишер)

¹ Lindbeck Assar. European Social Model: Lessons for Developing Countries. Asian development bank, 2002.

² Gregory Paul R., Stuart Robert C. Comparative economic systems Houghton Mifflin, 1989.

³ Атанов Н. И., Лапинскис А. А. Экономическая система: особенности функционирования. Улан-Удэ: БГУ, 1998. С. 116.

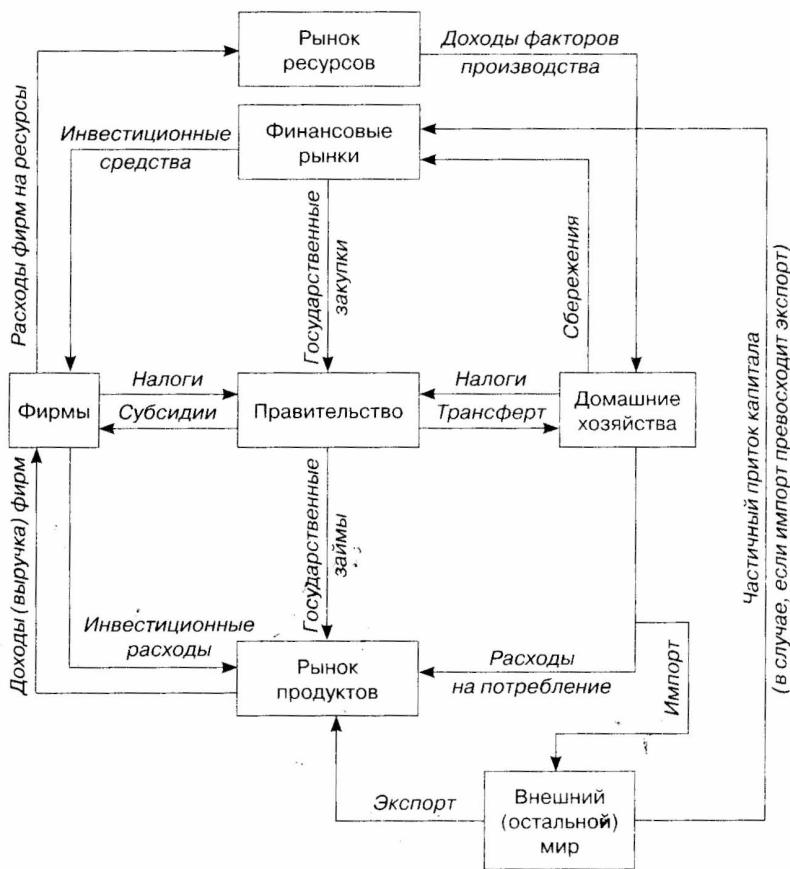


Рис. 1.1. Кругооборот доходов

(позже добавили четвертый (финансы, страхование) и пятый (информация) сектора (Д. Белл)).

Второй подход к определению экономических систем — социально-экономическое направление можно рассмотреть на примере институционализма. К нему примыкает и ордодиберальная концепция «экономического порядка».

Институционализм определяет экономическую систему как комплекс развивающихся человеческих связей, совокупность институтов

(Т. Веблен, У. Митчелл, Дж. Р. Коммонс, с 1960-х — Р. Коуз, А. Алчин, Дж. Бьюкенен, Х. Демсетц и др.).

С точки зрения институционального направления общественные связи реализуются посредством определенной совокупности институтов. Элементами системы являются институты (любые устоявшиеся правила или нормы экономического поведения). Сеть институтов, характеризующих экономику, составляет ее экономическую систему, при этом различаются комбинации институтов внутри и вне нее (так называемая институциональная среда). Если внутри, к примеру, действуют экономические единицы: домашние хозяйства, фирмы, профсоюзы, государство, то вне системы существует широкая сеть социальных, политических, культурных и других институций, под влиянием которых меняется механизм системы, осуществляется переход от одной к другой.

Элементами, через которые экономика вписывается в общество в целом, являются: широкая социально-экономическая среда; государственная политика; результаты экономической деятельности; критерии оценки использования ресурсов, определяющие качество результатов экономики. Экономическое поведение в существенной степени формируется через институциональную среду, и наоборот. По мнению институционалистов, этот процесс является эволюционным, его ключевыми факторами выступают новейшие технологии и монетарные институты современного капитализма.

Суть институционального подхода к экономике заключается в признании того, что уровень богатства зависит не столько от тех ресурсов, которыми обладает или располагает соответствующий субъект, сколько от тех правил, по которым он может использовать эти ресурсы. Д. Норт рассматривает институты как «разработанные людьми ограничения, структурирующие человеческие взаимодействия», как «правила игры в обществе»¹. Институционализация экономического процесса способствует его единству и стабильности. Некоторые институты формальны (нормы права, законы, правительства), другие неформальны, типа обычая, традиции. Если первые, как правило, сконструированы, то вторые спонтанны. Появление и развитие этих правил трактуется в терминах побуждений и решений индивидов в общности. Следование индивида тому или иному прави-

¹ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997. С. 17 - 19.

лу обуславливается не только текущими экономическими выгодами, но и более широким кругом обстоятельств, включая упоминавшиеся традиционные, религиозные или идеологические ограничения, ожидаемые социальные санкции за их нарушения, различные формы одобрения со стороны группы, разделяющей такие нормы, и т. д. Поэтому экономическая теория должна как можно глубже кооперироваться с такими науками, как психология, социология, антропология и право.

Таким образом, в рамках данного подхода понятие «экономическая система» существенно обогащается вследствие большого разнообразия социально-экономических институтов, их иерархии, взаимодействий в процессе исторической эволюции. Изучаются новые модели экономического поведения, на основе выделения сложной совокупности мотивов, ценностей поведения характерных для разных социальных групп, которые не сводятся только к рыночным отношениям. Предлагаются другие способы координации, системы прав собственности и системы контрактов. Экономическое действие, таким образом, не сводится к универсальной логической связи между целями и средствами. Оно имеет социальное происхождение и смысл, который проистекает из существования социальных структур и культурных контекстов. Именно они определяют внутреннее содержание экономических целей, очерчивают круг потребностей, обеспечивающих нормальную жизнедеятельность человека, маркируют вещи и способности человека в качестве ресурсов и форм капитала, ограничивают допустимые формы их сочетания и использования, обозначают возможные сценарии самого действия. Данный подход позволяет выйти за рамки дилеммы: «план» и «рынок».

К примеру, по мнению К. Поланы¹, элементы экономического процесса интегрируются в три основные формы: рециркльность (взаимообмен на натуральной основе, существующий между родственниками, друзьями), редистрибутивность (система перераспределения части продукции, произведенной в обществе, в распоряжение центра (главаря, вождя, despota и т. п.)) и рыночная система. В любом современном обществе существует определенное сочетание этих форм и доминирование одной из них, что и определяет его специфику. Так советская экономика, по его мнению, представляет собой не централизованное управление, как считало большинство советологов, а замаскированные рыночные операции.

¹ Polanyi Karl. Primitive, archaic, and modern economies. Beacon Press. 1971.

Таким образом, не существует единого мнения по поводу понятия «экономическая система» и данный вопрос до сих пор остается предметом для обсуждений.

На протяжении большей части XX в. дискуссии о социально-экономических, хозяйственных системах вращались вокруг дилеммы «капитализм — социализм» или «рыночная экономика — плановая экономика». В контексте экономической и политической борьбы двух систем вопрос о том, что сами они далеко не однородны, отходил на второй план. Тем не менее в экономической науке была сформирована отдельная исследовательская область «экономические системы» или «сравнение экономических систем» (*comparative economic systems*), а в учебниках по экономике появились соответствующие разделы.

В качестве примера рассмотрим несколько наиболее популярных учебников в данной области, например учебник «Экономика» П. Самуэльсона, П. Нордхауса, где впервые появляется раздел «Альтернативные или сравнительные экономические системы», в котором экономисты кейнсианского направления выделяют следующие виды экономических систем: многоукладная рыночная экономика, социализм, коммунизм, фашизм. Ими отмечено, что рыночный уклад — капитализм — в чистом виде существовал в Англии и лишь до кончины королевы Виктории, а современные страны рыночной ориентации представляют собой многоукладную экономику свободного предпринимательства. В качестве социалистической системы рассматривается шведский социализм, социализм умеренного лейборизма в Англии и французское планирование. К коммунизму они отнесли СССР, где господствовали такие институты, как государственная собственность, планирование и перераспределение доходов.

Фашизм, по мнению Самуэльсона, не поддается экономическому описанию, он дает ему лишь политическую трактовку как диктата одного человека, партии над обществом. Фашизм пронизан национализмом, делает упор на господствующую нацию. В данной классификации Самуэльсон и Нордхаус отдают предпочтение социализму, так как именно в таких системах происходит постепенная реформация общества, экономика совершенствуется мирным демократическим путем во благо личности и общества.

В другом известном учебнике «Экономика» С. Фишера, Р. Дорнбуша теоретически предполагается существование двух идеальных систем: социализма и капитализма, и выделены их реальные раз-

новидности. Так в качестве разновидностей социализма рассматриваются СССР, Китай, страны Восточной Европы, а разновидностей капитализма — США, страны Западной Европы, страны Скандинавии. Они отмечают, что особенности реальных систем не затрагивают главного принципиального их отличия, которое связано со способами аллокации экономических ограниченных ресурсов. Авторы не согласны с тем, что социализм становится все более рыночным, а капитализм — все более плановым.

Таким образом, постепенно компаративистами стал рассматриваться широкий набор экономических систем, каждая из которых имела свои преимущества и недостатки. В этом свете понятие «экономика советского типа» предстало как весьма неоднозначное, так как были обнаружены существенные различия в системах отдельных стран восточного блока. А с другой стороны, остались сторонники подхода, при котором экономическая система анализировалась посредством выделения двух моделей: план и рынок. Первый метод при этом подавался как известный научный «прорыв» западной мысли, избавляющий теорию от узости и предсказуемости.

Отметим, что в процессе преподавания экономической теории в России реализуется подход, близкий подходу К. Р. Макконелла, С. Л. Брю¹. Они выделяют две полярные индустрально развитые системы: чистый капитализм и командную экономику, а также смешанные системы и традиционную экономику, характерную для слаборазвитых, отсталых стран. В основу данной классификации положены два основных признака: по формам собственности на средства производства и по способу координации и управлению экономической деятельностью.

В конце 1980-х — начале 1990-х гг. крах мировой системы социализма лишил актуальности традиционное противопоставление — план и рынок, убрав из хозяйственной реальности один из полюсов. Однако соответствующие разделы в западных учебниках остались до сих пор практически неизменными. В 1990-х гг. компаративисты-неоклассики сместили основной исследовательский фокус на трансформационные процессы в бывших социалистических странах, осуществляющих переход к рыночной экономике. Однако и этот процесс на сегодня уже практически завершен. Безусловно, остаются еще так

¹ Макконелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. М.: Республика, 1993. С. 47–50.

называемые менее развитые страны, перед которыми по-прежнему стоит задача формирования эффективно функционирующей рыночной экономики.

В чем же, собственно, состоят особенности использования неоклассической теории в сфере теоретического анализа экономических систем? Для неоклассиков рынок совершенной конкуренции выступает эталоном, с которым сравниваются все реальные хозяйствственные системы. Таким образом, хозяйства отличаются друг от друга характером и степенью своих «несовершенств», которые сильнее всего связаны с государственным воздействием или незрелостью рыночных отношений в странах с традиционным укладом. В практическом плане аналитики Всемирного банка, Международного валютного фонда и других международных организаций используют подобную концептуализацию в деле практического реструктурирования конкретных экономик, стремясь к тому, чтобы они максимально походили на модель «совершенного» рынка. Американский социолог Н. Биггарт справедливо замечает: «В идеале они стерли бы все различия («несовершенства») между рынками и вылепили бы их по единому образцу»¹.

1.2. Особенности методов исследования экономических систем

Теоретический анализ экономических систем предполагает изучение закономерностей их функционирования и развития с помощью разнообразных методов исследования. В процессе его проведения используются прежде всего традиционные методы экономической теории: формально-логические приемы, методы диалектической логики, системные методы исследования, методы классификаций, математической статистики, исторического моделирования и др. Среди относительно новых методов анализа можно выделить приемы институционального, а также сравнительного анализа.

Функционирование экономических систем можно оценить «позитивно», анализируя их последствия, констатируя факты, фиксируя

¹ Biggart, Nicole Woolsey. Social organization and economic development — Экономическая социология, 2000. Том 1, № 1. С. 9 (ecsoc.hse.ru/data/976/586/1234/ecsoc_t1_n1.pdf).

с помощью статистических данных реальные изменения, например наблюдая динамику ВВП, сравнивая достижения конкретной страны с достижениями конкурентов, описывая, какие существуют экономические системы и чем они отличаются. С другой стороны, можно использовать методы анализа экономических систем в качестве нормативных оценочных суждений, делая выводы об их целесообразности, используя статистические данные о жизненном уровне населения, уровне безработицы, распределении доходов, показывая, какая модель экономики более эффективна в том или ином отношении и лучше соответствует поставленным целям.

Ключевым термином в теоретическом анализе экономических систем выступает понятие «система», а основным методом — системный метод, так как именно он задает целостное представление об объекте исследования¹. Все системы имеют некоторые общие свойства, поэтому к любому объекту может быть применена стандартная методика исследования, созданием которой и занимается системный анализ. Остановимся более подробно на особенностях его применения в области экономики.

Система (*с греч. — целое, составленное из частей, соединенное*) — это множество закономерно связанных друг с другом элементов (предметов, явлений, взглядов и т. д.), представляющих собой целостное образование, единство. Из определения системы можно выделить следующие ключевые понятия системного подхода — это элементы системы, связи между ними и новое системное качество. Еще Аристотель сказал, что целое больше его частей. Рассматривая исследуемый объект как систему, мы получаем важную информацию о его внутреннем устройстве, о том, как он функционирует.

Системные исследования существенно различаются для систем различных типов. Весьма продуктивной считается классификация систем по характеру определяющих связей между элементами (рис. 1.2). Выделяют три типа систем:

- ◆ естественные системы, в которых связи образованы и действуют природным образом. К ним относят физические, химические, экологические и другие системы. Их изучают естественные науки;

¹ См. например: Дрогобыцкий И. Н. Системный анализ в экономике М.: Финансы и статистика, 2007; Волкова Н. Д. Теория систем и системный анализ. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2006; Анфилатов В. С. Системный анализ в управлении. М.: Финансы и статистика, 2007.



Рис. 1.2. Классификация экономических систем по характеру определяющих связей между элементами

- ◆ материальные искусственные системы, в которых определяющие связи формировались с участием человека. К ним относят машины, приборы, сооружения, конвейерные линии и другие технические системы. В их структуре преобладают связи, имеющие естественную природу, но прошедшие через руки человека. Системы существуют в виде естественных взаимодействий, которые не изменяются в пространстве и во времени (электрон и протон взаимодействуют одинаково в Алабаме и в Дубне, сейчас и всегда). Их изучают естественные и технические науки;
 - ◆ смешанные системы объединяют как естественные, так и искусственные связи. Они включают организационно-технические («человек–машина») системы, которые состоят из людей как операторов технических средств и самих технических средств, например транспортное средство, система управления полетами и т. д. Биотехнические – системы, в которые входят живые организмы и технические устройства, например производственная установка, использующая принципы брожения, человек с кардиостимулятором, пациент, проходящий процедуру гемодиализа, и т. д.
- Экономические системы, несмотря на присутствие некой технической составляющей, например автоматизированного производ-

ства, парка автомашин в транспортной компании, относятся к типу социотехнических систем. Социально-экономические системы возникают в результате деятельности человека, действия объективных («естественных») законов общественного развития. В социально-экономических системах определяющие связи принадлежат культуре, а не природе. Они носят информационный, культурный и условный характер, существуют в сознании человека, материально реализуются в его деятельности и через нее. Связи существуют в виде ценностей, опыта, традиций, привычек, интересов. Ограничения, налагаемые этими связями на поведение элементов системы, не имеют физической природы. Для них характерна большая размытость, меньшая структурированность и предсказуемость взаимодействий. В них существуют разнообразные, часто противоречивые интересы. Вследствие этого возможна недооценка реальных актуальных проблем, возникают трудности в определении критериев, целей, ценностей, сложности формализованного описания. Как следствие полноценное применение методов математического моделирования ограничено, следовательно, существует большая вероятность получения неточного и неустойчивого результата. Вместо анализа физического мира в данном случае анализируются процессы производства, обмена, распределения, потребления товаров и услуг, культура, религия, менталитет нации и т. п. Примеры экономических систем можно привести на микро-, макро- и мезоуровнях, например мировая экономическая система, рынки (труда, капитала и др.), домашнее хозяйство, фирма, трудовой коллектив и пр.

Стандартный теоретический анализ системы предполагает прохождение нескольких этапов: анализ — выделение элементов; синтез — выделение общих устойчивых связей между ними; дедукция — движение от общего к частному и индукция — движение от частного к общему. Таким образом, создается теоретическая модель, научная абстракция, выделяется базовое системное качество.

На более конкретном уровне теоретический анализ предполагает изучение систем, взаимосвязей закономерностей между их элементами в процессе построения моделей изученных объектов. Модель — это теоретическое отображение, определяющее общие закономерности функционирования хозяйства. Построение модели, как правило, предполагает следующие этапы:

- ◆ определение цели моделирования и выбор типа модели;
- ◆ наблюдение, сбор информации;

- ◆ систематизация полученной информации;
- ◆ осмысление, выдвижение гипотез о законах функционирования изучаемого объекта, его структуре, целях, движущих силах и т. д.;
- ◆ верификация (проверка) гипотез;
- ◆ построение описательной модели объекта;
- ◆ построение модели выбранного типа;
- ◆ моделирование отдельных компонентов объекта;
- ◆ сборка целостной модели объекта;
- ◆ верификация модели.

Среди средств теоретического анализа экономических систем особое место занимает сравнительный метод (компаративистика). Это метод, с помощью которого можно получить новые научные знания, сопоставляя, классифицируя и оценивая сравнимые данные и структуры, относящиеся к различным политическим, экономическим и иным сферам жизнедеятельности общества.

Сравнение – это способ познания окружающего мира, с помощью которого его можно классифицировать, упорядочивать и обобщать. В сравнении мир постигается как «связное разнообразие». Процесс сравнения состоит в попарном или последовательном сопоставлении объектов с целью выявления их отношений. При этом важно обратить внимание на условия или основания сравнения, которые могут существенно определять тип отношений между предметами.

В результате сравнения объектов происходит процесс установления сходных признаков причинно-следственной, временной, условной и другой зависимости между разными явлениями действительности (например, «больше», «меньше», «равны», «хуже», «предпочтительнее» и т. д.), а также выявления в них общих черт, то есть процесс обобщения. Результатом же обобщения является формирование классов предметов по видовому признаку (например, все похожие на стулья вещи относятся по общим сходным для них признакам к классу стульев, а не столов), то есть все сходные вещи, выделенные приемом обобщения, однородны: $A_1 + A_2 + A_3$ и т. д., где A – какой-то один класс предметов. Этот вид сравнения можно назвать сравнением-отождествлением, так как его роль в познании заключается в отождествлении единичного представителя какого-либо класса со всем классом. Такое сравнение еще называют логическим сравнением, так как в нем нельзя перескакивать через логические

звенья обобщения: пределом обобщения в результате логического сравнения может быть категория, в которую входят классы предметов на основании существенных общих признаков: стулья и столы, например, обобщаются в категорию «мебель» и т. д. Стойте в связи с этим отметить, что именно такой вид сходства лежит в основе общих суждений, в которых отображается связь каждого предмета какого-либо класса с тем или иным свойством, присущим данному классу. В общем суждении выделенное свойство распространяется на всех представителей данного класса.

Таким образом, для процедуры сравнения важно, чтобы сравнивались понятия одного рода, которые отражают однородные предметы и явления объективной действительности. Признаки сравнения должны иметь существенное значение. Необходимо создать «образ», «идеальный тип» по Веберу¹, то есть то, на основе чего можно осуществлять сравнение. Веберовский идеальный тип близок к идеальной модели, которой пользуется естествознание. Идеальный тип может служить как бы масштабом, критерием оценки для соотнесения с эмпирической реальностью. Он не извлекается из эмпирической реальности, а конструируется как теоретическая схема, как утопия, продукт нашей фантазии, используется как средство познания. Чем четче и определеннее сконструированы идеальные типы, чем сильнее они отделены от мира, тем больше они соответствуют своему назначению — как в терминологическом и классификационном, так и в исследовательском, познавательном отношении. Такие понятия, как «экономический обмен», *homo oeconomicus* («экономический человек»), «ремесло», «капитализм», «церковь», «секта», «христианство», «средневековое городское хозяйство», по Веберу есть идеально-типовидные конструкции, употребляемые в качестве средств для изображения индивидуальных исторических образований. Расширение границ сравнительного метода за рамки неоклассической экономической теории привело к заимствованию идеальных типов из других наук (естественных, социальных и пр.), например появление понятий «формация», «стадия развития», «цивилизация», «конвергенция», «экономическая организация» и пр.

Впервые метод сравнительного анализа экономических систем приобретает известность в экономической теории в конце XIX в.

¹ См., например, Гайденко П. Н., Даудов Ю. Н. История и рациональность: Социология М. Вебера и веберовский ренессанс. М., 1991.

при попытках теоретического конструирования системы, отличной от рынка (работы Л. Вальраса, В. Парето). Развитию данного метода способствовало появление Советской России, а затем СССР. Дальнейшее его движение происходит в рамках экономических концепций советологии, в сопоставлении капиталистической и социалистической систем. Первые экономисты, социологи, работающие по данному направлению, трактовали социализм в России как чисто русское, национальное явление, исторически и географически ограниченный эксперимент, историческую аномалию. Первая советологическая модель, построенная русским экономистом Б. Д. Бруцким, отражала концепцию логической и практической неосуществимости социализма. После мирового кризиса 1929–1933 гг. и некоторой стабилизации советской системы экономическая наука Запада, большая ее часть, признала «экономику советского типа» в качестве конкурирующей хозяйственной системы. В результате в учебники экономической теории был включен раздел «сравнительные экономические системы». Прежде всего экономическая система стала рассматриваться как объект исторического выбора отдельной страны. Она стала интерпретироваться как совокупность элементов, которые могут быть скомбинированы в различных отношениях (например, формы собственности, методы координации и управления, распределительные отношения и т. п.).

Итак, сравнительный метод анализа в зависимости от его теоретического содержания может диагностировать определенное социальное действие, историческую ситуацию, экономический феномен (например, институциональная теория организаций), объяснить их (К. Поланы), давать нормативно-ценностную оценку (ордolibерализм).

Традиционным способом сравнения в ТАЭС является использование формально-логических приемов, количественных критериев (валовой внутренний продукт (ВВП) на душу населения, ИРЧП¹, уровень инфляции, безработицы и пр.). Например, известные международные организации (МВФ, Всемирный банк) на основе ряда количественных показателей выделяют группы: развитых, развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Главный недостаток данного сравнения — отсутствие качественных параметров, а следо-

¹ Индекс развития человеческого потенциала, см. Отчет о развитии человечества, ПРООН, hdr.undp.org/en

вательно, ограниченность в применении, их сугубо прикладной характер. Известна теорема американского социолога У. Томаса: «Если люди определяют какую-то ситуацию как реальную, она действительно становится реальной по своим последствиям»¹.

С точки зрения российских экономистов О. Ананьина и Е. Гайдара, при осуществлении процедуры сравнения необходим эволюционный подход, так как сравнительный метод, по их мнению, основывается на теории общественно-экономических формаций и соответствующей ей типологии социально-экономических систем².

Особое место среди современных российских концепций компаративистики занимают взгляды А. Бузгалина и А. Колганова. По их мнению, сравнительное исследование экономических систем включает, во-первых, «метасистему, к которой принадлежат сравниваемые объекты»; во-вторых, «некоторые важнейшие закономерности развития этих социально-экономических систем»; в-третьих, «построение... первичной системы моделей их исторического развития»; в-четвертых «использование единого метода сравнения»; в-пятых, «практику как критерий истины»³. Данные параметры предполагаются ими, прежде всего для сравнительного исследования переходных экономик.

При теоретическом анализе экономических систем ограничиваться только традиционными методами невозможно. Необходимо учитывать и новые методологические ориентиры, появившиеся в последние десятилетия. По мнению Д. Мак-Клоски, родоначальника постмодернизма, необходимо активно использовать риторику. Риторическая концепция предусматривает использование всех имеющихся аргументов из области человеческой культуры, лишь бы они были убедительными. Поэтому риторические приемы могут быть очень разнообразны. Среди них обычно выделяют структуру, приоритетность и последовательность изложения вопросов, демонстрацию технического мастерства, использование оценочных суждений, метафор

¹ Thomas W. I. and Thomas D. S. The child in America: Behavior problems and programs, New York: Knopf, 1928: 571–572.

² Ананьев О. И., Гайдар Е. П. Сравнительный метод и его использование в исследовании хозяйственных механизмов социалистических стран / Сборник трудов. М.: ВНИИСИ, 1984. С. 9.

³ Бузгалин А. В., Колганов А. И. Экономическая компаративистика. Сравнительный анализ экономических систем. М.: Инфра-М., 2005. С. 33–36.

и образов, обращение к общественному мнению, к авторитетам, власти или к здравому смыслу.

Частное	Факт	История
Общее	Логика	Метафора
	Безличное	Персональное

Рис. 1.3. Риторическая тетрада Мак-Клоски

Мак-Клоски выделяет четыре основных аргумента, по его мнению, принятых в человеческом обществе (рис. 1.3). «Факты и логика приходят в экономику в огромном количестве... Но наряду с ними серьезные аргументы экономистов будут строиться и с помощью метафор и историй, и не только для украшения или преподавания, а для большей науки¹. Новые представления о науке предполагают мир плюралистическим, а само знание — ограниченным и фрагментарным.

1.3. Основные исторические подходы к анализу развития экономических систем

Главный вопрос, которому посвящен данный раздел, — это основания классификации экономических систем. Классификация экономических систем может осуществляться на базе использования разных принципов к периодизации экономического прогресса.

Так, если история, согласно Ф. Броделю, — это хронологическая последовательность форм и опытов, то развитие экономических систем с исторической точки зрения — это эволюция хозяйственной жизни людей в различных формах культуры общества. Можно выделить несколько основных подходов, которые отражают различные теоретические взгляды на развитие экономических систем, реальные процессы в обществе. С точки зрения исторического, эволюционного критерия выделяют следующие подходы к определению стадий, периодов развития экономики: формационный, стадиальный, цивилизационный.

Формационный подход, предложенный К. Марксом, предполагает движение по спирали, где каждый новый этап, формация развития

¹ McCloskey Deirdre N. The rhetoric of economics. The University of Wisconsin press, 1998: p. 19.

общества возникает через отмирание старых отношений и возникновение новых.

Стадиальный — теория стадий (Т. Веблен, Й. Шумпетер, У. Ростоу, Д. Белл) объясняет развитие экономических систем как линейно-поступательный процесс с элементами конвергенции.

Цивилизационный подход, в котором человечество предстает как совокупность цивилизаций (А. Тойнби, Л. Н. Гумилев и др.), рассматривает историческое развитие общества как колебательно-волнообразный процесс.

Остановимся на вышеперечисленных подходах подробнее.

Формационный подход был господствующим в западном мире и в отечественной науке на протяжении почти всего XX в. В настоящее время число его сторонников значительно уменьшилось, что в первую очередь связано с крахом социализма.

Формационный подход основан на теории К. Маркса. В его основе лежит идея соответствия производственных отношений уровню и характеру производительных сил, которые, развиваясь, обусловливают смену формаций. Общественно-экономическая формация (ОЭФ) — это научная абстракция, характеризующая исторический тип общества, развивающийся на основе определенного способа производства. В наиболее распространённом варианте данный подход предполагает пятизвенную структуру развития человечества, наличие таких общественно-экономических формаций, как первобытнообщинная (от возникновения человека до IV в. до н. э.), рабовладельческая (IV в. до н. э. — V в. н. э.), феодальная (V—XVII вв.), капиталистическая (с середины XVII в. по настоящее время) и коммунистическая (где социализм — первая ступень становления). В некоторых трактовках вместо рабовладельческого выступают античный и азиатский способы производства.

В более современных версиях выделяют: капитализм — «естественный разумный порядок», не требующий перехода к социализму; социализм (коммунизм) как конечная ступень исторического прогресса; посткапитализм как будущее общества, в котором на основе постиндустриального развития возникает приоритет самоценной творческой личности в противовес «обществу наживы»; смешанная экономика, отражающая взаимодействие двух мировых тенденций — капиталистической и социалистической. Но, так или иначе, в основе всех указанных трактовок формационного подхода находится господствующая форма собственности (способ соединения производителя

со средствами производства), которая и определяет экономическую деятельность в рамках конкретной формации.

Отметим особенности каждой формации в их классической периодизации. Начнем с первобытнообщинного способа производства. Он имеет следующие особенности:

- ◆ технологический способ производства — ручной (инструментальный);
- ◆ формы организации — присваивающее хозяйство, кровно-родственная община, естественное разделение труда вначале. Позже возникает производящее хозяйство, территориальная (соседская) община; складывается общественное разделение труда (OPT): первое (скотоводство от земледелия) и второе (ремесло от земледелия);
- ◆ используются простейшие необработанные орудия и инструменты: из дерева, рога, камня в начале формации и до металлических в конце ее (этап разложения).

Следующая общественно-экономическая формация — **рабовладельческая** — это первая в истории классовая ОЭФ (производство продукта на основе труда раба и внеэкономические формы его присвоения и распределения). Ее основные черты:

- ◆ складывается на основе античного и азиатского способов производства. (Например, в Древнем Египте, Греции, Передней и Малой Азии, Индии, Китае, Италии);
- ◆ основа экономики — натуральное хозяйство; основные отрасли: земледелие, скотоводство, ремесло; происходит 3-е OPT — отделение купеческого и ростовщического капиталов от ремесла; развитие простого капиталистического товарного хозяйства;
- ◆ примитивная ручная техника, определяемая рабским трудом;
- ◆ рабовладельческая собственность на раба, орудие труда раба, продукт труда раба;
- ◆ потребительский характер рынка.

Особые формы государства — полис (Греция), муниципии (Рим).

Феодальная общественно-экономическая формация — это раннеклассовое общество, базирующееся на феодальном социально-экономическом способе производства. Основная форма хозяйствования: натуральное хозяйство. В этой формации возникает мануфактурный капитализм.

Для нее характерны следующие основные черты:

- ◆ сословный характер общества (дворянство, духовенство, третье сословие крестьянство, ремесленники);
- ◆ иерархическая структура господствующего класса феодалов («нет земли без сеньора», иерархия феодальных титулов);
- ◆ корпоративная организация общества: рыцарские ордена, монашеские ордена, купеческие гильдии и компании, университеты, братства ремесленников и т. п. организаций;
- ◆ господство религиозного мировоззрения. Значительная роль церкви;
- ◆ экономическая основа государства — феодальная собственность (монополия на землю и на феодальную ренту, неполная собственность на крестьянство);
- ◆ господствующий экономически и политически класс — феодалы и верхушка духовенства. Зависимые сословия — низовая часть духовенства и третье сословие.

Следующая общественно-экономическая формация — **капиталистическая**. Этот тип классового общества базируется на капиталистическом способе производства. Основные характерные признаки:

- ◆ базируется на основе капиталистической частной собственности на средства производства. Разделение субъекта производства на капиталиста (собственника средств производства) и наемного рабочего (лицензионного средств производства и вынужденного продавать свою рабочую силу);
- ◆ высшая стадия товарного производства и обращения. Товаром становится рабочая сила. Разрушено натуральное хозяйство;
- ◆ основные орудия и средства труда — это машинный (фабричный) способ производства, происходит переход к автоматизированному производству;
- ◆ производство принимает общественный характер, происходит становление всемирного хозяйства, интернационализация производства;
- ◆ основной экономический закон — производство прибавочной стоимости наемным работником, лишенным средств производства и продающим свою рабочую силу. Используются в основном экономические способы принуждения к труду.

Последняя общественно-экономическая формация — это **коммунистическая** ОЭФ — общество, в основе которого лежит общественная собственность на средства производства. В ней:

- ◆ предполагается наличие высокоразвитых производительных сил;
- ◆ отсутствует деление общества на классы;
- ◆ происходит упразднение государства;
- ◆ отсутствуют деньги;
- ◆ реализуется принцип «от каждого по способностям — каждому по потребностям».

Процесс смены общественно-экономических формаций К. Маркс описал, в частности, в своей работе «К критике политической экономии»: «В общественном производстве в своей жизни люди вступают в определенные, необходимые, от их воли не зависящие отношения — производственные отношения, которые соответствуют определенной ступени развития их материальных производительных сил. Совокупность этих производственных отношений составляет экономическую структуру общества, реальный базис, на котором возвышается юридическая и политическая надстройка и которому соответствуют определенные формы общественного сознания. Способ производства материальной жизни обусловливают социальный, политический и духовный процессы жизни вообще»¹. Развитие производительных сил — естественно-исторический процесс, следствие технических и организационных усовершенствований. Главными в них являются способ производства и характер отношений собственности. В связи с этим основой общества считается производство материальных благ, необходимых для существования общества и его дальнейшего совершенствования. При этом развитие способов производства рассматривается как история развития обществ, причем процесс последовательной, революционной смены одной формации другой, переход от низшей стадии к высшей происходит посредством классовой борьбы.

К недостаткам формационного подхода обычно относят:

- ◆ упрощенное деление структуры общества на производительные силы, производственные отношения и надстройку;
- ◆ недооценку роли социокультурного и других факторов;

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 13. С. 6–8.

- ◆ чрезмерный акцент на отношениях собственности;
- ◆ упрощенную структуру, слабым местом которой являются линейность подхода (от простого к сложному), прерывистость исторического процесса;
- ◆ применимость его только к одному региону — Западной Европе.

Следующую теорию развития экономических систем — теорию стадиального развития общества — часто называют теорией индустриального (постиндустриального) общества, так как в ее основе лежит степень его индустриально-экономического развития. Основными ее представителями являются американские ученые О. Тоффлер, Д. Белл (теория постиндустриального общества), У. Ростоу (теория стадий).

Сторонники теории постиндустриального общества, как правило, выделяют три исторические фазы его развития на основе «технологической жизнедеятельности общества»: доиндустриальное, индустриальное и постиндустриальное общества (аграрная (первая волна) — индустриальная (вторая волна) — техногенная (третья волна) цивилизации (О. Тоффлер)). Впоследствии их стали определять как стадии, эпохи, цивилизаций или экономические системы. При этом фактически все сторонники данного подхода отмечают эволюционный характер перехода от одной стадии к другой, их преемственность, когда новый тип общества не уничтожает предыдущий, не заменяет его, а сосуществует с ним. Такое сосуществование развивает «комплексность общества», «усложня социальную структуру и внося новые элементы в саму ее природу»¹. Данная типология общественного развития предусматривает выявление различий между стадиями по ряду существенных признаков.

Первый из них касается степени развития производительных сил, раскрывает тип средств производства (ручные орудия труда — машины — информатика), второй — дает характеристику «ведущего сектора» (земледелие — индустрия — наука). Третий критерий раскрывает основной тип используемого ресурса (земля — капитал — информация). Четвертый — основной экономический сектор (первичный: добывающие отрасли, сельское хозяйство; вторичный: обрабатывающая промышленность; третичный: транспорт, коммунальное хозяйство; четвертичный: торговля, финансы, страхование; пятеричный:

¹ Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. М.: Академия, 1999.

здравоохранение, образование, наука, государственное управление). Соответственно этим критериям ступени развития общества могут приобрести следующий вид: доэкономическое (традиционное) общество, основанное на взаимодействии с природой, использующее трудоемкие технологии, — экономическое общество, в основе которого лежит взаимодействие с искусственной природой, капиталоемкие технологии, — постэкономическое общество, в основе которого игра между людьми на основе научноемких (информационных) технологий. У каждого из них свой тип мотивации к труду: в первом случае — патриархальные традиции и внеэкономическое принуждение к труду; во втором — экономические (материальные, денежные) стимулы; в третьем — потребность творческого развития человека. У каждого общества своя господствующая социальная группа (землевладельцы, капиталисты (собственники капитала), собственники информации) и свой тип «общественного» человека: традиционный («патриархальный») человек, «экономический» человек, творческий («социальный», «социологический» и т. п.) человек. Отмеченные характеристики можно представить в виде таблицы (табл. 1.1).

В доиндустриальном обществе, в котором находится в настоящее время большинство населения, проживающего в Азии, Африке, главной сферой экономики является первичный сектор: сельское хозяйство, добывающий сектор, горное дело, рыболовство. В качестве рабочей силы в нем выступают крестьяне, горняки и рыбаки, применяется отсталая технология, вследствие чего его производительность крайне низка, как и оплата труда. Ритм жизни сельскохозяйственного производителя определяется типом почвы, погодными условиями, сменой времен года и т. д. Основным фактором производства является земля, а главной господствующей группой — землевладельцы. Чтобы выжить, человек вынужден подстраиваться под биологические ритмы природы и сопротивлять их с наличием естественных ресурсов. Цель общества — выживание; источник знаний — жизненный опыт. Функции непосредственного производителя, качество и количество произведенной продукции определяются не только уровнем развития производительных сил, но и ассоциацией работников (к примеру, крестьянской общиной, ремесленным цехом, купеческой гильдией и др.). Базовой ячейкой общества является семья, соблюдающая традиции. Поэтому доиндустриальное общество иногда называют традиционным «патриархальным».

Таблица 1.1. Сравнительный анализ трех типов обществ

Признаки	Типы обществ		
	доиндустриальное	индустриальное	постиндустриальное
Основной ресурс	Земля	Капитал	Информация
Тип средств производства	Ручные орудия труда	Машины	Информатика
Экономический сектор	Первичный	Вторичный	Третичный, четвертичный, пятеричный
Вид технологии	Трудоемкая	Капиталоемкая	Наукоемкая
Господствующая социальная группа	Землевладельцы	Собственники капитала	Собственники информации
Тип «общественно-го» человека	Традиционный «патриархальный»	«Экономический»	Социально-творческий («социологический»)
Тип мотивации	Традиции, внешнеэкономическое принуждение к труду	Экономическое принуждение к труду, материальные (денежные) стимулы	Творчество
Природа общества	Взаимодействие с природой (ручной труд)	Взаимодействие с преобразованной природой на основе машинной технологии	Игра между людьми на основе интеллектуальных (информационных) технологий

В индустриальном обществе (развитые страны Латинской Америки, Восточной Европы) главной сферой экономики является вторичный сектор, обрабатывающая промышленность, энергетика. Функции работников в таком обществе кардинально изменяются, а технология становится энергетической, индустриальной. В этих условиях осуществляется взаимодействие человека с преобразованной природой («второй природой»). Происходит промышленная революция. На смену мускульной силе человека приходят машины, которые существенно изменяют природу труда. Они начинают создавать новые машины, заменяющие ручной труд. Появляются управленцы, инженеры, отвечающие за общую организацию труда, полуквалифицированные и квалифицированные рабочие. Индустриальный труд вытес-

няет физический, город ограничивает функции деревни. Зависимость людей от природы снижается. Жизнь в обществе начинает строиться по экономическим принципам. Основным фактором производства становится капитал, господствующей социальной группой — его владельцы. Формируется общество, состоящее из индивидов, принимающих решения, исходя из потребностей рынка. Товарно-денежные отношения приобретают всеобщий характер.

Постиндустриальное общество (Великобритания, США, Япония и другие развитые страны) основано в большей степени на услугах. В сфере услуг выделяют третичный сектор (услуги транспорта и коммунального хозяйства), четвертичный сектор (услуги со стороны торговли, финансов, страхования и операций с недвижимостью), пятеричный сектор (услуги здравоохранения, образования, государственного управления и отдыха).

Основной производительной силой становятся информация и накопление знаний, а господствующей группой — их собственники, главной формой коммуникаций — средства компьютерной связи. В доиндустриальном обществе основные населенные пункты возникали на пересечении торговых путей, в индустримальном — вблизи источников сырья и энергии, в постиндустриальном обществе технополисы появляются вокруг научных центров и крупных исследовательских лабораторий (к примеру, Силиконовая долина в США). Стремительный рост «индустрии знаний» сопровождается частичным сужением материального производства. Постиндустриальное общество рассматривается как общество, основанное на «игре между людьми», в которой на фоне машинной технологии развивается технология интеллектуальная, основанная на информации. Основным действующим лицом становится профессионал, потому что его опыт и образование позволяют ему отвечать всем требованиям, предъявляемым в постиндустриальном обществе. Если доиндустриальное общество характеризуется количеством товаров, которые определяли уровень жизни, то постиндустриальное общество определяется качеством жизни, измеряемым услугами, качественными здравоохранением, образованием, отдыхом и культурой.

В конце 1960-х гг. большое распространение получила концепция постиндустриального общества, которая представлена в виде «общества третьей волны», «информационного общества», «общества услуг», постэкономического общества, «общества четвертой формации» и др. Это было обусловлено ростом реальных различий между возни-

кающим новым социумом и существующим обществом. Основными тенденциями нового социума стали появление принципиально новой техники и технологии, снижение доли материального производства, развитие сферы услуг, усиление творческого характера труда. Степень распространения постиндустриального общества в мировом хозяйстве показана на рис. 1.4.

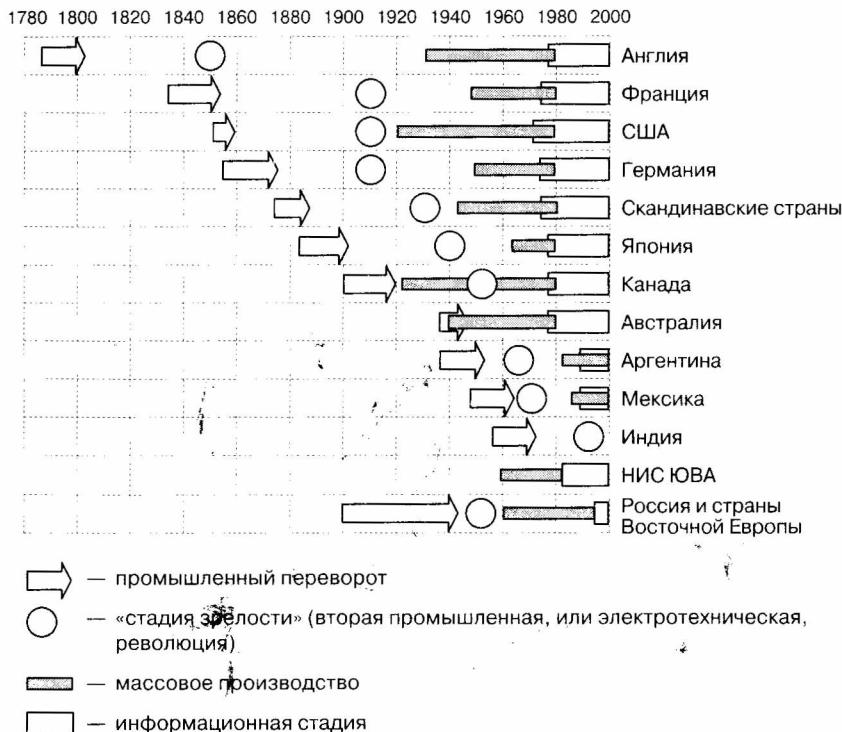


Рис. 1.4. Стадии экономического роста стран в мировом хозяйстве по У. Ростоу¹

Наибольшую популярность в дальнейшем получили два основных направления в рамках концепции постиндустриального общества. В основу первого подхода был положен такой базовый признак нового общества, как «информация». Он вызвал к жизни новый тер-

¹ Кузнецова Н. П. Экономический рост в историческом контексте. СПб., 1996. С. 106.

мин «информационное общество», который был одновременно введен в научный оборот в начале 60-х гг. ХХ в. Ф. Маклупом (США) и Т. Умесао (Япония), получил свое развитие в работах М. Пората, Й. Масуда, Т. Стоньера, Р. Катца и др.

Информационная экономика — это экономика, в которой производство большей части валового продукта сопровождается созданием, обработкой, хранением и распространением информации и знаний, причем в этой деятельности участвует большая часть населения. Экономическая система преобразуется из постиндустриальной в информационную и становится глобальной. Это изменение сопровождается автоматизацией производства, повышением качества продукции, ростом производительности труда; характеризуется массовым переходом работников в информационную область деятельности, возрастанием роли работников, генерирующих знания, наука становится непосредственной производительной силой.

Наряду с этим развивалась также концепция постмодернити, которая сформировалась на волне социальных трансформаций 60-х гг. ХХ в. В качестве ее сторонников можно назвать А. Тойнби, К. Райт-Миллса, Л. Дракера, позже Э. Гидденса, Б. Смарта и др. В теории постмодернити основное внимание уделяется плюралистичности общества, многовариантности социального прогресса, новым ценностным ориентирам человека, его изменившимся мотивам и стимулам, нормам поведения. Нестабильность, изменчивость, непредсказуемость и неопределенность современного мира становятся его основной характеристикой. Происходит интенсивная трансформация общественных институтов, изменение всей социальной и культурной среды обитания человека. Возникают новые отношения и закономерности распределения ресурсов, деятельности в рамках «общества знаний», экономики постмодерна. Если из мировоззрения модерна вытекают индивидуализм, частная собственность, свобода личности и права человека, то общество постмодерна начинает жить по законам созданной им искусственной, виртуальной реальности, где смешиваются все и вся: стили, языки, науки, мистические практики. Целью научного мировоззрения становится не познание истины, а ее описание, толкование, интерпретация¹. Ситуация постмодерна предполагает возникновение новой парадигмы рациональности на основе

¹ См. подробнее: Ушаков В. А. Модерн. Постмодерн и Патомодерн // Философия хозяйства. 2004. № 1. С. 83–85, Карцев Е. А. Постмодерн как фаза цивилизацион-

объединения человеческих и технологических аспектов современного общества, становления информационной экономики, перехода в фазу постиндустриальной экономики. Она расширяет рамки общественного производства, включая все стороны жизни человека, в том числе и потребление материальных благ. Однако в большей степени внимание обращено на «статусные и культурные формы процесса». По мнению А. Турена, «история модернити представляет собой историю медленного, но непрерывного нарастания разрыва между личностью, обществом и природой»¹. Наступление постмодерна связывается с отказом от универсальности, от стремления охватить все многообразие бесконечной реальности несколькими общими идеями или какой-то одной исчерпывающей концепцией. Предлагаемая схема «предмодерн–модерн–постмодерн» не претендует на исключительность и общезначимость, не отменяет другие подходы к видению исторического процесса, а пытается избежать объяснений множества явлений исходя из монистического решения.

У формационного и стадиального подходов к развитию экономических систем есть много общих черт. В качестве основных можно назвать следующие:

- ◆ в стадиальном, как и в формационном, подходе процесс общественного развития происходит с помощью ступеней, стадий, формаций, большое значение придается уровню развития производительных сил; так или иначе, воспроизводятся все основные элементы марксистской схемы общественного развития;
- ◆ последователи теории постиндустриального общества, как и теоретики формационного похода, признают преемственность этих обществ, зачастую углубляющих их социальную структуру;
- ◆ последователи теории постиндустриального общества, как и формационного подхода, отмечают многовариантность развития общества. Уже к концу 70-х гг. XX в. они признали, что пути перехода к постиндустриальному обществу могут существенно различаться для разных народов.

Вместе с тем в этих теориях прослеживаются и существенные различия, что выделяет теорию стадиального развития общества в специфическую концепцию (табл. 1.2).

¹ ного развития и межdisciplinarnyj diskurs // Философия хозяйства. 2004. № 5. С. 124–142.

¹ Touraine, Alain. Critique de la modernité, Paris: Fayard, 1992, p. 281, 199.

Таблица 1.2. Различия формационного и постиндустриального подходов

Основные признаки	Формационный подход	Постиндустриальный подход
Основа развития	Способ производства; отношения собственности	Технические изменения, а также культурные, религиозные, социальные, политические
Источник стоимости	Труд в сфере материального производства	Знания, сфера услуг, технические нововведения
Социальная структура	Определяется отношением к собственности, классовая структура	Определяется образовательным цензом; средний класс, высококвалифицированная рабочая сила, технократы
Область противоречий	Классовая борьба	Политическая сфера

Согласно марксистской схеме общественного развития, главным в ней являются способ производства и характер отношений собственности. Все остальные отношения имеют второстепенное значение. Теория постиндустриального общества учитывает культурные, религиозные, социальные, политические и другие отношения.

Формационный подход признает роль науки в развитии общества, но недостаточно глубоко раскрывает значение теоретических знаний. В теории стадиального развития теоретические знания являются не только приоритетными, но и определяют ценностную систему общества.

Марксистская версия общественного развития источником стоимости считает труд, теория постиндустриального общества в большей степени – знания.

При формационном подходе главное внимание уделяется производительному труду, который возможен только в материальном производстве. Теория стадиального развития не только учитывает изменения профессионального состава рабочей силы, но и предусматривает расширение сферы услуг, прежде всего образования и здравоохранения. Социальное положение членов общества при формационном подходе определяется отношением к собственности, социальный статус работников в теории постиндустриального общества устанавливается в зависимости от их образовательного ценза.

Формационная концепция общественного развития не принимает во внимание новые современные тенденции, структурные измене-

ния, появившиеся в мире после К. Маркса, например бюрократизацию, политизацию общества, появление среднего класса, тенденции глобализации и т. п. Теория постиндустриального общества не только учитывает их, но и дает им прогнозную оценку.

Цивилизованному подходу к анализу развития экономических систем в отличие от предыдущих более присуще сравнение обществ в пространстве. Он был весьма популярен в западном мире на протяжении почти всего XX в.

Ключевым термином в данном подходе выступает категория «цивилизация». Обычно выделяют несколько этапов развития данного понятия: I этап (с XVIII в. до середины XIX в.) — понятие «цивилизация» носит оценочный характер (дикость, варварство, цивилизация) и обозначает человечество в целом (Ф. Вольтер, А. Тюрго, Г. Гегель); II этап начинается со второй половины XIX в. — развивается представление о множестве локальных цивилизаций, ставится под сомнение идея прогресса, господствуют идеи связанности, целостности истории (О. Конт, Г. Спенсер, Э. Дюркгейм). На III этапе (XX в.) начинают доминировать представления об истории как о совокупности локальных цивилизаций — социально-культурных систем, порожденных конкретными условиями деятельности, особенностями людей, населяющих данный регион и взаимодействующих в мировом масштабе.

Выделяют несколько типов цивилизаций:

- ◆ по географическому типу: речные, морские, океанические цивилизации;
- ◆ по формам порабощения: три великие формы порабощения — рабство, крепостничество, наемный труд — характерны, по мнению Ф. Энгельса, для трех великих эпох цивилизаций: рабовладельческой, феодальной, капиталистической;
- ◆ по степени индустриального развития общества: доиндустриальная цивилизация — индустриальная цивилизация — постиндустриальная цивилизация;
- ◆ по религиозному типу обществ: православные, католические, протестантские, индуистские, буддистские, исламские, иудаистские цивилизации.

По мнению Ф. Броделя, современный мир становится все более многополярным и включает восемь главных цивилизаций: западную (европейскую), исламскую (ближневосточную), индуистскую, ки-

тайскую (дальневосточную), японскую, православную (восточнославянскую), африканскую и латиноамериканскую. В последнее время в мировой экономике уменьшается роль Запада и возрастает значение азиатских цивилизаций.

В отличие от формационного подхода в этой концепции отражено не только многообразие материального мира, но и выявлены закономерности феноменального развития ряда обществ, разнообразие мира в его социальных и культурных измерениях. Эту идею в различных модификациях и в разное время поддержали русские историки: Н. Я. Данилевский, Л. Н. Гумилев, западные историки: М. Блок, Л. Февр, Ф. Бродель, А. Тойнби и др.

Например, по мнению А. Тойнби, цивилизация представляет собой «динамический процесс, движение и порыв-стремление сделать нечто сверхъестественное из обычной человеческой жизни»¹. У Л. Н. Гумилева в качестве объекта исследования выделяется «этнос». Под «этносом» он понимает коллектив людей, который противопоставляет себя другим таким же коллективам исходя не из сознательного расчета, а из чувства комплиментарности — подсознательного ощущения взаимной симпатии и общности людей. По мнению Л. Н. Гумилева, характер подсознательных стереотипов поведения людей существенно влияет на политический строй, духовную жизнь и хозяйственную систему конкретного общества².

По мнению сторонников данного подхода, общество развивается циклически: проходит стадии рождения, роста (зрелости), надлома и разложения. Рождение цивилизации возможно при наличии двух условий: творческого меньшинства (у Гумилева данный тип людей называется пассионариями и порождается потоками «космической энергии») и среды, которая не является ни слишком благоприятной, ни слишком неблагоприятной.

Механизм зарождения цивилизации основывается на теории вызовов и ответов, которая предполагает их взаимодействие. Любое явление в истории развития человечества является ответом на чей-либо вызов. К примеру, окружающая среда бросает вызов обществу. Оно через творческое меньшинство отвечает на вызов и успешно решает проблему. Люди достигают цивилизации не вследствие биологи-

¹ Тойнби А. Дж. Постижение истории: Сборник / Сост. А. П. Огурцов. М.: Прогресс, 1991.

² Гумилев Л. Н. От Руси до России. М.: Тананс, 1994.

ческих дарований или благоприятных географических и природных условий, а в ответ на вызов в особых ситуациях, что воодушевляет их на невиданные ранее дела. Общество находится в постоянном движении, которое и приводит его к цивилизации.

Отсутствие ответов означает потерю жизнеспособности общества. Рост цивилизации представляет собой «непрерывный творческий уход и возвращение харизматического меньшинства общества в процессе постоянно обновляющихся успешных ответов на новые вызовы среды»¹. Однако рост цивилизации не связан ни с техническим прогрессом, не сопровождается ни географическим распространением общества, ни усилением господства над природным окружением. Растущая цивилизация реализует свои потенциальные возможности, которые различны для разных цивилизаций. Так, в античной цивилизации возникают эстетические, в индийской — религиозные, в западной — научно-механические потенции. Рассматривая типологию цивилизаций, А. Тойнби отмечает, что некоторые из них являются полностью состоявшимися, другие — частично. Последние он называет «задержанными» цивилизациями, различая их в зависимости от характера вызовов: природной среды (полинезийцы, эскимосы, кочевники) и социального окружения (османы, спартанцы в эллинском мире).

Разложение цивилизации может продолжаться столетиями и даже тысячелетиями. Оно проявляется в разнообразных формах, в изменении типов поведения людей. Обычно возникают два типа поведения людей: активный и пассивный. Они не имеют созидающего характера. Активный тип поведения предполагает «форму обуздания естественных страстей через систему духовных упражнений»². Пассивный тип означает уход, уклонение от деятельности. В соответствии со сложившейся ситуацией возможно появление четырех типов «спасателей»: архаичный, спасатель с мечом, бесстрастный стоик, преображеный религиозный спасатель. Однако уже ничто не может остановить процесс распада. Исключение из правил составляют лишь единственный путь — путь преображения, предполагающий изменение целей и ценностей. Вместе с тем А. Тойнби считает, что ни одно общество не прошло путь цивилизации до конца. Все общества имеют незавершенный характер. Поэтому их опыт не является полноценным, нормативным.

¹ Сравнительное изучение цивилизаций. М.: Аспект-пресс, 1993. С. 45.

² Там же. С. 198.

В самом общем виде для цивилизационной теории характерны следующие общие признаки:

- ◆ выделение различных цивилизаций на основе своеобразия истории, экономики и культуры разных народов и стран;
- ◆ отрицание универсальных законов развития цивилизации, данный процесс рассматривается как случайный, которому не присущи какие-либо закономерности;
- ◆ признание существования множества различных цивилизаций, состоявшихся как полностью, так и частично.

Вместе с тем в рамках данной теории присутствует идея, что мировая история в своем развитии прошла этап локальных цивилизаций (шумерская, эгейская и др.), этап особенных цивилизаций (индийская, европейская и др.) и достигла этапа глобальной человеческой цивилизации, когда мировое сообщество выступает как единый организм.

Можно выделить следующие недостатки цивилизационной теории:

- ◆ неопределенность и расплывчатость понятия «цивилизация»;
- ◆ привязка критериев цивилизации к феноменам мировой религии, менталитета и др., что снижает приоритетность экономических отношений, которые растворяются в общей совокупности критериев и ценностей;
- ◆ абсолютизация западной цивилизации с ее либерально-демократическими ценностями, которые зачастую навязываются многим странам и народам.

Близок к цивилизационному мир-системный подход к периодизации развития экономических систем. Сторонниками мир-системного подхода являются Ф. Бродель, А. Франк, И. Валлерстайн, Дж. Аррига, С. Амин, К. Чейз-Данн и др. Они впервые поставили в центр изучения не отдельную страну или группу государств, а мир как целое (мировую систему капитализма), не сводя его анализ лишь к рыночной экономике и частной собственности. Данный подход в отличие от неолиберальных концепций выступает против унификации глобального капитализма как модели свободного рынка, а также не изучает национальные варианты капитализма, что характерно для институционального анализа.

Фундаментальное обоснование мир-системного подхода дано И. Валлерстайном¹. По его мнению, мир-система представляет собой «образование с единым разделением труда и множеством культур». Мир-системы И. Валлерстайн подразделяет на три типа: мини-системы, мир-экономики и мир-империи. Мини-системы были характерны для первобытных обществ. Это относительно небольшие, высокоавтономные единицы с четким внутренним разделением труда и единой культурой. Они сосуществовали с мирами-системами, но затем были вытеснены ими и к настоящему времени исчезли. Для сложных обществ характерны мир-экономики и мир-империи. Наиболее устойчивые мир-системы — мир-империи (Китай, Рим и т. д.). Способ производства, являющийся их основой, является редистрибутивно-данническим (*redistributive-tributary*), или просто данническим (*tributary*). Ведущий мотив такого способа производства — это политическое единство экономики, которое существует не только при наличии относительно высокой административной централизации («имперская» форма), но и при ее отсутствии («феодальная» форма). Мир-экономика — это система, принципиально отличная и от мини-системы, и от мир-империи. В мир-экономике нет социальных ограничений для развития производства, что становится возможным, по И. Валлерстайну, при освобождении экономики из-под диктата политической власти. Такой диктат — сущность мир-империи. Его упразднение — это победа нового «способа производства» — капиталистического. Непрочные мир-экономики прошлого быстро гибли, трансформируясь в мир-империи. Такова судьба мир-экономик Китая, Персии, Рима и других. Они находятся вне поля зрения И. Валлерстайна — он исследует современную мир-систему — капиталистическую мир-экономику. Это единственный из мир-экономик не только выживший, но и победивший остальные социальные системы, «втянув» их в себя.

Мир-система состоит из ядра, периферии и полупериферии (рис. 1.5).

Ядро — это зона, получающая прибыль и выполняющая роль центра. Периферия представляет собой зону, теряющую прибыль. Полупериферия занимает между ними промежуточное положение. Ядро

¹ Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире / Пер. с англ. П. М. Кудюкина; Под общ. ред. Б. Ю. Кагарлицкого. СПб.: Университетская книга, 2001.

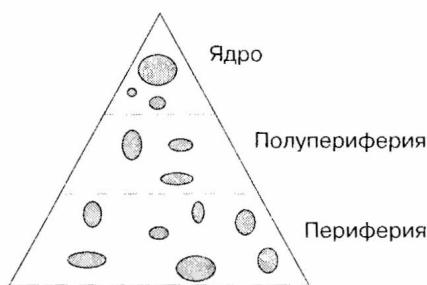


Рис. 1.5. Структура мир-системы по И. Валлерстайну

играет активную роль, периферия — пассивную, ее развитие целиком зависит от центра, отражая в себе классовые противоречия и конфликты, обозначая тенденции развития мир-системы.

По мнению И. Валлерстайна, на протяжении последних веков (с XVI в.) сформировалась и успешно функционирует западная мир-система. Возникнув в Европе, она распространилась по всему миру, охватив самые разные страны. Начиная с XVI в. в качестве ядра вступали Голландия, Великобритания, США. К постоянно расширяющейся периферии в разное время относились Турция, Индия, Китай, Япония и другие страны.

И. Валлерстайн считает, что период мирного развития капиталистической мир-экономики окончен. Дальнейшее расширение политических прав и перераспределение материальных благ поставят под угрозу систему капиталистического накопления. Теперь буржуазия будет опираться только на силу. Решающим поворотом в политике ядра он считает войну в Персидском заливе в 1991 г., когда Юг открыто выступил против власти Севера на глобальном уровне и проиграл. В будущем И. Валлерстайн видит три варианта борьбы периферии против центра: светский милитаризм Хусейна, религиозный фундаментализм Хомейни и массовую миграцию жителей Юга на Север.

Хотя изложенные выше концептуальные подходы в определенной степени отражают реальные процессы, происходящие в мире, стадиальный, формационный, цивилизационный и другие подходы предлагают свое видение исторического процесса развития экономических систем. Их выводы зачастую остаются противоречивыми, проблематичными; либо не вполне учитывают современные тенденции, либо ограничивают возможности сравнительного анализа обществ.

Каждый из них имеет свои достоинства и недостатки, в каждом из них фиксируется та или иная сторона социально-экономической реальности в зависимости от выбранной точки отсчета, и все они имеют право на существование. Главное — избегать попыток объяснения множества явлений исходя из единственного основания, будь то отношения собственности, научные технологии, изменения в культуре, этнические различия.

1.4. Основные параметры анализа экономических систем

Как было замечено выше, с позиций неоклассической экономической теории фундаментальные различия между рыночной и командно-административной экономическими системами прослеживаются по двум основным критериям: форме собственности на средства производства (частная — государственная (общественная)) и по способу координации экономической деятельности (рынок — централизованное государственное планирование). В качестве основных недостатков данной классификации можно отметить следующие: выделение упрощенной структуры компонентов, где определяющую роль играли отношения собственности на средства производства; идеологическую направленность, которая впоследствии разделила мир на две противоположные, враждующие экономические системы (капитализм и социализм), а также невозможность отразить многообразие реального мира. Поэтому, как только экономическая система стала рассматриваться как объект исторического выбора отдельной страны, комаративисты стали интерпретировать ее как совокупность всяческих элементов, комбинируемых в разных соотношениях (формы собственности, методы координации и управления, распределительные отношения и т. п.). В этой точке зрения и в ряде других прослеживается тенденция к многомерной структуре экономической системы, учитывающей различные стороны ее функционирования.

Такой подход присущ, в частности, П. Грегори и И. Стюарту, которые выделили следующие основные сущностные характеристики экономических систем:

- ◆ организация мер по принятию решений: структура;
- ◆ механизмы обеспечения информацией и координации решений: план и рынок;

- ◆ права собственности: управление и доход;
- ◆ механизмы определения и побуждения людей к действию: стимулы.

Для каждой основной характеристики, по их мнению, существует несколько альтернативных вариантов. Это создает возможности для их сочетания с другими элементами и обуславливает наличие множества экономических систем (табл. 1.3).

Таблица 1.3. Основные характеристики экономических систем и возможные их варианты¹

Характеристики (основные)	Возможные альтернативные варианты
Организация мер по принятию решений: структура	Централизованная, децентрализованная, смешанная
Механизмы обеспечения информации и координации решений: план и рынок	План, рынок, смешанный
Права собственности: управление и доход	Общественная собственность, частная собственность, коллективная собственность, смешанная собственность
Механизмы определения и побуждения людей к действию: стимулы	Материальные, моральные, смешанные

Согласно концепции П. Грегори и Р. Стюарта, сравнительный анализ экономических систем сводится к проблеме соответствия теоретических моделей и реальностей. Причем их анализ ограничивается исследованием индустриальной экономической системы и ее модификаций.

Типология на уровне отдельной экономической системы предполагает выделение внутри нее различных модификаций. В современной экономической теории сформировались такие основные виды, как плановая экономика, рыночная экономика, традиционная экономика, смешанная экономика.

Для традиционной экономической системы характерны: крайне примитивная технология (в первую очередь связанная с первичной обработкой природных ресурсов), преобладание ручного труда, ограниченная торговля (не носит регулярного характера). Все ключевые экономические проблемы решаются в соответствии с освященными

¹ Gregory P. P., Stuart R. S. «Comparative Economic Systems» Boston, 1995.

веками обычаями, религиозными, племенными и даже кастовыми традициями. Организация и управление экономической жизнью осуществляются на основе решения совета старейшин, предписаний вождей или феодалов. В настоящее время традиционная экономическая система сохранилась в некоторых наиболее отсталых странах Азии и Африки, хотя ее элементы сохраняются и в странах среднего уровня развития (Иран, Ирак). Некоторые исследователи (например, Эрнандо де Сото в своей книге «Другой путь») называют широкий круг примитивной неформальной экономики, процветающей во многих развивающихся странах, традиционной экономикой.

Характерными чертами административно-командной системы (плановой экономики) являются общественная (а в реальности государственная) собственность практически на все экономические ресурсы, сильная монополизация и бюрократизация экономики, централизованное, директивное, экономическое планирование как основа хозяйственного механизма. Распределение материальных благ, трудовых и финансовых ресурсов, структура общественных потребностей определялись центральными плановыми органами. В плановой экономике, в основе которой лежит централизованная организация, экономическая деятельность осуществляется по инструкциям и директивам, разрабатываемым высшими плановыми органами (Комитетом по планированию, Госпланом и др.). Их доводят до нижестоящих организаций, которые обязаны обеспечить выполнение плана. Предпочтения потребителей учитываются, но в незначительной мере. В связи с этим разрабатывается определенная система стимулов и санкций, поощряющих выполнение директив или осуждающих участников за отказ от их выполнения. Иные механизмы в централизованной организации исключаются. Такой процесс называют директивным планированием. Эта система господствовала ранее в СССР, странах Восточной Европы и ряде азиатских государств.

Отличительными чертами рыночной экономической системы являлись: частная собственность на экономические ресурсы; рыночный механизм регулирования макроэкономической деятельности, основанный на свободной конкуренции; наличие множества самостоятельно действующих покупателей и продавцов каждого товара. Механизм координации реализуется через цены, складывающиеся на рынке под воздействием спроса и предложения. Ориентируясь на конъюнктуру рынка, определяемую прежде всего уровнем и динамикой цен, товаропроизводители, стремясь получить все больший доход (прибыль),

в условиях конкуренции решают проблему распределения всех ресурсов, производя товары, которые пользуются спросом на рынке.

В современных условиях оптимальная экономическая система в целях распределения ограниченного количества ресурсов включает в себя различные модификации их характеристик. Приоритетной является организационная структура в виде смешанных форм.

К чистым историческим типам экономических систем относят плановую экономику и рыночную экономику. Основные методологические ориентиры этих типов изложены в концепции В. Ойкена¹. По его мнению, в обществе существует два типа экономических систем: неменовая экономика и меновая экономика.

При неменовой экономике (централизованно-управляемая экономика) экономическая жизнь осуществляется по плану, составленному единым центром. Ее основными формами являются простая централизованно управляемая экономика и централизованно-административная экономика. Они реализуются в трех вариантах:

- ◆ totally-centralized economy;
- ◆ centralized controlled economy;
- ◆ centralized controlled economy with free consumer choice.

В самом чистом виде totally-centralized economy представляет собой обособленное хозяйство, где обмен отсутствует. Производство продуктов, их распределение и потребление осуществляются по указаниям центрального руководства. При выделении определенного количества продуктов работники обязаны потреблять их сами. Если этого они не хотят, то должны их сдать руководителю. В хозяйстве все планируется до мелочей. Для каждого работника определяются профессия и место работы.

Элементы totally-centralized economy обнаруживаются в семейных хозяйствах прошлого и настоящего, в крупных централизованно-управляемых хозяйствах, при административном решении вопросов распределения жилплощади, определения уровня квартплаты и др.

В centralized controlled economy со свободным обменом предметов потребления экономическая жизнь осуществляется по плану центрального руководства. Однако в распределение предме-

¹ Ойкен В. Экономические системы // Thesis. М.: Начала-Пресс, 1993 С. 30. Т. 1. Вып. 2

тов потребления можно вносить корректизы. Обмен разрешается, но он имеет ограниченный характер. Элементы централизованно управляемой экономики со свободным обменом обнаруживаются в армии, где солдаты по нормам получают определенные предметы потребления (к примеру, мыло, сигареты и т. д.). В случае необходимости они могут их обменять. Во время Второй мировой войны (1939–1945 гг.) продукты распределялись с помощью карточной системы. Однако обмен между потребителями осуществлялся постоянно. В случае долговременного обмена используются деньги, устанавливаются цены и формируются определенные рынки.

Централизованно-управляемая экономика со свободным потребительским выбором предусматривает, что граждане не получают предметы централизованно, а приобретают их на свои доходы и зарплату, выбирая товары, которые им нравятся. Возможны следующие модификации централизованно управляемой экономики со свободным потребительским выбором: централизованно управляемая экономика с ограниченным свободным потребительским выбором предметов потребления и централизованно управляемая экономика с неограниченно свободным выбором предметов потребления.

При первой модели государство использует различные методы воздействия на потребителя, в том числе: политику ценообразования, рекламу, изменение технологии изготовления предметов потребления и др. Причем потребители сами решают, что им приобрести на свои деньги.

При второй модели центральное руководство использует объем спроса как показатель сформировавшихся потребностей. Оно составляет план с учетом множества других планов и интересов потребителей. Таким образом, администрация — монополист, владеющий всеми рынками, и пытается снабжать потребителей по принципу «наилучшего обслуживания».

Централизованно управляемая экономика встречается в истории развития общества и как доминирующий элемент. Это прежде всего связано с военной экономикой.

Меновая экономика, по концепции В. Ойкена, представляет собой многоплановое хозяйство. Однако ее нельзя полностью отождествлять с капитализмом. Элементы меновой экономики встречаются во всех исторических эпохах.

По своей структуре меновая экономика представляет собой производящие хозяйствственные единицы и потребляющие единицы. В ка-

честве хозяйственных единиц выступают производства, где изготавливаются материальные блага и услуги с целью продажи. В качестве потребляющих единиц выступают домохозяйства, которые зарабатывают деньги и приобретают на них необходимые товары и услуги с целью потребления. Руководители хозяйственных и потребляющих единиц составляют планы, являющиеся частью общих хозяйственных планов. Поскольку производств и домохозяйств множество, то возникает проблема их координации. Она решается двумя способами. Первый способ предполагает наличие единой измерительной шкалы, на которую ориентированы все планы самостоятельных хозяйств. В этом качестве выступает единица стандартного продукта или идеальная счетная единица (к примеру, меха, рыба, крупный рогатый скот или весовые единицы благородных металлов). Второй способ предусматривает наличие предложения и спроса со стороны самостоятельных хозяйств. Выделяют два вида предложения и спроса: открытые и ограниченные. При открытых предложениях и спросе на рынке в качестве поставщиков или покупателей выступает любой человек. Причем каждый отдельный субъект может предлагать и покупать сколько пожелает. Таким образом, открытые предложение и спрос возникают там, где нет запретов на ремесла, торговлю и другие виды хозяйственной деятельности. «Открытые» ремесла встречались в Римской империи времен Августа, во многих городах Средневековья и др.

Ограниченные спрос и предложение появляются там, где в качестве поставщиков и покупателей выступают только определенные лица (к примеру, доступ на рынок разрешается лишь некоторым предпринимателям, а закупки может производить только ограниченный круг коммерсантов). В истории развития человечества ограниченные спрос и предложение встречаются повсеместно и многократно.

Концептуальные подходы к теоретическому анализу экономических систем весьма неоднозначны. Единства мнений не наблюдается и по поводу сравнительного метода.

В рамках концепции хозяйственного порядка ученые Марбургского университета выделяют следующие уровни сопоставительного анализа:

- ◆ сравнение вещественного и инфраструктурного оснащения экономических систем, например ресурсного потенциала или отраслевой структуры;
- ◆ сравнение реальных и концептуальных моделей (структур). Социально-экономические или политические концепции могут со-

Рис. 1.6. Уровни сравнения систем¹

поставляться между собой (концептуальное сравнение систем) или по отношению к реально существующим порядкам (системам). Причем перекрестное сравнение недопустимо (рис. 1.6);

- ◆ сравнение результатов функционирования экономических систем с различной организацией. Причем в сравнениях на разных уровнях необходимо сопоставлять объекты, которые находятся на одной ступени развития экономических систем, различаясь организованностью.

¹ Анализ экономических систем. Основные понятия теории хозяйственного порядка и политической экономики / Под ред. А. Шюллера и Х.-Г. Крюссельберга. М.: Экономика, 2006. С. 33.



Рис. 1.7. Технико-экономические и постэкономические параметры сравнения социально-экономических систем¹

Методология, разработанная российскими учеными А. Бузгалиным и А. Колгановым, предназначена для стран с транзитивной экономикой. Основными принципами ее построения следующие: выявление разнообразия моделей экономических систем в их взаимной связи во времени и пространстве; наличие универсального набора параметров сравнения, которые претерпевают не только количественные, но и качественные изменения; поиск и подбор как экономической информации, так и информации административно-правового характера. В связи с этим основными параметрами сравнительного исследования стран с транзитивной экономикой становятся:

- 1) технико-экономические и постэкономические параметры сравнения;
- 2) параметры сравнения отношений, определяющих способ координации, аллокации ресурсов;

¹ Анализ экономических систем. С. 76.

- 3) параметры сравнения отношений собственности;
- 4) социальные параметры переходных систем;
- 5) параметры сравнения отношений воспроизводства и механизма функционирования экономических систем¹.

Под технико-экономическими и постэкономическими параметрами сравнения (рис. 1.7) прежде всего подразумеваются выделение различных технологических укладов и господствующих технологий, характера технико-производственных процессов, а также качественная характеристика технико-производственной сферы предприятий, причем отмечается как ключевой параметр мера развития творческой деятельности и ее роль в жизни данной системы.

В качестве проблемы сравнения отношений, определяющих способ координации, аллокации ресурсов, выделена проблема соотношения плана и рынка, а также способ аллокации ресурсов (рис. 1.8).

Отмечено, что в центре развития каждой социально-экономической системы находятся отношения собственности, соединения производителей со средствами производства, поэтому глубокий анализ предполагает разделение формальной и реальной структур собственности с точки зрения их исходного и сложившегося состояния (например, см. рис. 1.9).

Для анализа отношений собственности необходимо сравнивать не только формальные, законодательно принятые в разных странах формы собственности, их динамику, изменения формальных показателей приватизации, но и реально сложившиеся права собственности, отражать изменения ее реальной структуры с выделением различных регионов, секторов, сделать выводы о том, кто сосредоточил в своих руках реальную хозяйственную власть; как эта динамика влияет на экономический рост, справедливое распределение доходов, эффективность экономики.

Таким образом, первая группа конкретных параметров для сравнительного анализа отношений собственности связана с выделением исходной системы реальных отношений собственности в экономике. Для этого необходимо определить:

- ◆ меру концентрации властных полномочий в руках бюрократического партийно-государственного аппарата;

¹ Бузгалин А. В., Колганов А. И. Экономическая компаративистика. Сравнительный анализ экономических систем. М.: Инфра-М. 2005. С. 64–70, 75.



Рис. 1.8. Параметры сравнения по способу аллокации ресурсов¹

- ◆ степень централизации/децентрализации государственной собственности;
- ◆ меру разложения пирамиды экономической власти: регионализацию, ведомственность, местничество.

Второй блок параметров сравнения связан с выделением сложившейся официальной структуры прав собственности: государственной, акционерной (с преобладающим участием государства или работников, частных лиц или частных корпораций), кооперативной и с участием иностранного капитала, собственности общественных организаций и т. п.

¹ Анализ экономических систем. С. 88

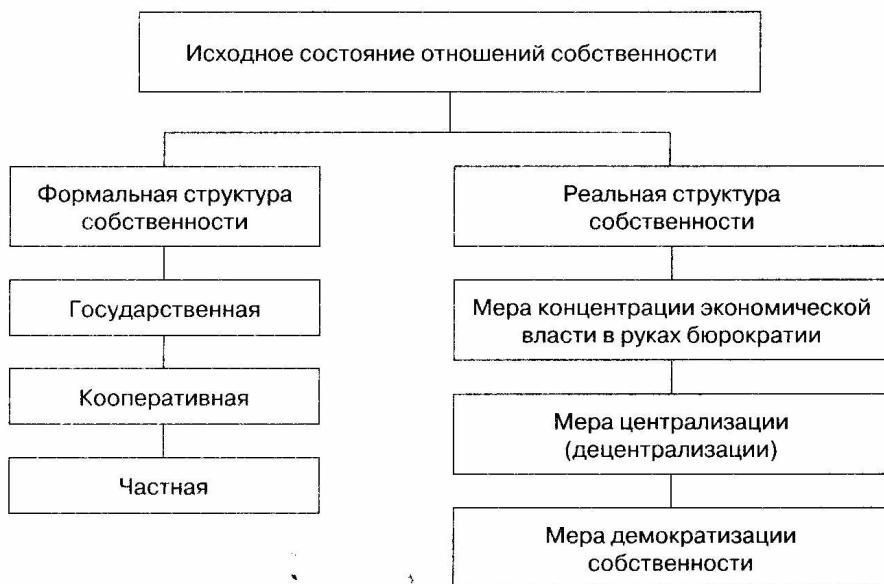


Рис. 1.9. Параметры сравнения отношений собственности с точки зрения их исходного состояния¹

Третья группа параметров позволяет осуществлять анализ реального распределения прав собственности в сравниваемых экономических системах (административный, кадровый, управленический контроль со стороны администрации, клановых структур, нелегальные формы внеэкономического контроля и т. п.).

Четвертая группа параметров сравнения отношений собственности связана с выяснением реальной системы механизма отчуждения/присвоения объектов собственности. Изучаются, например, разные формы участия субъектов в собственности: самоуправление, участие в прибылях, в управлении, ассоциированная собственность работников и др.

Последний пятый блок параметров характеризует динамику изменений отношений собственности, это прежде всего анализ моделей приватизации, практики приватизации, а также изучение влияния приватизации на структуру и эффективность экономики.

¹ Анализ экономических систем. С. 95.

Для сравнительного анализа социальных результатов функционирования экономических систем предлагаются следующие социальные параметры:

- ◆ уровень и динамика реальных доходов;
- ◆ дифференциация доходов;
- ◆ «цена» получаемого реального дохода (продолжительность рабочей недели, интенсивность труда и т. п.);
- ◆ качество потребления (насыщенность рынка, затраты времени на покупки);
- ◆ свободное время, направления его использования;
- ◆ качество и содержание труда;
- ◆ развитие социально-культурной сферы и др.

Перечень социально-экономических параметров достаточно хорошо известен и широко используется в анализе экономических систем. Для более полного содержательного анализа данной сферы в рамках трансформирующейся экономики его можно дополнить исследованием отношений распределения, социально-классовой структуры, отношений занятости и др.

Завершается анализ изучением специфики механизмов воспроизводства. Выделены следующие параметры сравнения отношений воспроизводства: основные макроэкономические показатели (динамика ВВП, НД, производительность труда, реальные доходы, инфляция, безработица и др.), а также показатели, характеризующие причины и факторы роста, меру сбалансированности экономики, тип воспроизводства, формирование институтов рыночной инфраструктуры, степень включения страны в мировое хозяйство.

Методология российских ученых предусматривает два этапа сравнительного исследования.

На первом этапе проводится анализ основных обобщающих макроэкономических показателей. Его исследователи называют «первым витком» сравнительного анализа. Отсутствие сколько-нибудь «целостного систематического анализа закономерностей трансформации»¹ в странах с транзитивной экономикой приводит авторов к ограничению сравнительного анализа показателями, характеризующими динамику:

¹ Анализ экономических систем. С. 108–117.

- ◆ производства ВВП и промышленной продукции;
- ◆ инфляции;
- ◆ безработицы;
- ◆ реальной заработной платы;
- ◆ налоговых поступлений в ВВП.

На втором этапе исследования систематизируются не только эмпирические данные, но и различные проявления уже исследованной сущности. В связи с этим разрабатываются научно обоснованные прогнозы развития стран с транзитивной экономикой.

Типология на уровне подвидов экономической системы предполагает выделение внутри нее отдельных разновидностей, возникающих в странах в связи с формированием в них общества нового типа. Для каждой системы характерны свои национальные модели организации хозяйства, так как страны различаются своеобразием истории, уровнем экономического развития, социальными и национальными условиями. Так, для административно-командной системы характерны советская, китайская, кубинская модель и др. Для современной рыночной системы также можно выделить наиболее характерные примеры (см. тему 3 данного пособия). В соответствии с этим типология смешанной экономики предусматривает ее модификации, появившиеся на уровне,

- ◆ во-первых, развитых систем;
- ◆ во-вторых, развивающихся стран;
- ◆ в-третьих, стран с переходной экономикой.

Изучение этих моделей имеет практическое значение для разработки собственного пути развития России. При этом речь идет не о копировании чужого опыта, а о творческом его использовании с учетом конкретных условий, сложившихся в нашей стране.

Контрольные вопросы к теме 1

1. В чем специфика предмета ТАЭС?
2. Какие методы применяются для анализа экономических систем?
3. В чем особенности применения системного подхода к анализу экономических систем?

4. В чем особенности применения сравнительного анализа экономических систем?
5. Как трактуется понятие «социально-экономическая система» с точки зрения различных теоретических школ?
6. Какие основные исторические подходы используются для анализа развития экономических систем? В чем их сходство и различия?
7. Каковы особенности формационного подхода к анализу развития экономических систем?
8. Каковы достоинства и ограничения цивилизационного подхода к анализу развития экономических систем?
9. Каковы преимущества стадиального подхода к анализу развития экономических систем?
10. Что представляет собой системно-структурный подход?
11. Каковы особенности миро-системного подхода к анализу развития экономических систем?
12. Каковы параметры сравнения экономических систем; основные подходы к определению?
13. Назовите социально-экономические отношения, социальные и экономические показатели, критерии сравнения.
14. Какие специфические (общие и частные) критерии эффективности существуют в различных типах социально-экономических систем?
15. Перечислите технико-экономические параметры сравнения.
16. Назовите параметры сравнения отношений, определяющих способ координации (аллокации ресурсов).
17. Каковы параметры сравнения отношений собственности?
18. Осуществите сравнение социальных и институциональных параметров.
19. В чем различие теоретических моделей экономических и реальных систем?
20. Какова типология хозяйственных систем в концепции В. Ойкена?
21. Назовите и охарактеризуйте основные типы социально-экономических систем.

Тема 2

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ РАЗВИТЫХ СТРАН

В данной главе студенты ознакомятся с особенностями возникновения и развития основных моделей национальных экономик развитых стран; смогут выделять и анализировать их общие и особенные черты, достоинства и недостатки.

2.1. Англосаксонская неолиберальная социально-экономическая модель

Экономические системы, которые традиционно называются «капиталистическими», или «рыночными», являются внутренне неоднородными. Мы рассмотрим основные типы моделей национальной экономики развитых стран, сложившиеся в мире к настоящему времени. Все они носят смешанный характер при ведущей роли рыночных принципов.

Дискуссия о различии моделей в рамках развитой рыночной системы началась в компаративистике с работы М. Альбера «Капитализм против капитализма» (1991), где он выделил англосаксонскую и рейнскую модели, сравнивая хозяйства США и Германии. М. Альбер писал, что мир «стремится к bipolarизации, к разделению капитализма на два основных типа сравнительно одинаковой значимости и что вопрос, за которым из них будущее, еще не решен»¹. Мир опять вступает в эру противостояния хозяйственных систем, и каждой стране придется определиться, к какому лагерю примкнуть.

¹ Альбер М. Капитализм против капитализма. СПб.: Экономическая школа, 1998. С. 23.

Можно выделить следующие наиболее распространенные подходы к типологии капитализма:

- ◆ страновой подход. В названии моделей упомянуты модели конкретных стран, регионов (средиземноморский капитализм, азиатский капитализм);
- ◆ идеологический подход. В центре внимания находится доминирование той или иной идеологии (либеральный капитализм, стейтанизм, социал-демократическая модель);
- ◆ подход с позиций координации. В зависимости от способа координации деятельности говорят о координированной, нескоординированной рыночной экономике, «укорененном» капитализме и др.

Несмотря на то что многие вопросы классификации, терминологии остаются дискуссионными, в большинстве работ исследователи выделяют примерно одни и те же модели, анализируют ограниченное число наиболее изученных стран.

Под национальной экономической моделью мы будем понимать комплекс устойчивых характеристик, описывающий функционирование экономики отдельной страны. Модель социально-экономического развития — это совокупность ключевых направлений, институтов, механизмов развития народного хозяйства, обеспечивающих стабильное экономическое развитие.

Основные параметры, которые будут использоваться для характеристики модели, следующие: уровень социально-экономического развития, степень участия государства, свобода конкуренции, развитие системы образования, здравоохранения, спектр социальных гарантий, инновационные механизмы.

В массиве развитых стран мы выделим следующие модели рыночной экономики:

- ◆ неолиберальная (Англия, США);
- ◆ социально-рыночная (Германия, Франция);
- ◆ социал-демократическая (Швеция);
- ◆ корпоративная (Япония);
- ◆ южноевропейская модель развития (средиземноморский капитализм; Италия, Греция, Португалия).

Наиболее известной моделью рыночной экономики является англосаксонская социально-экономическая модель неолиберализма. (Основные черты данной модели см. табл. 2.1.)

Таблица 2.1. Основные черты неолиберальной социально-экономической модели

Финансовая система	<ul style="list-style-type: none"> Высокий уровень развития В основе — фондовый рынок — акционерная модель
Социальная политика	<ul style="list-style-type: none"> Помощь наименее обеспеченным гражданам (16% — США, 20% — Англия). Частные фонды социального страхования
Участие в НТП	<ul style="list-style-type: none"> Развитие науки и техники опережает развитие производства Объем расходов на НИОКР увеличивается ежегодно Активное участие государства — 29–30% ВВП (госзаказы) 1999 г. Закон о лидерстве
Внешнеэкономическая деятельность	<ul style="list-style-type: none"> Активное участие в мировой экономике
Государственное участие в экономике	<ul style="list-style-type: none"> Минимальное вмешательство государства в экономику На долю государства приходится 28% ВВП, остальное — частный сектор
Корпоративный сектор	<ul style="list-style-type: none"> Высокая степень либерализации деловой среды Большая роль малого и среднего бизнеса Развитые ТНК, ТНБ
Особенности налогообложения	<ul style="list-style-type: none"> Налогообложение — источник финансирования госрасходов Прогрессивный подоходный налог (0–35% — США; 0–40% — Великобритания) Англия НДС — 17,5, США налоги с продаж, акцизы. Принцип гражданства
Рынок труда	<ul style="list-style-type: none"> Либерализация рынка труда, уменьшение роли профсоюзов, УБ (2006) — 4,8% (2009) — (8,5–9,4%; Англия (2009) — 8%)

О ее появлении можно говорить с момента создания Бреттон-Вудской валютной системы в 1944 г., а анализ начать с идеей классика английской политэкономии А. Смита, который в XVIII в. доказал полезность для общества рыночного механизма, свободы личности, конкуренции, ограничения функций государства. Свой вклад в развитие неолиберальной концепции внесли Роберт Манделл, Артур Флеминг, Фридрих Хайек, Милтон Фридмен. В основе лежали теории Австрийской экономической школы, монетаризма. Основная идея неолиберализма: государственное вмешательство в экономику должно быть сведено до минимума. Государство прежде всего должно создать законодательство, обеспечивающее неприкосновенность

частной собственности, защиту честной конкуренции, проводить антикризисную политику, обеспечивать приемлемый уровень жизни для малообеспеченных слоев населения. Ключевое звено модели — свободный конкурентный рынок, управляемый «невидимой рукой». В качестве практических мер, характерных для нее, можно назвать необходимость приватизации государственных предприятий, ликвидацию законодательных норм, препятствующих свободному развитию бизнеса, deregулирование рынка труда.

Практическое воплощение теория неолиберализма нашла в политике тэтчеризма в Великобритании и рейганомике в США. «Тэтчеризм» — либеральная экономическая политика, проводимая правительством М. Тэтчер в 1979–1990 гг. Политика М. Тэтчер содержала меры по либерализации экономики и сокращению роли государства; борьбу с инфляцией с помощью повышения учетной процентной ставки; фронтальное наступление на профсоюзы. Была проведена приватизация значительной части коммерческих организаций, контролируемых государством и местными органами власти. Правительство М. Тэтчер осуществило структурную перестройку национальной экономики, причем большая часть инвестиций направлялась на замену и модернизацию оборудования, внедрение энерго- и ресурсосберегающих технологий, интенсификацию сельского хозяйства. Произошли сворачивание социальных программ, коммерциализация социальных сфер образования и здравоохранения.

Р. Рейган, президент США в 1981–1989 гг., активно использовал методы неолиберализма в борьбе со стагфляцией в экономике, в условиях безработицы, инфляции, высокого объема государственного долга, тяжкого налогового бремени. Если рецепт предыдущего президента Джимми Картера для сбалансирования бюджета состоял в повышении налогов с 20,3% ВНП в 1980 г. до 22,8% в 1984 г., то Рейган собирался ликвидировать практику роста налогов, сбалансировать бюджет на более низком уровне расходов. Методы по deregулированию экономики и стимулированию производства дали положительные результаты. Сдерживающая монетарная политика, снижение налогов (ставка подоходного налога — на 23%, налог на прибыль — до 28%), приватизация ряда государственных предприятий и борьба с профсоюзами привели к стабилизации курса доллара, устойчивому росту личного потребления и экономики в целом. Были и негативные последствия данной политики — государственные расходы сократились, темпы снижения налоговых поступлений оказались выше

темпов снижения расходов, что привело к увеличению бюджетного дефицита. Более того, рейгановский бюджетный дефицит оказался рекордным для послевоенного периода (в 1984 г. — \$185,3 млрд, в 1985 г. — \$212,3 млрд, или более 5% ВНП). В 1994 г. в США стоимость импорта на \$166 млрд превысила стоимость экспорта. Доля валового внутреннего продукта США в мировом ВВП снизилась с 35,4% в 1966 г. до 26,5% в 1993 г. Германия и Япония догнали и даже превзошли США по ряду ключевых показателей экономического развития. В середине 1990-х гг. величина ВВП на душу населения в Германии примерно сравнялась с США, а в Японии была на 20% выше. В таких важнейших отраслях промышленности, как автомобилестроение, металлообработка, сталелитейное производство и потребительская электроника, Япония опережала США по производительности труда на 15–45%. В металлообрабатывающей и сталелитейной промышленности производительность труда в Германии стала такой же, как в США. Доля ВВП, реинвестированная в экономику, в США составляла 15%, в то время как в Германии — 22, а в Японии — 31%. Казалось, что альтернативные модели экономического развития, в частности корпоративная японская модель, оказались более успешными. С 1960 по 1995 г. темпы роста ВВП в США замедлились: в 1960-х гг. среднегодовой прирост составлял 4,5%, в 1970-х — 3,5, в 1980-х — 3,0, а в 1990–1995 гг. — 2,1%.

Но в середине 1990-х гг. в связи с крушением мировой системы социализма (МСС), с расширением торговых возможностей, успехами в области новых технологий, телекоммуникаций, ростом производства компьютерной техники и программного обеспечения в США произошло развитие новых отраслей и рост доходов корпораций. В сочетании с низкой инфляцией и низким уровнем безработицы высокие доходы вызвали подъем на биржевом рынке: индекс Доу-Джонса подскочил с уровня 1000 пунктов до отметки 11 тыс. в 1999 г., существенно повысив благосостояние многих американцев. В ноябре 1999 г. число безработных составляло 4,1% от общей рабочей силы, достигнув самой низкой отметки за последние почти тридцать лет. Цены на потребительские товары демонстрировали минимальные темпы роста с 1964 г. (1,6–2,4%). В 1998 г. впервые за последние тридцать лет правительство имело положительное сальдо федерального бюджета. С марта 1991 по конец 1999 г. в США наблюдался непрерывный экономический рост, ставший самым продолжительным за всю историю мирного развития (рис. 2.1).

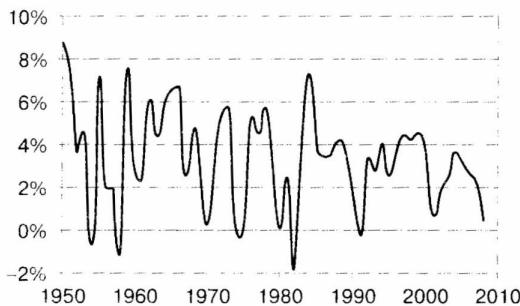


Рис. 2.1. Темпы роста ВВП США с 1950 по 2008 г.¹

Экономика Японии, которая в 1980-х гг. часто рассматривалась в качестве идеальной модели развития, наоборот, попала в состояние затяжного спада, в результате чего многие экономисты сделали вывод, что более гибкая и менее регулируемая неолиберальная модель с более ярко выраженной конкуренцией предлагает лучшую стратегию экономического развития в условия глобализации.

Экономика США базируется на частной собственности, активной роли как малого и среднего, так и крупного бизнеса. Промышленные и страховые компании, фермы, банки и многие предприятия сферы услуг принадлежат частным инвесторам. В малом бизнесе занято более 62 млн чел. (50% всех работающих в частном секторе). Он создает более 50% ВВП США и более 30% экспорта. Крупные корпорации возникли в конце XIX в., когда в результате слияния мелких предприятий сформировались такие гиганты, как *United States Steel* и *Standard Oil*. Корпорации играют существенную роль в экономике США. Большая часть продукции корпораций производится небольшим числом крупнейших фирм. Хотя в 1995 г. корпорации с капиталом свыше \$250 млн составляли лишь 1,6% всех корпораций страны, на их долю приходилось почти 85% суммарной прибыли. Транснациональные корпорации (ТНК) стремятся размещать производство за рубежом. Причем понятие «чисто» американской корпорации (или английской, канадской) все больше устаревает. Например, на предприятиях Форда и *IBM* занято за рубежом соответственно 50 и 45% рабочей силы.

¹ Maddison, Angus, Historical Statistics. www.ggdc.net/maddison/Historical_Statistics/vertical-file_02-2010.xls

В банковско-финансовом деле наблюдается тенденция к универсализации банковской деятельности, концентрации капитала в рамках крупных финансовых холдингов, сокращению общего числа банков. Для англосаксонских стран характерна «акционерная» модель финансового рынка, базирующаяся на фондовом рынке. Крупнейшие биржи США – Нью-Йоркская фондовая биржа (NYSE) и НАСДАК (NASDAQ), в Великобритании – Лондонская фондовая биржа (LSE).

В экономике США на долю государства приходится 28% ВВП (2008). Остальные 72% занимает частный сектор. Считается, что в результате последнего (2008 г.) финансово-экономического кризиса и осуществления политики количественного смягчения доля государственного сектора в экономике существенно увеличится. Правительство имеет возможность влиять на экономику с помощью бюджетно-налоговой политики, кредитно-денежного регулирования и размещения государственных заказов на товары, услуги, НИОКР. Например, государственные закупки в США заключаемые на контрактной основе, на 60–65% состоят из продукции наукоемких отраслей и информатики. Федеральная резервная система (ФРС) США контролирует объем денежной массы в стране и оказывает существенное влияние на финансовые рынки. ФРС принимает решения независимо от федерального правительства, президент США назначает членов совета управляющих на 14-летний срок. В 2009 г. расходы на оборону составили наибольшую часть федеральных расходов (23% – \$782 млрд), за ними шли выплаты по социальному обеспечению (20% – \$678 млрд) и затраты на здравоохранение (19% – \$676 млрд). Выплаты по государственным долговым обязательствам составляют \$414 млрд. Все эти расходы покрываются за счет поступлений в бюджет в виде подоходного налога с граждан, налога на корпоративную прибыль, налога на фонд заработной платы для социального страхования и акцизных сборов.

Структура экономики США отличается ярко выраженной постиндустриальностью. Большая часть американского ВВП (79,2% – 2008 г.) создается в отраслях сферы услуг, куда относятся прежде всего образование, здравоохранение, наука, финансы, торговля, транспорт и связь, услуги государственных учреждений. В сфере сельского хозяйства создается около 1,2% ВВП, а в промышленности – 19,6%.

Основные отрасли США: нефтедобывающая, металлургическая, автомобильная, химическая, электронная, авиационная, связь. Отли-

чительной чертой их экономики является ориентация на НТР и передовую технику. Она лидирует в области внедрения результатов НТР в производство, в экспорте лицензий на свои открытия, изобретения и новейшие разработки. Доля экспорта высокотехнологичной продукции в общем объеме промышленного экспорта составляет более 30%. Существенной проблемой экономики США является проблема дефицита бюджета, торгового баланса и огромный государственный долг.

2.2. Модель социального рыночного хозяйства (рейнского капитализма)

Теоретические основы социального рыночного хозяйства были созданы ордolibеральной «теорией порядка» (В. Ойген, Ф. Бем, В. Репке, А. Рюстов, Л. Микш, А. Мюллер-Армак). Данная концепция формировалась в атмосфере всеобщего хаоса в стране, где старый тоталитарный режим — «централизованно-управляемое хозяйство» — рухнул, а «меновое хозяйство» уже успело предстать в форме анархии и «черного рынка». Германия потеряла четверть своей довоенной территории, была разделена на оккупационные зоны. Производство в начале 1948 г. едва достигало половины уровня 1936 г., инфляция составляла 600% довоенного уровня. Германия должна была выплатить reparations в размере \$20 млрд (в том числе в виде оборудования), имела огромные людские потери, деморализованное войной и разрухой население, 12 млн беженцев, изношенный реальный капитал, разрушенную инфраструктуру, карточную систему и остатки элементов нацистской системы управления. Рывок в развитии Западной Германии, «немецкое экономическое чудо», совершил Л. Эрхард, директор хозяйственного управления в Экономическом совете Объединенной экономической зоны во Франкфурте в 1948 г., министр народного хозяйства ФРГ в 1949–1963 гг., канцлер ФРГ в 1963–1966 гг. Политика «шоковой терапии», реформы Эрхарда были практическим воплощением идей ордoliberalизма, основой модели рейнского капитализма.

Основными чертами концепции социального рыночного хозяйства являются:

- ◆ объединение элементов свободной рыночной экономики и принципов социальной справедливости;

- ◆ использование конкурентных механизмов как средства для достижения всеобщего благоденствия и справедливости;
- ◆ обоснование для государства права разумного, оптимального вмешательства в экономику; основа — принцип «социального контракта», взаимной ответственности работников и работодателей, государства и бизнеса, богатых и бедных.

Социальное рыночное хозяйство — это модель смешанной экономики, основными целями которой являются достижение не только высокой нормы прибыли, но и высоких темпов роста ВВП в условиях низкой инфляции, эффективной занятости, а также обеспечение общественного благосостояния и оказания широкого спектра социальных услуг (табл. 2.2).

Таблица 2.2. Основные черты социального рыночного хозяйства

Роль государства	<ul style="list-style-type: none"> • Активная роль, 30–45% — доля госсектора
Корпоративный сектор	<ul style="list-style-type: none"> • Большая роль малого и среднего бизнеса (составляет 99,7% всех предприятий)
Особенности налогоевой системы	<ul style="list-style-type: none"> • Высокий уровень налогообложения, НДС, налоги на прибыль, прогрессивное налогообложение
Рынок труда	<ul style="list-style-type: none"> • Большая роль профсоюзов; 8,2% уровень безработицы (2009) • Падение темпов роста производительности труда
Финансовая система	<ul style="list-style-type: none"> • Регулируется государством • Основная роль принадлежит банкам, развитый фондовый рынок
Социальная политика	<ul style="list-style-type: none"> • Развитая система социальных гарантий • Финансирование госрасходов из госбюджета, гос. страховые, пенсионные фонды
Участие в НТП	<ul style="list-style-type: none"> • Участие государства — 20–18% ВВП • Активное привлечение иностранных инвестиций
Участие в мировой экономике	<ul style="list-style-type: none"> • Экспортозависимая экономика

Франция одна из первых успешно адаптировала модель рейнского капитализма к особенностям своего национального хозяйства с помощью политики дирижизма, которая включает:

- ◆ прямое административное вмешательство в экономику (контроль за ценами, эмиссию ценных бумаг, кредитную деятельность и др.);

- ◆ активную предпринимательскую деятельность государства;
- ◆ прямое финансирование капиталовложений (тяжелая промышленность, создание новых отраслей);
- ◆ методы индикативного планирования;
- ◆ голлистскую экономическую политику индустриального императива, поощрение промышленной экспансии Франции.

В результате ее проведения к 1958 г. в руках государства оказались: 97% угольной промышленности, 95 — добычи газа, 80 — авиационной промышленности, электроэнергетики, 40 — автомобильной промышленности, 36% всего национального имущества. К 1954 г. доля занятых в сельском хозяйстве составляла 27%, а в 1968 г. Франция занимала 2-е место в мире (после США) по экспорту сельскохозяйственной продукции.

Таким образом, для данной модели характерна активная деятельность государства, которая прежде всего реализуется через прямые госзаказы, крупный государственный сектор, мероприятия по стимулированию экспорта, политику поддержки убыточных предприятий, поддержку малого и среднего бизнеса, а также финансирование социального обеспечения из государственного бюджета. Франция (31,2%) и Германия (29,5%) относятся к странам с наиболее высоким весом государственных расходов на социальную защиту в ВВП.

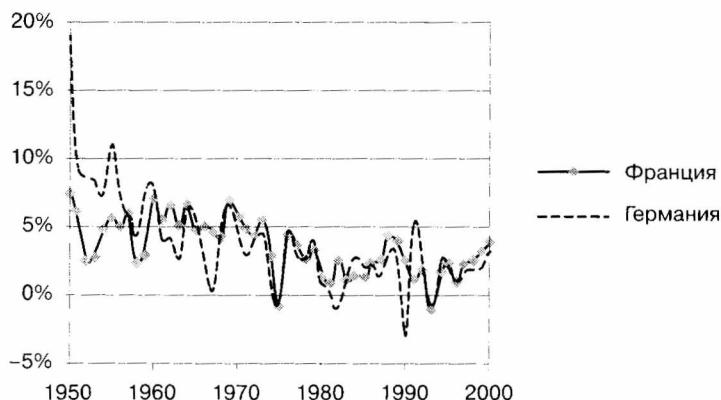


Рис. 2.2. Темпы роста ВВП ФРГ и Франции с 1950 по 2000 г.¹

¹ Maddison, Angus, Historical Statistics. www.ggdc.net/maddison/Historical_Statistics/vertical-file_02-2010.xls

Распределение занятого населения по секторам в Германии следующее: сельское хозяйство – 2,8%, промышленность – 33,4, сфера услуг – 63,8%. Наиболее развиты отрасли: автомобилестроение, станкостроение, машиностроение, химическая промышленность. Значительно повысился вес сферы услуг, которая сегодня почти догнала промышленный сектор ФРГ. Ведущие позиции в мире занимают германские информационные и биотехнологии, а также технологии по использованию возобновляемых источников энергии и экологически чистые технологии. Однако в конце 1960-х гг. появились первые сигналы, свидетельствующие о проблемах социального рыночного хозяйства. Частично это было связано с переходом от бурного роста к нормальному экономическому развитию, а также явилось следствием разбухшего государственного бюджета и постоянных требований профсоюзов, выступающих за более быстрый рост заработной платы. В результате возникла спираль «зарплаты–цены», которая не замедлила сказаться на темпах экономического роста (рис. 2.2).

2.3. Японская корпоративная модель

Японская корпоративная модель сложилась после Второй мировой войны. В этот период экономика страны находилась в состоянии разрухи. В военных действиях погибли 2 млн человек. Выпуск промышленной продукции в 1945 г. составил 28,5% от уровня 1935–1937 гг. Восстановление происходило медленными темпами. Если уже в 1948 г. в других побежденных странах был достигнут дооцененный объем производства (100%), то в Японии – лишь 52%. К 1952 г. инфляция составляла 1500% от послевоенного уровня. Японии в отличие от стран Западной Европы не предоставлялась помощь в рамках плана Маршалла, хотя была оказана гуманитарная помощь в размере \$2,2 млрд. Но уже через несколько лет мир заговорил о «японском экономическом чуде», а японские политики – об изобретении ими высшей формы капитализма.

Выделяют два основных фактора формирования данной модели:

- ◆ поддержка со стороны США, программа «обратного курса» Дж. Доджа и К. Шоупа (демилитаризация, диверсификация производства, ликвидация дайбанду, снижение инфляции, рост внутренних сбережений, американские инвестиции 1952–1954 гг., присоединение в 1950 г. к ГATT);

- ◆ эффективная внутренняя экономическая политика государственного вмешательства в экономику (государственно-регулируемый капитализм по прусскому образцу, активная роль министерства внешней торговли и промышленности (МВТП). Закон об иностранном капитале; политика интенсивной индустриализации, появление кейрецу).

Модель государственно-регулируемого японского капитализма основана на жесткой конкуренции между национальными производителями и на политике вмешательства государства в экономику (императивного). Ее отличительные черты: существенная роль кейрецу, сильные позиции профсоюзов, гарантия пожизненной занятости на крупных предприятиях (табл. 2.3).

Таблица 2.3. Основные черты японской корпоративной социально-экономической модели

Роль государства	<ul style="list-style-type: none"> Большая роль государства, 35% ВВП — общественный сектор
Корпоративный сектор	<ul style="list-style-type: none"> Олигополистическая структура (6 кейрецу); 99% — малые, средние фирмы (71% всей рабочей силы)
Особенности налоговой системы	<ul style="list-style-type: none"> Невысокий уровень налогового бремени Ориентация на прямые налоги (потребительский налог, налог на доходы корпорации 30%, прогрессивная шкала подоходного налога)
Рынок труда	<ul style="list-style-type: none"> Пожизненный найм; сильные профсоюзы Высокая производительность труда, инвестиции в человеческий капитал УБ — 4,4% (2008); 5,1% (2009)
Финансовая система	<ul style="list-style-type: none"> Высокий уровень развития всех финансовых институтов; центральная роль — банкам (11 банков — 2/3 банковских активов); развитые биржи; конкурентный характер
Социальная политика	<ul style="list-style-type: none"> Не развита, ориентация на минимально допустимый уровень жизни Основная цель — образование 3,6% ВВП 10% населения получают госпенсии
Участие в НТП	<ul style="list-style-type: none"> Высокая инвестиционная активность частного сектора Закрыта для иностранного капитала По затратам на НИОКР 2-е место после США
Участие в мировой экономике	<ul style="list-style-type: none"> Экспорт; традиционные и высокотехнологичные отрасли Импорт

Отличительной чертой японской модели корпоративного управления является ориентация на социальную сплоченность на уровне компании и «деловую сплоченность» на уровне промышленной группы. В отличие от немецкой модели эта сплоченность имеет не равноправный, а иерархический характер — принесение в жертву интересов «младших» в обмен на патернализм «старших». Характерной чертой японской модели является перекрестное владение акциями между компаниями-партнерами. Это модель с доминированием банков, контролем со стороны инсайдеров и ориентацией на интересы стейкхолдеров (*stakeholders*) — более широкого круга агентов, включающего помимо собственников компаний также и их работников, поставщиков, потребителей, представителей местных сообществ.

Несколько десятилетий японская экономика развивалась очень активно: в 1965 г. ВВП Японии составил около \$91 млрд, к 1980 — уже \$1065 млрд (то есть вырос в 12 раз за 15 лет). С середины 1950-х до начала 1970-х среднегодовой рост экономики Японии составлял около 10%; а в 1980–1989 гг. — среднегодовой темп прироста ВВП был уже 3,9%.

В 1991 г. экономический рост сменился кризисом, рецессией, темпы роста были близки к нулю, обострились проблемы дефляции, старения населения, из которого страна вышла только в 2000 г., в 2005 г. темпы роста ВВП составили 2,6% (рис. 2.3).

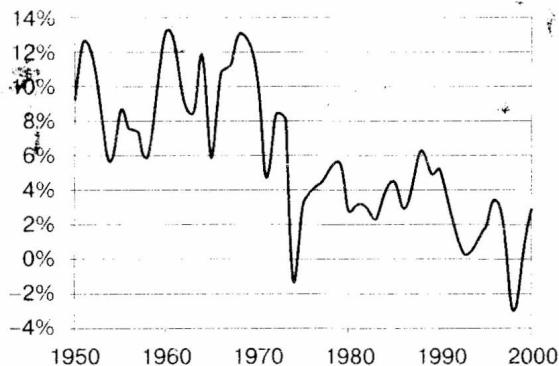


Рис. 2.3. Темпы роста ВВП Японии с 1950 по 2000 г.¹

¹ Maddison, Angus, Historical Statistics: www.ggdc.net/maddison/Historical_Statistics/vertical-file_02-2010.xls

Экономическую эффективность корпоративной социально-экономической модели Японии нельзя оценить однозначно. С одной стороны, для нее характерны замедление темпов экономического роста, дефляция, сильная зависимость от импорта нефти (свыше 97%), газа (свыше 95%), продовольствия (свыше 55%) и прочего сырья. Для финансовой системы характерна практика чрезмерного заимствования, она обременена дебиторскими задолженностями и непрозрачна.

Торговый профицит, прежде всего в торговле с США, на который приходится свыше 20% экспорта, ведет к международной напряженности. С другой стороны, высокая производительность факторов производства, самая высокая средняя ожидаемая продолжительность жизни (82 года), высокие показатели уровня конкурентоспособности, ВВП на душу населения, ИРЧП, уровня образования и здравоохранения, интенсивного стимулирования и отдачи от НИОКР.

В Японии развиты высокие технологии (электроника, робототехника), транспортное машиностроение, включая автомобилестроение, судостроение, станкостроение. Рыболовный флот составляет 15% от мирового. Сельское хозяйство субсидируется государством, но 55% продовольствия (по эквиваленту калорийности) импортируется. Основные сектора народного хозяйства имеют следующий вес: сфера услуг – 72%; промышленность – 26,5; сельское хозяйство – 1,4%.

2.4. Шведская (социал-демократическая) модель

Наиболее популярной шведская социально-экономическая модель экономики стала в конце 1960-х гг., когда на фоне социально-политических конфликтов продемонстрировала успешное реформирование, быстрый экономический рост и социальную стабильность. Данную модель часто называют обществом всеобщего благосостояния, народным капитализмом, шведским социализмом, скандинавской моделью, функциональном социализмом и пр.

Шведская модель – это модель, которая сочетает полную занятость и стабильность цен; комплекс социально-экономических и политических отношений, обеспечивающий высокий уровень жизни, широкий масштаб социальной политики.

Можно назвать ее следующие характерные черты:

- ◆ сочетает рыночные отношения и государственное регулирование, преобладающую частную собственность в сфере производства и обобществление потребления;
- ◆ отражает специфику отношений между трудом и капиталом на рынке труда (практика социального консенсуса);
- ◆ содержит две доминирующие цели: полная занятость и выравнивание доходов, которые и определяют методы экономической политики;
- ◆ имеет исключительно большой государственный сектор (при этом имеется в виду прежде всего сфера перераспределения, а не государственная собственность).

Шведская децентрализованная рыночная система производства эффективна, государство не вмешивается в производственную деятельность фирм. Большая роль государства в Швеции состоит в распределении, потреблении и перераспределении национального дохода через налоги и государственные расходы, за что модель и получила название «функциональный социализм».

Некоторые представления о масштабах государственного сектора в экономике дает доля ВНП, перераспределяемая через государственный бюджет и внебюджетные фонды. Если к концу XX в. в Японии и США она составляла от 35 до 40%, в Германии, Франции, Италии и Канаде – около 50, то в Швеции – свыше 60%. Только на социальную защиту государством расходуется 32,9% от ВВП, что в два с лишним раза больше, чем в трех государствах ЕС с самыми низкими значениями этого соотношения: Латвия (12,6%), Литва (13,3%) и Эстония (13,4%).

Система налогообложения Швеции до начала 1990-х гг. изымала в общей сложности до 53% личного дохода работающего за счет плотной прогрессивной шкалы налога на доходы граждан. Доля налогов в ВВП Швеции составляла 55,3%, в то время как в ВВП ФРГ – 37, в ВВП США – 28,9%. Причем на прибыль предприятий установлены относительно умеренные налоги с целью обеспечения благоприятных условий для капиталовложений и получения прибыли.

Государство берет на себя преобладающую часть затрат на образование, здравоохранение, развитие инфраструктуры, научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки и т. д. Шведская модель, в частности, отличается очень высокой по сравнению с дру-

гими странами степенью выравнивания заработной платы между квалифицированными и неквалифицированными работниками, в чем реализуется идея равенства. Приоритетное внимание уделяется поддержанию занятости и переподготовке рабочей силы, широкому профессиональному обучению. На образование в Швеции выделяется 4,9% ВВП – один из самых высоких показателей среди стран ОЭСР.

Экономика стран «скандинавской модели» высококонцентрирована. На 10 крупнейших компаний приходилось 48% норвежского экспорта, 44 – финского, 43 – шведского и 20% – датского. Okoно 90% продукции Швеции производится частными компаниями, такими как *Ericsson AB*, *Alfa Laval Group*, *IKEA*, из них примерно половина в машиностроении. В сельском хозяйстве производится лишь 2% ВВП.

На кооперативы в Швеции приходится 5% промышленного производства и всех занятых, 7,5% занятости в промышленности и 14% – в розничной торговле. По оценке, 2/3 домашних хозяйств в Швеции каким-либо образом связаны с кооперативным движением. На потребительские кооперативы приходится 20% продаж товаров повседневного спроса. От 1/2 до 2/3 продовольствия, потребляемого в Швеции, производится фермами, входящими в кооперативы, а по некоторым продуктам эта доля еще выше: 99% молока, 80% (по стоимости) мяса.

Главными ресурсами экономики являются лес, гидроэнергия, железная руда. Экономика ориентирована преимущественно на внешнюю торговлю. Благодаря этому Швеция сегодня имеет чрезвычайно высокие показатели по числу крупных мультинациональных концернов и известных товарных марок в пропорции к численности своего населения: «Volvo», «Saab», «Electrolux», «AstraZeneca», «Hennes & Mauritz», «Hasselblad». Страна развивается за счет высокотехнологичных отраслей промышленности – информационной технологии и биомедицины, областей, в которых Швеция уже давно принадлежит к числу мировых лидеров.

Шведской отрасли будущего также часто называют «промышленность впечатлений» – это креативные отрасли, такие как дизайн, музыка, мода, художественная промышленность, гастрономия, медицинские отрасли, реклама, туризм.

На рубеже 1980-х и 1990-х гг. страны скандинавской модели пережили кризис, оказавшийся особенно глубоким в Швеции. Уровень ВВП в этой стране на протяжении 1991–1993 гг. падал. Общее сокращение составило 5%. К началу 1990-х гг. уровень безработицы в Шве-

ции достиг среднеевропейского уровня и находился в пределах от 10 до 14%. С 1994 г. в Швеции, а с 1991 г. в других странах данной модели возобновился нормальный экономический рост. Швеция стала членом ЕС в 1995 г.

Рост ВВП в 2005 г. составил 2,7% (в 2004 г. — 3,7%) (рис. 2.4). Начиная с 2001 г. в стране растет безработица, которая в марте 2010 г. составила, по официальным данным, 9,1%. Экономически активное население на 2010 г. составляет 4 897 000 чел.

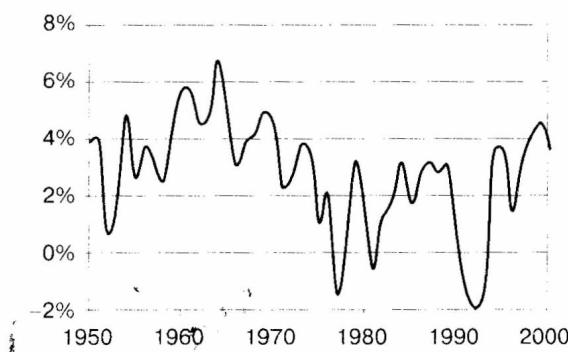


Рис. 2.4. Темпы роста ВВП Швеции с 1950 по 2000 г.¹

Таким образом, «шведская социально-экономическая модель» продемонстрировала как свою уязвимость, так и высокую жизнеспособность.

Часто шведскую модель экономики называют обществом или государством всеобщего благосостояния (*welfare economy* или *welfare state*). Хочется отметить, что данный термин, как правило, трактуется гораздо шире. Во-первых, он выступает синонимом обеспечения социальных потребностей общества; во-вторых, отражает оптимальное сочетание свободных рыночных экономических отношений и участия государства в решении социальных вопросов.

В общем смысле государство благосостояния — это система политики, в которой ответственность государства распространяется до ответственности общества за благосостояние граждан, а его цель — предоставление всем членам общества юридических, политических,

¹ Maddison, Angus, Historical Statistics: [www.ggdc.net/maddison/Historical_Statistics/vertical-file_02-2010.xls](http://www.ggdc.net/maddison/Historical_Statistics/)

74 Тема 2. Социально-экономические модели развитых стран

социальных прав путем справедливого распределения доходов. В этом смысле «государством благосостояния» мы можем назвать любую из рассмотренных моделей.

Таблица 2.4. Основные черты шведской модели экономики

Роль государства	<ul style="list-style-type: none">Сочетание рыночных отношений и госрегулированияАктивная роль в социальной политикеБольшой госсектор (более 60% ВВП)
Корпоративный сектор	<ul style="list-style-type: none">Крупные частные компании (200 компаний 75% производства и занятых)85% компаний, 75% занятых — частный капиталНародный капитализм — 8 из 10 шведов акционерыКооперативы — «третья сила»
Особенности налоговой системы	<ul style="list-style-type: none">Тяжелое налоговое бремя (52,1% (37% в ОЭСР))Прогрессивное налогообложение
Рынок труда	<ul style="list-style-type: none">Конкурентоспособный средний классАктивная роль профсоюзовБезработица 9,1% (2010), 3,5% (1960–1990)
Финансовая система	<ul style="list-style-type: none">Мощный финансовый капиталТри финансовые группы
Социальная политика	<ul style="list-style-type: none">Сильная социальная политикаФункция обеспечения высокого уровня жизниСокращение имущественного неравенства

И последняя модель, на которой мы остановимся подробнее, — это южноевропейская модель развития, которую мы рассмотрим на примере Италии.

2.5. Южноевропейская социально-экономическая модель

Данная модель объединяет страны европейского Средиземноморья и характеризуется следующими общими чертами:

- ◆ богатое историческое прошлое, главная роль в становлении европейской цивилизации (с античного времени до эпохи раннего торгового капитализма);

- ◆ поздняя индустриализация субрегиона, обусловившая его структурную специфику;
- ◆ преобладание «семейного» типа собственности (высокая степень концентрации капитала в верхнем звене и большое его распыление в нижнем);
- ◆ прямое и активное участие государства в производственном процессе;
- ◆ опережающие темпы роста ВВП, ускоренная модернизация социальной сферы («догоняющее развитие» в послевоенный период);
- ◆ экспортная специализация на отраслях среднего технологического уровня, включая некоторые виды услуг (туризм).

Одним из главных факторов, оказавших влияние на формирование итальянской модели, как уже отмечалось, является запоздалая индустриализация, благодаря которой Италия носит печать полуperiодичности. Несмотря на то что Италия входит в число крупнейших производителей и поставщиков на мировой рынок автомобилей, тракторов, стиральных машин и холодильников, она по-прежнему специализируется на производстве продукции потребительского назначения и занимает последнее место среди стран – лидеров западного мира по удельному весу расходов на НИОКР в ВВП.

Традиционным всегда было активное участие государства в воспроизводственном процессе. Оно создавало первые предприятия тяжелой и военной промышленности, транспортную сеть, а в послевоенный период именно оно превратило Италию в развитую индустриально-аграрную страну, в число лидеров стран с развитой рыночной экономикой. После Второй мировой войны государство стимулировало развитие экспортных отраслей промышленности. Это особенно касалось металлургии, машиностроения и химической промышленности. Новое оборудование и повышение эффективности производства содействовали заметному росту производства стали, которое за 1951–1980 гг. возросло более чем в 8 раз. Значительные успехи были достигнуты в машиностроении, электротехнической и автомобильной промышленности (например, концерн *Fiat*).

В результате в конце 1980-х гг. государственные предприятия производили более 30% ВВП, причем в горнодобывающей промышленности – около 90% продукции, в электроэнергетической – 98, в химической – 45, машиностроении – более 30, на железнодорожном транспорте – 99, авиационном – 85%.

Особенностью Италии является исторически сложившаяся региональная неоднородность: разрыв между развитым промышленным Севером и отсталым аграрным Югом.

Монополизм является еще одной чертой итальянской экономики. Для верхнего эшелона итальянской корпоративной структуры характерна высокая степень концентрации собственности, причем большей частью «семейного» типа. В единоличном владении (или владении мажоритарным пакетом акций) находится около 60% стоимости ценных бумаг, обращающихся на рынке капитала. В собственности пяти ведущих (для каждой фирмы) держателей — около 90% (для сравнения: в США этот показатель равен 25%, в ФРГ — около 40%). Финансово-промышленные группы (ФПГ) Италии имеют, как правило, пирамидальную (холдинговую) форму и объединяют под своим контролем около 1/3 фирм с 1/2 общей численности занятых. Итальянские фирмы широко практикуют различные формы договорных отношений. Взаимными участиями в капитале связаны более 85% всех компаний страны с годовым оборотом свыше 500 млрд лир (260 млн евро).

Вторым важнейшим компонентом производственной и корпоративной структуры является государственный сектор, на долю которого в начале 1990-х гг. приходилось 19,4% добавленной стоимости, 23,6% инвестиций и 15% занятых (без учета сельского хозяйства). По суммарному вкладу госсектора в экономику, рассчитанному как среднее арифметическое этих трех показателей — 19,3%, — Италия уступала только Португалии и Греции (20–21%) и опережала Францию (17,6%).

Третий важнейший компонент производственной структуры Италии — кооперативный сектор. К началу 1990-х гг. в стране насчитывалось 88 тыс. кооперативов всех разновидностей, более 1/3 которых были объединены в четыре общенациональные организации (из них две очень крупные) из около 8 млн членов. В этот сектор входили 107 «народных банков» и 715 сельских и ремесленных сберегательных касс.

Широко известна в качестве «итальянской модели индустриализации» форма кооперированного малого предпринимательства, в других странах — «промышленный округ» (термин, предложенный американским экономистом Маршаллом). Эти территориально-производственные системы типичны для большинства провинций северо-востока и центра страны, где проживает свыше 35% населения.

ния. Все наиболее конкурентоспособные отрасли обрабатывающей промышленности — производство текстиля, модной одежды и обуви, бытовых электротоваров и других предметов домашнего обихода, пищевой продукции — представлены территориальными гнездами малого и среднего предпринимательства и организованы по кластерному признаку. Например, керамическая промышленность (около 30% мирового производства, 60% мирового экспорта и лидерство по широте ассортимента).

Нефтяной кризис середины 1970-х гг. и неэффективная структура управления государственными предприятиями-гигантами вызвали существенное ухудшение экономических условий страны, инфляцию. В 1990 г. размер госдолга превысил объем ВВП (к 1995 г. эта величина достигла 125%). А в сентябре 1992 г. разразился валютный кризис — итальянская лира вышла из ЕВС. В кризисе оказалась вся система государственного регулирования, сложившаяся в послевоенный период. Наступил момент смены концепций экономической политики, поиск оптимального пути развития (рис. 2.5).



Рис. 2.5. Ряд структурных преобразований в экономике (с середины 1990-х гг.)

Предлагались следующие виды реформ:

- ◆ реформа хозяйственного управления — либерализация управления корпоративной собственностью;

- ◆ *административная реформа* — реализация бюджетного федерализма;
- ◆ *финансовая реформа* — введение нового банковского законодательства;
- ◆ *налоговая реформа* — упрощение действующей системы налогообложения и поощрение инвестиционной деятельности;
- ◆ *реформирование рынка труда* — реализация комплекса структурных преобразований;
- ◆ *земельная реформа* — концентрация земельного фонда и повышение его эффективности.

Основные реформы были направлены на разгосударствление промышленности. Приватизация была одной из крупнейших в ЕС. Только к 1998 г. было приватизировано 30 крупнейших предприятий госсектора, в том числе *Telecom* (1,5 млн акционеров), энергетические группы *ENI* и *ENEL*, три ведущих банка и вторая по величине страховая компания *INA*.

Проводимые реформы имели цель преодолеть неблагоприятные тенденции последних лет, адаптироваться к требованиям постиндустриального этапа развития, модернизировать структуру экономики согласно указаниям ЕС и вписаться в основные общеевропейские параметры экономики. Итальянская социально-экономическая модель стала претерпевать существенные изменения, во многом под влиянием неолиберальной модели развития. В частности, происходило внедрение современных концепций менеджмента, развитие конкурентоспособности на основе внедрения новых инновационных технологий, реформирование трудового законодательства и т. п. (рис. 2.6).

Сейчас Италия — в числе крупнейших экономических держав, ее ВВП и ВВП на душу населения находится на одном уровне с Францией и Великобританией. Ведущие отрасли промышленности: машиностроение, автомобильная, авиационная, электронная, металлургия, химическая и нефтехимическая, легкая и пищевая. Хотя Италия и входит в зону евро, ее дефицит бюджета превышает установленную норму в 3%. Большинство сырьевых ресурсов и примерно 75% потребляемых энергоносителей импортируются. Достаточно большую роль в экономике Италии играют туризм и сфера услуг. Деление ВВП по секторам: сельское хозяйство — 1,9%; промышленность — 28,9; сфера услуг — 69,2%. Уровень безработицы в среднем по стране 7,9%, но в южных провинциях может достигать 20% (табл. 2.5).

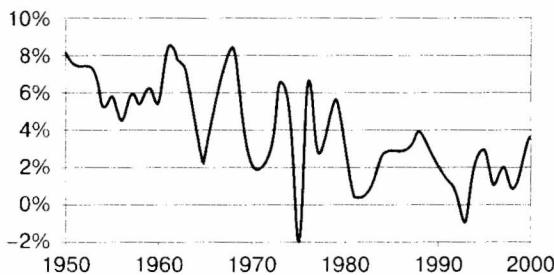
Рис. 2.6. Темпы роста ВВП Италии с 1950 по 2000 г.¹

Таблица 2.5. Основные черты южноевропейской социально-экономической модели экономики (на примере Италии)

Роль государства	<ul style="list-style-type: none"> Активное прямое участие государства в воспроизводственном процессе Развитый госсектор, его вклад в экономику более 19%
Корпоративный сектор	<ul style="list-style-type: none"> Высокая концентрация собственности; ФПГ контролируют 18% промышленности и 74% транспорта «Семейный» тип предприятий; большое значение имеют неформальные связи — 76% крупных и средних фирм Развитый малый бизнес; территориально-производственные системы — форма кооперированного малого предпринимательства
Особенности налоговой системы	<ul style="list-style-type: none"> Массовые уклонения от НДС, подоходного налога и т. д. Подоходный налог с физических лиц (18–45%) Подоходный налог с юридических лиц (36%) НДС — 4% (облагаются продовольствие, медикаменты, печатная продукция и др.) Сильно развита теневая экономика
Рынок труда	<ul style="list-style-type: none"> Велика роль профсоюзов и союзов предпринимателей Высокий уровень безработицы Для малого бизнеса характерен интенсивный тип занятости Характерны «нетипичные» формы занятости
Финансовая система	<ul style="list-style-type: none"> Фондовые биржи малоразвиты Среди 500 крупнейших банков мира 42 итальянских
Социальная политика	<ul style="list-style-type: none"> Система органов социального обеспечения

¹ Maddison, Angus, Historical Statistics: www.ggdc.net/maddison/Historical_Statistics/vertical-file_02-2010.xls

Таким образом, в качестве основных проблем хозяйства Италии можно назвать: государственный дефицит и рост государственного долга, малый прирост экономики, неэффективная сфера услуг, которая интенсивно приватизируется, рост неравенства между богатым Севером и бедным Югом, где безработица в 3 раза выше, недостаточная налоговая дисциплина, сильная зависимость от импорта энергоресурсов.

2.6. Сравнительный анализ основных социально-экономических моделей развитых стран

Мировой финансовый кризис, процессы глобализации выдвигают определенные требования к развитию национальных хозяйственных систем. Конкурентоспособность, эффективность, экономический рост — это важнейшие параметры устойчивого положения страны в мировой экономике. Стабильное экономическое развитие, ежегодное увеличение ВВП — одна из приоритетных задач, стоящих перед национальным правительством любого государства. Данные табл. 2.6 демонстрируют ежегодный прирост ВВП стран «большой восьмерки» за 1998–2009 гг.

Таблица 2.6. Ежегодный прирост ВВП развитых стран, %¹

Страна	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Великобритания	3,6	3,5	3,9	2,5	2,1	2,8	3,0	2,2	2,9	2,6	0,5	-4,9
Германия	2,0	2,0	3,2	1,2	0,0	-0,2	1,2	0,8	3,4	2,7	1,0	-4,7
Италия	1,4	1,5	3,7	1,8	0,5	0,0	1,5	0,7	2,0	1,5	-1,3	-5,0
США	4,4	4,9	4,2	1,1	1,8	2,5	3,6	3,1	2,7	1,9	0,0	-2,6
Франция	3,5	3,3	3,9	1,9	1,0	1,1	2,5	1,9	2,2	2,4	0,2	-2,6
Швеция	4,2	4,7	4,5	1,3	2,5	2,3	4,2	3,2	4,3	3,3	-0,4	-5,1
Япония	-2,0	-0,1	2,9	0,2	0,3	1,4	2,7	1,9	2,0	2,4	-1,2	-5,2

¹ The World Bank, data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators

На протяжении рассматриваемых лет экономики США и Швеции росли наиболее стабильно и интенсивно. Для Великобритании характерно менее стабильное, но не менее уверенное развитие. С 2000 по 2003 г. в Англии наблюдалось небольшое снижение темпов развития, далее рост до 2004 г., а затем спад ВВП вследствие кризиса 2008 г.

В странах социального рыночного хозяйства положение хуже, чем в странах, придерживающихся неолиберальной модели. Темпы роста ВВП во Франции и Германии в среднем на 1–2% ниже, чем в предыдущих странах и менее устойчивы, в 2002–2003 гг. в Германии наблюдалось снижение ВВП. Япония на протяжении рассматриваемого периода борется с экономическим кризисом, кризисом модели корпоративного развития, что сопровождается близкими к нулю темпами экономического роста и периодическими, например с 2003 г., подъемами. Долгое время именно страны – приверженцы неолиберальной модели демонстрировали самые высокие среди рассматриваемых стран показатели ВВП на душу населения, индекса конкуренции способности, индекса глобализации, уровень производительности труда и высокий инновационный потенциал роста (см. табл. 2.6 и приложения 1–11). К примеру, согласно данным патентного бюро США (*United States Patent and Trademark Office, USPTO*), около 80% всех зарегистрированных патентов приходится на три страны: США (51%), Японию (22%) и Германию (7%). Безусловно, США представляют собой лидера в области новых технологий и инноваций.

Но по некоторым показателям США уступают японскому, шведскому и английскому капитализму. В англосаксонских странах население является менее социально защищенным, высоки дифференциация доходов и социальное расслоение общества, большие частные расходы идут на образование и здравоохранение.

В начале 2010 г. США и Япония испытали значительное снижение темпов роста, тогда как в Европе рост ускорился. Американские потребители, которые набрали слишком много кредитов до кризиса, стали больше сберегать и меньше потреблять, и хотя эта тенденция положительная в условиях экономики, ориентированной на спрос, она тормозит экономический рост. Торговый дефицит в США остается значительным. Инвестиции на рынке жилья снижаются. Уровень безработицы растет и почти не снижается. Посткризисный экономический подъем в США замедляется вследствие проблем задолженно-

сти и неопределенности, а Европе предстоит постепенный и неравномерный подъем¹.

С наступлением финансово-экономического кризиса большинство стран мира увеличили свои внешние обязательства, и ряд стран не смог их обеспечить. Наибольший внешний долг у развитых стран. Это связано с тем, что многие из них считают развитие экономики и преодоление последствий кризиса наиболее важными задачами, например США и Япония.

Таблица 2.7. Основные показатели социально-экономического развития развитых стран²

Страна	ВВП ППС на душу населения, МВФ, 2009, \$/чел.	ВВП ППС на душу населения, МВФ, 2009, ранг	Производительность труда (ВВП (\$)/раб. ч.), ОЭСР, 2010	Уровень безработицы, The World Factbook, 2009, %	ИРЧП, ПРООН, 2007, ранг	Индекс глобальной конкурентоспособности, ВЭФ, 2010, ранг	Индекс экономической свободы, The Heritage Foundation, 2010, ранг	Рейтинг глобализации, KOF, 2010, ранг
США	46 381	6	57,4	9,30	13	4	8	27
Швеция	35 965	17	48,8	8,30	7	2	21	5
Великобритания	34 619	20	47,6	7,60	21	12	11	24
Германия	34 212	21	53,3	7,50	22	5	23	18
Франция	33 679	22	54,5	9,10	8	15	64	13
Япония	32 608	24	38,2	5,10	10	6	19	45
Италия	29 109	28	43,6	7,70	18	48	74	22

¹ См. Перспективы развития мировой экономики. Подъем, риск и перебалансирование. Международный валютный фонд, 2010: www.imf.org/external/russian/pubs/ft/weo/2010/02/pdf/textr.pdf

² Международный валютный фонд, World Economic Outlook Database (www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/02/weodata/index.aspx). Организации экономического сотрудничества и развития (stats.oecd.org/Index.aspx?Dataset_Code=LEVEL), Книга фактов ЦРУ, Программа развития ООН (ПРООН), Human Development Report 2010 (hdr.undp.org/en), Всемирный экономический форум, The Global Competitiveness Report (www.weforum.org/issues/global-competitiveness), Фонд «Наследие» (www.heritage.org/Index/Ranking.aspx), Центр экономических исследований при Швейцарском федеральном технологическом институте Цюриха (globalization.kof.ethz.ch).

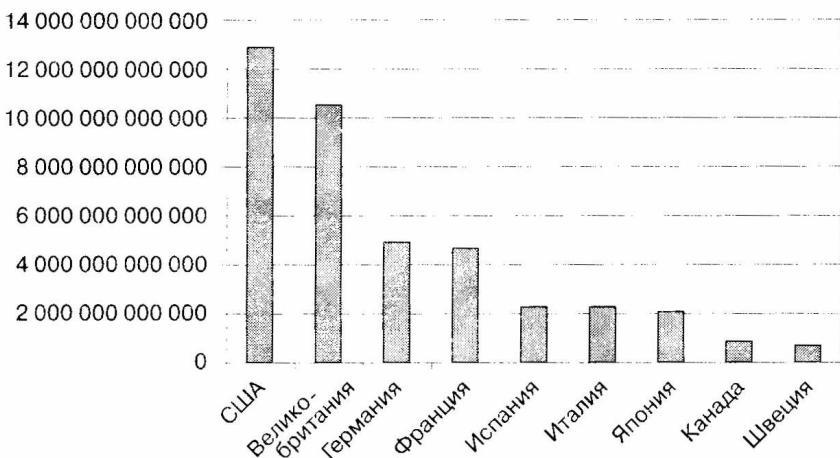


Рис. 2.7. Объемы внешнего долга развитых стран, \$ США, 2009 г.¹

Некоторые страны ЕС, такие как Германия, выступают за политику сокращения внешних займов и бюджетных дефицитов, но в этой группе стран количество привлеченного ссудного капитала из-за рубежа самое высокое. По номинальному объему внешнего долга первые 15 мест занимают страны именно этой группы (рис. 2.7, 2.8). Рекордно высокий долг у США, он составляет 94% от ВВП. С 2010 г. пороговое значение внешнего долга США — \$14,2 трлн, хотя еще в 2009 г. этот показатель был равен — \$12,4 трлн. При дефиците бюджета в \$1,5 трлн и ежегодном обслуживании в \$900 млрд соотношение долга и ВВП может составить 100%.

Наибольший долг в процентах от ВВП у одной из богатейших стран мира Люксембурга — 3854%. Также большой долг у Ирландии, причем он не обеспечен, что обусловило большой дефицит бюджета в 2010 г. Тогда многие программы поддержки экономики и социальной сферы были свернуты.

Многие экономисты считают, что «когда в США чихают, во всем мире начинается грипп». Принимаемые в США экономические меры, имеют существенные последствия для остальных стран мира.

Рассмотрев основные характеристики англосаксонского неолиберализма, социального рыночного хозяйства, японского корпоративного капитализма, шведскую модель и южноевропейскую социально-

¹ По данным Книги фактов ЦРУ: www.cia.gov

экономическую модель и проанализировав их с позиций социально-экономической эффективности и конкурентоспособности, можно выделить основные проблемы и достижения стран, а также определить основные тенденции их развития в будущем.

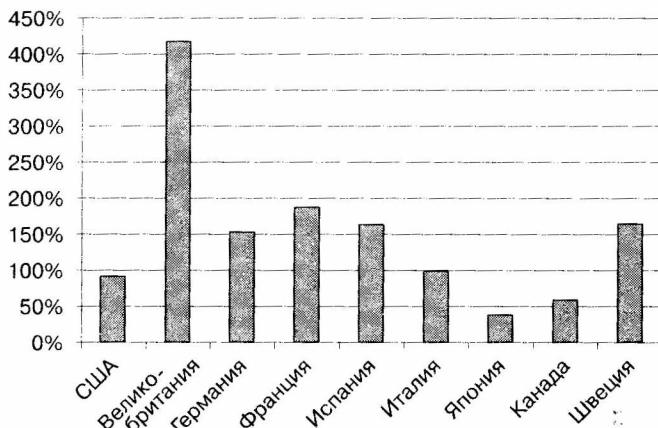


Рис. 2.8. Объемы внешнего долга развитых стран в процентах ВВП, 2009 г.¹

Контрольные вопросы к теме 2

- Назовите особенности развитых рыночных систем и их место в мировом хозяйстве.
- В чем специфика неолиберальной модели рыночного хозяйства (на примере Англии, США)?
- Каковы характерные черты социал-демократической модели рыночного хозяйства (шведский социализм)?
- Охарактеризуйте «азиатскую» (японскую) модель рыночного хозяйства.
- Каковы особенности модели социального рыночного хозяйства (Германия, Франция)?
- Каковы существенные черты южноевропейской модели развития?

¹ По данным Книги фактов ЦРУ: www.cia.gov

Тема 3

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

Изучая данную тему, студенты узнают, в чем состоят особенности современного этапа развития развивающихся стран, ознакомятся с различными моделями экономического роста и их практическим воплощением, смогут оценить их сильные и слабые стороны и провести сравнительный анализ.

3.1. Общая характеристика развивающихся стран

К развивающимся странам относится самая большая группа стран, расположенных в Африке, Америке, Азии и Океании. Для них характерны, как правило, огромные территории, большое количество трудовых и природных ресурсов (более половины населения, не менее 50% мировых запасов минерального сырья в мире). Группу развивающихся стран нередко называют «третий мир», «бедный» Юг, и она крайне неоднородна по своему составу.

Развивающиеся страны — особая категория государств, сохранивших, хотя и в разной степени, определенные общие признаки социально-экономического отставания, в том числе многоукладность хозяйства, традиционные формы собственности и общественных институтов, низкую производительность общественного труда.

В учебной и теоретической литературе развивающиеся страны, как правило, делят на 5 групп.

1. Наиболее развитые страны Латинской Америки (Аргентина, Бразилия, Мексика и др.) й новые индустриальные страны — НИС (Сингапур, Гонконг, Южная Корея, Тайвань, Малайзия и Индонезия).

2. Нефтеэкспортирующие страны, обладающие уникальными запасами нефти и газа (Катар, Кувейт, Бахрейн, Ливия, Ирак и др.). Их характерные признаки: высокий доход на душу населения, большой природно-ресурсный потенциал, важная роль на капиталистическом рынке энергетического сырья, выгодное географическое положение.
3. Наиболее многочисленная группа — объединяет страны со средним размером ВВП на душу населения, около \$1000 (Колумбия, Гватемала, Парагвай, Тунис и др.).
4. Группа представлена такими странами, как Китай, Индия, Пакистан. Это государства с огромными территориями и населением, природно-ресурсным потенциалом и возможностями экономического развития. ВВП на душу населения составляет в среднем \$300.
5. Наименее развитые страны мира (Афганистан, Нигер, Сомали, Бангладеш и др.). В этих странах чрезвычайно низкий доход на душу населения — около \$120.

В качестве основных черт развивающихся стран обычно выделяют следующие:

- ◆ слаборазвитость (низкий уровень жизни в сочетании с абсолютным обнищанием; низкий уровень душевого дохода, развития здравоохранения, образования и т. п.);
- ◆ отсталость (состояние хозяйства стран);
- ◆ зависимость (финансовая, технологическая, импортно-экспортная и др.).

К моменту освобождения экономики бывших колоний и полуколоний характеризовались некоторыми общими чертами:

- ◆ сохранением докапиталистических форм хозяйства; аграрно-сырьевой направленностью экономики при ее общей многоукладности с преобладанием неразвитости производительных сил, прежде всего в обрабатывающей промышленности;
- ◆ господством иностранного монополистического капитала, его глубоким проникновением в национальное хозяйство и его контролем над природными ресурсами;
- ◆ относительной слабостью, неразвитостью местного национального капитала, ограниченностью его возможностей не только на мировом, но и на внутреннем рынке;

- ◆ узостью внутреннего рынка, так как значительная часть населения молодых государств получала основную часть жизненных средств от натурального хозяйства, а доля лиц наемного труда в общей численности населения была незначительной;
- ◆ некомпенсированным вывозом существенной части национального дохода в виде прибылей иностранных монополий, процентов по внешнему долгу и т. п.

При анализе развивающихся стран большее внимание уделяется, как правило, новым индустриальным странам (НИС). НИС – это группа развивающихся стран, в которых за последние десятилетия произошел количественный и качественный скачок социально-экономических показателей. Экономика этих стран за короткий срок совершила переход от отсталой, характерной для развивающихся стран, к высокоразвитой. Обычно выделяют НИС «первой волны»: Республика Корея, Сингапур, Тайвань, Гонконг (Сянган) (их еще называют «азиатские тигры» или «азиатские драконы»); НИС «второй волны»: Аргентина, Бразилия, Мексика, Чили, Уругвай; НИС «третьей волны»: Малайзия, Таиланд, Индия, Кипр, Тунис, Турция, Индонезия. В учебной литературе можно встретить и НИС «четвертой волны», например Филиппины, Китай (южные провинции).

Общие черты новых индустриальных стран:

- ◆ демонстрируют самые высокие темпы экономического развития (8% в год у НИС первой волны);
- ◆ ведущей отраслью является обрабатывающая промышленность;
- ◆ активная интеграция (ЛАИ, АТЭС, МЕРКОСУР);
- ◆ образование собственных ТНК, не уступающих ТНК ведущих стран мира;
- ◆ большое внимание уделяется образованию;
- ◆ использование высоких технологий;
- ◆ сохраняют привлекательность для иностранных ТНК вследствие дешевизны рабочей силы, обладания значительными сырьевыми ресурсами, развития банковского и страхового секторов;
- ◆ специализируются на производстве бытовой техники и компьютеров, одежды и обуви;
- ◆ осуществляют развитие национальной экономики с преимущественной ориентацией на экспорт (азиатская модель) и с ориентацией на импортозамещение (латиноамериканская модель).

Нищету и отсталость третьих стран прежде всего определяют исторические факторы. Колониальное прошлое наложило глубокий отпечаток на страны третьего мира. Монокультурная направленность сельского хозяйства (к примеру, выращивание сахарного тростника на Кубе, какао-бобов в Гане), отсутствие промышленности, национальных кадров и недостаточное развитие инфраструктуры — эти факторы до сих пор играют свою отрицательную роль в развитии бывших колоний.

Внешний фактор в лице США и СССР в условиях проведения политики неоколониализма часто замедлял темпы развития или приводил к кровопролитным конфликтам (Корея, Вьетнам). Цивилизационная несовместимость также присутствовала во всех развивающихся странах (кроме стран Латинской Америки), когда общемировые, европейские по своему происхождению ценности противоречили местным патриархальным устоям.

Из числа внутренних причин нищеты и отсталости следует прежде всего выделить перенаселенность. Прямая связь между нищетой и демографическим взрывом видна в глобальном масштабе. Например, Африка — континент, находящийся в самом тяжелом социально-экономическом положении — имеет самые высокие темпы роста населения. При среднегодовых темпах роста населения 3% производство продовольствия там растет лишь на 2% в год; каждый третий в африканском городе безработный.

Неграмотность — одна из существенных проблем стран третьего мира. Развивающиеся страны с 75% мирового населения выделяют на образование и науку лишь 4% от мировых затрат на эти цели. В эпоху НТР, когда наука превратилась в ведущий фактор развития производства, низкий уровень образования и квалификации рабочей силы, отсутствие инженеров, врачей, учителей в развивающихся странах сильно тормозят развитие промышленности и сельского хозяйства, медицины и культуры. Высокие показатели внешней («утечка мозгов») и внутренней (деревня–город) миграции дополняют картину причин отставания развития развивающихся стран.

Также одной из важнейших причин отсталости является отставание процесса структурной трансформации экономики, сохранение значительного традиционного сектора экономики. Большинство развивающихся стран по структуре своей экономики до сих пор остались аграрными. Например, в Африке в сельском хозяйстве занято три четверти населения, а в США — 3%. Но поскольку в США приме-

няются передовые методы хозяйствования, связанные с применением удобрений, различной спечтехники, новейших достижений селекции и генетики, а в отсталых странах сохраняются отсталые формы хозяйствования, например мотыжное земледелие, то США являются крупнейшим в мире производителем и экспортёром сельскохозяйственной продукции, а страны Африки могут обеспечить лишь 80% своих потребностей в продовольствии. НТР не обошла стороной и ряд стран третьего мира: благодаря комплексу мер по мелиорации, механизации и внедрению новых видов сельскохозяйственных культур, получившему название «зеленая революция», в таких странах, как Индия, Китай, Таиланд и др., отступила угроза голода.

3.2. Теоретические концепции модернизации развивающихся стран

Развитые капиталистические государства («первый мир»), с одной стороны, и страны третьего мира — с другой, существуют одновременно, но существенно различаются между собой. Теории модернизации утверждают, что развитые и развивающиеся страны соотносятся между собой как две стадии развития. «Традиционные общества» третьего мира должны пойти по западному пути и превратиться в «современные общества», догнать и даже перегнать развитые общества. В данных теориях создается образ скачка, реализуется идея «догоняющего развития». Причем имеется в виду не только частичное обновление, осовременивание, но и коренные преобразования — модернизация, *наступление Нового времени (moderntimes)*, вступление в современность. Соответственно слаборазвитость признается в данном случае следствием отставания одних стран от других. Модернизация должна покончить с отставанием и, следовательно, со слаборазвитостью.

Экономический прогресс развивающихся стран в глобальном мире также объясняет гипотеза сходящихся клубов: уровни жизни бедных стран подтягиваются к уровням жизни богатых стран благодаря трансферту технологий, миграции специалистов и инвестициям.

Необходимо отметить, что экономическое развитие общества представляет собой многосторонний социально-экономический процесс, главными элементами которого являются экономический рост,

структурные сдвиги в экономике, институциональные изменения, повышение уровня и качества жизни населения. Причем экономический рост является ключевым фактором экономического развития общества, представляет собой долгосрочную тенденцию увеличения фактического и потенциального объема выпуска продукции в рамках национальной экономики.

«Эффект опережающего роста» состоит в том, что при прочих равных условиях бедная страна может обеспечить более высокие темпы прироста ВВП и с течением времени догнать богатую страну по уровню экономического развития.

В качестве экстенсивных факторов экономического роста традиционно выделяют: увеличение трудовых ресурсов, прирост масштабов физического капитала, вовлечение в экономический оборот новых природных ресурсов.

В качестве интенсивных факторов экономического роста называют: технический прогресс, повышение уровня образования и квалификации рабочей силы, повышение качества используемого сырья и материалов, специализацию и кооперацию в рамках общественного производства, совершенствование системы управления и организации общественного производства.

Институциональные факторы экономического роста: государственная политика стимулирования экономического роста, развитость институтов частной собственности и гарантий их функционирования, развитость финансовых рынков, свобода миграции ресурсов, стабильность политической системы.

Важно не только обеспечить экономический рост, но и достичь сбалансированного, устойчивого развития. Сбалансированное экономическое развитие – это движение в направлении сбалансированного состояния экономики, когда все ее сектора развиваются одновременно и в определенных межсекторных пропорциях. Устойчивое экономическое развитие представляет собой такое изменение, когда общество максимизирует чистые выгоды экономического развития при условии сохранения природных ресурсов. Чистые выгоды экономического роста – это разница между положительными и отрицательными последствиями экономического роста, выраженными, как правило, в стоимостной форме.

В оценке последствий экономического роста отсутствует единство взглядов. Выдвигают следующие аргументы против увеличения темпов экономического роста:

- ◆ проблема загрязнения окружающей среды: урбанизация, промышленный шум, выбросы, отходы, глобальное потепление, истощение озонового слоя;
- ◆ проблема уровня и качества жизни: ухудшение общих условий существования человечества снижает качество жизни, рост не решает проблемы нищеты, бедности, проблема нищеты — это проблема распределения, а не производства, НТР часто сопровождают поэтапная система труда, отчуждение личности от принятия решений, снижение творческого начала в человеческой жизни;
- ◆ психологические и нравственные проблемы: большее потребление несет с собой меньшее удовлетворение, отнимает жизненное время от реализации и достижения истинного смысла жизни, нестабильность роста и постоянная смена технологий вызывают постоянное беспокойство и неуверенность в завтрашнем дне, сильные стрессы, ущерб нравственному и физическому здоровью.

Аргументы в пользу экономического роста:

- ◆ загрязнение окружающей среды — это прежде всего проблема отрицательных внешних эффектов, связанных с коллективным использованием природных благ, находящихся в общей собственности. Увеличение доходов, совершенствование ценообразования позволяют уменьшить данные последствия, заставят бережнее относиться к окружающей среде;
- ◆ экономический рост создает материальную основу для ликвидации нищеты в обществе, позволяет обеспечить более достойную жизнь больным и престарелым, инвалидам и нетрудоспособным, ведет к более высокому уровню доходов, качества жизни, открывает большие возможности для развития здравоохранения, образования, культуры и искусства;
- ◆ НТР, новые технологии делают труд более привлекательным и творческим; высокий уровень жизни расширяет наш досуг, кругозор, позволяет реализовать жизненно важные цели. Возражения против экономического роста обсуждаются в странах, достигших высокого жизненного уровня, эти возражения не возникают в бедных странах, для которых часто это единственная возможность улучшить свое положение.

Основными теоретическими концепциями, обеспечивающими стратегии «догоняющего развития», являются неокейнсианские, неоклассические и институциональные теории. В частности, в неокейн-

сианских моделях экономического роста делается акцент на факторы совокупного спроса, стимулирование совокупных расходов; основным источником, толчком развития считаются инвестиции; большое внимание уделяется связи между темпами прироста совокупного дохода, нормой накопления и эффективностью инвестиций; в качестве стимулирующей экономической политики отдается предпочтение политике дешевых денег.

Неокейнсианские модели экономического развития получили свое практическое воплощение в Израиле; неоклассические модели – в ряде стран Азии и Латинской Америки; неолиберальные модели – в Чили. Была также предпринята попытка реализовать кейнсианскую теорию «большого толчка» в ряде стран Азии, Африки и Латинской Америки.

К неокейнсианским моделям становления рыночной экономики также относят концепцию «порочного круга». Она имеет несколько разновидностей. Впервые понятие «порочный круг нищеты» было использовано Г. Зингером и Р. Пребишем (1950 г.) для объяснения слаборазвитости развивающихся стран. В качестве причин низкого экономического уровня развития сторонниками данной концепции назывались: рост населения, низкий уровень его доходов, нехватка ресурсов для модернизации, узость внутреннего рынка, низкая квалификация рабочей силы, неразвитость образования и здравоохранения и др. К примеру, в теории квазистабильного равновесия американским ученым Х. Лейбенстайном показано, что рост урожайности приводит к улучшению питания, которое, в свою очередь, обеспечивает снижение показателя смертности и увеличение продолжительности жизни. Однако естественный рост населения также влияет на природные ресурсы и в большей степени на использовании земли, что в результате вызывает дробление участков, снижение урожайности и приводит, в свою очередь, к снижению уровня дохода¹.

Теория «порочного круга» в кейнсианской интерпретации связана с низким уровнем дохода (рис. 3.1)².

Низкий уровень дохода приводит к низкому уровню потребления и сбережений, которые сопровождаются неэффективным спросом, определяющим узость внутреннего рынка и низкие темпы роста ин-

¹ См. подробнее: Нуреев Р. М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики. М.: ИНФРА-М, 2001. С. 6.

² Там же. С. 13

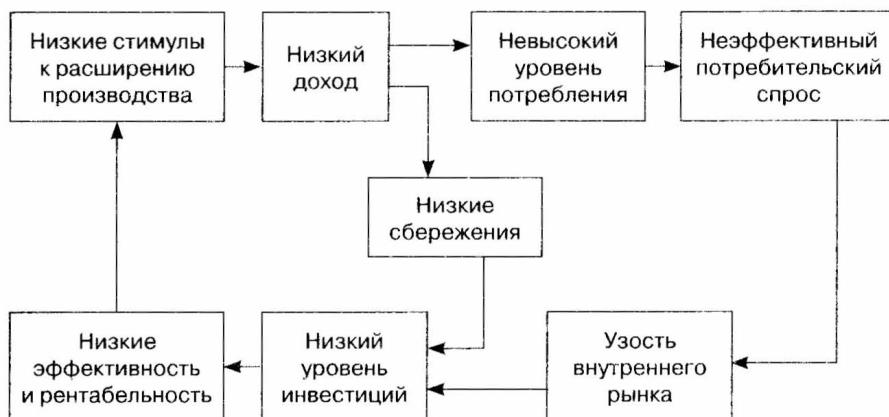


Рис. 3.1. «Порочный круг нищеты»: кейнсианская интерпретация

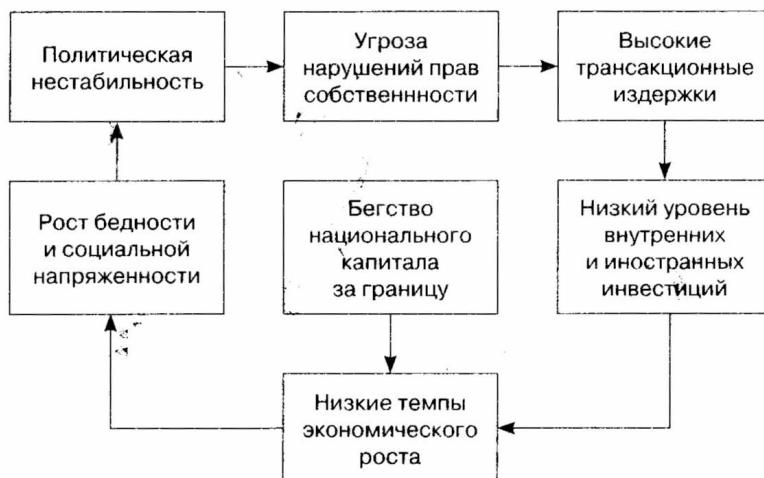


Рис. 3.2. Взаимосвязь политической и экономической нестабильности

вестий. Результат — низкая эффективность и рентабельность производства, слабые стимулы к его расширению.

«Порочный круг» нищеты может быть дополнен «порочным кругом» политической и экономической нестабильности (рис. 3.2)¹.

¹ Нуреев Р. М. Указ. соч. С. 14.

Их сочетание представляет угрозу нарушений прав собственности, национализации частных предприятий, может вызвать обострение социальных проблем, серьезные политические потрясения и другие негативные последствия.

Логическим продолжением теории «порочного круга» нищеты стала концепция перехода к самоподдерживающемуся росту, создание концепции «большого толчка».

Согласно моделям Р. Харрода и Е. Домара, предполагалось, что для сохранения равновесия необходимы одинаковые темпы роста инвестиций и национального дохода, причем доходы должны расти ускоренными темпами. В этих моделях, во-первых, были предусмотрены крупные вливания капитала, способствующие самоподдерживающемуся росту, во-вторых, в качестве источника инвестиций выступали принудительные сбережения, являющиеся результатом денежно-кредитной и налоговой политики, в-третьих, неэффективность фискальной системы компенсировалась импортом капитала.

В качестве «минимального критического усилия» выступал уровень инвестиций не менее 12–15% национального дохода. Это должно было повысить темп роста среднедушевого дохода, а также увеличить число предпринимателей, обеспечивающих рост дохода на душу населения.

Необходимо отметить, что реализация данных условий возможна только при активном государственном вмешательстве, а также внешних заимствованиях, что обеспечило бы начало процессов накопления важных для развития экономики. Большинство развивающихся стран не смогли обеспечить главное условие, приводящего в действие механизм экономического роста, достигнуть инвестиционного насыщения своей экономики. А без этого инвестиции не смогли регулировать совокупный спрос и стимулировать потребление. Препятствиями выступили также низкий уровень развития производительных сил, высокие темпы прироста населения и его низкий уровень жизни.

Неоклассические экономические теории делают акцент на факторах предложения, рекомендуют методы фискальной стимулирующей экономической политики. По мнению неоклассиков, главным условием экономического развития являются внутренние ресурсы. Поэтому в своих исследованиях они уделили основное внимание равновесию между накоплением капитала и ростом населения. В частности, в модели Солоу рост производительности труда определяется

ростом капиталовооруженности труда (рис. 3.3). Это означает, что темпы экономического роста определяются масштабами прироста накопления капитала. Причем изменение капиталовооруженности в условиях технического прогресса зависит не только от инвестиций, нормы выбытия, темпов роста населения, но и от темпов технического прогресса.



Рис. 3.3. Факторы экономического роста в модели Р. Солоу

Неоклассики объясняют экономический рост через предельную производительность, когда каждый фактор занимает свою долю в общем увеличении объемов производства. Они опираются на резерв рабочей силы как основу экономического роста. Поэтому данная теория наиболее применима к странам с высокой плотностью населения и дефицитом капитала, когда стоит задача перераспределить трудовые ресурсы из трудоизбыточных аграрных сфер в промышленность.

В этих условиях при интенсивном техническом прогрессе, опирающемся на рост численности населения, экономика будет наращивать и реализовывать свой потенциал роста. Наиболее отчетливо общая модель развития проявляется в динамично растущих странах.

Неоклассическая теория считает, что между поступлением иностранного капитала и скоростью экономических реформ в развивающихся странах имеется тесная взаимозависимость. Приток иностранного капитала играет двойственную роль в росте экономики. С одной стороны, он дополняет денежные сбережения внутри страны, непосредственно влияет как на общий уровень инвестиций, так и на национальную экономику в целом. Он способствует становлению и развитию экспортного сектора, который служит основным источником поступления валюты, необходимой для финансирования производства и импорта продукта, нужно стране в процессе ее экономического развития. С другой стороны, в случае ослабления международной покупательной способности экспортное производство без компенсации иностранного капитала может сталкиваться с большими трудностями. При быстром увеличении экспорта необходимы дополнительные ресурсы, приобретать которые можно только с помощью импорта, что вызывает эффект привыкания к иностранному капиталу, зависимость и как следствие отсталость.

Поэтому в рамках данной теории развития большое внимание уделяется внутренним источникам финансирования (см. подробнее рис. 3.4). К внутренним средствам в основном относят: целевую направленность расходов госбюджета; собственную базу накоплений и сбережений, которая обеспечивает внутринациональные возможности финансировать экономический рост; национальную кредитную систему и ее направленность на финансирование расширенного воспроизводства.

Таким образом, в условиях рыночного хозяйства одним из главных источников финансирования экономического развития развивающихся стран выступает база национальных накоплений и сбережений. Они являются основным источником инвестиций в расширенное воспроизводство, и они же формируют источники национального кредита, капиталовложений в экономическое развитие страны.

Однако вся экономическая история развивающихся стран демонстрирует нереальность такой ситуации: до начала экономических реформ в развивающихся государствах (1986 г.) в группе стран, имеющих среднегодовой доход на душу населения ниже \$425 (кроме Индии), норма валовых внутренних сбережений сократилась с 12 до 7%; в ряде наиболее бедных стран, то есть стран с ежегодным душевым доходом ниже \$100, этот показатель снизился с 12 до 2%. В странах же с уровнем доходов выше \$425 этот показатель хотя и возрос, но не-

существенно (исключение составляет лишь Южная Корея)¹. Проводимые в развивающихся странах экономические реформы мало что изменили в этой области: база внутренних накоплений и сбережений продолжает оставаться узкой.

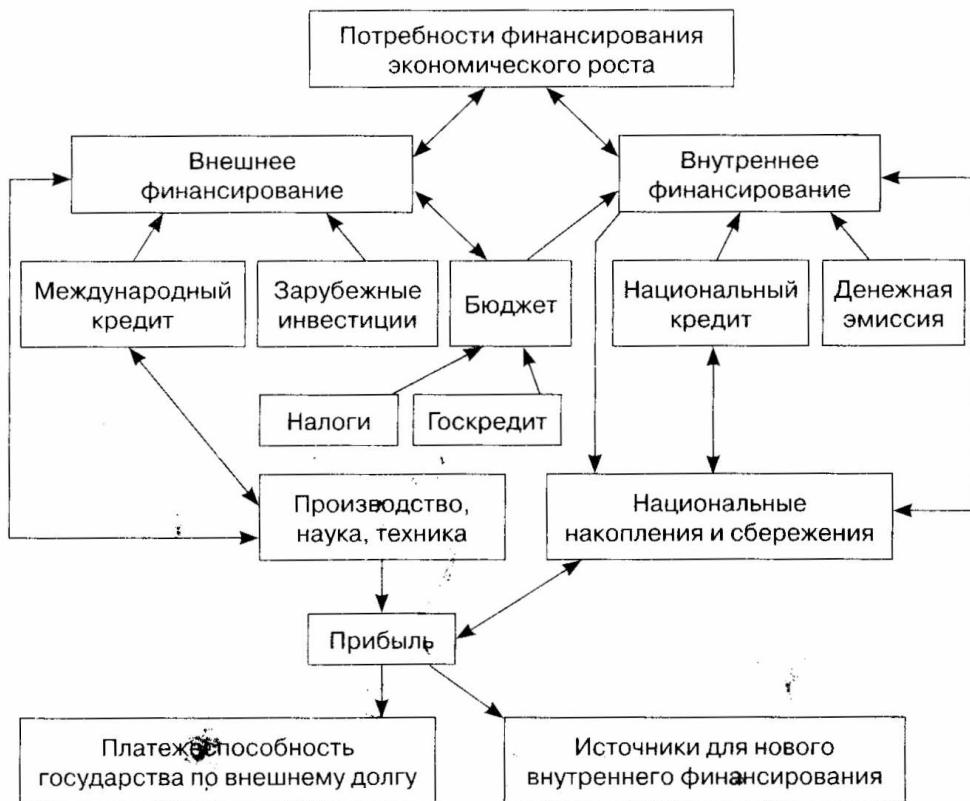


Рис. 3.4. Источники финансирования экономического роста²

В частности, в 1980-х гг. в национальных хозяйствах стран — международных заемщиков произошла активизация факторов, оказывавших негативное влияние на экономический рост. Как показывает практика хозяйственного развития, таких факторов пять: инфляция, дефицит государственного бюджета, государственный долг, государ-

¹ Звонова Е. А. Внешнее финансирование и экономический рост: проблемы взаимодействия в развивающихся и «переходных» странах // Вестник финансовой академии. 2000. № 3.

² Там же.

ственные расходы, степень открытости (закрытости) экономики. Все эти показатели в развивающихся странах оказались в состоянии, далеком от принятых в мировой практике норм. Позже мы остановимся на этом вопросе подробнее.

Институциональные концепции модернизации в отличие от неокейнсианских и неоклассических основаны на качественно новой теоретической основе. Они предполагают дополнительное вовлечение для обеспечения экономического роста социокультурных и институциональных факторов. Институциональные проблемы проявляются прежде всего в неэффективной системе государственного регулирования экономики, отсутствии продуманного правового, законодательного обеспечения экономической деятельности, в создании институтов, обеспечивающих инновации в торговле, технологиях, создании разнообразных организационных форм. Например, в Бразилии замещение импорта внутренним производством позволило создать конкурентоспособные отрасли промышленности, а в Аргентине нет. Стратегия поэтапной модернизации может подойти Индии, но не Чили. 97% кредитных ресурсов, распределенных в 1990-х гг. мексиканским банком NAFIN через кредитные союзы, позже попали в категорию просроченных и безнадежных займов, а у бразильского банка BNDES, использующего такой же механизм, доля некачественной задолженности оказалась небольшой. С точки зрения рассматриваемой концепции именно институциональные условия обеспечивают успешность реализации проектов модернизации.

Наибольшее распространение в рамках данного направления получили концепция «азиатской драмы», разработанная Г. Мюрдалем¹, проблемы инвестиций в «человеческий капитал», а также концепция Э. де Сото, где главным объектом исследования становится эволюция внелегальных форм деятельности и их роль в становлении рыночной экономики.

Исследованию проблем слаборазвитых стран Азии (Индия, Пакистан, Индонезия, Таиланд, Филиппины) посвящена книга Г. Мюрдалья «Азиатская драма: Исследование бедности народов» (1968), в которой он анализирует причины отсталости данного региона, низкий жизненный уровень населения, отсутствие тенденций экономиче-

¹ Гуннар Мюрдаль (1898–1987) — лауреат Нобелевской премии по экономике 1974 г. за «основополагающие работы по теории денег и глубокий анализ взаимозависимости экономических, социальных и институциональных явлений».

ского роста. Г. Мюрдаль, предлагая «солидаристскую» социальную модель для стран Азии, считает, что для развития и подъема экономики развивающихся стран необходимо ослабление неравенства (в противовес концепции С. Кузнецца, отстаивающего прямо противоположный подход), так как «с ростом доходов должны повыситься работоспособность и эффективность труда»¹. Развитие Г. Мюрдаль понимает как повышение степени удовлетворения основных потребностей всех членов общества. Экономический рост, который не сопровождается улучшением положения большинства населения, не рассматривается им как развитие, так как не захватывает большую часть населения и осуществляется за счет нее. Главные причины слаборазвитости Г. Мюрдаль видит не в недостатке сбережений и иностранных инвестиций, а в недоиспользовании трудовых ресурсов, в социально-экономическом неравенстве и в архаичных, устарелых институтах, представлениях, традициях, которые охватывают все области жизни. Все это снижает результативность модернизации, ведет к дальнейшему увеличению разрыва в уровне развития развитых и развивающихся стран.

Следовательно, для обеспечения экономического роста необходимо наряду с технико-экономической модернизацией менять коренные основы традиционного общества. Актуальны кардинальные аграрные реформы, в области контроля над ростом населения, на рынке труда, здравоохранения и образования, которые, по мнению Г. Мюрдalia, могут обусловить быстрое экономическое развитие стран Юго-Восточной Азии и решение острых социальных проблем региона.

Под влиянием концепции Г. Мюрдalia и других институционалистов был разработан индекс развития человека ООН (*Human Development Index*). Он включает три показателя: ожидаемая продолжительность жизни, интегральный показатель уровня образования, уровень жизни, измеряемый реальным ВВП на душу населения.

Таким образом, модернизация должна была покончить с отставанием, слаборазвитостью и зависимостью. Но, как выяснилось уже в следующее десятилетие, этого не произошло. Политической независимости, достигнутой большинством стран третьего мира в 1950–1960-х гг., оказалось недостаточно для избавления от экономической зависимости, а стремления догнать развитые капиталистические страны путем модернизации, как правило, были неудачны. Попыт-

¹ Мюрдаль Г. Современные проблемы «третьего мира». М., 1972. С. 251.

кой объяснения этой ситуации стали концепции «зависимого развития», оказавшиеся оборотной стороной теорий модернизации. Их авторы — латиноамериканские экономисты Р. Пребини, Ф. Кардозо, Т. Дос Сантос и др. Ими было введено понятие «зависимого», или «периферийного», капитализма, принципиально отличного от капитализма центра, неспособного к самостоятельному развитию.

В целом концепции модернизации и зависимого развития отражают, каждая со своей стороны, противоречивое положение слаборазвитых стран, входящих в капиталистическую систему. Они вынуждены переходить от докапиталистических форм к капитализму (модернизоваться), но сам этот капитализм приобретает в них черты, не свойственные капитализму развитых стран (зависимое развитие). Ни задержаться на докапиталистической стадии, ни догнать Запад они пока не могут.

3.3. Латиноамериканская (импортозамещающая) модель модернизации

Социально-экономические стратегии развивающихся стран ставили своей целью преодоление отсталости, преобразование традиционных хозяйственных структур, изменение позиции в международном разделении труда, интеграцию в мировое хозяйство. Методом достижения этих целей в большинстве развивающихся стран стала индустриализация по двум основным моделям — импортозамещающая и экспортно-ориентированная. Необходимо заметить, что в чистом виде они встречаются крайне редко, например Гонконг, Сингапур — исключительно экспортно-ориентированы. Как правило, данные модели используются комбинированно на разных этапах развития развивающихся стран. На ранних этапах развития латиноамериканские и азиатские страны реализовывали политику импортозамещения, но вторые страны прошли данный этап в короткие сроки, а первым потребовался больше времени, что обусловило смятие понятий.

Латиноамериканская (импортозамещающая) модель модернизации предполагает реализацию политики «опоры на собственные силы», стратегию импортозамещения, жесткий протекционизм и значительную роль государства в экономике.

После достижения независимости экономическая стратегия большинства бывших колоний была направлена на укрепление их суверенитета.

нитета и индустриализацию хозяйства. В 1960–1970 гг. большинство стран, реализующих данную модель, осуществляли национализацию предприятий иностранных монополий, обеспечивали национальный контроль над природными ресурсами. По данным ООН, в этот период было национализировано свыше 1,5 тыс. филиалов иностранных корпораций. Во многих странах были национализированы иностранные фирмы в банковской сфере, в сфере страхования, торговли, введены ограничения и даже запреты на функционирование филиалов ТНК в ряде отраслей. Предприняты меры по защите национальных ресурсов от расхищения иностранным капиталом, в частности произошло их огосударствление.

Индустриализация развивающихся стран начиналась с промышленного импортозамещения. Были созданы отрасли обрабатывающей промышленности для вытеснения с местных рынков импортной продукции, оплачиваемой прежде всего выручкой от сырьевого и продовольственного экспорта.

Сформировавшийся в большинстве освободившихся стран государственный сектор экономики способствовал достижению значительных экономических результатов. Так, среднегодовые темпы прироста ВВП в 1965–1999 гг. в развивающихся странах составили 4,1 против 3,2% в промышленно развитых странах. Однако более быстрый прирост населения в развивающихся странах привел к тому, что разница среднего уровня доходов 20 богатейших и 20 беднейших стран удвоилась за последние 40 лет XX в.¹

В 1950-х гг. сложилась благоприятная для развивающихся стран конъюнктура на мировых сырьевых рынках, обусловленная послевоенной реконструкцией экономики стран в Европе² и войной в Корее. В результате высокая динамика иностранных валютных поступлений способствовала импорту оборудования и ускоряла становление исходных индустриальных структур.

Важную роль в индустриализации развивающихся стран играло государство: во-первых, оно определяло основные параметры и цели индустриализации, а также средства их достижения; во-вторых, способствовало развитию экономической и социальной инфраструктуры; в-третьих, осуществляло масштабное промышленное предпринимательство; в-четвертых, оказывало разнообразное содействие частному национальному предпринимательству.

¹ www.worldbank.org/depweb/english/beyond/global/chapter4.html

В этот период возобладало естественное стремление защитить свои национальные хозяйства от внешней конкуренции, создать собственный промышленный и финансовый потенциал, ограничить доступ в страну «эксплуататорского» капитала ТНК. Развивающиеся страны стали объединять свои усилия в целях осуществления стратегии «коллективной опоры на собственные силы». Начались активные интеграционные процессы. В 1960–1970-х гг. в Латинской Америке, Африке и Азии возникло более трех десятков зон свободной торговли, таможенных союзов или общих рынков по типу Европейского сообщества. Наиболее известны следующие региональные объединения стран Америки:

- ◆ Андское сообщество (4 страны, 1969 г.)¹;
- ◆ Центральноамериканский общий рынок (САСМ) (5 стран, 1960 г.);
- ◆ Латиноамериканская ассоциация интеграции (ЛАИ) (12 стран, 1980 г.)²;
- ◆ Карибское сообщество (КАРИКОМ) (15 стран, 1990 г.)³;
- ◆ Общий рынок стран Южной Америки (МЕРКОСУР) (4 страны, 1991 г.)⁴.

Начальный этап индустриализации, направленной на импортозамещение, привел к созданию предприятий текстильной, швейной, кожевенно-обувной, деревообрабатывающей, мебельной и других отраслей промышленности, производящих потребительские товары кратко- и среднесрочного пользования. Он не вызывал резких социальных сдвигов, не затрагивал интересы землевладельцев, а, наоборот, способствовал развитию сельского хозяйства, повышению его доходности посредством внедрения сельскохозяйственных машин и оборудования.

Можно назвать следующие недостатки стратегии импортозамещения. Данная стратегия прежде всего обернулась консервацией слаборазвитости, технологической, социальной и культурной отсталости и дальнейшим углублением отставания от промышленно развитых стран. Попытки создать промышленное производство товаров долговременного пользования и необходимой для их изготовления

¹ www.comunidadandina.org

² www.aladi.org/nsfweb/sitioIngl

³ www.caricom.org

⁴ www.mercosur.org.uy

промежуточной продукции в большинстве стран были неудачны; нефтехимия, металлургия, целлюлозно-бумажная промышленность, где производится основная масса исходных конструкционных материалов, так и не были созданы.

Интеграционные объединения развивающихся стран не способствовали в силу разных причин формированию общего рынка. Отрасли промышленности, рассчитанные на массовое производство, оказались в условиях ограниченной емкости отдельно взятых рынков. Промышленные мощности недоиспользовались. Снижающаяся капитaloотдача сдерживала накопление. Как следствие вздутые цены на промышленные изделия и отсутствие конкуренции лишали молодую индустрию стимулов к технологическим и организационным инновациям. Возросла потребность в импорте, прежде всего за счет импортного сырья и полуфабрикатов для изготовления ранее импортируемых изделий. Так, в Пакистане и Таиланде отношение импортируемой промежуточной продукции для выпуска потребительских товаров к импорту таких изделий с начала 1950-х до конца 1960-х гг. возросло более чем в 5,2 раза, в Бирме — в 5,5, на Филиппинах — в 7,9, в Индии — в 1,8 раза.

Разрыв между ростом импортных и экспортных ресурсов привел к неизбежному увеличению внешних займов и помощи. Причем часто международные займы и помощь развитых государств использовались крайне неэффективно и способствовали проведению несбалансированной, реакционной политики. К примеру, в Венесуэле деньги вкладывались в убыточные государственные корпорации. В Мексике полученные средства вызвали рост коррупции, которая превысила обычный уровень. В Аргентине¹ деньги были израсходованы на покупку вооружения с целью восстановить суверенитет Аргентины над Мальвинскими (Фолклендскими) островами, захваченными Великобританией в 1833 г. С повышением процентных ставок с начала 1980-х гг. с большими трудностями столкнулись государства Латинской Америки и Карибского бассейна, чей совокупный размер долга был выше, чем у других развивающихся стран. Так, с 1973 по 1983 г. внешний долг Аргентины вырос с \$7,9 до \$45,3 млрд, Бразилии — с \$6 до \$93,1 млрд, Чили — с \$5,4 до \$18,6 млрд². Общий объ-

¹ Имеется в виду война 1982 г.

² Шпрингель В. К. Проблема внешнего долга и экономическое развитие стран Латинской Америки в 80-х гг. // Экономический журнал ВШЭ. 1999. № 2. С. 189: www.ecsocman.edu.ru/economics/msg/18778841.html

ем внешнего долга латиноамериканских стран составил \$325 млрд в 1983 г., то есть увеличился на 345% с 1973 г. Рост привлеченного ссудного капитала в экономиках этих стран не способствовал экономическому развитию. Растиущие проценты по кредитам привели к новому росту заимствований, практически полной остановке экономического роста, сокращению доходов на душу населения. После создания Лондонского и Парижского клубов для облегчения регулирования задолженности стран стали использоваться методы реструктуризации, отсрочки и даже списания долгов некоторых государств. Новые займы этим странам выдавались МВФ и Всемирным банком в обмен на выполнение жестких политических и экономических требований, таких как либерализация движения капитала, сокращение социальных программ, комплексная приватизация и т. д.

К недостаткам данной модели можно отнести также развитие промышленных структур за счет ограничения социальных программ, недофинансирования образования и здравоохранения, авторитарный характер власти, коррупцию.

3.4. Азиатская (экспортно-ориентированная) модель экономического развития

Для азиатской модели социально-экономического развития характерны следующие условия существования:

- ◆ выгодное экономико-географическое положение, пересечение транспортных путей;
- ◆ одностороннее развитие экономики, ориентированное на экспорт создаваемой продукции;
- ◆ ориентация на внешние рынки при реализации политики протекционизма;
- ◆ высокая степень участия государства в экономике;
- ◆ привлечение иностранного капитала сначала в виде займов, а потом в форме прямых капиталовложений и поступлений от экспорта;
- ◆ компромисс трех сил: национальной буржуазии, государства и иностранного капитала;
- ◆ огромные дешевые, квалифицированные и дисциплинированные трудовые ресурсы;

- ◆ модернизация сельского хозяйства и использование освободившихся трудовых ресурсов в промышленности;
- ◆ развитие наукоемкого производства и сферы услуг (туризм, финансы); активное использование свободных экономических зон;
- ◆ стимулирование государством национального предпринимательства, ориентация его на развитие наиболее перспективных отраслей.

Рассматриваемая модель модернизации предполагает экспорт собственной промышленной продукции, завоевание позиций на внешнем рынке. Отсюда ее название — экспортно-ориентированная индустриализация. Она основана на открытости экономики, активном участии в международном разделении труда, использовании мировой торговли для увеличения финансовых ресурсов страны и модернизации структуры хозяйства.

Торговая политика четко направлена на стимулирование экспорта, будучи при этом нейтральной по отношению к его структуре. Причем агрессивная политика содействия экспортну часто одновременно сочетается с методами защиты в области импорта. Экспортеры активно поддерживаются системой государственных налоговых льгот, субсидий, гарантит и кредитов (рис. 3.5). Меры по стимулированию экспорта принимаются как на государственном уровне, так и в рамках региональных образований (в пределах полномочий последних).

Экспортные премии (субсидии) — финансовые льготы на вывоз определенных товаров за границу — предоставляются правительством или частными институтами фирмам-экспортерам. Во многих случаях субсидируется не только экспорт, но и производство товаров в целом, означая создание скрытых протекционистских барьеров. Субсидии особенно широко используются при экспорте сельскохозяйственной продукции, ряда готовых товаров, включая капиталоемкие изделия (авиационная промышленность, судостроение).

Государство часто самостоятельно определяет виды деятельности или отрасли промышленности, нуждающиеся в банковских кредитах. Экспортные кредиты распространяются в основном на готовую продукцию, главным образом на наиболее перспективные машиностроительные изделия. Включают в себя как долгосрочные, так и краткосрочные кредиты. Кредитование осуществляется путем выплат из специальных фондов, рефинансирования, субсидирования или стра-

хования. Реализуется через банки и межправительственные банковские организации, создание специальных фондов кредитования. Экспортная деятельность часто служит средством обеспечения кредитоспособности заемщиков.

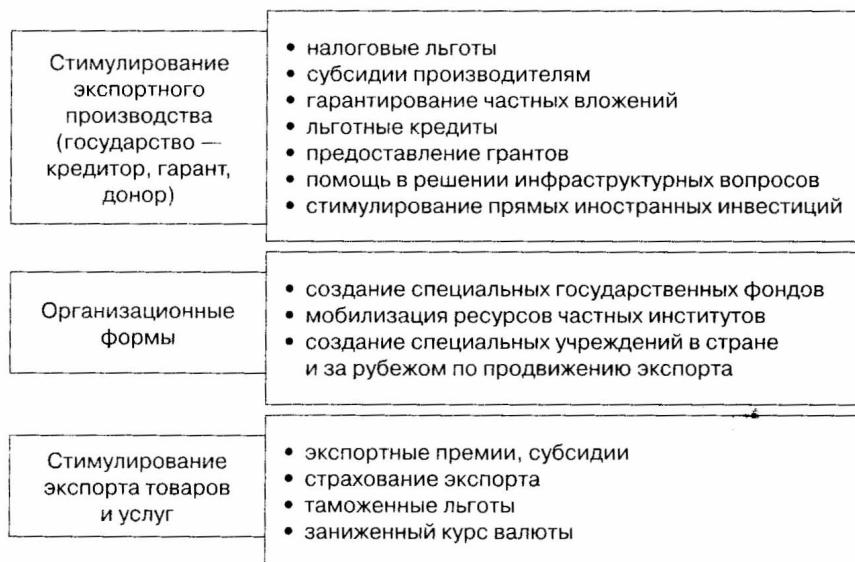


Рис. 3.5. Меры по стимулированию экспорта

Страхование экспорта осуществляется через предоставление государственных гарантий на экспортные кредиты. Гарантии выдаются банкам, предоставляющим экспортные кредиты. Страхование покрывает не только традиционные коммерческие, но и политические риски. Распространяется в настоящее время на широкий круг товаров и стран, сроки страхования различны. Реализуется через специальные учреждения типа Экспортно-импортного банка (США), Департамент гарантий экспортных кредитов (Великобритания) или через частные страховые компании, располагающие государственными средствами на эти цели (Германия, Бельгия).

Налоговые и таможенные льготы предоставляются путем освобождения экспортёров от уплаты прямых или косвенных налогов. Возможны снижение налога с фирм, создающих заграничные филиалы, исключение из налогообложения расходов на исследования, ведущие

к созданию сбытовых филиалов за границей, освобождение от налогов на комплектующие и материалы, использованные в производстве экспортных товаров, создание необлагаемых налогом денежных фондов развития экспортта, снижение и возврат таможенных пошлин.

В качестве методов стимулирования экспорта активно используется курсовая политика. Валютный курс крайне важен с точки зрения распределения ресурсов в экономике. Многие страны, успешно развивающие свой экспорт (Чили, Колумбия, Мексика, Тайвань, Китай, Южная Корея, Индонезия), для стимулирования экспорта прибегали к поддержанию искусственно заниженного курса своих валют. Они применяли в этих целях программы прогрессивного обесценения национальной валюты, иногда посредством «ползущей привязки» (система, при которой фиксируется уровень валютного курса с регулярным его изменением на определенную величину), либо проводили резкие девальвации своей валюты. Рост экспорта при этом являлся основным мерилом необходимой степени обесценения и одновременно эффективности такой политики. Жесткий контроль над торговлей и обменным курсом сочетается с проведением последовательной финансовой и промышленной политики.

Использование реального или заниженного курса национальной валюты в целях стимулирования экспорта, как правило, наталкивается на сильное сопротивление различных социально-экономических сил страны. Это связано с тем, что такая политика наносит ущерб производителям, ориентированным на внутренний рынок, среднему классу и ряду других участников экономического процесса.

Классическим примером экспортно-ориентированной политики модернизации являются четыре «азиатских тигра» (Гонконг, Сингапур, Тайвань, Южная Корея), которые, не имея богатых природных ресурсов, сделали ставку на экспорт готовой продукции и использование дешевой рабочей силы. Их экономический рост в 1960–1970 гг. составил от 5 до 10%, а отраслевая структура в настоящий момент соответствует уровню экономически развитых стран (табл. 3.1).

Для данного региона также характерны активные интеграционные процессы. Можно назвать наиболее известные азиатские региональные интеграционные объединения:

- ◆ Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН¹) (10 стран);

¹ www.aseansec.org/index2008.html

- ◆ Организация экономического сотрудничества (ЭКО¹) (10 стран);
- ◆ Совет по сотрудничеству стран Персидского залива (ССАГПЗ²) (6 стран);
- ◆ Южно-Азиатская ассоциация регионального сотрудничества (СААРК³) (7 стран);
- ◆ Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС⁴) (21 страна).

Таблица 3.1. Структура экономики азиатских стран (процент ВВП, 2009)⁵

Государство	Промышленность	Сельское хозяйство	Сфера услуг
Корея	39,4	3	57,6
Гонконг	8,0	0,1	91,9
Сингапур	27,6	0	72,4
Тайвань	27,5	1,4	71,1
Таиланд	43,3	11,6	45,1
Индонезия	47,6	15,3	37,1
Малайзия	40,9	9,4	49,7

Выделим следующие отрицательные стороны данного типа развития: ограничение деятельности профсоюзов; создание крупных монополистических образований (чеболей) и семейно-клановый характер руководства ими; низкая оплата труда и условия труда, часто близкие к капитализму в Европе XIX в.; господство архаичных, устарелых институтов, традиций, взглядов, пронизывающих всю систему социальной, экономической и духовной жизни («Азиатская драма»); экологические проблемы; разорительная эксплуатация природных ресурсов.

¹ www.ecosecretariat.org

² gcc-sg.org/eng/index.php

³ www.saarc-sec.org

⁴ www.apec.org

⁵ Источник: Книга фактов ЦРУ www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html

3.5. Сравнительный анализ моделей развития развивающихся стран

Существуют черты развития, общие для данных моделей. В зависимости от степени индустриализации для них были характерны развитие обрабатывающей промышленности, создание экспортного потенциала и базовых отраслей, развитие наукоемких отраслей и решение проблем интеграции в мировое хозяйство.

Вместе с тем латиноамериканская модель развития во многом отличается от азиатской модели (табл. 3.2).

Таблица 3.2. Различия между азиатской и латиноамериканской моделями развития

Основные признаки	Латиноамериканская модель (импортозамещающая)	Азиатская модель (экспортно-ориентированная)
Внешнеэкономическая политика	Протекционизм	Преимущественная ориентация на экспорт
Направление, инвестиций	В добывающую и обрабатывающую промышленность, торговлю и сферу услуг	В обрабатывающую промышленность и сырьевые отрасли
Основные источники инвестиций	Внутренние	Внешние
Тип создаваемых предприятий	Материалоемкие и капиталоемкие предприятия в добывающих и обрабатывающих отраслях	Трудоемкие предприятия по выпуску массовой потребительской продукции
Роль государства	Прямое активное участие	Активное участие, условно-либеральная
Контроль иностранных инвестиций	Жесткий контроль	Условно-свободное обращение инвестиций
Внешний долг	Высокий (на определенной стадии развития)	Высокий
Социальная сфера	Не развита	Недостаточно развита
Коррупция	Высокий уровень	Низкий уровень
Инфляция	Высокая	Низкая

На основании обследования 40 развивающихся стран Всемирный банк установил, что в 1963–1973 гг. большая часть развивающихся стран придерживалась политики импортозамещения (в 1973–1985 гг. их число несколько снизилось). С конца 1980-х гг., и особенно в 1990-х, выросло число развивающихся стран, в первую очередь в Азиатско-Тихоокеанском регионе, которые проводили политику стимулирования экспорта.

Азиатская модель индустриализации признана одной из самых успешных, что, в частности, показывает динамика темпов роста ВВП азиатских стран (рис. 3.6). МВФ «четыре азиатских дракона», новые индустриальные страны Азии (САР Гонконг, Корея, Тайвань, провинция Китая) отнесены в группу стран с развитой экономикой.

Рост ВВП, % в год



Рис. 3.6. Динамика роста ВВП (1971–2001) азиатских стран, развитых и развивающихся стран¹

Вследствие постоянного процесса реформирования при сохранении ведущей роли государства, наличия особого менталитета, в определенной степени базирующегося на конфуцианстве, активного использования внешнеэкономических ресурсов, смешанной системы собственности (с уменьшенной, по западным представлениям, ролью

¹ Gerard Adams, MACROECONOMICS FOR BUSINESS AND SOCIETY, A Developed / Developing Country Perspective on the «New Economy» – World Scientific Publishing Co. Pte. ltd, 2002, P. 11.

частной собственности), другим странам, использующим данную модель, также удается достичь высоких социально-экономических параметров.

Экономическому подъему новых индустриальных стран первой волны во многом способствовали тесные экономические связи с Японией на основе модели «летящие гуси». Страна-лидер (в данном случае Япония) через свои инвестиции, а также новые технологии, опыт менеджмента и маркетинга приобщила их к современному производству и расширила экспортные возможности данных стран.

Тем не менее, несмотря на активные усилия в данной области, за 1960–1970-е гг. освободившимся странам не удалось преодолеть экономическую отсталость. Например, по оценкам ВТО, доля этих стран в мировом производстве продукции обрабатывающей промышленности изменялась достаточно медленными темпами: 7% – в 1973 г., 10 – в 1980, 13 – в 1985, 15,5 – в 1990, 20% – в 1995 г. (без учета Китая)¹.

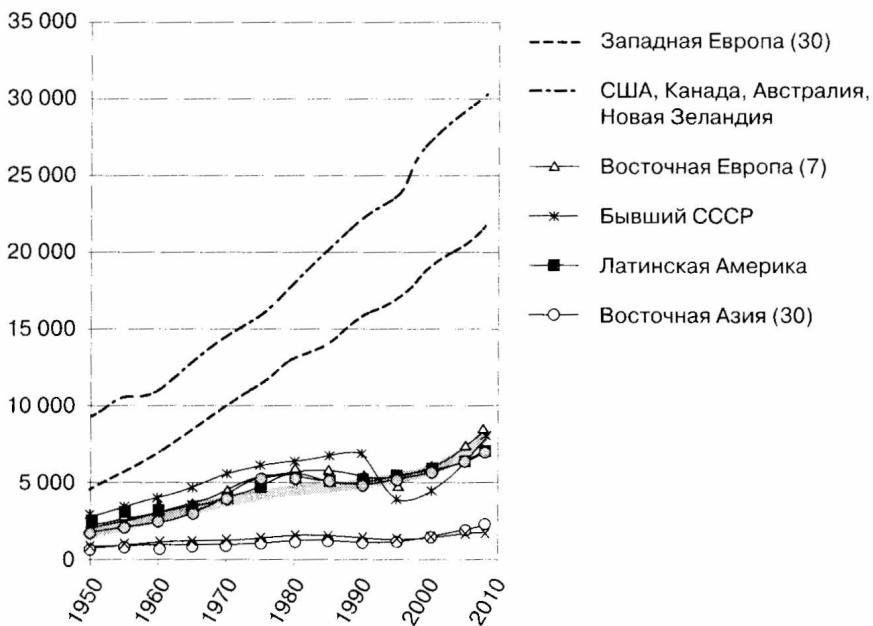
В 1970-х гг. средние темпы роста сельскохозяйственного производства развивающихся стран составили 2,8 против 4%, определенных программой ООН. Если в 1950-х гг. развивающиеся страны были в целом чистыми экспортёрами зерна, в 1970 г. они импортировали 42 млн т зерновых, а в 1979 – около 80 млн т.

Оценивая итоги развития освободившихся стран за два столетия, конференция ЮНИДО в Дели (1980 г.) пришла к выводу, что богатые стали богаче, а бедные – беднее, что более 1/4 населения этих стран испытывает постоянный рост бедности, а 800 млн чел. (40% всего населения) живут в абсолютной нищете. Динамику ВВП на душу населения см. на рис. 3.7.

В результате полного отсутствия в этих странах национальной научно-технической инфраструктуры и квалифицированных кадров сложились отношения их научно-технологической зависимости от стран – лидеров НТП.

Демографический взрыв в развивающихся странах, обусловленный преодолением массового голода и улучшением питания в результате приобретения национальной независимости, привел к резкому росту населения. Если за период 1950–1996 гг. население развитых стран увеличилось в 1,5 раза, то в развивающихся странах – в 2,7 раза, в том числе в Африке и Латинской Америке – в 3, в Азии – в 2,5 раза.

¹ www.wto.org/english/tratop_e/devel_e/w15.htm

Рис. 3.7. ВВП на душу населения¹, 1990 GК\$²

В итоге их доля в общей численности жителей Земли выросла за последние полвека с 2/3 до 4/5. Поэтому проблема бедности и углубления дифференциации населения развивающихся стран по уровню среднедушевых доходов остается и сейчас остройшей социальной проблемой этих государств. Так, в большинстве развитых странах коэффициент Джинни, применяемый для оценки неравномерности распределения совокупных доходов общества, составляет от 0,32 до 0,39; в развивающихся странах — более 0,50.

Критическими были темпы годовой инфляции в 30–40%. В этом интервале начинается сокращение ВВП на 0,2% ежегодно. В 1980-х гг. из восьми основных латиноамериканских стран-дебиторов только в трех темпы инфляции были ниже критического уровня. В 1980–1985 гг. годовая инфляция составляла: в Аргентине — 342,8%, в Бразилии — 147,7, в Мексике — 62,2%. Существенно ниже были темпы

¹ По данным www.ggdc.net/maddison/Historical_Statistics/vertical-file_02-2010.xls

² GК\$ — Гири-Хамис доллар, условная расчетная денежная единица, применяемая при сравнении макроэкономических показателей разных стран мира.

инфляции в Южной и Юго-Восточной Азии, хотя и там они заметно возросли в 1980-х гг.

В последние десятилетия, особенно в 90-х гг. XX в., наблюдалось систематическое снижение цен на сырьевые товары. С 1980 по 1996 г. рассчитываемый МВФ индекс цен по 30 позициям сырьевых товаров упал по меньшей мере на 74%. Только в 1998 г. цены на нефть снизились почти на 35%, а общий индекс цен на минеральные ресурсы — на 22%.

Для большинства стран-дебиторов вплоть до начала долгового кризиса был характерен тип экономики, более приближающийся к закрытому типу. Он характеризовался высокими таможенными барьерами, многочисленными ограничениями на ввоз товаров, повышенным валютным курсом, усложненным торговым режимом. Например, в Марокко в 1985 г. уровень тарифов доходил до 400%, в Чили в том же году до 105%.

В результате в данный период в развивающихся странах возникли отрицательные сальдо внешнеторгового баланса, хронические дефициты государственных бюджетов, обусловившие необходимость внешних долгосрочных займствований и наращивание внешней задолженности. В широкой практике принято считать допустимой величину дефицита на уровне, не превышающем 3% от ВВП. Кризисное состояние хозяйств стран-заемщиков на рубеже 1970–1980-х гг. проявилось и в росте их бюджетных дефицитов. В латиноамериканских же государствах он превышал допустимый уровень в 2–5 раз (табл. 3.3).

Таблица 3.3. Государственный долг и баланс бюджета в некоторых кризисных странах¹

Страна (год кризиса)	Госдолг, % ВВП	Доходы бюджета, % ВВП	Баланс бюджета, % ВВП
Аргентина (1995)	37	22,7	-2,3
Аргентина (2001)	64,1	23,5	-6,4
Бразилия (1998)	43,4	28,1	-7,9
Болгария (1996)	111,8	31,7	-12,7

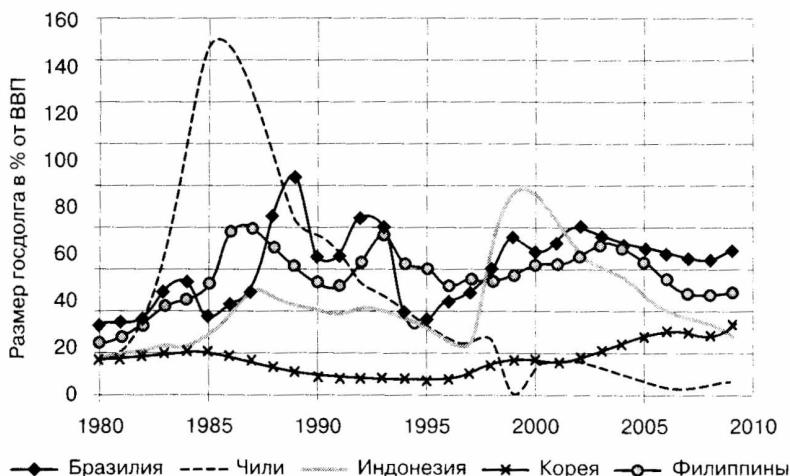
¹ Источник: S. Gupta. Доклад на экономическом форуме Международного валютного фонда, 2003 г.: www.imf.org/external/np/tr/2003/tr030429.htm

Таблица 3.3. Продолжение

Страна (год кризиса)	Госдолг, % ВВП	Доходы бюджета, % ВВП	Баланс бюджета, % ВВП
Эквадор (1999)	117,6	22,5	-7,2
Индонезия (1998)	32,5	15,9	-2,3
Корея (1998)	29,1	21,8	-4,0
Мексика (1995)	54,0	22,8	-2,8
Россия (1998)	69,4	10,8	-7,9
Таиланд (1998)	45,3	16,4	-5,0
Турция (2001)	92,8	26,3	-21,2

Так, в 1990-х гг. среднегодовое увеличение госдолга в среднем составляло: в Колумбии – 30–50%; в Бразилии – 50–300; в Мексике – 50–200; в Аргентине – 200–600%.

Острейшей проблемой развивающихся стран в начале нового тысячелетия оставалась внешняя задолженность (рис. 3.8).

Рис. 3.8. Размер государственного долга некоторых стран, % от ВВП¹

¹ По данным МВФ: www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2010/data/wp10245.zip

Если в 1974 г. общий объем долга развивающихся стран составлял \$135 млрд, то к 1981 г. он достиг \$751 млрд, а в начале 1990-х гг. — \$1935 млрд (см., например, табл. 3.4).

Таблица 3.4. Некоторые страны с крупным внешним долгом (конец 1980-х гг.)

Страна	Размер внешнего долга	Отношение внешнего долга к ВНП, %
Бразилия	111	32
Мексика	102	63
Чили	21	101
Филиппины	28	66

Выплата процентов по внешнему долгу поглощала значительную часть экспортной выручки: в Бразилии на эти цели использовано в 1982 г. почти 50% экспортных валютных поступлений, в Мексике — 36,28¹, в Аргентине в 1983 г. — 55,67%² (рис. 3.9).

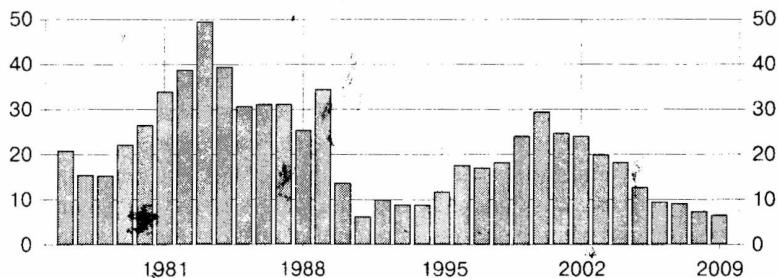


Рис. 3.9. Расходы на обслуживание внешнего долга Бразилии, процент от объема экспорта³

Крупным должником с 1990-х гг. стала Южная Корея, которая активно проводила в данный период политику снятия многочисленных финансовых ограничений. В 1997 г. внешний долг страны составил

¹ www.tradingeconomics.com/mexico/interest-payments-on-external-debt-percent-of-exports-of-goods-services-and-income-wb-data.html

² www.tradingeconomics.com/argentina/interest-payments-on-external-debt-percent-of-exports-of-goods-services-and-income-wb-data.html

³ www.tradingeconomics.com/brazil/interest-payments-on-external-debt-percent-of-exports-of-goods-services-and-income-wb-data.html

\$158 млрд.¹. Доля краткосрочной задолженности долга составляла около 60%, что и послужило одной из предпосылок финансового кризиса. Азиатский финансовый кризис 1998 г. негативно сказался на потоках движения прямых инвестиций. Особенно уменьшились ПИИ в Южной, Восточной и Юго-Восточной Азии. Но в 2009 г. их доля в ПИИ, полученных развивающимися странами, составила уже 48,7%. Эта группа стран смогла расширить региональные производственные сети, интенсифицировать интеграционные процессы и часть производств, использовать возможности, связанные с емкостью внутреннего рынка².

Большинство развивающихся стран в 1980-х и 1990-х гг. оказались неспособными обслуживать свои внешние долги. В частности, в 1982 г. Мексика объявила дефолт по внешнему долгну. В 1997–1998 гг. западные страны начали осуществлять программу списания большей части долгов беднейших стран с их последующей реструктуризацией. Например, списана внешняя задолженность Мозамбика на 85–90%, Уганды, Мали, Гайаны, Мавритании – на 3/4 с последующим оформлением новых обязательств в виде облигаций и новых ценных бумаг. Чрезмерная внешняя задолженность по международным кредитам прошла стадию кризиса и вступила в период реструктуризации с параллельным продолжением зарубежного кредитования и инвестирования. Этот замкнутый круг воздействия внешних ресурсов на национальный экономический рост должны были разорвать адаптационные и стабилизационные программы МВФ. Они были нацелены на равновесное сочетание внутренних и внешних ресурсов. Для расширения внутренней базы накоплений и сбережений предлагался комплекс мер по финансовой стабилизации, экономической либерализации и приватизации национальных экономик.

Таким образом, проблема внешнего финансирования экономического роста и тесно связанная с ней проблема платежеспособности страны-реципиента не были оптимально решены в 1990-х гг., что проявилось прежде всего в финансовой нестабильности на развивающихся рынках:

- ◆ 1982–1983 гг. – долговой кризис стран третьего мира;
- ◆ 1994–1995 гг. – финансовый кризис в Мексике;

¹ Ломакин В. К. Мировая экономика: Учебник для вузов. М.: Юнити-Дана, 2007. С. 403

² Книга фактов ЦРУ: www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2198rank.html).

- ◆ 1997–1998 гг. — финансовый кризис в Юго-Восточной Азии;
- ◆ 1999 г. — финансовый кризис в Бразилии;
- ◆ 2001 г. — финансовый кризис в Турции;
- ◆ 2002 г. — финансовый кризис в Аргентине;
- ◆ 2008 г. — мировой финансовый кризис.

Лидером среди развивающихся стран по объему внешнего долга на 2009 г. является Бразилия, но ее долг составляет 14% от ВВП, что значительно меньше по сравнению с показателями 1990-х гг. У Ирака и Катара внешний долг составляет более 75% от ВВП, и на его покрытие идет значительная часть доходов от экспорта нефти (рис. 3.10).

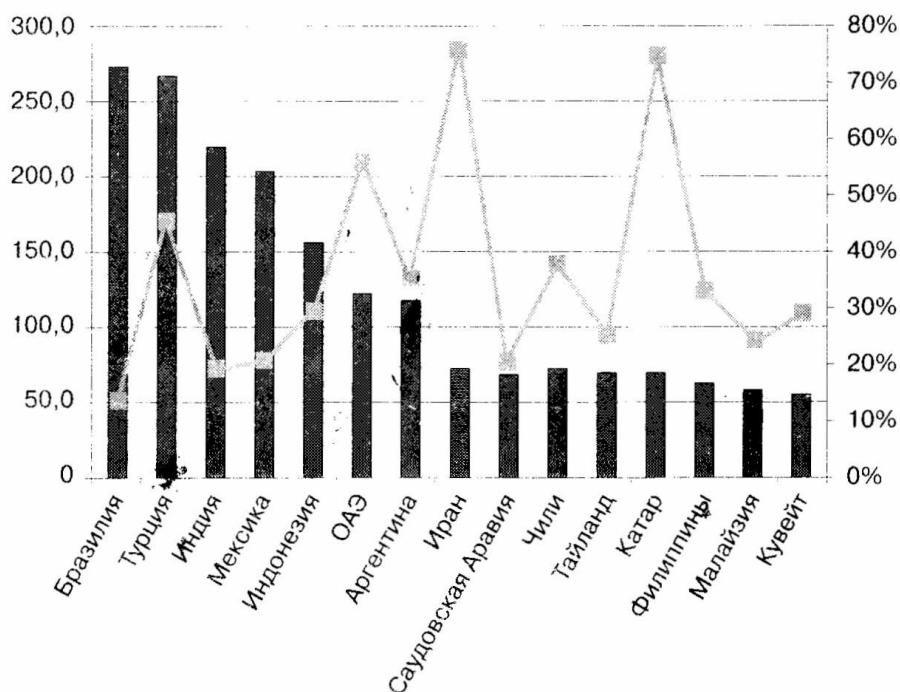


Рис. 3.10. Объем внешнего долга развивающихся стран на 2009 г., \$ млрд¹

В то же время нельзя не отметить, что за последние 40 лет (начиная с кризиса 1973–1974 гг.) особенно резко выросли объемы госдолга развитых стран (рис. 3.11).

¹ Книга фактов ЦРУ: www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2079rank.html

Развивающиеся страны начиная с 1990-х гг. снизили объемы внешних займов. В условиях более высоких темпов роста данных стран, емких внутренних рынков, дешевых трудовых ресурсов они становятся более привлекательными для инвесторов, в то время как развитые в большей степени – объектами приложения ссудного капитала, что тормозит их темпы роста.



Рис. 3.11. Размер госдолга различных групп стран, % от ВВП¹

Как было отмечено в докладе МВФ «Перспективы развития мировой экономики»², многие страны с формирующимся рынком и развивающиеся страны успешно завершили реформы первого поколения, достигли высоких темпов роста, усовершенствовали основы макроэкономической политики, что позволило им повысить свою

¹ Мировой экономический форум. доклад «Глобальная конкурентоспособность. 2010–2011». С. 6: www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitiveness%20Report/index.htm

² Международный валютный фонд. Перспективы развития мировой экономики. Подъем, риск и перебалансирование, 2010. С. 1: www.imf.org/external/russian/pubs/ft/weo/2010/02/pdf/textr.pdf

устойчивость к макроэкономическим шокам. Безусловно, во многом они зависят от спроса со стороны развитых стран, который еще определенное время будет ниже докризисных трендов. Поэтому для того, чтобы повысить потенциал национальных экономик, им целесообразно продолжать переориентацию на внутренние источники роста, упростить систему регулирования рынков товаров и услуг, развивать человеческий капитал и необходимую инфраструктуру.

Таким образом, развивающиеся страны, страны с формирующимся рынком намного успешнее развитых стран справились с последствиями мирового спада, и их активный рост будет способствовать экономическому подъему мировой экономики в ближайший период.

Контрольные вопросы к теме 3

1. Охарактеризуйте основные модели экономических систем развивающихся стран.
2. Каково место развивающихся стран в мировой экономике? Стратегия укрепления национального суверенитета.
3. В чем суть импортозамещающей модели индустриализации?
4. Каково содержание экспортно-ориентированной модели индустриализации?
5. Охарактеризуйте особенности экономической структуры развивающихся стран: основные признаки, характерные черты, особенности дифференциации.
6. Назовите основные концептуальные подходы к моделям развития рыночной экономики в развивающихся странах.
7. Каков смысл концепции догоняющей модернизации?
8. Каковы особенности азиатской модели модернизации?
9. В чем специфика латиноамериканской социально-экономической модели?

Тема 4

ИССЛЕДОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ ЭКОНОМИК «РЕАЛЬНОГО СОЦИАЛИЗМА» И ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ КАК ОСОБОГО ТИПА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Изучая эту тему, студенты познакомятся с моделями экономики «реального социализма», смогут обсудить их недостатки и перспективы развития. Изучат переходные экономики как особый тип экономических систем, модели переходных экономик, проблемы их существования, а также узнают, как влияют процессы глобализации на существование и развитие экономических систем, смогут оценить последствия глобализации для экономики России.

4.1. Исследование социально-экономических моделей экономик «реального социализма»

Экономики «реального социализма» появились в период с середины 1940-х до середины 1950-х гг. в СССР и ряде других стран. Данным термином мы называем экономики мировой социалистической системы (МСС). Для обозначения стран с переходным строем (от буржуазного к социалистическому) ранее использовался также термин «страны народной демократии» (позже «социалистический лагерь»). После Второй мировой войны к МСС присоединились страны Центральной и Восточной Европы (Албания, Болгария, Венгрия, Польша, Румыния, Чехословакия, Югославия), а также НДРК и Вьетнам. С этого времени социализм выходит за пределы одной страны и на-

чиняется процесс его превращения в мировую экономическую и политическую систему. В 1949 г. на путь социализма вступила ГДР, победила революция в Китае. На рубеже 1950–1960-х гг. в МСС вошла первая социалистическая страна Западного полушария — Куба. К середине 1980-х гг. к социалистическим относили 15 стран.

Об экономических успехах МСС говорят следующие данные. Доля стран социализма в мировой промышленной продукции выросла за 1917–1973 гг. в 13 раз. Занимая в начале 1970-х гг. 26% всей территории земного шара и насчитывая 1/3 его населения, МСС производила около 39% всей вырабатываемой в мире промышленной продукции. За 1951–1973 гг. при росте промышленной продукции в развитых капиталистических странах в 3,3 раза промышленная продукция в странах социализма возросла в 9,15 раза. Страны СЭВ, занимавшие 18% территории и насчитывавшие менее 10% населения земного шара, создавали 33% мировой промышленной продукции и примерно 25% мирового национального дохода.

Существует несколько основных теоретических концепций экономики «реального социализма». Праволиберальная трактовка данной модели исходит из критического отношения к существовавшему советскому обществу, предполагая, что только капиталистическая организация производства сохранила способность к эволюции в направлении постиндустриализма.

Апология либеральному капитализму провозгласилась в нашумевшей статье Ф. Фукуямы «Конец истории?». Вывод о том, что капитализм, пусть и с существенными изменениями, обладает исторической предпочтительностью в постиндустриальном мире, получил достаточно широкое распространение.

В 1922 г. вышла в свет книга «Социализм», в которой Л. фон Мизес, один из самых ярких представителей неолиберализма, подверг критике идеи социализма и впервые попытался доказать невозможность существования социализма по многим причинам — в частности, из-за невозможности корректного экономического расчета.

Продолжателем идей Л. фон Мизеса явился Ф. Хайек, который на протяжении всей жизни выступал с критикой идеи социализма, подразумевая под ним внедрение планирования в экономику в противовес «рынку», а также примат общества над личностью. Так, лейтмотивом его труда под названием «Дорога к рабству» служит утверждение, что планирование непосредственно влечет за собой рабское подчинение индивидов государственной машине.

Таблица 4.1. Мировой национальный доход¹ в 1950–1985 гг.(средние годовые показатели пятилетних периодов в ценах 1980 г., пересчет в единую валюту по ППС, \$ млрд)²

	1961-1965	1971-1975	1981-1985
Весь мир	2005	3185	5260
Развитые капиталистические страны	1400	2090	3275
В том числе:			
США	675	865	1245
Западная Европа	545	875	1350
ФРГ	105	192	289
Франция	92	144	241
Великобритания	120	159	212
Италия	63	111	174
Япония	75	180	425
Развивающиеся страны	250	405	735
Социалистические страны	355	690	1250
В том числе:			
СЭВ	275	520	960
СССР	175	350	655
Все европейские страны СЭВ	265	505	930
Все неевропейские страны СЭВ	10	15	30
Китай	70	150	240

Так или иначе, практически вся его основная критика социализма сводилась к критике государственного планирования, где эксплуатация человека человеком заменяется эксплуатацией человека государством. Выделим ряд его тезисов. Он считал, что отсутствие экономической свободы подавляет экономическую активность граждан, делает их незaintересованными в новаторской и изобретатель-

¹ По методологии советской статистики: стоимость, вновь созданная в отраслях материального производства.

² Источник: Бузгалин А. В., Калганов А. И. Экономическая компаративистика. М.: ИНФРА-М, 2005. С. 212.

ской деятельности. Гарантированная занятость и система государственного распределения, по его мнению, порождает иждивенчество и незаинтересованность в результатах своего труда. «Уравниловка» в доходах (одинаковая зарплата при разном труде) подавляет стимул к повышению эффективности труда у работников. Не происходит самоочищения экономики. Убыточные и неэффективные предприятия субсидируются государством за счет прибыльных. Такая система приводит к стабильному росту убыточных предприятий и неизбежно вызывает коллапс экономики.

Социализм отнимает у человека право на свободный труд и право на результаты своего труда, что нарушает одно из важнейших естественных прав человека. Государственное планирование и монополизм лишают граждан возможности выбора товара. Закрытость экономики перекрывает гражданам доступ к иностранным товарам и услугам, а предприятиям — к оборудованию и инновациям. Отсутствие конкуренции приводит к стабильному ухудшению качества товаров.

Часто социализм называют «экономикой дефицита». Дефицитная экономика — это характерная черта директивного планирования. В условиях административно-командной системы спрос ограничен не наличной денежной массой, а государственной системой централизованного распределения. В этих условиях постоянно возникает дефицит отдельных товаров и услуг. Дефицит означает, что потребители не могут приобрести нужную им продукцию, несмотря на наличие денег. Парадокс заключается в том, что дефицит возникает в условиях всеобщей занятости и почти полной загрузки производства.

Сторонники неолиберализма считают, что социализму присущее внешнее подавление свободы личности, принуждение к определенному виду деятельности, определенным товарам, которые надлежит покупать; негибкость, неэффективность планирования, невозможность эффективно распределять ограниченные ресурсы и удовлетворять потребности общества; конформизм, порожденный удушением инициативы; дискриминация (государство решает, как распределять ресурсы, самостоятельно выдвигая критерии справедливости), что порождает систему привилегий.

Кроме того, в данном подходе критикуется попытка сознательного создания общественного строя, его «проектирования», в отличие от эволюционизма — путем, по которому возникали все типы общественного устройства. Так, В. Л. Иноземцев считал, что Россия в бли-

жайшей перспективе может стремиться только к тому, чтобы стать развитой индустриальной страной, поскольку возможности быстрого вхождения в круг постиндустриальных держав у нее полностью отсутствуют. Я. Корнаи выражает другое распространенное мнение, что даже просто индустриальный капитализм все равно лучше любой другой модели.

Противоположной концепцией является ортодоксально-коммунистическая концепция. Ее основной тезис состоит в том, что МСС — закономерный итог разрешения противоречий империализма как высшей и последней стадии капитализма. Социализм — это общество, находящееся на пути развития от капитализма к коммунизму, поэтому «во всех отношениях, в экономическом, нравственном и умственном, сохраняет еще родимые пятна старого общества, из недр которого оно вышло»¹. Причем экономика МСС рассматривается сторонниками данной концепции как жизнеспособная, более эффективная, чем капиталистическая, что доказывается как на основе теоретических соображений, так и на основе анализа официальной статистики.

В качестве теоретических тезисов можно привести следующие.

Планомерное развитие обеспечивает возможность максимально эффективного распределения ресурсов. Еще Пол Самуэльсон указывает, что производители на рынке не всегда способны точно определить, как изменяются потребности покупателей. Негативные же стороны процесса планирования компенсируются механизмами встречного планирования.

Исчезает «болезнь» капитализма — товарный фетишизм; человек получает возможность избавиться от постоянной озабоченности материальной стороной жизни.

У каждого человека появляется возможность активно участвовать в производстве; участие в распределении продуктов своего труда противопоставляется «обезличенному» потреблению.

Происходит ликвидация неравенства путем уничтожения классов капиталистического общества.

Возможность сознательно и совместно творить свою историю противопоставляется слепой подчиненности обстоятельствам. Социализм — система народного хозяйства, при которой средства производства являются общей собственностью всех трудящихся; труд

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. 2-е изд. Т 19.

и производство, а также распределение продуктов труда организованы таким образом, что эксплуатация одних членов общества другими становится невозможной: все трудящиеся при равных обязанностях и равных правах участия в общественном труде имеют равные права в пользовании плодами своего труда.

Таким образом, вокруг понятия «социализм» ведется в настоящее время довольно острая полемика, и спектр утверждений чрезвычайно широк: от полного отрицания возможности перехода к такому обществу и до полной уверенности в неизбежности победы социализма.

С точки зрения решения экономических задач бесспорная заслуга социализма в СССР заключалась в том, что на его базе удалось в исторически сжатые сроки завершить индустриализацию страны и сократить разрыв с экономически развитыми капиталистическими странами (рис. 4.1).

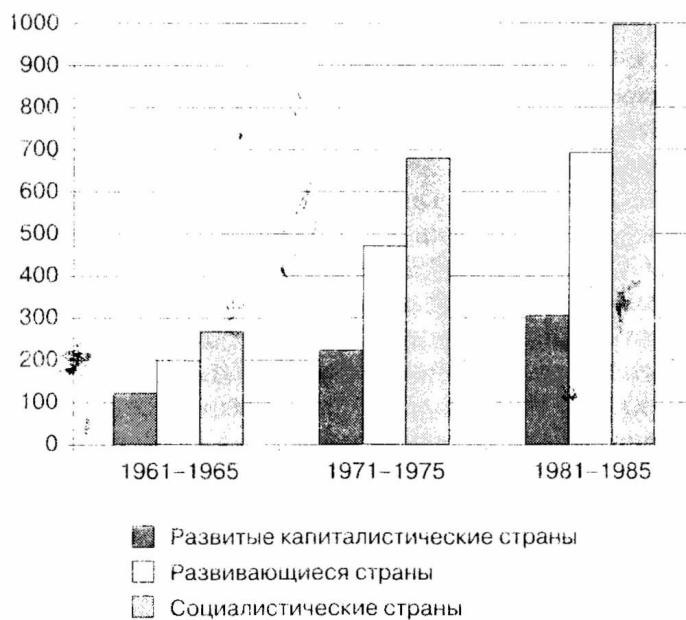


Рис. 4.1. Рост конечной продукции в 1950–1985 гг.¹

¹ Бузагли А.В., Каганов М.И., Экономическая компаративистика. М.: ИНФРА-М, 2005. С. 214.

Напомним некоторые параметры российской экономики. В 1913 г. в структуре занятости населения абсолютно преобладало сельское хозяйство — 75%, на долю промышленности и строительства приходилось 9, сферы услуг — 16%. В конце 1980-х гг. в занятости доминировали промышленность и строительство (39%), сфера услуг (43%), а доля сельского хозяйства сократилась до 18%. В результате перехода от аграрного к индустриальному обществу удалось наиболее близко подойти к уровню развития стран-лидеров.

Созданная социалистическая модель экономики представляла собой хотя и отличную от капитализма хозяйственную систему (в одной преобладал мобилизационный тип, в другой — рыночный), но развивающуюся на базе индустриальной экономики.

Советская экономика была в состоянии успешно справляться с задачами научно-технического прорыва на начальном этапе постиндустриализма, когда для зарождения нового уклада было достаточно концентрации ресурсов на приоритетных направлениях. В экономике СССР в 1960–1970-х гг. удалось сформировать костяк нового, пятого, технологического уклада в виде целой совокупности отраслей (электроника, авиакосмическая и телекоммуникационная техника), который соответствовал и даже превышал мировой уровень. Была создана общедоступная и качественная система образования, развита научная сфера. Численность занятых в науке и научном обслуживании СССР в середине 1980-х гг. превышала 4,5 млн работников, что составляло около 4% от общего количества занятых в стране и давало почти 20% мировой численности научных кадров. По индексу развития человеческого потенциала (ИРЧП, используемый с середины 1980-х) СССР относился к числу высокоразвитых государств. По ожидаемой продолжительности жизни СССР в 1987 г. занимал 26-е место из 130 стран, а США — 19-е (1-е место было у Японии). Если по объему ВВП на душу населения у СССР было 30-е место и он существенно отставал от США, то по уровню образования наша страна делила лидирующие позиции с рядом стран Европы, Японией и Канадой.

Пик развития советской плановой системы пришелся на начало 1960-х гг., а после этого экономика хоть и продолжала расти, но с постоянно замедляющимся темпом (рис. 4.2).

В дальнейшем (с середины 1970-х гг.), когда для опережающего развития нового уклада потребовалось активное вытеснение отмирающих, менее эффективных технологий и производств, реструкту-

ризация народного хозяйства, темпы технического развития страны снизились, а ее отставание от развитых стран стало расти.



Рис. 4.2. ВВП на душу населения в СССР и России по отношению к уровню США¹

Разнообразие форм, путей развития социализма в странах социалистической системы породило гипотезу моделей экономики социализма: как планового социализма, деформированного государственно-бюрократического (тоталитарного, феодального и т. п.), так и «рыночного социализма» как наиболее эффективного варианта социалистического развития.

Теории «рыночного социализма» появились еще до второй Мировой войны в работах польского экономиста О. Ланге, получили практическое воплощение в рамках Югославского эксперимента, во время «Пражской весны» 1968 г. и в Венгрии. В частности, в Югославии сложилась модель самоуправленческого социализма. Часто ее определяли как планово-рыночную экономику, что демонстрировало изменение подходов к фундаментальным принципам экономической организации. Несмотря на то что во всех программных документах СКЮ и югославского правительства подчеркивалась необходимость широкого использования товарно-денежных отношений и законов

¹ www.ggdc.net/maddison/Historical_Statistics/vertical-file_02-2010.xls

рынка, рынок был ограничен рынком товаров, ролью государства в хозяйственной жизни. Рынок капиталов и рынок рабочей силы отсутствовали, считались «негуманными», не отвечающими принципам социализма.

Югославский вариант социализма предполагал в общих чертах следующее: экономическую свободу трудовых коллективов в рамках предприятий, их деятельность на основе хозяйственного расчета при индикативном типе государственного планирования; отказ от принудительной кооперации в сельском хозяйстве, высокую степень либерализации цен и т. п., но при условии сохранения общественной собственности на средства производства, монополии компартии с марксистской идеологией в известных сферах политической и общественной жизни. Отход югославского руководства от «универсальной» сталинской схемы строительства явился причиной практической изоляции ее на ряд лет от СССР и его союзников. Лишь после осуждения сталинизма на XX съезде КПСС отношения социалистических стран с Югославией стали постепенно нормализовываться. Некоторый положительный экономический и социальный эффект, полученный от внедрения хозяйственной модели в Югославии, был компенсирован нерациональными капиталовложениями, потреблением сверх реально имевшихся возможностей и создаваемого дохода и последующим спадом производства.

После более чем трех десятилетий динамичного развития в сфере материальной базы и общественной надстройки (общественный продукт увеличивался в 1953–1980 гг. на 6,5%, промышленное производство — на 9,1% в среднем в год) Югославия в конце 1970-х — начале 1980-х гг. столкнулась с большими проблемами и трудностями, принявшими характер экономического кризиса. К концу 1970-х гг. возможности экстенсивного роста были исчерпаны. Сильное негативное воздействие оказал и внешний фактор — неблагоприятные тенденции в сфере международных экономических и политических отношений, вызванные энергетическим кризисом, подорожанием трансфера технологии, повышением процентных ставок на иностранные кредиты. Затяжной кризис, начавшийся в конце 1970-х — начале 1980-х гг. в экономике, ко второй половине 1980-х охватил все сферы — политическую, культурную, идеологическую, межнациональные отношения. Таким образом, несмотря на определенный «отход» от принципов социализма, можно констатировать, что для Югославии были характерны общие для всех социалистических стран закономерности.

Мировой системный кризис продемонстрировал несостоительность моделей реального социализма. Укрепившаяся во всех без исключения странах МСС социалистическая модель сковывала инициативу хозяйственных субъектов, не позволяла адекватно реагировать на новые явления и тенденции в мировом экономическом процессе. Особенно наглядно это стало проявляться в связи с начавшейся в 1950-х гг. научно-технической революцией. По мере ее развития страны МСС все более отставали от передовых капиталистических стран по темпам внедрения в производство научно-технических достижений, главным образом в области электронно-вычислительной техники, энерго- и ресурсосберегающих производств и технологий. Попытки же частичного реформирования этой модели, предпринятые в эти годы, не дали положительных результатов. Причиной неудач реформ было сильнейшее сопротивление им партийно-государственной номенклатуры, в основном и определившее крайнюю непоследовательность и как результат — безуспешность процесса преобразований.

Есть ли перспективы развития у данной модели? Как считает В. Т. Рязанов¹, теоретически не исключено, что плотное взаимодействие и борьба капиталистической и социалистической моделей в процессе формирования постиндустриального общества через взаимообогащение и конвергенцию способны породить некое «третье качество», соединяющее в себе лучшие свойства. Этим только подтверждается обоснованность разрабатываемой в недалеком прошлом теории конвергенции. Еще в большей степени вероятно возникновение постиндустриальной модели социализма как альтернативы капиталистическому постиндустриализму. Благодаря влиянию социалистической модели можно ожидать смягчения жесткости экономической конструкции капитализма через приздание ему черт социализации и очеловечивания.

В идеи социализма заложена позитивная альтернативность капитализму, отражающая стремление к конструктивному преодолению реально существующих капиталистических недостатков. Дело в том, что отрицание (или преодоление) капитализма исторически имело и имеет разные проявления, совсем не обязательно обозначаемые только в виде идеи социализма. В этой связи стоит вспомнить, что

¹ Рязанов В. Т. Экономическое развитие России. Реформы и российское хозяйство в XIX–XX вв. СПб.: Наука, 1998.

в XX в. уже предпринимались попытки осуществления архаических антикапиталистических революций (к примеру, фашистские режимы в Италии и Германии).

И на современном этапе историческая неизбежность возникновения альтернативных капитализму путей развития в условиях глобального кризиса социализма далеко не всегда приводит к более совершенным их вариантам. Так, ослабление социализма, которое происходило в последние десятилетия прошлого века, не могло не способствовать усилению ответной реакции на западный капитализм в виде разнообразных видов фундаментализма (прежде всего религиозного). Поэтому кризис социализма и усиление фундаментализма в мире — это два процесса, которые совпали по времени не случайно, а вполне закономерно. При этом социализм, выступая изначально в качестве исторической альтернативы капитализму, вполне может выполнить такую же миссию и в условиях перехода к постиндустриальному обществу. Учтем, что даже если социализм экономически менее эффективен, чем капитализм, он в своей незрелой и не самой лучшей форме был способен обеспечить полную занятость, социальное страхование, массовое бесплатное образование и здравоохранение, приемлемый уровень жизни для большинства населения страны, стабильность, социальную справедливость и равенство. Все это может возродиться в социалистическом варианте трансформации современного индустриального мира.

В настоящее время к социалистическим странам, как в политическом, так и в экономическом отношении, относятся КНДР и Куба. В КНР и Вьетнаме у власти продолжают находиться коммунистические партии, однако в экономике присутствует значительный сектор частной собственности на средства производства. Сходная ситуация наблюдается и в Лаосе. Во всех остальных вышеперечисленных странах в начале 1990-х гг. произошел возврат к капитализму.

В начале XXI в. социализм стал усиливать свои позиции в странах Латинской Америки. На 2010 г. правительства Никарагуа, Венесуэлы и Боливии также проводят в жизнь социалистическую политику.

КНР продолжает совершенствовать социалистическую экономическую модель и все ближе подходит к постановке новой цели — переходу к зрелому индустриальному, а впоследствии и постиндустриальному социалистическому обществу. В этой связи характерны те дискуссии в КНР, которые посвящены переходу к «экономике, основанной на знаниях». К примеру: в 1995 г. в КНР была принята «Стра-

тегия подъема страны на основе науки и образования», реализация которой предусматривает выполнение пяти общегосударственных программ: развитие высоких технологий, их внедрение в сельское хозяйство, расширение фундаментальных научных исследований, создание научно-промышленных парков, активизация коммерциализации в области НТП.

Таким образом, хотя содержание и перспективы развития экономики «реального социализма» в настоящее время не имеют однозначного толкования, можно выделить его следующие основные характеристики:

- ◆ доминирование общественной (государственной) собственности;
- ◆ плановый способ координации при сохранении натурально-хозяйственных тенденций и ограниченных ТДО;
- ◆ отсутствие экономической свободы, свободы предпринимательства и связанных с этим стимулов к труду;
- ◆ уравнительные тенденции в распределении при наличии бюрократических привилегий, доминирование «экономики дефицита», отставание социальной сферы;
- ◆ ориентация экономики на экстенсивный рост при способности системы обеспечивать ускоренные темпы развития в отдельных отраслях.

При этом надо отметить, что выделенные черты существенно вариировали в условиях многообразия форм и видов экономик МСС.

4.2. Общая характеристика трансформационных экономических систем

Термин «переход» (трансформация) означает коренную трансформацию всего общественного строя, включая изменения в политике, структуре общественных, государственных институтов, образе жизни, поведении населения.

Трансформационные экономические системы — это экономики, в которых происходят качественные изменения социально-экономических отношений, институтов, механизмов на микро- и макроуровне. Посткоммунистическая трансформация означает переход от административно-командной (плановой) к рыночной экономике.

Содержанием переходной экономики является качественное преобразование существующей экономической системы и превращение ее в новую. При этом меняются все главные слагаемые системы: отношения собственности, способ взаимосвязи производства и потребления, распределения ресурсов, механизм хозяйствования, цель и средства экономического развития, мотивы поведения, характер предприятий, организаций, учреждений, хозяйственное право и т. д. Поэтому переходный процесс нельзя отождествлять только с переходом к рынку. Это процесс более масштабный.

Исходный пункт трансформаций – экономика «реального социализма». Но как мы уже говорили, ее содержание не имеет однозначного толкования. Поражение социализма в экономическом соревновании с капитализмом – непреложный исторический факт. Однако вопросы о том, каким образом эта система смогла столь быстро сложиться и в 1950–1960-х гг. добиться выдающихся успехов в экономическом развитии, почему в 1970-е гг. наступила ее стагнация, а в 1980-х гг. явное разложение, нельзя считать достаточно выясненными экономической наукой на Западе, а тем более на Востоке. Для той и другой быстрый крах социализма в 1989–1991 гг. оказался полной неожиданностью.

Несмотря на то что трансформируемые системы и сами процессы трансформации уникальны, можно выделить общие черты трансформационных систем:

- ◆ исходный пункт трансформаций – экономика «реального социализма»;
- ◆ они не обладают органической целостностью, представляют собой межсистемное образование, часто с противоречивыми элементами, где взаимодействуют старые, новые и переходные формы;
- ◆ для них характерен трансформационный спад;
- ◆ изменения, которые в них происходят, являются неустойчивыми, нестабильными, нелинейными, могут носить возвратный характер;
- ◆ государство в процессе трансформации теряет функцию единоличного распоряжения ресурсами, монопольную власть на принятие экономических решений;
- ◆ существует альтернативность развития, конечный пункт трансформаций может быть различен;
- ◆ появляются проблемы интеграции в мировое хозяйство (при сохранении национальной модели воспроизводства).

Вопрос о конечной точке трансформаций также не нашел однозначного ответа. Известный американский экономист Мансур Олсон утверждает, что переход от плана к рынку обнажил «провал» в западной экономической мысли — до сих пор не дан ответ на главный вопрос: что представляет собой процветающая рыночная экономика как система? Попытки универсализации рынка вне учета существования особых типов рыночно-капиталистического хозяйства, присущих отдельным странам (рынок производителей, рынок потребителей, рынок посредников, рентоориентированная экономика), неудачны.

Как утверждает известный политолог, философ С. Хантингтон: «Запад — странное, хрупкое, ни на что не похожее образование, которому ни в коем случае нельзя придавать статус общечеловеческого»... Западный путь развития никогда не был и не будет общим путем для 95% населения Земли... Запад уникален, а вовсе не универсален¹. Конечно, капиталистическая система экономической наукой исследована значительно полнее, чем реальный социализм. Но в общем виде, в совокупности свойств, которые присущи любой рыночной экономике. Что же касается особых типов рыночно-капиталистического национального хозяйства, то изучение их экономической теорией только начинается и, по свидетельству авторитетных западных ученых, на главные вопросы однозначные ответы пока не получены.

Критерием завершения¹ переходного периода можно считать устойчивость системы, измеряемую ее способностью к длительному развитию, темпы и характер которого удовлетворяют экономическим потребностям нации в конкретных исторических условиях.

Практика показывает, что в каждой постсоциалистической стране, ставшей на путь перехода к рыночной экономике, существуют свои концепции и программы решения главных задач переходной экономики в процессе формирования рыночных отношений. Вместе с тем можно выделить несколько общих, «обязательных» направлений трансформации:

- ◆ либерализация экономики, связанная в первую очередь с отпуском цен. Это первоочередной шаг реформирования экономики. Он позволяет выявить реальное соотношение спроса и предло-

¹ Huntington S. West is unique, and not so universal // Foreign Affairs. 1996. Apr 8. Цит по: Глинкина С. П. Методология многоуровневого анализа посткоммунистических трансформаций // grachev62.narod.ru/huntington/chapt12.htm

жения, определить нерентабельные виды производства и тем самым наметить первоочередные направления структурной перестройки народного хозяйства. Последующие (одновременные) шаги — освобождение от государственного диктата финансовых отношений, государственной монополии внутренней и внешней торговли;

- ◆ реформирование отношений собственности путем разгосударствления и приватизации государственной собственности. Именно в результате приватизации должно установиться многообразие форм собственности: государственной, коллективной и частной. Они необходимы для преодоления монополии государства, формирования многоукладной рыночной экономики, сокращения сферы государственной регламентации общественного производства, создания и развития конкурентных рыночных отношений;
- ◆ стабилизация экономики, под которой понимается устранение резких колебаний освобожденных цен и формирование устойчивых финансовых отношений;
- ◆ реструктуризация (структурная перестройка) экономики и отдельных предприятий, включающая мероприятия по санации производства, приведение структуры народного хозяйства в соответствие с требованиями современной рыночной экономики и потребностями страны, перстройкой технической базы предприятий на основе передовых, высокоеффективных технологий;
- ◆ интеграция национальной экономики в систему мирохозяйственных связей, становление экономики открытого типа. Для этого нужно осуществить либерализацию внешней торговли, дать надежную правовую и экономическую защиту иностранным инвестициям, обеспечить подлинную конвертируемость рубля.

В теории и практике трансформаций сложились две основные модели преобразований: либеральная («шоковая терапия») и «градуализм» (от английского слова *gradual* — постепенный). Сравнительный анализ моделей трансформаций см. в табл. 4.2.

«Шоковая терапия» — это экономическая концепция, в которой инструментами формирования рынка и антиинфляционной политики выступают одномоментная либерализация цен, резкое сокращение государственных расходов и достижение бездефицитного бюджета. Она основана на идеях монетаризма.

Таблица 4.2. Сравнительный анализ моделей преобразований

Критерии	Либеральная	Градуализм
Скорость преобразований	Быстрые, одномоментные	Постепенные
Радикализм	Слом прежней системы (революция)	Использование элементов прежней системы (эволюция)
Теоретическая основа	Монетаризм, неоклассика	Кейнсианство, институционализм, соц. концепции
Степень либерализации	Высокая	Умеренная
Последовательность преобразований	Либерализация — институционализация	Институционализация — либерализация
Приоритеты институционализации	Приватизация	Изменение функций государства при сохранении его основной роли
Приоритеты либерализации	Либерализация цен и внешней торговли	Самостоятельность предприятий, протекционизм
Приоритеты макрополитики	Финансовая стабилизация	Производственная стабилизация

Программа «шоковой терапии» предлагает следующий пакет мер:

- ◆ реформа цен и рынка (либерализация экономики): реформа внутренних цен, либерализация системы распределений, либерализация внешней торговли, либерализация рынка рабочей силы и системы заработной платы, реформа банковской системы и создание финансовых рынков;
- ◆ развитие частного сектора — приватизация: малая приватизация и развитие частного сектора, крупномасштабная приватизация; структурная перестройка, ликвидация монополий;
- ◆ пересмотр роли государства: ограничение права государственной собственности; ограничение прямой хозяйственной деятельности; усиление регулирующей функции в социальной сфере;
- ◆ макроэкономическая стабилизация: новая фискальная политика, изменение денежно-кредитной системы, законодательная реформа; институциональная реформа; социальные гарантии.

В наиболее последовательном виде эта доктрина была реализована в Польше в 1990–1991 гг. первым некоммунистическим правитель-

ством под руководством Л. Бальцеровича. Укрепление денежной системы в сочетании с бурным развитием частного сектора и притоком иностранных инвестиций позволило Польше всего через 3–4 года после начала «шоковой терапии» войти в стадию экономического роста (рис. 4.3).

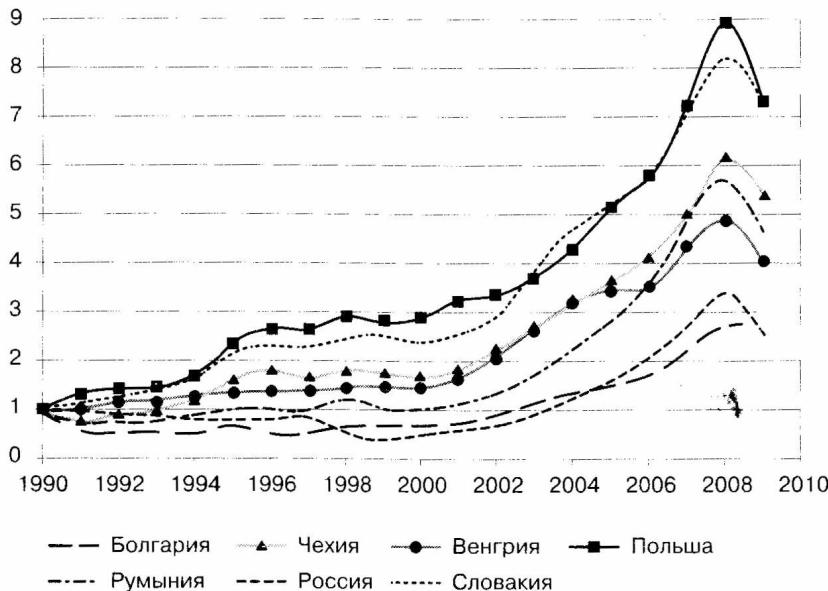


Рис. 4.3. Рост ВВП в постсоциалистических странах Европы относительно уровня ВВП 1990 г. ($1990 = 1$)¹

Следует отметить, что не всегда либеральная модель преобразований может быть соотнесена с понятием «шоковая терапия». Например, в Венгрии и Чехии была реализована либеральная модель, но ощущения «шока» не было. Данное понятие связано именно со скоростью проводимых преобразований, что является только одним из критериев. К странам с «шоковой терапией» часто относят Вьетнам, хотя в стране сохранились сильные элементы прежней системы.

Выбор, который большинство стран с переходной экономикой делают в пользу «шоковой терапии», обусловлен объективными факторами. На начальном этапе переходного периода обычно нет условий

¹ По данным Всемирного банка, <http://data.worldbank.org/>

для постепенных преобразований, направляемых государством. Избыточная денежная масса, стремительная инфляция и развал экономики в этот период сопровождаются распадом старых органов государственного управления, что делает невозможным осуществление последовательного экономического курса. Только немногие страны, обеспечившие плавный переход от государственности советского типа к новому демократическому государственному устройству или, напротив, подобно Китаю сохранившие государственные институты, сумели обеспечить последовательность и постепенность рыночных преобразований.

Градуализм — это экономическая концепция, которая предполагает проведение медленных, последовательных реформ и отводит государству главную роль в формировании рынка. Сторонники этой концепции считают, что для создания рынка государство должно постепенно заменять элементы командно-административной экономики рыночными отношениями. По мнению градуалистов, это позволит смягчить процессы преобразований и избежать резкого снижения производства и жизненного уровня населения.

К странам с преимущественно градуалистической моделью относятся Китай, Беларусь, Узбекистан. Яркий образец градуализма — реформы в Китае. С начала 1980-х гг. Китая удается поддерживать высокие темпы развития: примерно 10% прироста ВВП в год. Китайское руководство придерживается pragmatичного подхода. Оно поощряет рыночные отношения, сохраняя при этом государственный контроль в отдельных областях деятельности. Политическая стабильность, способность создать благоприятные условия для предпринимательства в сочетании с дешевой рабочей силой привлекают в Китай иностранный капитал, вложивший сюда за годы реформ более \$300 млрд. Это в 10–15 раз превышает накопленный объем иностранных инвестиций в РФ. Правильным решением оказалось создание свободных экономических зон в приморских провинциях Китая, где иностранцы на льготных условиях открывают новые производства с использованием китайского сырья, материалов и рабочей силы.

В то же время тяжелая промышленность, которую труднее перевести на рыночные рельсы, остается государственной. Проводя постепенную реформу госпредприятий, например разрешая им выпускать акции, правительство сохраняет бюджетное финансирование. Китайские специалисты признают, что убыточные и неповоротливые предприятия тяжелой промышленности не станут конкурентоспособны-

ми и в ближайшем будущем их придется закрывать, но государство должно субсидировать их, так как кризис тяжелой промышленности может вызвать негативные социально-экономические последствия.

Успех преобразований в Китае в решающей степени связан с наличием огромного слоя мелких предпринимателей в городе и деревне. Снятие ограничений на индивидуальную трудовую деятельность в начале 1980-х гг. позволило в очень короткие сроки оживить торговлю, сельское хозяйство и мелкое производство. В свою очередь, это дало толчок для более крупных предпринимательских структур, обладающих капиталом для дальнейшего расширения дела. Большую роль сыграли привлечение иностранного капитала и коммерциализация государственных предприятий.

На практике ни одна из моделей переходной экономики не реализуется в чистом виде, в каждую из них вводятся элементы другой модели или происходят изменения в состоянии элементов по ходу преобразований.

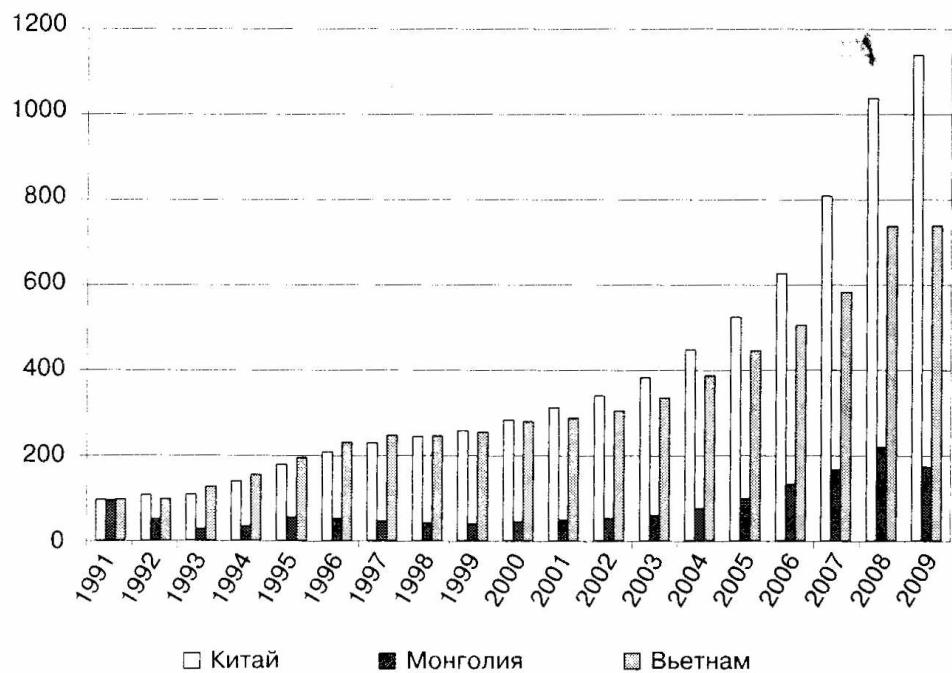


Рис. 4.4. Рост ВВП в постсоциалистических странах Азии
относительно уровня ВВП 1991 г. (1991 = 100)¹

¹ По данным Всемирного банка: data.worldbank.org/

Обобщая опыт первых лет реформ, ученые пришли к выводу, что выбор концепции трансформации во многом зависит от социально-экономического положения в стране, политического климата, внешнего воздействия, степени подготовленности национальной экономики к рыночным преобразованиям. Но при любом варианте проведения реформ огромное значение имеет сила государственных институтов, то есть способность государства после начального этапа распада старых органов управления и создания новых органов добиваться осуществления выбранной экономической политики. Как правило, более успешно развиваются страны, имеющие меньшие структурные диспропорции в экономике, большую степень ее открытости, развитость малых форм хозяйствования. Результаты реформ в постсоциалистических странах Азии приведены на рис. 4.4.

4.3. Особенности трансформации экономической системы России

После длительного господства административно-командной системы в экономике России на рубеже 1980-х и 1990-х гг. начался переход к рыночным отношениям. Исходные позиции для перехода к рыночной экономике, сложившиеся к концу 1980-х гг. в России, в целом были неблагоприятными по следующим обстоятельствам (объективные факторы)¹:

- ◆ крайне высокая (даже для стран с административно-командной системой)² степень огосударствления экономики, почти полное отсутствие легального частного сектора при неуклонно расширявшейся «теневой экономике»;
- ◆ длительное (на протяжении жизни трех поколений) существование экономики «советского типа», что ослабляло хозяйственную инициативу большинства населения и порождало преувеличенное представление о социальной роли государства;
- ◆ диспропорциональная структура национальной экономики, где ведущую роль играл военно-промышленный комплекс, а отрасли, ориентированные на потребительский рынок, были не развиты;
- ◆ неконкурентоспособность преобладающей части отраслей промышленности и сельского хозяйства.

¹ Российская модель переходной экономики: www.nuru.ru/ek/general/002_2.htm

Это было дополнено отсутствием единства мнений по поводу самого перехода к рыночной системе, темпов и конкретных способов этого перехода, что привело к почти непрерывному социально-политическому кризису.

В стране к началу 1992 г. сложилась остройшая критическая ситуация, когда цены бесконтрольно выросли, рынок распался и полки магазинов опустели. В 1991 г. страна по существу находилась в состоянии экономического коллапса. Производство сокращалось, бюджетный дефицит составлял 27% от ВНП, скрытая безработица достигла 35% от численности рабочей силы, спрос намного превышал предложение, образовался огромный «денежный навес», достигавший сотен миллиардов рублей. Одновременно быстро увеличивался государственный долг (в 1985 г. — \$20 млрд, в 1991 г. — \$80 млрд) и снижался золотой запас страны (1500 т в 1985 г. и лишь 80 т в 1991 г.).

Первый проект программы экономических реформ Е. Гайдара был опубликован в ноябре 1991 г., где основной целью трансформации ставилось достижение финансовой стабилизации и построение рыночной экономики. Затем эта программа дорабатывалась в сотрудничестве с экспертами МВФ и независимыми западными учеными-монетаристами. Доработанная версия программы опубликована в известном Меморандуме об экономической политике Российской Федерации¹. Именно этот вариант стал базой для переговоров с МВФ и «семеркой» о предоставлении России западной помощи.

Главные пункты гайдаровской программы экономических реформ состояли в следующем:

- ◆ дерегулирование экономики, снятие административного контроля над ценами и хозяйственными связями (включая внешнеэкономическую деятельность), развитие торговли взамен прежнего командно-бюрократического распределения товаров и услуг;
- ◆ стабилизация финансов и денежной системы, укрепление рубля;
- ◆ приватизация, развитие предпринимательства, создание институциональных предпосылок эффективного рыночного хозяйства и экономического роста;
- ◆ активная социальная политика в целях приспособления трудоспособного населения к новым условиям, защита наиболее уязвимых слоев населения;

¹ Меморандум об экономической политике РФ // Экономика и жизнь. 1992. № 10. С. 4.

- ◆ структурная перестройка экономики, ее демилитаризация, приспособление к структуре реального спроса, повышение конкурентоспособности, интеграция в мировое хозяйство;
- ◆ создание конкурентной рыночной среды для повышения эффективности и качества, увеличения разнообразия продукции, снижения издержек и цен.

По расчетам нового правительства Е. Гайдара, рост розничных цен должен был увеличиться в 2–3 раза. На деле же они возросли в течение первого квартала 1992 г. более чем в 6 раз, а по сравнению с началом 1991 г. — в 13–15 раз. Общество ощутило сильный шоковый удар. В отличие от Польши в России были отпущены не только цены, но и заработная плата, более активно начата приватизация. В результате приватизации в 1993 г. удельный вес негосударственных предприятий в основных отраслях промышленности составил: более 75% — по числу предприятий, более 55% — по объему производства и более 50% — по численности персонала.

Либерализация коснулась 90% розничных и 80% оптовых цен. Старые цены сохранялись, в частности, по 15 наименованиям потребительских благ, начиная с хлеба и заканчивая платой за жилье и коммунальные услуги. Однако после резкого взлета цен динамика их роста замедлилась, и в апреле 1992 г. розничные цены выросли всего лишь на 22%, кредитная и денежная эмиссии были взяты под контроль, бюджетный дефицит значительно сократился (рис. 4.5).

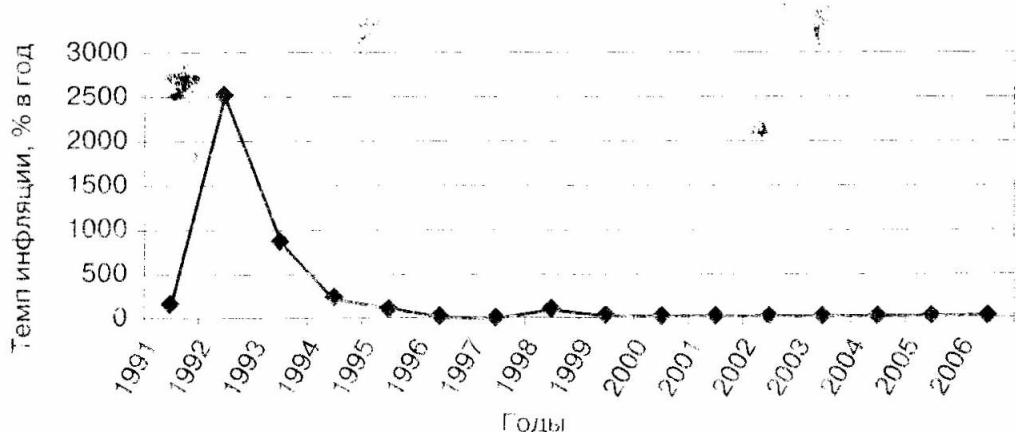


Рис. 4.5. Инфляция в России с 1991 по 2006 г.

Стала улучшаться ситуация на рынке, прежде всего за счет старых запасов. Тем не менее предложение товарной массы было ограничено

ным, спад производства усилился. Директора государственных предприятий реформу не поддержали: вместо наращивания производства и предложения товаров на рынке возникли кризис взаимных платежей, монопольные цены при сохранении прежнего уровня занятости и заработной платы. Под давлением парламента и части директорского корпуса к лету 1992 г. правительство Е. Гайдара было вынуждено ослабить свою макроэкономическую политику. В декабре 1992 г. премьер был вынужден уйти в отставку, однако общий курс радикальных экономических реформ сохранился. Место премьера после Е. Гайдара занял В. Черномырдин. Он не отступил от принятой ранее стратегии реформ и начал важный процесс укрепления политического единства. Таким образом, общеэкономическая системная трансформация (по типу «шоковой терапии») в России включала следующие меры:

- ◆ либерализацию экономики (реформа цен, банковской системы; либерализация внутренней и внешней торговли, рынков рабочей силы; создание финансовых рынков);
- ◆ развитие частного сектора — приватизация;
- ◆ изменение роли государства;
- ◆ макроэкономическая стабилизация: новая фискальная политика, изменение денежно-кредитной системы, законодательная реформа, институциональная реформа, обеспечение социальных гарантий.

Недостатки реформ Гайдара: не были обеспечены политическая стабильность и политическая воля к практической реализации основных положений программы экономических реформ; не удалось достичь макроэкономической стабилизации; цена экономических реформ оказалась непомерно велика: произошло значительное снижение жизненного уровня населения, усилился спад производства. Стремясь вывести государство из сферы административного вмешательства в экономику, радикальные демократы допустили неуправляемость в хозяйстве, ряд ошибок. Например, вовремя не напечатали деньги перед либерализацией цен, допустили кризис неплатежей и т. д. Образовалась опасная тенденция к вывозу российского капитала за границу и сдерживанию иностранных инвестиций в экономику. Правительство не достигло успеха в борьбе с преступностью в стране, допустив разгул коррупции, появление организованной преступности. Было недооценено развитие малого и среднего бизнеса. Ему препятствовали бюрократические, налоговые и другие ограничения.

В результате реформ в России в 2000 г. впервые за последние 15 лет ВВП (по данным Госкомстата РФ) увеличился на 7,5%, промышленное производство возросло на 9%. В первом полугодии 2001 г. около 2/5 прироста промышленного производства приходилось на долю машиностроения. Инвестиционное мировое сообщество в 1994 г. перевело Россию из тоталитарных стран в группу стран с переходной экономикой, в 2002 г. США, а в 2003 г. ЕС признали рыночный характер экономики России. Тенденции прошедших десятилетий: трансформационный спад и восстановительный рост (рис. 4.6).

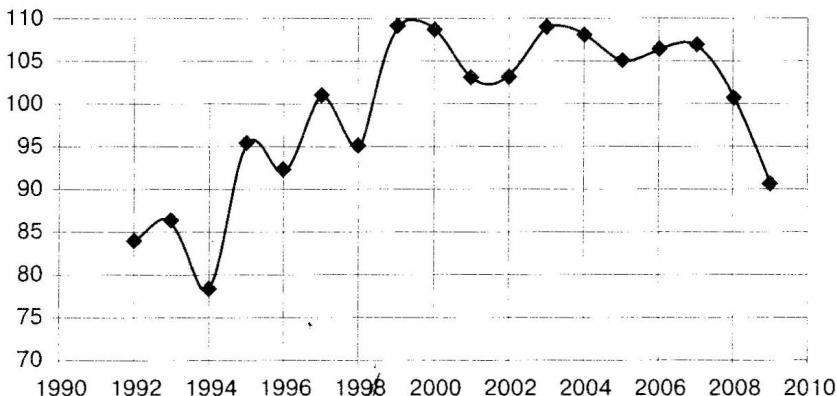


Рис. 4.6. Индекс промышленного производства в РФ
в процентах к предыдущему году¹

Необходимо учитывать, что решение широкого комплекса задач в переходной экономике связано с неординарными эффектами, острыми противоречиями. Важно отказаться от готовых схем и «универсальных» рецептов, всесторонне учитывать реальную ситуацию, постоянно уточнять и корректировать экономический курс.

4.4. Формирование новых типов экономических систем в условиях глобализации

Глобализация стала важнейшей реальной характеристикой современной мировой системы, основной тенденцией, определяющей процессы развития общества. Она затрагивает практически все сферы

¹ Росстат: www.gks.ru/wps/portal/OSI_P/PROM#

общественной жизни, включая экономику, политику, идеологию, социальную сферу, культуру, экологию, безопасность, образ жизни, а также сами условия существования человечества. Глобализация — это усиление взаимозависимости и взаимовлияния субъектов деятельности до такой степени, что изменение поведения одного из них повлияет на других. То есть примет глобальный характер.

Автором термина «глобализация» считается американский ученый Т. Левитт после публикации в 1983 г. книги «Глобализация рынков»¹. Он понимал глобализацию как чисто рыночный феномен. Данным термином он обозначил объединение, интеграцию рынков отдельных продуктов, изготавливаемых доминирующими в мире ТНК, за которыми будущее.

Таким образом, глобализация мировой экономики — это существенное увеличение масштабов выхода хозяйственной деятельности за пределы национальных границ, усиление взаимозависимости национальных хозяйств, унификация стереотипов потребителя.

Предпосылками глобализации выступают: информационная революция; рост масштабов интернационализации капитала; рост дефицитности природно-сырьевых ресурсов; неконтролируемое распространение оружия массового уничтожения. Информационная революция означает появление информационно-коммуникационных технологий, объединивших всю планету в единое информационное пространство.

Прогнозируется, что в видимой перспективе глобализация повлечет за собой:

- ◆ интенсификацию интеграционных региональных процессов;
- ◆ большую открытость экономических систем государств, в настоящее время еще не полностью осуществивших либерализацию хозяйственной деятельности;
- ◆ беспрепятственный доступ всем участникам на любые рынки;
- ◆ универсализацию норм и правил осуществления торговых и финансовых операций;
- ◆ унификацию регулирования и контроля над рынками;
- ◆ стандартизацию требований к перемещению капитала, инвестиционному процессу и всемирной платежно-расчетной системе.

¹ Levitt T. The Globalization of Markets, Harvard Business Review, May-June 1983.

Глобализация экономики — это также процесс роста экономической интеграции на основе ускорения научно-технического прогресса, проявляющийся в усилении взаимозависимости стран. Можно сказать, что глобализация и интеграция — взаимосвязанные многоуровневые явления, затрагивающие региональную, национальную экономику (макроуровень), а также товарные, финансовые и валютные рынки, рынки труда, отдельные компании (микроуровень).

Субъектами глобализации выступают:

- ◆ отдельные национальные государства;
- ◆ фирмы, корпорации, компании;
- ◆ международные экономические организации;
- ◆ частные субъекты международных экономических отношений.

Одним из основных источников глобализации является процесс транснационализации — становления и развития в мировой экономике крупных транснациональных по масштабам своей деятельности компаний — транснациональных корпораций (ТНК). ТНК являются одновременно и результатом, и главными действующими лицами процесса интернационализации. В результате транснационализации определенная доля производства, потребления, экспорта, импорта и национального дохода практически любой страны зависит от решений международных центров за пределами данного государства.

ТНК определяют основные направления глобального экономического и научно-технического развития, господствуют на важнейших рынках товаров, услуг, капиталов, технологий и высококвалифицированной рабочей силы. Благодаря своей транснациональной структуре такие корпорации имеют возможность получать дополнительный доход из-за международных различий в деловом цикле, уровне налогов и таможенных пошлин, экономической политике, темпах инфляции, ставках заработной платы, производительности, структуре спроса и т. д.

Согласно определению ООН, к транснациональным корпорациям относят фирмы, осуществляющие международные операции в двух и более странах, которые управляют своими подразделениями из одного или нескольких центров. При этом главным условием отнесения корпорации к транснациональной считается вынесение ее деятельности (производственной, сбытовой и т. д.) за пределы национальных границ.

Выделяют следующие основные признаки ТНК¹:

- ◆ 20–30% всего объема оборота компании приходится на внешние операции;
- ◆ предприятия и филиалы расположены не менее чем в 6 странах;
- ◆ годовой оборот более \$1 млрд;
- ◆ дочерние компании связаны между собой через отношения собственности или другим путем так, что каждая из них способна оказывать значительное влияние на деятельность других компаний и в особенности иметь доступ к знаниям, ресурсам и разделять ответственность с другими компаниями;
- ◆ доля зарубежных активов составляет 25–30% в общей стоимости всех активов компании.

Быстрое и масштабное формирование сетей предприятий транснациональных корпораций в мировой экономике характеризуют следующие данные (табл. 4.3).

По данным ЮНКТАД², сегодня в мире насчитывается более 82 тыс. транснациональных компаний, контролирующих более 50% всей мировой торговли.

Таблица 4.3. Динамика роста числа ТНК и их дочерних компаний в период 1991–2008 гг.³

Годы	Количество материнских компаний	Дочерние компании
1991	35 000	150 000
1995	39 000	270 000
1998	52 000	510 000
2000	63 000	630 000
2002	64 000	870 000
2005	77 175	773 019
2007	79 000	790 000
2008	82 000	810 000

¹ Владимирова И. Г. Исследование уровня транснационализации компаний // Менеджмент в России и за рубежом. 2001. № 6. С. 38.

² Конференция ООН по торговле и развитию: www.unctad.org

³ Источник: Дементьева А. Г. Современные условия глобализации и роль транснациональных корпораций // Инициативы XXI века. 2010. № 1.

В экспорте и импорте отдельных развитых стран их доля доходит до 80%. Количество занятых на предприятиях корпораций по всему миру в 2008 г. достигло 77 млн человек. Общий объем продаж 200 ведущих ТНК превышает совокупный ВВП 187 стран мира, что составляет более 30% мирового ВВП при количестве занятых менее 1/3 мирового населения. Общемировую значимость имеют 100 глобальных корпораций. В 2008 г. активы этих компаний составляли 9% общего количества зарубежных активов, 16% объема продаж и 11% числа занятых всех ТНК. На зарубежную сеть 100 крупнейших фирм пришлось примерно 4% МВВП¹.

ТНК, занимающие господствующие позиции в высокотехнологичных отраслях (электронной, авиакосмической, наиболее передовых секторах машиностроения, в производстве новых материалов и др.), определяют лицо современной глобальной экономики и стран своего происхождения. На 500 ведущих ТНК приходится свыше 1/3 экспорта обрабатывающей промышленности, 3/4 мировой торговли сырьевыми товарами, 4/5 торговли новыми технологиями.

Большинство ТНК расположено в промышленно развитых странах: в Западной Европе, США и Японии (около 78%). В Германии их более 11,4 тыс., во Франции – около 9,4 тыс., в Швейцарии – более 4,5 тыс. материнских компаний и 5,7 тыс. филиалов, в США – около 3,4 тыс., но количество филиалов составляет более 18,7 тыс.

Высока концентрация сети филиалов транснациональных корпораций в странах Латинской Америки: на 2,6 тыс. ТНК приходится 26,6 тыс. филиалов; большее их количество находится в Мексике (8,4 тыс.), Бразилии (8 тыс.), Колумбии (4,5 тыс.), Чили (3,2 тыс.), Перу (1,2 тыс.).

В странах Азии расположено около 6 тыс. транснациональных корпораций; большее их количество в Республике Корея – 4,5 тыс. ТНК и 5,1 тыс. филиалов; на Филиппинах – около 15 тыс. филиалов ТНК; в Сингапуре – около 18 тыс. филиалов ТНК; в Гонконге – 500 ТНК и более 5 тыс. их филиалов; в Китае – 380 ТНК и 145 тыс. их отделений; на Тайване – более 5,7 тыс. отделений ТНК и т. д.

В Восточной Европе первое место принадлежит Чехии, где действуют 660 ТНК с 71,3 тыс. филиалов (из 850 действующих в этом ре-

¹ World Investment Report 2009, UN Transnational Corporations, Agricultural Production and Development UNCTAD, UN, New York, Geneva, 2009.

тионе ТНК и 174 тыс. их отделений). Необходимо отметить, что ТНК стран с переходной экономикой отличаются от ТНК развивающихся стран, поскольку они вступают на путь зарубежного инвестирования, опираясь на гораздо более продвинутые технологическую базу и технический уровень собственного управленческого персонала.

В список крупнейших транснациональных компаний в середине 1990-х гг. входили следующие фирмы: *Royal Dutch Shell* (Великобритания/Нидерланды), *Exxon Mobil* (США), *IBM* (США), *GM* (США), *Hitachi* (Япония), *Matsushita* (Япония), *Nestle* (Швейцария), *Ford* (США), *Alcatel* (Франция), *GE* (США), *Philips* (Нидерланды), *Mobil Oil* (США), *ASEA-Brown, Boveri* (Швейцария), *Volkswagen* (Германия), *Toyota* (Япония), *Siemens* (Германия), *Daimler-Benz* (Германия), *BP* (Великобритания), *Unilever* (Великобритания/Нидерланды).

Начиная с 1990 г. ЮНКТАД в своих документах и публикациях использует такое понятие, как «индекс транснационализации». За период с 1991 по 2008 г. индекс транснационализации 100 крупнейших ТНК увеличился на 12% (с 51 до 63%), причем основное увеличение приходилось на показатель зарубежных активов.

Разные компании имеют различные показатели транснациональности. К наиболее транснациональным отраслям относятся фармацевтика, телекоммуникации, автомобилестроение и др. (табл. 4.4).

Доминирование транснационального капитала еще отчетливее выражено в банковской сфере. Развитая сеть дочерних компаний за рубежом, трансграничные бизнес-операции обеспечивают глобальное объединение различных сегментов мирового хозяйства, взаимоплетение и взаимозависимость национальных процессов воспроизводства. Сеть ТНБ размещена по всему миру: в середине 1990-х гг. у 140 транснациональных банков существовало свыше 5000 филиалов; в 2000 гг. тенденция к их росту заметно выросла. Примеры ТНБ: *Deutsche Bank* — Германия; *Citigroup*, *Bank of America* — США; *Bank of Tokyo-Mitsubishi* — Япония.

В условиях глобальной экономики ведущая роль принадлежит мирохозяйственным отношениям по сравнению с внутриэкономическими, национальными. Эта сущностная черта глобальной экономики все сильнее влияет на формирование политики национальных государств. Внешние, глобальные факторы и обстоятельства все больше определяют возможности внутреннего развития страны, приоритеты и выбор необходимых решений в модернизации экономики и социальной сферы.

Таблица 4.4. Индекс транснационализации (ИТН) 100 крупнейших компаний по отраслям¹

Отрасль	100 крупнейших ТНК		100 крупнейших ТНК из развивающихся стран	
	2007 г.	ИТН	2007 г.	ИТН
Автомобилестроение	13	56	3	39,3
Добыча и переработка нефти	10	56,2	9	24
Электроника и электротехническое оборудование	9	57,7	19	59,9
Продукты питания, напитки и табачные изделия	9	68,1	7	60,5
Фармацевтика	9	63,6	1	50,4
Коммунальное хозяйство	8	55,5	2	41,6
Телекоммуникации	8	70,3	7	47,7
Все отрасли	100	62,4	100	54,4

Разворачивание глобальной информационно-технологической (информационно-телекоммуникационной) революции, переворот в средствах телекоммуникаций на базе микроэлектроники, кибернетики, спутниковых и цифровых систем связи, появление Всемирной сети Интернет, глобальное распространение информационных технологий сделали возможным в любой момент и в любой точке земли совершать торговые, валютные и многие другие сделки. Мировые деньги в электронном виде стали действительно всемирным средством обращения и платежа, что позволяет обеспечить новый, качественно более высокий (глобальный) уровень объединения национальных хозяйств и различных хозяйствующих субъектов в рамках мировой экономики. Универсальное, всеохватывающее влияние научно-технического прогресса (на современном этапе НТР) на все стадии процесса производства (от НИОКР, организации и управления производством до реализации товара, услуги) приводит к формированию новой экономики, основанной на знаниях. Именно знания в широком смысле (а не природные ресурсы, материальные ценности или что-то иное), которые по самой своей природе стремятся к глобализации.

¹ World Investment Report 2009, UN Transnational Corporations, Agricultural Production and Development UNCTAD, UN, New York, Geneva, 2009. P. 19.

бализации, в процессе глобальной экономики выступают решающим фактором экономического и социального развития. Гармонизация стандартов (технологических, экологических, статистических, бухгалтерских, финансовых и др.) обеспечивает взаимозаменяемость различных готовых изделий и их компонентов, а также технологий и фаз воспроизводственного процесса. Это способствует реализации все большей свободы конкуренции в мировом хозяйстве, приданию ей действительно глобального характера.

Для современного производства характерна интенсификация международного межфирменного сотрудничества в различных формах, особенно специализации и кооперации (производственной, научно-технологической, научно-производственной). В современных условиях происходит расширение до глобальных масштабов, форм и механизмов интернационализация капитала; скачкообразное увеличение масштабов и интенсивности его миграции между государствами (особенно промышленно развитыми странами); повышение концентрации и централизации капитала на основе слияний и поглощений компаний и банков; резкое усиление влияния финансово-банковской сферы на материальное производство. Происходит утверждение глобальной регулирующей роли международных экономических и финансовых организаций (ВТО, МВФ, МБРР, и др.) в мировой экономике.

В этой связи необходимо особо отметить деятельность Всемирной торговой организации (ВТО), которая является преемницей ГАТТ. Если ГАТТ распространял свою регулирующую деятельность главным образом на мировую торговлю товарами, то к компетенции ВТО относятся также регулирование торговли услугами (ГАТС), защита прав интеллектуальной собственности и торговля ими (ТРИПС), торговые аспекты инвестиционных мер (ТРИМС). Таким образом, ВТО в большей степени соответствует сущности глобализации. Хотя до сих пор результаты ее деятельности во многом не оправдали надежд учредителей. Продолжается процесс регионализации, развитие региональной интеграции во всех важнейших экономических регионах мира (ЕС, НАФТА, МЕРКОСУР, АСЕАН, АТЭС, ЕврАзЭС, СНГ и др.).

В качестве позитивных последствий глобализации можно назвать следующие:

- ◆ глобализация способствует углублению специализации и международного разделения труда;

- ◆ важным преимуществом глобализационных процессов является экономия на масштабах производства;
- ◆ преимущества глобализации связаны также с выигрышем от свободной торговли на взаимовыгодной основе, удовлетворяющей все стороны участвующие в сделке;
- ◆ глобализация, усиливая конкуренцию, стимулирует дальнейшее развитие новых технологий и распространение их среди стран;
- ◆ глобализация способствует обострению международной конкуренции;
- ◆ глобализация может привести к повышению производительности труда в результате рационализации производства на глобальном уровне и распространения передовых технологий;
- ◆ глобализация дает странам возможность мобилизовать более значительный объем финансовых ресурсов;
- ◆ глобализация создает серьезную основу для решения всеобщих проблем человечества.

Негативные последствия глобализации:

- ◆ несправедливое распределение благ от глобализации порождает угрозу конфликтов на региональном, национальном и интернациональном уровнях;
- ◆ происходит неравномерное распределение преимуществ от глобализации в различных отраслях национальной экономики;
- ◆ возможны процессы deinдустрIALIZации национальных экономик;
- ◆ появляется возможность перехода контроля над экономикой отдельных стран от суверенных правительств к более сильным государствам, ТНК или международным организациям;
- ◆ возможна дестабилизация финансовой сферы, потенциальная региональная или глобальная нестабильность из-за взаимозависимости национальных экономик на мировом уровне;
- ◆ может спровоцировать рост безработицы;
- ◆ роль национальных государств уменьшается, и часть функций может перейти к другим надгосударственным организациям и объединениям.

Каковы в конечном счете последствия глобализации? Однозначно ответить на этот вопрос невозможно, их баланс постоянно меняется. Ситуация такова, что глобализация представляет объективное

явление современности, которое можно замедлить средствами экономической политики, но нельзя остановить или «отменить». Это неизбежный процесс в современном обществе в условиях НТИ.

Без сомнения, процессы глобализации уменьшают экономический суверенитет как атрибут власти национальных государств и их потенциал в области экономического регулирования. Экономическая мощь многих ТНК сопоставима с государствами средних размеров. Например, объемы продаж американской корпорации *General Motors* превышают ВВП таких стран, как Швейцария, Австрия и Швеция, вместе взятых. Нынешние ТНК пятого поколения функционируют как автономные субъекты, определяющие стратегию и тактику своего мирохозяйственного поведения независимо от правящих в своей стране политических элит.

Сложилось достаточно острое противоречие между глобализацией и национальным суверенитетом (особенно в области экономики) многих государств. В условиях глобальной экономики на национальном уровне государство уже не может эффективно, как прежде, использовать традиционный инструментарий макроэкономического регулирования, например: импортные барьеры и экспортные субсидии, курс национальной валюты и ставку рефинансирования Центрального банка. ТНК и ТНБ при необходимости могут противопоставить мощный экономический потенциал и механизм лоббирования своих интересов в различных странах, что может уменьшить ожидаемый государством эффект от предпринимаемых мер. Глобализация, ослабляя традиционные национальные системы государственного регулирования экономики, в то же время не привела к созданию таких международных, а тем более наднациональных механизмов регулирования, которые восполняли бы возникший в результате этого пробел. Исключением из этого правила в значительной степени является ЕС, особенно еврозона (Европейская валютная система), что далеко не покрывает все пространство, на котором развернулась и продолжает развиваться глобальная экономика.

Нынешняя либеральная (неолиберальная) модель глобализации нацелена на извлечение наибольших выгод из ускоренного развития мировой экономики для высокоразвитых государств без достаточно-го учета интересов прочих стран. Именно поэтому в последние годы во многих странах получили широкое распространение движения «антиглобалистов», то есть принципиальных противников глобализации, и альтерглобалистов. Они отвергают антисоциальную направ-

ленность нынешней неолиберальной модели глобальной экономики и ищут альтернативу данной модели в виде «новой парадигмы».

Неолиберальная модель породила разделение мира на страны, выигравшие от глобализации и проигравшие в результате нее. Трудности приспособления к вызовам глобализации для развивающихся стран и стран с переходной экономикой обусловлены тем, что у них нет таких средств, которыми располагают промышленно развитые страны, существует неподготовленность национальных правовых, экономических, административных систем и механизмов и т. д. Это нередко заставляет развивающиеся страны и страны с переходной экономикой принимать правила игры, устанавливаемые более сильными участниками мирового хозяйства. Растущий разрыв в уровне благосостояния богатых и бедных стран ведет к вытеснению последних на обочину мирового хозяйства, увеличению в них безработицы, обнищанию населения. Глобализация не решила, а даже обострила проблемы, мешающие интеграции развивающихся стран в систему мирохозяйственных связей, решению ими проблемы бедности и отсталости.

Таким образом, в вопросах адаптации различных стран к экономической глобализации можно выделить два аспекта:

- ◆ во-первых, открытие общества для воздействия процессов глобализации с точки зрения дополнительных возможностей, извлекаемых из актива либерализации;
- ◆ во-вторых, приспособление к существующей экономической жизни вследствие открытия общества процессам глобализации посредством преодоления ее вызовов.

Каждое государство использует систему мероприятий, зависящих от статуса страны, ее геополитического положения, экономического развития, идеологии, располагаемых ресурсов и других факторов (табл. 4.5). В Европе акцент делается на поиск путей борьбы с безработицей и углубление западноевропейской экономической и финансовой интеграции как ответ на вызовы глобализации мировой экономики. Японские ученые связывают с данными процессами надежды на преодоление продолжительного экономического застоя конца 1990-х гг. Они полагают, что эффективная адаптация Японии к глобализации связана с серьезными перестройками, которые сделают японскую экономику более открытой и в конечном счете более динамичной. Глобализация, по их мнению, помогает стабилизировать

экономику и повысить жизненный уровень. До сих пор она означала для японской экономики расширение экспорта, импорта и японских инвестиций за рубежом. Глобализация будущего будет означать увеличение присутствия в японской экономике фирм других стран¹. Примером практического успеха в условиях глобализации являются США, которые основное внимание обращают на проблему либерализации рынков других стран при сохранении защищенными собственных рынков. Известные скандалы конца 1990-х гг. по поводу ограничений импорта стали из России, Японии, Южной Кореи или «банановая» война с Евросоюзом демонстрируют попытки США найти оптимальный вариант адаптации к глобализации. В результате США защищают интересы своих производителей локальными, жесткими методами протекционизма, сохранения лидерства в научно-технической сфере. В этих целях США используют концепции глобализации для реализации стратегии «утечки мозгов» из других стран мира, роста безработицы и падения жизненного уровня неквалифицированных американских рабочих вследствие роста конкуренции со стороны иммигрантов на американском рынке труда.

В азиатских НИС исследователи глобализации ~~больший~~ акцент делают на тех возможностях, которые данные процессы открывают перед НИС, и тех вызовах, которые она создает для национальной стабильности и национального процветания, например с распространением информационных технологий. Выделяются следующие направления адаптации корейской экономики к требованиям глобализации:

- ◆ развитие направляемой государством экспортно-ориентированной модели хозяйственного развития;
- ◆ дальнейшая либерализация условий привлечения иностранного капитала;
- ◆ предоставление независимости центральному банку, осуществление долгосрочного стратегического планирования и принятие политических решений на основе прозрачных законов и правил;
- ◆ изменение трудового законодательства, ломающего традиционную систему пожизненного найма и тем самым придающего трудовым ресурсам большую мобильность, также стало одним из шагов Южной Кореи по приспособлению к глобализации.

¹ Мухеев В. Глобализация в понимании зарубежных ученых // Проблемы Дальнего Востока. 2004. № 1. С. 52.

Таблица 4.5. Вызовы глобализации и открываемые ею возможности для экономик отдельных государств¹

Страна	Возможности	Вызовы
США	1. Завоевание новых рынков сбыта	1. Защита собственного внутреннего рынка от конкурентоспособных товаров других стран
	2. Перебазирование грязных и трудоемких производств в страны периферии	
	3. Увеличение доходов граждан	2. Рост конкуренции на рынке труда
	4. Наращивание экономического и политического потенциала	3. Падение жизненного уровня менее квалифицированных американских рабочих
	5. Контроль над международными организациями и процессами	4. Поддержание лидерства в научно-технической сфере
Китай	1. Выход на рынки развитых стран	1. Делегирование национальных полномочий международным экономическим институтам
	2. Доступ к мировому капиталу и современным технологиям	2. Сохранение идеологической и политической идентичности
	3. Привлечение дополнительных ресурсов развития	3. Утрата суверенитета.
	4. Рост объема внешней торговли	4. Защита окружающей среды.
	5. Рост национального ВВП	5. Социальная защита граждан от издержек глобализации
	6. Создание новых рабочих мест	6. Взаимоотношения китайского социализма и глобальной рыночной экономики
	7. Дополнительные налоговые платежи в бюджет иностранных компаний	
Корея	1. Стабильный экономический рост	1. Жесткая конкуренция импортных товаров-аналогов
	2. Привлечение инвестиций	2. Иностранное вмешательство в национальную политику
	3. Развитие и распространение информационных технологий	
	4. Подъем национальной индустрии	

¹ Харченко Н. В. Глобализация мировой экономики: планета, страна, регион. Кемерово: КузГГУ, 2006. С. 47.

Таблица 4.5. Продолжение

Страна	Возможности	Вызовы
Люксембург	1. Решение национальных проблем с помощью международных организаций	1. Взаимоотношения в рамках интеграционных группировок
	2. Доступ к иностранному капиталу и достижениям в сфере высоких технологий	

В развивающихся странах в рамках поставленных проблем акцент делается на ориентацию экономики преимущественно на внутренний рынок, а не на экспорт; развитие производства на коммунальном и национальном уровнях, направление большей части финансовых ресурсов на внутреннее развитие, поддержку как частных так и кооперативных и государственных предприятий. Развивающиеся страны пытаются не гнаться за показателями экономического роста, а максимизировать принцип справедливого распределения в целях радикального оздоровления окружающей среды, придерживаться демократической процедуры принятия экономических решений, не уступать диктату рынка.

Особого внимания заслуживает изучение опыта Китая в процессе развития в условиях глобализации. С одной стороны, Китай стремится использовать глобализацию для решения внутренних экономических и финансовых задач, вытекающих из курса реформ. Прежде всего – получить выход на товарные рынки развитых стран, доступ к их капиталам и современным технологиям. С другой стороны, Китай рассматривает глобализацию как возможность получить от развитых стран дополнительные ресурсы развития. Особенностью китайских исследований глобализации является обсуждение взаимоотношений китайского социализма и глобальной экономики. Отмечается, что Китай остается социалистической страной и при этом демонстрирует высокие темпы экономического роста. Китай представляет собой «вызов глобализации», трактуемой как «результат развала социализма советского типа»¹. К преимуществам глобализации для Китая китайские ученые относят рост объемов внешней торговли, увеличение национального ВВП, создание новых рабочих мест, приток в бюджет

¹ Михеев В. Глобализация в понимании зарубежных ученых. С. 58.

страны налоговых платежей, осуществляемых иностранными компаниями.

К негативным последствиям глобализации для китайской экономики можно отнести: особое отношение к китайским компаниям, создание преимуществ для иностранцев; завышение иностранными компаниями стоимости ввозимого в Китай оборудования; захват иностранцами большей доли собственности в совместных предприятиях; загрязнение окружающей среды; обострение торговых противоречий с США и другими развитыми странами вследствие переноса в Китай трудоемкого производства из Гонконга и Тайваня; увеличивающийся разрыв в уровне социально-экономического развития между прибрежными и внутренними районами Китая. Общим мнением является то, что «Китай больше извлек выгод из глобализации, чем понес потерю, благодаря правильной политике адаптации к глобализации»¹.

Так же как в НИС, в Китае появление новых подходов к практическим аспектам глобализации способствовал азиатский финансовый кризис 1997–1998 гг. Китайские ученые стали больше говорить о необходимости корректировки политики открытости, темпов осуществления реформ промышленности и банковского сектора.

Особый интерес вызывает существование малых государств в условиях глобализации. Большие государства не всегда эффективнее справляются со сложными задачами и вызовом времени, чем малые страны. На сегодняшний день большинство самых состоятельных (по уровню жизни) стран мира — это малые государства. Малые государства, поскольку они не имеют гегемонистских претензий, пользуются большим доверием у международного сообщества, чем крупные. Большие размеры государства могут привести к политической, экономической и административной инертности, к национализму. Малые государства используют свои специфические технологии, идеи, чтобы успешно справляться с глобальной конкуренцией. Именно представительство на мировой арене малых государств является признаком здоровья международных правовых отношений в целом².

Генеральная линия малых государств (особенно западноевропейских) в условиях глобализации заключается не в суверенитете,

¹ Мусеев В. С. 59.

² Карт Р. Малые государства в эпоху глобализации: vasilieva.narod.ru/ptpu/7_5_99.htm

а в продуманной, конституционно обоснованной передаче национально-суверенных прав наднациональным институтам и международным организациям. В качестве удачного примера международной экономической интеграции можно назвать Люксембург, который является членом различных европейских сообществ (Европейское объединение угля и стали, Европейское экономическое сообщество, ЕвроАТ).

В ближайшем будущем мировое сообщество трансформируется в более или менее целостную глобальную систему, в которой национальные хозяйства, сохранив государственный суверенитет, станут связанными между собой составными частями единого, хотя и противоречивого международного организма. Поскольку, одним из ведущих субъектов глобализации, как мы уже отмечали выше, выступают ведущие ТНК, Россия для равноправного участия в глобальной экономике и активного воздействия на нее должна располагать мощными ТНК. Они должны быть российскими по контролю над капиталом и местопребыванию материнской (головной) компании, имеющими филиалы во всех важнейших регионах мира, которые ориентируются на национальные интересы страны.

До сих пор в России имеется немного компаний, отвечающих даже самым общим критериям для причисления к ТНК, применяемым ООН. Российские ТНК международного класса (*Газпром*, *Лукойл*, *Русал* и некоторые другие) занимают в рейтинге 500 крупнейших корпораций мира по показателям транснациональности места не в первой десятке. Например, у ведущего среди российских ТНК по всем показателям транснациональности *Лукойла* размер зарубежных активов в 2004 г. был в 58 раз меньше, чем у мирового лидера по этому показателю *General Electric*, и почти в 20 раз меньше, чем у *BP*. Причем зарубежные активы 25 крупнейших российских ТНК в 2009 г. составляли лишь около 2,4% стоимости зарубежных активов 25 крупнейших ТНК мира (24 из которых базируются в США, Европе и Японии, и одна – в Китае) и немногим более 17% соответствующего показателя 25 крупнейших ТНК развивающихся стран (табл. 4.6).

В последние годы российские ТНК проявляют высокую активность. По данным ЦБ РФ, с начала 2001 до начала 2010 г. накопленные прямые зарубежные инвестиции российских транснациональных корпораций выросли с \$20 млрд до \$400 млрд. За 2007–2010 гг. зарубежные активы 25 крупнейших российских международных инвесторов выросли в 3,5 раза – до \$70 млрд, при этом объем их про-

даж зарубежным покупателям и численность занятых на зарубежных предприятиях удвоились и составили \$300 млрд и 210 тыс. человек. В 2009 г. зарубежные активы российских ТНК увеличились на \$21,7 млрд, что почти в 2,8 раза превышает аналогичный прирост в предыдущем году. Таким образом, на начало 2008 г. стоимость зарубежных активов российских ТНК превысила \$120 млрд, а в 2009 г. — \$140 млрд¹. Тем не менее производство и предоставление услуг в России развернули главным образом иностранные ТНК, специализирующиеся на топливно-энергетическом комплексе, торговле, пищевой промышленности, общественном питании, сфере различных услуг, в меньшей степени — в обрабатывающей промышленности.

Таблица 4.6. Крупнейшие мировые, азиатские и российские (нефинансовые) ТНК (выборочно) и объемы их иностранных активов²

Компания	Страна базирования	Иностранные активы, \$млн
<i>GeneralElectric</i>	США	401 290
<i>RoyalDutch/ShellGroup</i>	Великобритания	222 324
<i>VodafoneGroupPlc</i>	Великобритания	201 570
<i>BP PLC</i>	Великобритания	188 969
<i>ToyotaMotorCorporation</i>	Япония	169 569
<i>HutchisonWhampoaLimited</i>	Гонконг (Китай)	70 762
<i>CITIC Group</i>	Китай	43 750
<i>SamsungElectronicsCo., Ltd.</i>	Республика Корея	28 765
<i>Petronas — PetroliamNasionalBhd</i>	Малайзия	28 447
<i>HyundaiMotorCompany</i>	Республика Корея	28 359
<i>China Ocean Shipping (Group) Company</i>	Китай	28 066
<i>Lukoil</i>	Россия	21 515
<i>Evraz</i>	Россия	11 196
<i>Severstal</i>	Россия	8066

¹ Березной А. Транснационализация российского бизнеса // МИ и МО. 2010. № 15. С. 35.

² Источник: Данные докладов Конференции ООН по торговле и развитию, 2008: www.unctad.org

Для успешной адаптации РФ к процессам глобализации ведущие российские банки должны войти в группу лидирующих в мировых рейтингах транснациональных банков (ТНБ). Однако позиции РФ в мировой банковской сфере значительно слабее, чем области деятельности промышленных ТНК. Важнейшие показатели всей российской банковской системы, которая включает в себя много небольших по международным стандартам хозяйствующих субъектов (на 01.10.2007 г. действовали 1101 коммерческих банков и 44 небанковских кредитных организаций, получивших от Банка России право на проведение банковских операций), уступают аналогичным показателям субъектов из первой десятки ТНБ мира.

Итак, глобализация (мировой) экономики пронизывает все стороны экономической жизни отдельных стран, в том числе РФ. России необходимо оценить «баланс» выгод и потерь от глобализации и сделать правильный выбор.

Контрольные вопросы к теме 4

1. Каковы существенные черты экономики «реального социализма»?
2. В чем различия моделей экономик «реального социализма»?
3. Что такое «экономика дефицита»?
4. Что собой представляет теория рыночного социализма?
5. Есть ли перспективы у постиндустриального социализма?
6. Назовите общие черты трансформационных экономических систем.
7. Каковы основные модели перехода и виды трансформационных экономик?
8. В чем специфика китайской модели трансформации экономики?
9. Охарактеризуйте основные параметры трансформации.
10. В чем состоят особенности процессов трансформации экономики в России?
11. Что такое глобализация?
12. В чем специфика глобализации как нового аспекта анализа экономических систем?
13. Каковы факторы развития, последствия глобализации?
14. Каково место России в глобальном мире?

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Изучая курс ТАЭС, вы познакомились с еще одним современным самостоятельным направлением в экономической теории, которое выделило новые понятия, категории, обозначило закономерности, позволяющие разобраться в сложном, противоречивом мире, предсказать основные тенденции его изменения, правильно определить собственную позицию.

Мы рассмотрели методологию теоретического анализа экономических систем, изложили концептуальные подходы и историческую типологию их развития, изучили социально-экономические модели развитых, развивающихся и трансформирующихся стран, провели сравнительный анализ национальных моделей экономических систем, проследили влияние глобализации на национальные экономики.

В современный период ТАЭС приобретает особую актуальность в связи с необходимостью выбора странами своих национальных моделей развития в современном динамичном, непредсказуемом мире. Экономическая жизнь, экономическая теория в ближайшем будущем могут столкнуться с тем, что традиционное разделение стран на развитые и развивающиеся станет таким же непреодолимым барьером для развития мировой экономики, как в свое время стало деление стран на мировую капиталистическую и мировую социалистическую системы. В современной экономике присутствуют тенденции догоняющего развития, угроза дальнейшего отставания, способная привести ко все большим противоречиям между странами.

С одной стороны, наблюдается тенденция к унификации различных видов экономик на базе глобализации, всеобщей либерализации, деятельности ТНК.

С другой стороны, существует противоположная тенденция к регионализации, реализации национально-исторических особенностей

экономических моделей. Все это создает новые, нетипичные для классического подхода возможности дивергенции экономик. Объединение национальных хозяйств в целостную глобальную систему, может привести к формированию новой структуры экономических систем. Обозначенные выше, а также другие не менее сложные проблемы современного общества делают ТАЭС перспективной наукой, способной дать ответы на вызовы новых сложнейших актуальных реалий.

ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЙ СЛОВАРЬ

Авторитаризм (от греч. *autor* — основатель, создатель, автор, творец; *autoritas* — подчиненный авторитету) — политический режим, основанный на личной власти; тип сознания, провоцирующий агрессию, нетерпимость к инакомыслию. Российский вариант — самодержавие.

Авторитарный режим — властный режим, основанный на жестком подчинении; в экономике — осуществление правительством в широких масштабах регламентации и регулирования экономической жизни.

Администрирование — руководство или управление посредством специального кадрового аппарата. В обыденном значении термин употребляется как символ формально-бюрократического руководства.

Государственное регулирование — призвано, согласно Дж. Кейсу, выражать общую волю и воздействовать на такие экономические переменные, как предельные склонности к потреблению и накоплению, эффективность капитала, национальный доход, норма процента, занятость. Исторически исходным в описании государственного присутствия в экономике считается охрана частной собственности при господстве принципа *laissez-faire* (фр.), то есть свободы действий. Согласно Бьюкенену современное государственное регулирование представляет собой гражданский договор по поводу управления и распределения благ и услуг, потребляемых совместно.

Государственный внешний долг — задолженность государства другим странам, международным экономическим организациям и прочим лицам, выраженная в иностранной валюте. Погашается за счет экспорта товаров, услуг, новых заимствований, других источников.

Государственный внутренний долг — задолженность государства владельцам государственных ценных бумаг (ГЦБ) и иным кредиторам, выраженная в национальной валюте.

Государственный долг — результат финансовых заимствований государства, осуществляемых для покрытия дефицита бюджета. Государственный долг равен сумме дефицитов прошлых лет с учетом вычета бюджетных излишков. Различают внутренний и внешний долг.

Государство тоталитарное — государство, лидеры которого стремятся к полному контролю над страной и народом. Характерными чертами являются насаждение определенной идеологии, однопартийность, применение террора, контроль над средствами массовой информации, централизованное управление экономикой.

Демократизация — это совокупность изменений в политической сфере, ведущих к институционализации открытой конкуренции за право контролировать правительство; предполагает признание широких политических прав и свобод всех граждан конкретного государства для приумножения их политического участия, а также свободные выборы, в результате которых определяется состав правительства.

Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) — международный финансовый институт, созданный в 1991 г., участвует 61 страна; оказывает содействие странам Центральной и Восточной Европы в проведении структурных и стабилизационных реформ.

Европейский союз (ранее — Европейское экономическое сообщество (ЕС)) — интеграционная группировка, которая способствовала развитию взаимозависимости европейских государств. ЕС прошел путь от создания Общего рынка, то есть ликвидации взаимных таможенных барьеров и создания единого внешнего барьера, до выравнивания налоговых, кредитных и других регулирующих механизмов, создания Валютного союза с введением единой денежной единицы (валютный союз).

Закон Вагнера — гипотеза немецкого экономиста конца XIX в. А. Вагнера о том, что по мере промышленного развития увеличивается доля государства в национальном продукте. Вагнер называет три группы причин: относительный рост затрат на государственное управление, повышение спроса на культурную и благотворитель-

ную деятельность, необходимый государственный контроль монополизма.

«Золотое правило накопления», или формула роста — предложена Р. Солоу: при стабильном приросте трудовых затрат (δ) существует прямая зависимость между нормой накопления (s) и запасом капитала (K), отнесенными к годовому продукту (Q). Выбытие капитала не может быть большим, чем предельный продукт, созданный функционированием капитала. Итак, $s = \delta K/Q$. «Золотое правило» показывает, какой уровень капиталовооруженности (сответственно накопления) оптimalен для потребления.

Иерархия (от греч. *hiererhia* — священный) — в современных условиях термин употребляется для обозначения упорядоченных и соподчиненных ступеней в системе. В общественных науках используется как понятие управлеченческой вертикали.

Инновационный потенциал — характеристика экономической системы к изменению, прогрессу на основе трансформации ресурсов в новое качественное состояние; организационные и институциональные механизмы, обеспечивающие инновационную деятельность.

Информационная экономика — экономика, в которой производство большей части валового продукта сопровождается созданием, обработкой, хранением, распространением информации и знаний, причем в этой деятельности участвует большая часть населения.

Капитализм — общественная система, основанная на рыночной экономике, частной собственности на средства производства, гражданском праве и свободе выбора; стадия развития в рамках формационного подхода, следующая за феодализмом и предшествующая коммунизму.

Кризис (мировой) задолженности — страна или группа стран объявляют о невозможности выплачивать свои внешние долги или об аннулировании своего долга; глубокое расстройство кредитно-финансовых систем группы стран, приводящее к резким диспропорциям в мировой валютно-кредитной системе.

Либерализм — приверженность к свободе; система взглядов, возникшая в эпоху буржуазных революций. В политическом смысле предполагает конституционную демократию, гражданское общество, в экономическом — свободное рыночное хозяйство, сведение

к минимуму государственного присутствия в экономике, расчет на силы конкуренции.

Лондонский клуб — неформальная организация банков-кредиторов, созданная для урегулирования вопросов задолженности иностранных заемщиков перед членами этого клуба. Лондонский клуб объединяет негосударственные, коммерческие банки. Членами Лондонского клуба являются около 1000 банков из разных стран.

Международная ассоциация развития (1960 г.) — филиал МБРР, созданный с целью помочи беднейшим странам в борьбе с бедностью через предоставление льготных кредитов под гарантии правительства.

Международная финансовая корпорация (МФК) — международная специализированная организация ООН, образована в 1956 г. как филиал МБРР для стимулирования участия предпринимателей в процессе экономического роста развивающихся стран. Цель — поддержка частного сектора (без гарантий правительства).

Международное разделение труда — система взаимосвязей, основанная на специализации стран в произведении определенных товаров и услуг и обмене результатами трудовой деятельности; является основой мировой торговли.

Международный банк реконструкции и развития (Всемирный банк) — международная финансовая организация, созданная с целью организации финансовой и технической помощи развивающимся странам со средним уровнем доходов на душу населения. Был создан в 1945 г., его членами являются 185 государств.

Международный валютный фонд (МВФ) — организация под эгидой ООН, обеспечивает валютно-кредитное регулирование. Был создан в 1945 г. (44 участника), теперь его членами являются 186 государств.

Национализация — отчуждение имущества в собственность государства, чаще всего возмещаемое в условиях правового порядка.

Общественно-экономическая формация — это научная абстракция, характеризующая исторический тип общества, развивающийся на основе определенного способа производства.

ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития) — межправительственная организация, создана в 1961 г., в ее составе

34 государства. Целями ОЭСР являются согласование экономических политик стран-участниц: подготовка ежегодных обзоров состояния мировой экономики, консультирование и выработка рекомендаций в области внешнеэкономической политики.

Парижский клуб – неофициальная межправительственная организация индустриально развитых стран-кредиторов. Главная задача, которую решает Парижский клуб в настоящее время, – реструктуризация задолженности развивающихся стран.

Переходное состояние экономики – в современном контексте – это переход от планово-централизованного к рыночному хозяйству, предполагает отказ от обобществления экономического потенциала, изменение путей и форм государственного регулирования.

Планово-централизованное управление экономикой – в России сочеталось с существованием общественной собственности на объекты хозяйствования; производственная деятельность проводилась на основе спускающихся сверху планов; государственные органы определяли цены, издержки, зарплату и прочие экономические показатели.

Платежный баланс – показатель открытости национальной экономики, состоит из баланса текущих операций (в том числе торговли товарами и услугами), баланса движения капиталов за определенный период и корректирующих показателей.

Политика бюджетно-налоговая, фискальная – деятельность правительства по сбору налогов и размещению бюджетных средств; реализует Закон о государственном бюджете под руководством Министерства финансов.

Политика денежно-кредитная (монетарная) – политика, проводимая путем регулирования денежной массы в обращении и регулирования кредитной сферы. Реализует Центральный банк посредством операций на открытом рынке, учетно-процентной (дисконтной) политики и изменений нормы обязательных резервов для банковских учреждений.

Политика доходов – государственные и общественные действия, непосредственно направленные на изменение уровней зарплаты и других доходов.

Политика социальная – государственная поддержка нуждающихся слоев общества посредством пособий по безработице, по потере

трудоспособности, пенсионного обеспечения; расходы на общественное потребление (образование, здравоохранение, культуру).

Политика стабилизационная — государственное регулирование экономики, преимущественно денежно-кредитными средствами, с целью достижения устойчивого роста и поддержания уровня национального дохода.

Политика структурная — политика, направленная на модернизацию отраслевой структуры экономики. В России формирование структуры предполагает свертывание старых и неэффективных, развитие технологически продвинутых и конкурентоспособных производств, формирование структур, ориентированных на рынок, государственный контроль за деятельность естественных монополий, стимулирование эффективных инвестиций.

Потенциал национальной экономики — предполагаемые и имеющиеся ресурсы, которые могут быть приведены в действие для реализации национальной стратегии.

Социализм — экономическая система, базирующаяся на общественной собственности на средства производства, характеризующаяся тем, что процесс производства и распределения доходов находится под контролем общества. По К. Марксу — первая фаза коммунистической общественно-экономической формации.

Цивилизация — локальная социально-культурная система, порожденная конкретными условиями деятельности, особенностями людей, населяющих данный регион и взаимодействующих в мировом масштабе.

Экономическая система — множество закономерным образом взаимосвязанных, упорядоченных элементов экономики, образующих целостность.

Экономический рост — долгосрочная тенденция увеличения фактического и потенциального объема выпуска продукции в рамках национальной экономики.

ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

1. Модель социального рыночного хозяйства характерна для:
 - а) Франции;
 - б) США;
 - в) Швеции;
 - г) Японии.
2. Неолиберальная модель смешанной экономики использована в:
 - а) Японии;
 - б) США;
 - в) Нидерландах;
 - г) Великобритании.
3. Государство всеобщего благосостояния:
 - а) характерно только для «шведского капитализма»;
 - б) это синоним системы обеспечения социальных потребностей;
 - в) характерно для индустриальной стадии производства;
 - г) оптимально соединяет свободный рынок и государственные методы;
 - д) нет верного ответа.
4. Корпоративная модель экономики создавалась с помощью:
 - а) «тэтчеризма»;
 - б) «рейганомики»;
 - в) «дирижизма»;
 - г) «ордoliberalизма»;
 - д) реформ Доджа.

5. Предпочтение при создании французской модели экономики было отдано:
 - а) государственному планированию;
 - б) структурной политике;
 - в) бюджетному формированию;
 - г) антициклической политике.
6. Особенность финансовой системы Германии и Франции:
 - а) конкуренция на финансовом рынке;
 - б) основная роль государственных банков;
 - в) основная роль фондового рынка;
 - г) основная роль частных банков.
7. Основой «тэтчеризма» является:
 - а) неолиберализм;
 - б) кейнсианская теория;
 - в) саморегулирующийся рынок;
 - г) централизованное планирование.
8. Особенности налоговой политики в Англии:
 - а) высокий уровень налогообложения;
 - б) ориентация на прямые налоги по сравнению с косвенными;
 - в) прогрессивный налог на доходы;
 - г) нет верного ответа.
9. К основным чертам «тэтчеризма» не относится:
 - а) установление монопольной власти традиционных профсоюзов;
 - б) сокращение уровня инфляции;
 - в) растущая потребность в импорте;
 - г) политика «дешевых денег»;
 - д) приватизация экономики;
 - е) структурная перестройка экономики.
10. Выделите основные черты «рейганомики»:
 - а) контроль за денежной массой и инфляцией;

- б) ликвидация внешнего государственного долга;
в) увеличение затрат на социальную защиту;
г) оздоровление государственных финансов за счет режима экономии;
д) зависимость экономики от иностранных инвестиций;
е) сокращение государственных расходов на развитие производственного сектора;
ж) сокращение налогов и меры дерегламентации.
11. В Великобритании в 50-е гг. XX в. была использована модель смешанной экономики, основанная на:
а) свободной конкуренции;
б) социальной справедливости;
в) методах государственного регулирования;
г) кейнсианских принципах.
12. Особенностью японской модели развития является:
а) олигополистическая структура бизнеса;
б) активная либеральная политика;
в) система пожизненного найма;
г) плановая модель экономики;
д) экспортная модель развития.
13. Выделите специфические черты южноевропейской модели развития:
а) неолиберальная политика;
б) прямое участие государства в экономике;
в) теневая экономика;
г) слабые профсоюзы;
д) семейный тип собственности.
14. Отметьте особенности итальянского рынка труда:
а) высокий средний уровень безработицы;
б) характерна структурная безработица;
в) широкий спектр нетипичных форм занятости;

- г) либеральное трудовое законодательство;
д) полная занятость.
15. Концепцию смешанной экономики следует рассматривать со стороны:
а) индустриальных государств;
б) стран с транзитивной экономикой;
в) развивающихся стран;
г) все верно.
16. Социально-либеральная и социал-демократическая модели регулирования предпочитают:
а) стимулирование НТП;
б) структурную политику;
в) политику доходов;
г) антициклическое регулирование;
д) все вышеуказанное.
17. Азиатская индустриализация представляет собой в основном результат реализации теорий:
а) неокейнсианских;
б) неоклассических;
в) институциональных.
18. Для начальной стадии индустриализации стран Латинской Америки в основном характерны следующие черты:
а) одностороннее развитие экономики;
б) интенсивные методы создания;
в) приток иностранного капитала;
г) ориентация на внутренние ресурсы;
д) принцип экспортной ориентации.
19. Основа для проведения азиатской индустриализации:
а) дешевые сырьевые ресурсы;
б) наличие ТНК;
в) традиционные отрасли экономики;
г) избыток дешевой рабочей силы.

20. Развитие традиционного сектора в развивающихся странах предполагало:
- производство основных благ для внутреннего потребления с применением простых технологий;
 - развитие ведущих отраслей производства;
 - производство экспортной продукции с использованием дешевой рабочей силы;
 - развитие горнодобывающих отраслей промышленности.
21. Модель экспортного роста экономики приводит к:
- повышению эффективности экономики в целом, развитию внутреннего рынка;
 - внедрению западной модели индустриализации, что влечет за собой враждебную реакцию различных слоев населения;
 - риску, поскольку становится полностью зависимой от стран-импортеров данной продукции;
 - усилению предпринимательской активности государства.
22. Альтернативой модели «догоняющего развития» была признана модель:
- «экспортной ориентации»;
 - «импортозамещения»;
 - стратегия сравнительных преимуществ;
 - «региональной торговли»;
 - «внутреннего порядка».
23. Политика реструктуризации 1980-х гг. в большинстве стран Латинской Америки привела к:
- экономической отсталости и социальному кризису;
 - контролю над инфляцией;
 - экономическому росту;
 - усилению неравенства населения.
24. Модель свободной торговли, реализованная в Чили, обеспечила ее экономике:
- переход к новой стратегии движимого экспортом роста;

174 Тестовые задания

- б) увеличение реальной зарплаты;
 - в) массовую бедность;
 - г) ликвидацию инфляционных процессов.
25. К особенностям трансформации экономики Мексики в 90-х гг. XX в. относится:
- а) переход к экспортно-ориентированной модели;
 - б) производство промышленных товаров с более низкими затратами, чем в США;
 - в) интенсивные иностранные инвестиции;
 - г) производство традиционных для Мексики товаров.
26. Конкурентоспособности экспортно-ориентированных экономик Латинской Америки препятствует:
- а) широко распространенная бедность;
 - б) недостаточный уровень образования;
 - в) производство традиционных для них товаров;
 - г) технологическая отсталость.
27. Переход к рыночной экономики методами «градуализма» наиболее последовательно осуществлялся в:
- а) Польше;
 - б) Монголии;
 - в) Китае;
 - г) России.
28. «Шоковая» терапия наиболее последовательно проводилась в:
- а) Польше;
 - б) Румынии;
 - в) Китае.
29. Неоклассические модели экономического роста делают акцент на факторах:
- а) спроса;
 - б) инвестиций;
 - в) предложения.

30. Неокейнсианские теории экономического роста делают акцент на:
- факторах спроса;
 - факторах предложения;
 - инвестициях;
 - долгосрочных целях;
 - политике снижения налогов.
31. Последовательность этапов «Порочный круг нищеты» в кейнсианской интерпретации:
- низкий доход; низкие стимулы к расширению производства; низкий уровень инвестиций; низкая эффективность и рентабельность; низкие сбережения;
 - низкий уровень инвестиций; низкий доход; низкие стимулы к расширению производства; низкая эффективность и рентабельность; низкие сбережения;
 - низкие стимулы к расширению производства; низкий доход; низкие сбережения; низкий уровень инвестиций; низкая эффективность и рентабельность.
32. Последовательность этапов взаимосвязи политической и экономической нестабильности:
- политическая нестабильность; угроза нарушений прав собственности; бегство национального капитала за границу; низкие темпы экономического роста; рост бедности и социальной напряженности;
 - рост бедности и социальной напряженности; бегство национального капитала за границу; угроза нарушений прав собственности; низкие темпы экономического роста; политическая нестабильность;
 - политическая нестабильность; бегство национального капитала за границу; рост бедности и социальной напряженности; низкие темпы экономического роста; угроза нарушений прав собственности.
33. Отметьте характерные черты развивающихся стран:
- слаборазвитость;
 - низкий уровень душевого дохода;

- в) высокие темпы экономического роста;
г) независимость от развитых стран.
34. Факторы развития НИС:
а) иностранные инвестиции;
б) развитие наукоемких производств;
в) стимулирование рыночных отношений;
г) государственное регулирование;
д) все ответы верны.
35. Особенности модели развития в Юго-Восточной Азии:
а) экспортно-ориентированное развитие;
б) импортозамещаемая модель индустриализации;
в) отсталая структура производства.
36. Особенности латиноамериканской модели развития:
а) экспортно-ориентированное развитие;
б) импортозамещаемая модель индустриализации;
в) внешние источники финансирования.
37. Социально-демократическая модель экономики была присуща:
а) странам Восточного блока;
б) Италии, Испании, Греции;
в) США, Англии, Канаде;
г) Норвегии, Финляндии, Швеции.
38. Государство всеобщего благосостояния:
а) это синоним системы обеспечения социальных потребностей;
б) характерно только для «шведского капитализма»;
в) характерно для индустриальной стадии производства.
39. Корпоративная модель смешанной экономики характерна для:
а) Германии;
б) Японии;
в) Франции;
г) Италии.

40. Если равенство — на первом месте, а затем свобода, то страна приближена к модели:
- а) социально-демократической;
 - б) неолиберальной;
 - в) корпоративной экономики;
 - г) тезис не свойствен моделям рыночной экономики.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

- Алле М.* Сравнительная экономическая наука и факты // Thesis. Научный метод. 1994. № 4.
- Альбер М.* Капитализм против капитализма. СПб.: Экономическая школа, 1998.
- Анализ экономических систем. Основные понятия теории хозяйственного порядка и политической экономики / Под ред. А. Шюллера и Х.-Г. Крюссельберга. М.: Экономика, 2006.
- Ананьев О. И.* Экономическая теория: кризис парадигмы и судьба научного сообщества. Пущино Москов. обл. РАН. ИЭ, 1992.
- Ананьев О. И., Гайдар Е. Т.* Сравнительный метод и его использование в исследовании хозяйственных механизмов / Сравнительный анализ хозяйственных механизмов социалистических стран: Сб. трудов. М., 1984. Вып. 15.
- Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело. Лтд, 1994.
- Бузгалин А. В., Колганов А. И.* Экономическая компаративистика. Сравнительный анализ экономических систем. М.: Инфра-М, 2005.
- Глобализация мирового хозяйства и национальные интересы России / Под ред. В. П. Колесова. М., 2002.
- Гэлбрейт Дж. К.* Новое индустриальное общество. М., 1969.
- Дор Р.* Различия японской и ангlosаксонской моделей капитализма // Экономическая социология. 2008. № 9. № 1. С. 65–78.
- Дружинин Н. Л.* Послевоенные реформы в японской промышленности и формирование новой системы корпоративных отношений // Вестник ИНЖЭКОНа. 2009. Вып. 1 (28). Серия экономика.
- Зубарева Т. С.* Сравнительный анализ экономических систем. Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2006.

- Иноземцев В. Л.* Расколотая цивилизация. М., 1999.
- Кастельс М.* Информационная эпоха: экономика, общество и культура. М.: ГУ ВШЭ, 2000.
- Колодко Г. В.* От шока к терапии. Политическая экономия постсоциалистических преобразований. М.: ЗАО «Журнал Эксперт», 2000.
- Корнаи Я.* Дефицит. М., 1990.
- Кривяков С. В.* Теоретический анализ экономических систем. Томск: Изд-во ТГУ, 2007.
- Кудров В. М.* Мировая экономика: Социально-экономические модели развития: Учебное пособие / В. М. Кудров. М.: Магистр, 2009.
- Ломакин В. К.* Мировая экономика. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.
- Макмиллан Ч.* Японская промышленная система. М.: Прогресс, 1988.
- Менгер К.* Исследования о методах социальных и политической экономии в особенности. СПб., 1894.
- Мизес Л. фон.* О некоторых распространенных заблуждениях по поводу предмета и метода экономической науки // Thesis. Научный метод. 1994. № 4.
- Новая постиндустриальная волна на Западе. М., 1999.
- Нуреев Р. М.* Россия: особенности институционального развития. М.: Норма, 2009.
- Нуреев Р. М.* Экономика развития: модели становления рыночной экономики. М.: ИНФРА-М, 2001.
- Островский А. В.* Китайская модель перехода к рыночной экономике. РАН. Ин-т Дальний Восток. М., 2007.
- Отмахов П. А.* Современные концепции метода экономической науки // История экономических учений / Под. ред. А. Г. Худокормова. М.: Инфра-М, 1998.
- Поппер К.* Логика и рост научного знания. М.: Прогресс, 1983.
- Практика глобализации: игры и правила новой эпохи / Под ред. М. Г. Делягина. М., 2000.
- Путь в XXI век: стратегические проблемы и перспективы российской экономики / Под общ. рук. Д. С. Львова. М., 1999.
- Розенберг Н., Бирдцелл-мл. Л. Э.* Как Запад стал богатым. Новосибирск: Экор, 1995.

- Роль государства в переходной экономике: опыт Индии. М.: ИВ РАН, 2000.
- Роузфилд С.* Сравнительная экономика стран мира. Культура, богатство и власть в XXI веке. М.: РОССПЭН, 2004.
- Рязанов В. Т.* Экономическое развитие России. Реформы и российское хозяйство в XIX–XX вв. СПб.: Наука, 1998.
- Сакс Дж.* Рыночная экономика и Россия. М., 1995.
- Селищева Т. А.* Структура российской экономики: на пути к информационному обществу. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2006.
- Селищева Т. А.* Трансформация структуры российской экономики. СПб., 2005.
- Симкина Л. Г.* Экономическая теория. СПб.: Питер, 2003/
- Социальное рыночное хозяйство в Германии: истоки, концепция, практика / Под ред. А. Ю. Чепуренко. М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2001.
- Социально-экономические модели в современном мире и путь России: В 2 кн. / Под общ. ред. К. И. Микульского. М.: ЗАО «Изд-во «Экономика», 2003.
- Трансформация экономических институтов в постсоветской России / Под ред. Р. М. Нуреева. М., 2000.
- Фридман М.* Методология позитивной экономической наук // Thesis. Научный метод, 1994. № 4.
- Хантингтон С.* Столкновение цивилизаций // Полис. 1994. № 1.
- Шидер Т.* Различия между историческим методом и методом социальных наук. М.: Наука, 1970.
- Эклунд К.* Эффективная экономика — шведская модель. М., 1991.
- Экономика переходного периода / Под ред. В. В. Радаева, А. В. Бузгалина. М., 1995.
- Экономические реформы в России и Китае глазами российских и китайских экономистов. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2000.
- Эрлер Г.* Глобальная монополия. Мировая политика после распада Советского Союза. М., 2000.
- Юнгблуд Д.* Социально-экономические модели развитых стран: основные особенности, эффективность, перспективы // Общество и экономика. 2007. № 7.

Всемирный банк, база данных: data.worldbank.org/

Всемирный экономический форум, The Global Competitiveness Report: www.weforum.org/documents/GCR10_Full%20rankings.pdf

Доклад Конференции ООН по торговле и развитию, 2008.: [www.unctad.org](http://unctad.org)

Книга фактов ЦРУ: www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html

Международный валютный фонд, World Economic Outlook Database: www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/02/weodata/index.aspx

Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО): www.unido.ru

Организация экономического сотрудничества и развития: stats.oecd.org/Index.aspx?DatasetCode=LEVEL

Паньков В. С. Глобализация экономики: сущность, реалии, виды на будущее: www.panor.ru/upload/iblock/57b/stat-2009-06.pdf

Перспективы развития мировой экономики, Подъем, риск и перебалансирование, Международный валютный фонд, 2010: www.imf.org/external/russian/pubs/ft/weo/2010/02/pdf/textr.pdf

Прогнозирование национальной экономики, УМК. Изд-во СЗАГС, 2004: www.szags.ru/download.phtml?...pdf

Программа развития ООН (ПРООН), Human Development Report 2010: hdr.undp.org/en/

Росстат: сайт: www.gks.ru

Фонд «Наследие»: www.heritage.org/Index/Ranking.aspx

Центр экономических исследований при Швейцарском федеральном технологическом институте Цюриха: сайт: globalization.kof.ethz.ch/

Maddison, Angus, Historical Statistics www.ggdc.net/maddison/Historical_Statistics/vertical-file_02-2010.xls

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1. ВВП¹ (номинальный)

Место, 2009 ²	Страна	2008, \$	2009, \$
1	США	14 369 100 000 000	14 119 000 000 000
2	Япония	4 886 970 000 000	5 069 000 000 000
3	Китай	4 521 830 000 000	4 985 460 000 000
4	Германия	3 634 530 000 000	3 330 030 000 000
5	Франция	2 854 230 000 000	2 649 390 000 000
6	Великобритания	2 662 650 000 000	2 174 530 000 000
7	Италия	2 296 630 000 000	2 112 780 000 000
8	Бразилия	1 637 920 000 000	1 573 410 000 000
9	Испания	1 594 470 000 000	1 460 250 000 000
10	Канада	1 499 110 000 000	1 336 070 000 000
11	Индия	1 214 210 000 000	1 310 170 000 000
12	Россия	1 666 950 000 000	1 231 890 000 000
13	Австралия	1 039 420 000 000	924 843 000 000
14	Мексика	1 089 880 000 000	874 810 000 000
15	Корея	931 402 000 000	832 512 000 000
16	Нидерланды	872 865 000 000	792 128 000 000
17	Турция	730 337 000 000	614 603 000 000
18	Индонезия	510 502 000 000	540 274 000 000
19	Швейцария	502 447 000 000	491 924 000 000

¹ Источник: Всемирный банк. World Development Indicators: data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD

² Место в рейтинге стран, данные по которым представлены в таблице Всемирного банка.

Место, 2009	Страна	2008, \$	2009, \$
20	Бельгия	505 374 000 000	471 161 000 000
21	Польша	528 324 000 000	430 076 000 000
22	Швеция	487 576 000 000	406 072 000 000
23	Норвегия	450 920 000 000	381 766 000 000
24	Австрия	414 671 000 000	381 084 000 000
25	Саудовская Аравия	475 093 000 000	369 179 000 000
26	Иран, Исламская Республика	338 187 000 000	331 015 000 000
27	Греция	350 300 000 000	329 924 000 000
28	Венесуэла	311 479 000 000	326 133 000 000
29	Дания	340 801 000 000	309 596 000 000
30	Аргентина	326 583 000 000	307 155 000 000
31	ЮАР	276 451 000 000	285 366 000 000
32	Таиланд	272 429 000 000	263 772 000 000
33	Финляндия	270 479 000 000	237 989 000 000
34	Колумбия	242 579 000 000	234 045 000 000
35	Португалия	251 833 000 000	232 874 000 000
36	Объединенные Арабские Эмираты	261 348 000 000	230 252 000 000
37	Ирландия	266 329 000 000	227 198 000 000
38	Израиль	202 101 000 000	195 392 000 000
39	Малайзия	221 828 000 000	193 093 000 000
40	Чешская Республика	216 084 000 000	190 274 000 000
41	Египет, Арабская Республика	162 836 000 000	188 413 000 000
42	Сингапур	193 332 000 000	182 232 000 000
43	Нигерия	207 118 000 000	173 004 000 000
44	Чили	170 850 000 000	163 669 000 000
45	Пакистан	163 892 000 000	161 990 000 000
46	Филиппины	166 598 000 000	161 196 000 000
47	Румыния	200 071 000 000	161 110 000 000
48	Алжир	170 989 000 000	140 577 000 000
49	Перу	129 109 000 000	130 325 000 000
50	Венгрия	154 668 000 000	128 964 000 000

Приложение 1. Продолжение

Место, 2009	Страна	2008, \$	2009, \$
51	Новая Зеландия	117 817 000 000	126 679 000 000
52	Казахстан	133 442 000 000	115 306 000 000
53	Украина	180 355 000 000	113 545 000 000
54	Катар	110 712 000 000	98 313 183 980
55	Марокко	88 882 967 742	91 374 705 225
56	Вьетнам	81 269 612 291	90 090 966 131
57	Бангладеш	79 554 350 678	89 359 767 442
58	Словакия	98 463 512 524	87 641 512 386
59	Ангола	84 178 512 502	75 492 890 278
60	Ирак	86 523 531 348	65 837 434 656
61	Хорватия	69 332 496 258	63 033 554 761
62	Ливия	93 167 701 863	62 360 446 571
63	Эквадор	54 685 881 000	57 249 255 000
64	Судан	58 032 269 050	54 680 784 788
65	Люксембург	57 638 554 217	52 296 403 521
66	Сирийская Арабская Республика	54 516 129 032	52 176 788 110
67	Беларусь	60 763 483 146	49 037 390 213
68	Болгария	51 824 867 627	48 721 978 433
69	Словения	54 394 966 077	48 477 215 893
70	Доминиканская Республика	45 800 000 000	46 788 255 295
71	Оман	60 299 090 213	46 114 434 702
72	Азербайджан	46 258 154 820	43 019 407 813
73	Сербия	48 856 609 868	42 984 349 847
74	Шри-Ланка	40 715 249 700	41 979 163 042
75	Тунис	40 844 817 791	39 560 912 390
76	Гватемала	39 145 931 270	37 321 878 154
77	Литва	47 128 842 547	37 205 919 934
78	Ливан	29 933 001 658	34 528 145 455
79	Узбекистан	27 934 030 937	32 103 798 552
80	Уругвай	31 177 631 511	31 510 914 695

Место, 2009	Страна	2008, \$	2009, \$
81	Кения	30 031 427 403	29 375 775 194
82	Коста-Рика	29 663 614 223	29 239 504 920
83	Эфиопия	25 899 216 446	28 526 277 751
84	Йемен, Республика	26 917 363 956	26 365 156 990
85	Латвия	33 848 793 677	26 195 411 392
86	Гана	28 526 922 399	26 169 336 384
87	Иордания	22 696 902 204	25 092 339 119
88	Панама	23 184 000 000	24 711 000 000
89	Берег Слоновой Кости	23 414 005 259	23 304 174 092
90	Камерун	23 735 512 829	22 185 977 547
91	Танзания	20 762 118 514	21 623 014 292
92	Тринидад и Тобаго	25 924 587 302	21 204 223 898
93	Сальвадор	22 106 800 000	21 100 500 000
94	Бахрейн	21 902 892 584	20 594 899 946
95	Туркменистан	17 017 140 631	19 947 368 421
96	Эстония	23 517 187 208	19 083 960 203
97	Боливия	16 674 278 583	17 339 992 191
98	Босния и Герцеговина	18 511 525 614	17 042 403 580
99	Уганда	14 440 772 735	16 042 841 225
100	Гондурас	13 969 292 165	14 317 854 032
101	Парагвай	16 873 155 276	14 236 211 576
102	Сенегал	13 174 739 418	12 821 994 882
103	Замбия	14 704 684 951	12 747 657 530
104	Непал	12 614 887 136	12 531 144 759
105	Исландия	16 801 390 653	12 133 499 701
106	Ямайка	14 245 057 441	12 070 325 707
107	Албания	12 968 653 525	12 015 485 021
108	Ботсвана	13 544 637 711	11 822 741 858
109	Габон	14 534 669 252	11 062 035 637
110	Грузия	12 795 044 475	10 744 440 458
111	Конго, Демократическая Республика	11 587 665 608	10 575 489 480

Приложение 1. Продолжение

Место, 2009	Страна	2008, \$	2009, \$
112	Экваториальная Гвинея	18 525 100 587	10 412 841 149
113	Камбоджа	9 430 350 775	9 872 222 155
114	Мозамбик	9 867 280 171	9 790 246 565
115	Конго, Республика	11 789 245 043	9 579 750 768
116	Намибия	8 969 583 131	9 264 803 489
117	Македония, бывшая Югославская Республика	9 517 794 451	9 221 076 357
118	Мадагаскар	9 462 655 116	9 051 686 680
119	Мали	8 722 449 253	8 996 454 787
120	Армения	11 916 564 696	8 713 769 269
121	Маврикий	9 309 712 201	8 588 729 727
122	Буркина-Фасо	8 045 823 005	8 140 859 746
123	Папуа — Новая Гвинея	8 010 370 370	7 892 753 623
124	Чад	8 357 142 857	6 838 983 051
125	Бенин	6 682 744 914	6 655 639 938
126	Гаити	6 407 707 284	6 478 628 513
127	Никарагуа	5 867 913 729	6 139 567 355
128	Лаос	5 474 535 050	5 939 450 626
129	Молдова	6 054 806 101	5 404 605 026
130	Косово	5 664 311 994	5 387 332 993
131	Нигер	5 354 257 386	5 384 117 214
132	Руанде	4 456 860 180	5 063 516 113
133	Таджикистан	5 132 771 849	4 978 154 344
134	Малави	4 272 570 644	4 974 856 180
135	Кыргызская Республика	5 139 957 785	4 578 157 485
136	Монголия	5 257 569 042	4 202 494 302
137	Черногория	4 519 731 947	4 141 382 328
138	Гвинея	3 777 818 182	4 103 003 161
139	Барбадос	3 670 000 000	3 595 000 000
140	Мавритания	3 540 372 671	3 030 534 351
141	Свазиленд	2 840 038 778	3 000 995 335

Место, 2009	Страна	2008, \$	2009, \$
142	Того	2 898 550 725	2 854 595 435
143	Фиджи	3 565 203 890	2 824 829 171
144	Фарерские Острова	2 412 859 693	2 198 138 372
145	Центрально-Африканская Республика	1 988 119 962	2 005 989 165
146	Сьерра-Леоне	1 954 828 246	1 941 854 551
147	Эритрея	1 653 921 717	1 873 235 772
148	Лесото	1 593 810 198	1 578 614 711
149	Кабо-Верде	1 531 443 962	1 549 300 772
150	Мальдивы	1 260 234 375	1 472 960 938
151	Белиз	1 358 700 000	1 353 500 000
152	Бурунди	1 168 900 171	1 325 009 348
153	Бутан	1 264 520 233	1 258 900 204
154	Антигуа и Барбуда	1 203 314 815	1 131 762 963
155	Джибути	982 534 422	1 049 054 417
156	Сент-Люсия	986 073 137	945 825 926
157	Либерия	842 507 278	876 300 028
158	Гвинея-Бисау	847 145 521	836 711 809
159	Сейшельские Острова	925 855 433	764 296 578
160	Гамбия	821 917 808	733 483 568
161	Соломоновы Острова	645 796 658	656 849 277
162	Вануату	619 283 529	647 951 291
163	Гренада	678 487 941	626 562 952
164	Сент-Винсент и Гренадины	581 722 222	582 659 259
165	Тимор-Лешти	497 918 858	558 000 000
166	Коморские Острова	530 111 657	548 751 654
167	Сент-Китс и Невис	570 140 741	544 933 333
168	Самоа	578 899 187	496 485 298
169	Доминика	374 422 222	377 711 111
170	Тонга	346 831 230	310 994 474
171	Микронезия, Фед. Штаты	257 749 155	274 193 551
172	Сан-Томе и Принсипи	173 620 494	192 725 923

Приложение 1. Продолжение

Место, 2009 ¹	Страна	2008, \$	2009, \$
173	Палау	166 394 364	164 691 983
174	Маршалловы Острова	152 000 000	152 800 000
175	Кирибати	132 506 609	128 004 028

Приложение 2. ВВП на душу населения¹

Место, 2009 ²	Страна	2008, \$ по текущему курсу	2009, \$ по текущему курсу
1	Люксембург	117 954,68	105 043,65
2	Норвегия	94 567,91	79 089,13
3	Катар	86 435,82	69 754,21
4	Швейцария	65 699,35	63 628,66
5	Дания	62 035,78	55 992,24
6	Ирландия	60 178,22	51 049,39
7	Объединенные Арабские Эмираты	58 272,39	50 069,99
8	Нидерланды	53 075,91	47 916,90
9	Соединенные Штаты	47 208,54	45 989,18
10	Австрия	49 739,05	45 561,86
11	Фарерские Острова	49 737,52	45 188,20
12	Финляндия	50 905,01	44 580,70
13	Бельгия	47 193,99	43 671,48
14	Швеция	52 884,46	43 653,69
15	Австралия	48 498,73	42 278,74
16	Франция	44 471,50	41 050,89
17	Германия	44 264,06	40 669,67
18	Япония	38 267,92	39 738,13

¹ Источник: Всемирный банк, World Development Indicators: data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD² Место в рейтинге стран, данные которых представлены в таблице Всемирного банка.

Место, 2009	Страна	2008, \$ по текущему курсу	2009, \$ по текущему курсу
19	Канада	45 002,85	39 599,04
20	Исландия	52 932,10	38 028,66
21	Сингапур	39 949,51	36 536,96
22	Соединенное Королевство	43 360,77	35 164,86
23	Италия	38 384,51	35 083,65
24	Испания	35 000,35	31 773,81
25	Новая Зеландия	27 598,80	29 352,44
26	Греция	31 173,57	29 240,05
27	Израиль	27 651,80	26 256,33
28	Бахрейн	28 240,48	26 020,98
29	Словения	26 910,67	23 725,65
30	Португалия	23 707,70	21 902,95
31	Чешская Республика	20 728,85	18 138,63
32	Корея, Республика	19 161,89	17 078,21
33	Оман	21 648,57	16 206,58
34	Словакия	18 211,64	16 175,52
35	Тринидад и Тобаго	19 442,64	15 840,78
36	Экваториальная Гвинея	28 102,53	15 397,39
37	Саудовская Аравия	19 151,58	14 539,69
38	Эстония	17 541,30	14 238,10
39	Хорватия	15 636,56	14 222,37
40	Барбадос	14 380,71	14 049,99
41	Антигуа и Барбуда	13 889,64	12 919,67
42	Венгрия	15 408,01	12 867,72
43	Латвия	14 937,07	11 615,93
44	Венесуэла	11 150,13	11 490,03
45	Польша	13 857,40	11 273,33
46	Литва	14 034,31	11 141,00
47	Сент-Китс и Невис	11 590,60	10 988,04
48	Ливия	14 802,20	9 713,58
49	Чили	10 167,27	9 644,46
50	Уругвай	9 351,27	9 420,48

Приложение 2. Продолжение

Место, 2009	Страна	2008, \$ по текущему курсу	2009, \$ по текущему курсу
51	Сейшельские Острова	10 647,40	8 687,95
52	Россия	11 743,22	8 684,48
53	Турция	9 880,87	8 214,89
54	Ливан	7 137,51	8 175,14
55	Мексика	10 247,99	8 142,97
56	Бразилия	8 532,12	8 121,50
57	Палау	8 205,36	8 074,06
58	Аргентина	8 188,53	7 626,19
59	Габон	10 036,65	7 501,79
60	Румыния	9 299,74	7 499,64
61	Казахстан	8 513,56	7 257,43
62	Панама	6 821,18	7 154,53
63	Малайзия	8 211,51	7 029,78
64	Маврикий	7 337,10	6 734,55
65	Черногория	7 262,43	6 634,57
66	Болгария	6 798,13	6 423,35
67	Коста-Рика	6 564,02	6 385,64
68	Ботсвана	7 050,38	6 063,63
69	Гренада	6 553,03	6 028,70
70	Сербия	6 646,96	5 872,41
71	Южная Африка	5 665,79	5 785,99
72	Сент-Люсия	5 793,46	5 496,05
73	Сент-Винсент и Гренадины	5 331,18	5 335,27
74	Доминика	5 115,52	5 132,25
75	Колумбия	5 389,19	5 125,86
76	Беларусь	6 276,67	5 074,76
77	Азербайджан	5 329,22	4 899,09
78	Мальдивы	4 131,55	4 760,24
79	Доминиканская Республика	4 602,30	4 637,02
80	Иран. Исламская Республика	4 699,90	4 540,43
81	Босния и Герцеговина	4 906,18	4 524,64

Место, 2009	Страна	2008, \$ по текущему курсу	2009, \$ по текущему курсу
82	Македония, бывшая Югославская Республика	4 662,52	4 514,64
83	Ямайка	5 301,08	4 471,13
84	Перу	4 477,25	4 468,55
85	Намибия	4 211,36	4 267,26
86	Иордания	3 910,00	4 216,49
87	Эквадор	4 056,39	4 201,76
88	Ангола	4 671,22	4 081,22
89	Белиз	4 218,26	4 062,12
90	Алжир	4 974,46	4 028,50
91	Туркменистан	3 373,99	3 903,69
92	Таиланд	4 042,78	3 892,51
93	Албания	4 125,82	3 808,07
94	Тунис	3 954,84	3 792,08
95	Китай	3 413,59	3 744,36
96	Сальвадор	3 604,03	3 423,71
97	Фиджи	4 223,95	3 326,39
98	Кабо-Верде	3 071,04	3 064,25
99	Тонга	3 348,89	2 991,28
100	Косово	3 155,61	2 984,67
101	Армения	3 872,68	2 826,44
102	Марокко	2 768,74	2 811,03
103	Самоа	3 236,44	2 776,05
104	Вануату	2 648,03	2 702,18
105	Гватемала	2 860,26	2 660,73
106	Конго, Республика	3 261,06	2 600,94
107	Свазиленд	2 431,89	2 532,62
108	Маршалловы Острова	2 547,46	2 503,87
109	Микронезия, Федеральные Штаты	2 334,39	2 476,28
110	Сирийская Арабская Республика	2 648,82	2 473,74

Приложение 2. Продолжение

Место, 2009	Страна	2008, \$ по текущему курсу	2009, \$ по текущему курсу
111	Украина	3 898,87	2 467,92
112	Грузия	2 918,74	2 449,13
113	Индонезия	2 245,49	2 349,38
114	Египет, Арабская Республика	1 997,33	2 270,05
115	Парaguay	2 704,96	2 242,31
116	Ирак	2 817,33	2 090,46
117	Шри-Ланка	2 019,99	2 067,58
118	Гондурас	1 908,69	1 917,74
119	Бутан	1 841,21	1 805,30
120	Боливия	1 720,04	1 758,11
121	Филиппины	1 843,95	1 752,45
122	Монголия	1 990,59	1 573,40
123	Молдова	1 695,97	1 515,76
124	Кирибати	1 372,30	1 305,56
125	Судан	1 403,52	1 293,53
126	Соломоновы Острова	1 264,60	1 255,52
127	Джибути	1 156,95	1 213,90
128	Сан-Томе и Принсипи	1 083,95	1 184,15
129	Папуа — Новая Гвинея	1 217,97	1 172,40
130	Узбекистан	1 022,71	1 156,18
131	Камерун	1 243,45	1 136,48
132	Индия	1 065,13	1 134,01
133	Нигерия	1 369,72	1 118,11
134	Йемен, Республика	1 174,53	1 118,10
135	Берег Слоновой Кости	1 137,08	1 105,77
136	Гана	1 221,66	1 097,83
137	Никарагуа	1 035,39	1 069,09
138	Вьетнам	942,69	1 032,21
139	Сенегал	1 078,91	1 022,96
140	Замбия	1 165,17	985,49
141	Пакистан	986,64	954,52

Место, 2009	Страна	2008, \$ по текущему курсу	2009, \$ по текущему курсу
142	Лаос	882,23	939,72
143	Мавритания	1 101,19	920,96
144	Кыргызская Республика	973,86	860,34
145	Коморские Острова	823,70	832,58
146	Лесото	777,69	763,75
147	Бенин	771,49	744,90
148	Кения	774,70	738,05
149	Таджикистан	750,84	716,05
150	Мали	686,50	691,49
151	Камбоджа	647,60	666,80
152	Гаити	648,79	645,76
153	Чад	765,75	610,29
154	Бангладеш	497,21	550,85
155	Гвинея-Бисау	537,72	519,46
156	Буркина-Фасо	528,15	516,65
157	Танзания	503,00	508,85
158	Руанде	458,49	506,47
159	Тимор-Лешти	453,32	492,24
160	Уганда	456,17	490,46
161	Мадагаскар	495,14	461,23
162	Центрально-Африканская Республика	458,17	453,60
163	Того	448,79	431,30
164	Гамбия	495,07	430,14
165	Мозамбик	440,85	427,63
166	Непал	437,87	427,24
167	Гвинея	384,20	407,50
168	Эритрея	335,69	369,24
169	Нигер	364,13	352,13
170	Эфиопия	320,88	344,42
171	Сьерра-Леоне	351,60	340,89
172	Малави	287,79	325,93

Приложение 2. Продолжение

Место, 2009	Страна	2008, \$ по текущему курсу	2009, \$ по текущему курсу
173	Либерия	222,10	221,57
174	Конго, Дем. Республика	180,33	160,19
175	Бурунди	144,77	159,58

Приложение 3. Экспорт высоких технологий¹

Место, 2008²	Страна	2007, \$ по текущему курсу	2008, \$ по текущему курсу
1	Китай	336 988 000 000	381 345 000 000
2	США	228 655 000 000	231 126 000 000
3	Германия	155 922 000 000	162 421 000 000
4	Япония	121 425 000 000	123 733 000 000
5	Сингапур	105 549 000 000	120 345 000 000
6	Франция	80 464 533 592	93 209 237 841
7	Нидерланды	74 369 385 904	67 056 181 940
8	Великобритания	63 065 596 823	61 766 504 574
9	Малайзия	64 584 188 242	42 764 059 573
10	Мексика	33 314 033 104	41 200 643 487
11	Швейцария	33 655 320 932	41 110 803 367
12	Таиланд	30 924 891 433	32 369 592 496
13	Италия	27 982 362 819	29 814 179 684
14	Канада	29 600 000 000	29 387 640 387
15	Бельгия	25 177 851 511	29 162 522 223
16	Ирландия	28 858 459 569	28 606 195 574
17	Филиппины	29 507 842 699	26 875 222 366
18	Швеция	20 519 516 712	21 778 433 117

¹ Источник: Всемирный банк, World Development Indicators, Indicator: High-technology exports (current US\$): data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD

² Место в рейтинге стран, данные по которым представлены в таблице Всемирного банка.

Место, 2008	Страна	2007, \$ по текущему курсу	2008, \$ по текущему курсу
19	Венгрия	19 349 248 000	20 989 547 000
20	Чешская Республика	15 410 251 016	18 200 020 474
21	Финляндия	15 564 867 321	16 663 688 131
22	Австрия	14 565 590 792	15 230 243 362
23	Дания	11 215 668 316	11 850 095 488
24	Бразилия	9 140 083 250	10 571 524 465
25	Израиль	3 088 348 000	9 238 833 000
26	Польша	4 176 589 210	7 172 018 717
27	Индия	4 944 113 015	6 497 236 723
28	Норвегия	4 391 024 860	5 728 586 675
29	Индонезия	5 225 157 161	5 624 856 055
30	Россия	4 144 105 189	5 107 299 941
31	Австралия	3 540 854 818	4 154 151 622
32	Португалия	3 284 685 796	3 355 306 365
33	Словакия	2 661 582 652	3 171 150 650
34	Румыния	1 177 699 144	2 744 172 899
35	Коста-Рика	2 529 534 755	2 378 076 641
36	Казахстан	1 469 679 252	2 250 106 880
37	Гонконг, Китай	2 369 754 239	2 163 571 565
38	Южная Африка	1 859 365 531	2 010 870 449
39	Аргентина	1 143 719 866	1 948 538 240
40	Турция	1 772 532 065	1 806 525 230
41	Словения	1 245 525 091	1 557 976 112
42	Украина	1 313 706 438	1 518 547 131
43	Литва	1 213 921 210	1 492 980 449
44	Греция	1 004 835 080	1 380 209 419
45	Мальта	1 477 021 280	1 339 618 691
46	Люксембург	1 166 457 370	957 734 381
47	Эстония	875 138 148	949 979 268
48	Хорватия	768 910 526	898 176 042
49	Болгария	618 352 820	755 395 299

Приложение 3. Продолжение

Место, 2008	Страна	2007, \$ по текущему курсу	2008, \$ по текущему курсу
50	Тунис	564 768 794	674 380 268
51	Новая Зеландия	628 080 108	616 145 490
52	Чили	446 798 269	515 081 473
53	Колумбия	338 490 027	444 862 160
54	Латвии	352 686 857	418 797 320
55	Беларусь	345 551 000	404 906 300
56	Исландия	729 185 766	368 439 590
57	Доминиканская Республика	—	314 869 428
58	Пакистан	187 951 320	274 677 945
59	Объединенные Арабские Эмираты	44 528 099	207 141 681
60	Берег Слоновой Кости	459 717 971	180 278 337
61	Гватемала	119 176 697	149 641 759
62	Сальвадор	138 778 534	145 915 328
63	Босния и Герцеговина	76 299 538	125 075 493
64	Кипр	94 819 765	122 636 024
65	Венесуэла	—	122 140 218
66	Шри-Ланка	107 863 125	101 266 246
67	Маврикий	111 608 574	98 561 155
68	Перу	69 247 338	91 676 379
69	Египет, Арабская Республика	4 882 908	85 094 096
70	Кения	81 191 484	78 248 525
71	Уругвай	41 081 503	72 098 001
72	Эквадор	72 837 611	71 409 717
73	Сенегал	22 060 354	45 622 961
74	Иордания	38 158 261	41 179 421
75	Тринидад и Тобаго	60 218 242	35 827 736
76	Парагвай	23 736 222	32 380 571
77	Французская Полинезия	3 159 643	28 062 857
78	OAP Макао, Китай	16 862 697	22 922 705
79	Намибия	82 825 374	21 338 321

Место, 2008	Страна	2007, \$ по текущему курсу	2008, \$ по текущему курсу
80	Ботсвана	15 986 264	20 839 450
81	Грузия	39 386 993	20 753 312
82	Оман	7 513 179	18 059 259
83	Боливия	15 409 694	17 442 439
84	Нигерия	11 054 430	14 517 544
85	Молдова	13 847 852	13 232 104
86	Армения	9 241 732	11 464 433
87	Эфиопия	4 308 929	8 106 588
88	Замбия	9 909 332	7 759 912
89	Мадагаскар	7 272 465	7 294 813
90	Албания	13 097 660	6 651 984
91	Азербайджан	15 419 694	6 316 811
92	Ямайка	2 456 471	6 236 529
93	Мозамбик	14 882 251	5 861 671
94	Гана	4 531 365	5 738 857
95	Уганда	24 154 819	5 336 964
96	Барбадос	12 897 421	5 169 080
97	Новая Кaledония	5 411 799	4 605 491
98	Сент-Люсия	2 379 675	4 599 957
99	Суринам	1 711 049	4 069 885
100	Мали	3 348 221	2 877 126
101	Нигер	3 999 497	2 230 388
102	Малави	1 953 146	1 730 070
103	Гренада	7 455 735	1 372 304
104	Бурунди	1 224 838	1 126 239
105	Руанда	1 166 955	1 012 916
106	Йемен, Республика	709 025	441 128
107	Гамбия	30 272	417 705
108	Гвинея	246 033	395 025
109	Самоа	58 285	347 587
110	Катар	2 608 467	282 670

Приложение 3. Продолжение

Место, 2008	Страна	2007, \$ по текущему курсу	2008, \$ по текущему курсу
111	Сейшельские Острова	0	176 386
112	Аруба	66 058	147 595
113	Гайана	281 671	104 754
114	Доминикана	1 196 357	77 477
115	Судан	—	35 372
116	Панама	96 044	29 001
117	Бутан	—	8 791
118	Белиз	9 617	4 424
119	Сент-Винсент и Гренадины	10 039	402
120	Сан-Томе и Принсипи	356	252

Приложение 4. Уровень безработицы¹

(% от общей численности рабочей силы)

Страна ²	2006	2007	2008	2009
Македония	36,03	34,74	33,46	33,00
Свазиленд	30,00	30,00	30,00	30,00
Южная Африка	25,54	22,69	21,86	24,30
Босния и Герцеговина	31,10	29,01	23,41	24,07
Испания	8,51	8,26	11,33	18,01
Сербия	21,60	18,80	14,70	17,40
Латвии	7,00	6,20	7,82	17,32
Кабо-Верде	18,30	17,80	17,00	17,00
Грузия	13,60	13,30	16,50	16,90
Судан	17,49	16,77	16,04	14,89
Доминиканская Республика	16,00	15,50	14,20	14,86

¹ Источник: МВФ. World Economic Outlook Database: www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/02/weodata/WEOOct2010all.xls

² Отсортировано по уровню безработицы 2009, по убыванию.

Страна	2006	2007	2008	2009
Багамские острова	7,60	7,90	8,70	14,20
Турция	9,86	10,24	10,95	14,03
Эстония	5,90	4,66	5,52	13,77
Литва	5,62	4,30	5,84	13,71
Тунис	12,50	12,40	12,60	13,30
Албания	13,78	13,50	12,50	13,10
Иордания	14,06	13,10	12,65	13,03
Сан-Томе и Принсипи	14,20	13,77	13,34	12,91
Белиз	9,37	12,13	10,75	12,70
Ямайка	10,33	9,85	10,60	12,50
Словакия	13,30	11,03	9,58	12,05
Колумбия	12,04	11,15	10,58	12,00
Ирландия	4,44	4,56	6,31	11,83
Монголия	3,20	2,80	2,80	11,60
Черногория	14,70	11,90	10,70	11,20
Саудовская Аравия	12,00	11,00	9,80	10,46
Алжир	12,30	11,80	11,30	10,21
Барбадос	8,71	7,38	8,14	10,20
Венгрия	7,50	7,70	8,00	10,08
Чили	7,95	7,03	7,41	9,63
Португалия	7,79	8,13	7,74	9,63
Никарагуа	11,30	11,00	10,50	9,56
Франция	9,25	8,34	7,83	9,43
Греция	8,89	8,29	7,68	9,38
Соединенные Штаты	4,61	4,61	5,82	9,28
Хорватия	11,13	9,58	8,70	9,20
Марокко	9,66	9,80	9,57	9,10
Египет	10,92	9,21	8,13	9,00
Сальвадор	6,56	6,33	5,89	8,88
Украина	6,81	6,35	6,36	8,84
Перу	8,50	8,42	8,39	8,60
Эквадор	10,10	8,80	6,90	8,50

Приложение 4. Продолжение

Страна	2006	2007	2008	2009
Аргентина	8,70	7,50	7,30	8,40
Россия	7,20	6,10	6,40	8,40
Швеция	7,04	6,12	6,17	8,30
Канада	6,28	6,04	6,16	8,28
Финляндия	7,70	6,84	6,36	8,25
Польша	13,84	9,60	7,12	8,17
Бразилия	9,97	9,29	7,90	8,10
Исландия	1,29	1,01	1,65	8,02
Индонезия	10,28	9,11	8,39	8,00
Казахстан	7,80	7,26	6,63	8,00
Маврикий	9,08	8,50	7,20	8,00
Венесуэла	9,96	8,50	7,36	7,88
Коста-Рика	5,96	4,60	4,95	7,82
Италия	6,80	6,17	6,74	7,81
Бельгия	8,30	7,50	7,00	7,72
Израиль	8,43	7,33	6,13	7,65
Германия	9,83	8,37	7,30	7,49
Филиппины	8,00	7,33	7,40	7,48
Великобритания	5,40	5,40	5,55	7,45
Уругвай	10,91	9,18	7,60	7,32
Фиджи	6,40	7,50	7,50	7,00
Мальта	7,08	6,43	5,95	6,98
Панама	9,11	6,78	5,85	6,93
Болгария	9,00	6,90	5,70	6,84
Армения	7,53	6,99	6,27	6,82
Чешская Республика	7,14	5,32	4,39	6,67
Молдова	7,60	5,10	4,00	6,43
Румыния	5,43	4,31	3,98	6,28
Пакистан	6,91	6,20	6,20	6,20
Новая Зеландия	3,83	3,68	4,18	6,15
Азербайджан	6,83	6,55	6,07	6,05

Страна	2006	2007	2008	2009
Словения	5,99	4,86	4,39	6,00
Вьетнам	4,82	4,64	4,70	6,00
Люксембург	4,50	4,40	4,40	5,95
Тайвань, Китайская провинция	3,91	3,91	4,14	5,85
Кыргызская Республика	6,33	5,66	5,10	5,76
Парагвай	6,70	5,60	5,60	5,60
Австралия	4,78	4,37	4,25	5,59
Шри-Ланка	6,60	6,20	6,00	5,50
Мексика	3,59	3,72	3,96	5,47
Кипр	4,60	4,00	3,60	5,30
Гонконг	4,78	4,02	3,52	5,15
Сейшельские Острова	2,51	1,86	1,72	5,14
Тринидад и Тобаго	6,25	5,55	3,90	5,10
Япония	4,13	3,85	3,99	5,08
Австрия	4,80	4,40	3,80	4,80
Нигерия	4,50	4,50	4,50	4,50
Гондурас	3,95	3,90	3,94	4,40
Китай	4,10	4,00	4,20	4,30
Мьянмы	4,02	4,02	4,02	4,02
Бруней-Даруссалам	4,02	3,41	3,75	3,75
Малайзия	3,33	3,20	3,30	3,70
Корея	3,47	3,25	3,18	3,65
Дания	3,91	2,76	1,86	3,59
Швейцария	3,39	2,76	2,51	3,56
Нидерланды	3,92	3,19	2,75	3,51
Норвегия	3,43	2,51	2,60	3,17
Сингапур	2,65	2,13	2,23	3,03
Кувейт	1,37	1,70	1,67	1,64
Таиланд	1,52	1,38	1,39	1,39
Беларусь	1,20	1,00	0,80	0,90
Узбекистан	0,20	0,20	0,10	0,20

Приложение 5. Индекс развития человеческого потенциала¹
(ИРЧП, 2010)

Рейтинг страны по ИРЧП	Страна	Индекс развития человеческого потенциала
Страны с очень высоким уровнем развития человеческого потенциала		
1	Норвегия	0,938
2	Австралия	0,937
3	Новая Зеландия	0,907
4	США	0,902
5	Ирландия	0,895
6	Лихтенштейн	0,891
7	Нидерланды	0,890
8	Канада	0,888
9	Швеция	0,885
10	Германия	0,885
11	Япония	0,884
12	Корея,	0,877
13	Швейцария	0,874
14	Франция	0,872
15	Израиль	0,872
16	Финляндия	0,871
17	Исландия	0,869
18	Бельгия	0,867
19	Дания	0,866
20	Испания	0,863
21	Гонконг, Китай (САР)	0,862
22	Греция	0,855
23	Италия	0,854
24	Люксембург	0,852
25	Австрия	0,851
26	Великобритания	0,849

¹ Источник: Доклад о развитии человека 2010, Реальное богатство народов: пути к развитию человека, ПРООН: hdr.undp.org/en/media/HDR_2010_RU_Tables_reprint.pdf

Рейтинг страны по ИРЧП	Страна	Индекс развития человеческого потенциала
27	Сингапур	0,846
28	Чехия	0,841
29	Словения	0,828
30	Андорра	0,824
31	Словакия	0,818
32	ОАЭ	0,815
33	Мальта	0,815
34	Эстония	0,812
35	Кипр	0,810
36	Венгрия	0,805
37	Бруней-Даруссалам	0,805
38	Катар	0,803
39	Бахрейн	0,801
40	Португалия	0,795
41	Польша	0,795
42	Барбадос	0,788
Страны с высоким уровнем развития человеческого потенциала		
43	Багамские Острова	0,784
44	Литва	0,783
45	Чили	0,783
46	Аргентина	0,775
47	Кувейт	0,771
48	Латвия	0,769
49	Черногория	0,769
50	Румыния	0,767
51	Хорватия	0,767
52	Уругвай	0,765
53	Ливия	0,755
54	Панама	0,755
55	Саудовская Аравия	0,752
56	Мексика	0,750
57	Малайзия	0,744

Приложение 5. Продолжение

Рейтинг страны по ИРЧП	Страна	Индекс развития человеческого потенциала
58	Болгария	0,743
59	Тринидад	0,736
60	Сербия	0,735
61	Беларусь	0,732
62	Коста-Рика	0,725
63	Перу	0,723
64	Албания	0,719
65	Россия	0,719
66	Казахстан	0,714
67	Азербайджан	0,713
68	Босния	0,710
69	Украина	0,710
70	Иран	0,702
71	Македония, бывшая Югославская республика	0,701
72	Маврикий	0,701
73	Бразилия	0,699
74	Грузия	0,698
75	Венесуэла	0,696
76	Армения	0,695
77	Эквадор	0,695
78	Белиз	0,694
79	Колумбия	0,689
80	Ямайка	0,688
81	Тунис	0,683
82	Иордания	0,681
83	Турция	0,679
84	Алжир	0,677
85	Тонга	0,677
Страны со средним уровнем развития человеческого потенциала		
86	Фиджи	0,669

Рейтинг страны по ИРЧП	Страна	Индекс развития человеческого потенциала
87	Туркменистан	0,669
88	Доминиканская Республика	0,663
89	Китай	0,663
90	Сальвадор	0,659
91	Шри-Ланка	0,658
92	Таиланд	0,654
93	Габон	0,648
94	Суринам	0,646
95	Боливия	0,643
96	Парaguay	0,640
97	Филиппины	0,638
98	Ботсвана	0,633
99	Молдова	0,623
100	Монголия	0,622
101	Египет	0,620
102	Узбекистан	0,617
103	Микронезия	0,614
104	Гайана	0,611
105	Намибия	0,606
106	Гондурас	0,604
107	Мальдивские Острова	0,602
108	Индонезия	0,600
109	Кыргызстан	0,598
110	ЮАР	0,597
111	Сирия	0,589
112	Таджикистан	0,580
113	Вьетнам	0,572
114	Марокко	0,567
115	Никарагуа	0,565
116	Гватемала	0,560
117	Экваториальная Гвинея	0,538
118	Кабо-Верде	0,534

Приложение 5. Продолжение

Рейтинг страны по ИРЧП	Страна	Индекс развития человеческого потенциала
119	Индия	0,519
120	Тимор-Лешти	0,502
121	Свазиленд	0,498
122	ЛНДР	0,497
123	Соломоновы Острова	0,494
124	Камбоджа	0,494
125	Пакистан	0,490
126	Конго	0,489
127	Сан-Томе	0,488
Страны с низким уровнем развития человеческого потенциала		
128	Кения	0,470
129	Бангладеш	0,469
130	Гана	0,467
131	Камерун	0,460
132	Мьянма	0,451
133	Йемен	0,439
134	Бенин	0,435
135	Мадагаскар	0,435
136	Мавритания	0,433
137	Папуа — Новая Гвинея	0,431
138	Непал	0,428
139	Того	0,428
140	Коморские Острова	0,428
141	Лесото	0,427
142	Нигерия	0,423
143	Уганда	0,422
144	Сенегал	0,411
145	Гаити	0,404
146	Ангола	0,403
147	Джибути	0,402
148	Танзания	0,398

Рейтинг страны по ИРЧП	Страна	Индекс развития человеческого потенциала
149	Кот-д'Ивуар	0,397
150	Замбия	0,395
151	Гамбия	0,390
152	Руанда	0,385
153	Малави	0,385
154	Судан	0,379
155	Афганистан	0,349
156	Гвинея	0,340
157	Эфиопия	0,328
158	Сьерра-Леоне	0,317
159	Центрально-Африканская Республика	0,315
160	Мали	0,309
161	Буркина-Фасо	0,305
162	Либерия	0,300
163	Чад	0,295
164	Гвинея-Бисау	0,289
165	Мозамбик	0,284
166	Бурунди	0,282
167	Нигер	0,261
168	Конго	0,239
169	Зимбабве	0,140

Приложение 6. Индекс конкурентоспособности¹ (индекс глобальной конкурентоспособности стран мира (ИГК) по версии Всемирного экономического форума, 2010)

Страна	ИГК 2010		ИГК 2009	Изменение 2009-2010
	место	балл	место	
Швейцария	1	5,63	1	0
Швеция	2	5,56	4	2
Сингапур	3	5,48	3	0
Соединенные Штаты	4	5,43	2	-2
Германия	5	5,39	7	2
Япония	6	5,37	8	2
Финляндия	7	5,37	6	-1
Нидерланды	8	5,33	10	2
Дания	9	5,32	5	-4
Канада	10	5,30	9	-1
Гонконг	11	5,27	11	0
Великобритания	12	5,25	13	1
Тайвань, Китай	13	5,21	12	-1
Норвегия	14	5,14	14	0
Франция	15	5,13	16	1
Австралия	16	5,11	15	-1
Катар	17	5,10	22	5
Австрия	18	5,09	17	-1
Бельгия	19	5,07	18	-1
Люксембург	20	5,05	21	1
Саудовская Аравия	21	4,95	28	7
Корея, Республика	22	4,93	19	-3
Новая Зеландия	23	4,92	20	-3
Израиль	24	4,91	27	3
ОАЭ	25	4,89	23	-2

¹ Источник: Всемирный экономический форум, The Global Competitiveness Report 2010–2011: www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-2011.pdf

Страна	ИГК 2010		ИГК 2009 место	Изменение 2009-2010
	место	балл		
Малайзия	26	4,88	24	-2
Китай	27	4,84	29	2
Бруней-Даруссалам	28	4,75	32	4
Ирландия	29	4,74	25	-4
Чили	30	4,69	30	0
Исландия	31	4,68	26	-5
Тунис	32	4,65	40	8
Эстония	33	4,61	35	2
Оман	34	4,61	41	7
Кувейт	35	4,59	39	4
Чешская Республика	36	4,57	31	-5
Бахрейн	37	4,54	38	1
Таиланд	38	4,51	36	-2
Польша	39	4,51	46	7
Кипр	40	4,50	34	-6
Пуэрто-Рико	41	4,49	42	1
Испания	42	4,49	33	-9
Барбадос	43	4,45	44	1
Индонезия	44	4,43	54	10
Словения	45	4,42	37	-8
Португалия	46	4,38	43	-3
Литва	47	4,38	53	6
Италия	48	4,37	48	0
Черногория	49	4,36	62	13
Мальта	50	4,34	52	2
Индия	51	4,33	49	-2
Венгрия	52	4,33	58	6
Панама	53	4,33	59	6
Южная Африка	54	4,32	45	-9
Маврикий	55	4,32	57	2
Коста-Рика	56	4,31	55	-1

Приложение 6. Продолжение

Страна	ИГК 2010		ИГК 2009	Изменение 2009-2010
	место	балл	место	
Азербайджан	57	4,29	51	-6
Бразилия	58	4,28	56	-2
Вьетнам	59	4,27	75	16
Словакская Республика	60	4,25	47	-13
Турция	61	4,25	61	0
Шри-Ланка	62	4,25	79	17
Россия	63	4,24	63	0
Уругвай	64	4,23	65	1
Иордания	65	4,21	50	-15
Мексика	66	4,19	60	-6
Румыния	67	4,16	64	-3
Колумбия	68	4,14	69	1
Иран	69	4,14	n/a	n/a
Латвии	70	4,14	68	-2
Болгария	71	4,13	76	5
Казахстан	72	4,12	67	-5
Перу	73	4,11	78	5
Намибия	74	4,09	74	0
Марокко	75	4,08	73	-2
Ботсвана	76	4,05	66	-10
Хорватия	77	4,04	72	-5
Гватемала	78	4,04	80	2
Македония, бывшая Югослав- ская Республика	79	4,02	84	5
Руанда	80	4,00	n/a	n/a
Египет	81	4,00	70	-11
Сальвадор	82	3,99	77	-5
Греция	83	3,99	71	-12
Тринидад и Тобаго	84	3,97	86	2
Филиппины	85	3,96	87	2

Страна	ИГК 2010		ИГК 2009	Изменение 2009-2010
	место	балл	место	
Алжир	86	3,96	83	-3
Аргентина	87	3,95	85	-2
Албания	88	3,94	96	8
Украина	89	3,90	82	-7
Гамбия	90	3,90	81	-9
Гондурас	91	3,89	89	-2
Ливан	92	3,89	n/a	n/a
Грузия	93	3,86	90	-3
Молдова	94	3,86	n/a	n/a
Ямайка	95	3,85	91	-4
Сербия	96	3,84	93	-3
Сирия	97	3,79	94	-3
Армения	98	3,76	97	-1
Монголия	99	3,75	117	18
Ливия	100	3,74	88	-12
Доминиканская Республика	101	3,72	95	-6
Босния и Герцеговина	102	3,70	109	7
Бенин	103	3,69	103	0
Сенегал	104	3,67	92	-12
Эквадор	105	3,65	105	0
Кения	106	3,65	98*	-8
Бангладеш	107	3,64	106	-1
Боливия	108	3,64	120	12
Камбоджа	109	3,63	110	1
Гайана	110	3,62	104	-6
Камерун	111	3,58	111	0
Никарагуа	112	3,57	115	3
Танзания	113	3,56	100	-13
Гана	114	3,56	114	0
Замбия	115	3,55	112	-3
Таджикистан	116	3,53	122	6

Приложение 6. Продолжение

Страна	ИГК 2010		ИГК 2009 место	Изменение 2009-2010
	место	балл		
Кабо-Верде	117	3,51	n/a	n/a
Уганда	118	3,51	108	-10
Эфиопия	119	3,51	118	-1
Парагвай	120	3,49	124	4
Кыргызская Республика	121	3,49	123	2
Венесуэла	122	3,48	113	-9
Пакистан	123	3,48	101	-22
Мадагаскар	124	3,46	121	-3
Малави	125	3,45	119	-6
Свазиленд	126	3,40	n/a	n/a
Нигерия	127	3,38	99	-28
Лесото	128	3,36	107	-21
Кот-д'Ивуар	129	3,35	116	-13
Непал	130	3,34	125	-5
Мозамбик	131	3,32	129	-2
Мали	132	3,28	130	-2
Тимор-Лешти	133	3,23	126	-7
Буркина-Фасо	134	3,20	128	-6
Мавритания	135	3,14	127	-8
Зимбабве	136	3,03	132	-4
Бурунди	137	2,96	133	-4
Ангола	138	2,93	n/a	n/a
Чад	139	2,73	131	-8

Приложение 7. Индекс экономической свободы¹ (индекс мирового рейтинга экономической свободы (по версии «Wall Street Journal» и исследовательского центра Heritage Foundation), 2010)

Рейтинг	Страна	Индекс
Экономически свободные страны		
1	Гонконг	89,7
2	Сингапур	87,2
3	Австралия	82,5
4	Новая Зеландия	82,3
5	Швейцария	81,9
6	Канада	80,8
В основном экономически свободные страны		
7	Ирландия	78,7
8	Дания	78,6
9	США	77,8
10	Бахрейн	77,7
11	Чили	77,4
12	Маврикий	76,2
13	Люксембург	76,2
14	Эстония	75,2
15	Нидерланды	74,7
16	Великобритания	74,5
17	Финляндия	74
18	Кипр	73,3
19	Макао	73,1
20	Япония	72,8
21	Австрия	71,9
22	Швеция	71,9
23	Германия	71,8

¹ Источник: 2011 Индекс экономической свободы, фонд Heritage и газета Wall Street Journal: www.heritage.org/index/pdf/2011/Index2011_Ranking.pdf

Приложение 7. Продолжение

Рейтинг	Страна	Индекс
24	Литва	71,3
25	Тайвань	70,8
26	Сент-Люсия	70,8
27	Катар	70,5
28	Чешская Республика	70,4
29	Грузия	70,4
30	Норвегия	70,3
31	Испания	70,2
32	Бельгия	70,2
33	Уругвай	70
Умеренно экономически свободные страны		
34	Оман	69,8
35	Южная Корея	69,8
36	Армения	69,7
37	Словацкая Республика	69,5
38	Иордания	68,9
39	Сальвадор	68,8
40	Ботсвана	68,8
41	Перу	68,6
42	Барбадос	68,5
43	Израиль	68,5
44	Исландия	68,2
45	Колумбия	68
46	Багамы	68
47	Объединенные Арабские Эмираты	67,8
48	Мексика	67,8
49	Коста-Рика	67,3
50	Сент-Винсент и Гренадины	66,9
51	Венгрия	66,6
52	Тринидад и Тобаго	66,5

Рейтинг	Страна	Индекс
53	Малайзия	66,3
54	Саудовская Аравия	66,2
55	Македония	66
56	Латвия	65,8
57	Мальта	65,7
58	Ямайки	65,7
59	Панама	64,9
60	Болгария	64,9
61	Кувейт	64,9
62	Таиланд	64,7
63	Румыния	64,7
64	Франция	64,6
65	Кабо-Верде	64,6
66	Словения	64,6
67	Турция	64,2
68	Польша	64,1
69	Португалия	64
70	Албания	64
71	Белиз	63,8
72	Доминика	63,3
73	Намибии	62,7
74	Южная Африка	62,7
75	Руанде	62,7
76	Черногория	62,5
77	Парагвай	62,3
78	Казахстан	62,1
79	Гватемале	61,9
80	Уганда	61,7
81	Мадагаскар	61,2
82	Хорватия	61,1
83	Кыргызская Республика	61,1
84	Самоа	60,6

Приложение 7. Продолжение

Рейтинг	Страна	Индекс
85	Буркина-Фасо	60,6
86	Фиджи	60,4
87	Италия	60,3
88	Греция	60,3
89	Ливан	60,1
90	Доминиканская Республика	60
В основном экономически несвободные страны		
91	Замбия	59,7
92	Азербайджан	59,7
93	Марокко	59,6
94	Монголия	59,5
95	Гана	59,4
96	Египет	59,1
97	Свазиленд	59,1
98	Никарагуа	58,8
99	Гондурас	58,6
100	Тунис	58,5
101	Сербия	58
102	Камбоджа	57,9
103	Бутан	57,6
104	Босния и Герцеговина	57,5
105	Гамбия	57,4
106	Кения	57,4
107	Шри-Ланка	57,1
108	Танзания	57
109	Мозамбик	56,8
110	Габон	56,7
111	Нигерия	56,7
112	Вануату	56,7
113	Бразилия	56,3
114	Мали	56,3

Рейтинг	Страна	Индекс
115	Филиппины	56,2
116	Индонезия	56
117	Бенин	56
118	Тонга	55,8
119	Малави	55,8
120	Молдова	55,7
121	Сенегал	55,7
122	Кот-д'Ивуар	55,4
123	Пакистан	55,1
124	Индия	54,6
125	Джибути	54,5
126	Нигер	54,3
127	Йемен	54,2
128	Таджикистан	53,5
129	Суринам	53,1
130	Бангладеш	53
131	Папуа — Новая Гвинея	52,6
132	Алжир	52,4
133	Гаити	52,1
134	Мавритания	52,1
135	Китай	52
136	Камерун	51,8
137	Гвинеи	51,7
138	Аргентина	51,7
139	Вьетнам	51,6
140	Сирия	51,3
141	Лаос	51,3
142	Сейшельские Острова	51,2
143	Россия	50,5
144	Эфиопия	50,5
145	Микронезия	50,3
146	Непал	50,1

Приложение 7. Продолжение

Рейтинг	Страна	Индекс
147	Боливия	50
Экономически репрессивные страны		
148	Бурунди	49,6
149	Сьерра-Леоне	49,6
150	Сан-Томе и Принсипи	49,5
151	Гайана	49,4
152	Центрально-Африканская Республика	49,3
153	Того	49,1
154	Мальдивы	48,3
155	Беларусь	47,9
156	Лесото	47,5
157	Экваториальная Гвинея	47,5
158	Эквадор	47,1
159	Гвинея-Бисау	46,5
160	Либерия	46,5
161	Ангола	46,2
162	Соломоновы Острова	45,9
163	Узбекистан	45,8
164	Украина	45,8
165	Чад	45,3
166	Кирибати	44,8
167	Коморские Острова	43,8
168	Республика Конго	43,6
169	Туркменистан	43,6
170	Тимор-Лешти	42,8
171	Иран	42,1
172	Демократическая Республика Конго	40,7
173	Ливия	38,6
174	Бирма	37,8
175	Венесуэла	37,6

Рейтинг	Страна	Индекс
176	Эритрея	36,7
177	Куба	27,7
178	Зимбабве	22,1
179	Северная Корея	1

Приложение 8. Индекс глобализации KOF, 2010¹ (Центр экономических исследований при Швейцарском федеральном технологическом институте, Цюрих)

Ранг	Страна	Индекс глобализации
1	Бельгия	92,95
2	Австрия	92,51
3	Нидерланды	91,90
4	Швейцария	90,55
5	Швеция	89,75
6	Дания	89,68
7	Канада	88,24
8	Португалия	87,54
9	Финляндия	87,31
10	Венгрия	87,00
11	Ирландия	86,92
12	Чешская Республика	86,87
13	Франция	86,18
14	Люксембург	85,84
15	Испания	85,71
16	Словакская Республика	85,07
17	Сингапур	84,58
18	Германия	84,16
19	Австралия	83,82

¹ Источник: Центр экономических исследований при Швейцарском федеральном технологическом институте, Цюрих, Индекс глобализации KOF: globalization.kof.ethz.ch/static/pdf/rankings_2010.pdf

Приложение 8. Продолжение

Ранг	Страна	Индекс глобализации
20	Норвегия	83,53
21	Кипр	82,45
22	Италия	82,26
23	Польша	81,26
24	Великобритания	80,18
25	Новая Зеландия	79,56
26	Эстония	79,49
27	Соединенные Штаты	78,80
28	Словения	78,78
29	Хорватия	76,85
30	Мальта	76,42
31	Греция	75,83
32	Болгария	75,41
33	Литва	74,73
34	Чили	73,74
35	Малайзия	73,69
36	Иордания	71,74
37	Латвии	71,61
38	Израиль	71,58
39	Румыния	71,51
40	Исландия	70,66
41	Бахрейн	69,37
42	Российская Федерация	68,91
43	Катар	68,87
44	Маврикий	68,29
45	Япония	68,16
46	Украина	68,15
47	Кувейт	67,79
48	Панама	67,66
49	Коста-Рика	66,51
50	Сальвадор	66,26

Ранг	Страна	Индекс глобализации
51	Сербия	65,97
52	Ливан	65,86
53	Уругвай	65,62
54	ЮАР	65,60
55	Ямайка	64,92
56	Турция	64,91
57	Корея, Республика	64,73
58	Босния и Герцеговина	64,68
59	Таиланд	64,13
60	Молдова	63,98
61	Перу	63,37
62	Гондурас	62,74
63	Китай	62,68
64	Объединенные Арабские Эмираты	62,43
65	Македония, бывшая Югославская-Республика	62,18
66	Тунис	62,13
67	Доминиканская Республика	61,44
68	Египет, Арабская Республика	61,33
69	Грузии	61,29
70	Аргентина	61,18
71	Мексика	60,92
72	Марокко	60,85
73	Казахстан	60,84
74	Саудовская Аравия	60,64
75	Бразилия	60,38
76	Оман	60,28
77	Гватемала	59,94
78	Колумбия	59,93
79	Гайана	59,74
80	Гренада	59,33
81	Фиджи	59,26

Приложение 8. Продолжение

Ранг	Страна	Индекс глобализации
82	Кыргызская Республика	58,97
83	Тринидад и Тобаго	58,63
84	Филиппины	58,58
85	Самоа	58,32
86	Индонезия	57,80
87	Барбадос	57,09
88	Парaguay	57,00
89	Эквадор	56,91
90	Намибия	56,84
91	Никарагуа	56,66
92	Замбия	56,29
93	Нигерия	55,88

Приложение 9. Производительность труда¹

Страна	ВВП, \$ млн США	Среднее количество рабочих часов на 1 человека	Общая занятость, тыс. чел.	Общее количество рабочих часов, мин	Производительность труда, (ВВП за 1 раб. ч. \$/ч)	ВВП/раб. час как % аналогичного показателя США (USA = 100)
Люксембург	41 700	1601	352	564	74	128,9
Норвегия	268 731	1408	2605	3668	73	127,7
Ирландия	183 707	1584	1927	3052	60	104,9
Соединенные Штаты	14 185 173	1681	147 038	247 172	57	100,0
Бельгия	388 917	1550	4444	6888	57	98,4
Нидерланды	673 066	1378	8656	11 927	56	98,3

¹ Источник: Организация экономического сотрудничества и развития, Базы данных по производительности ОЭСР: stats.oecd.org/Index.aspx?DatasetCode=LEVEL

Страна	ВВП, \$ млн США	Среднее количество рабочих часов на 1 человека	Общая занятость, тыс. чел.	Общее количество рабочих часов, млн	Производительность труда, (ВВП за 1 раб. ч, \$/ч)	ВВП/раб. час как % аналогичного показателя США (USA = 100)
Франция	2 172 097	1558	25 561	39 832	55	95,0
Германия	2 984 440	1390	40 265	55 976	53	92,9
Страны G7	28 938 870	1650	346 833	572 266	51	88,1
Зона евро	10 963 331	1576	141 515	223 078	49	85,6
Швеция	352 593	1611	4482	7220	49	85,1
ЕС (15 стран)	13 776 019	1588	177 666	282 124	49	85,1
Австрия	320 873	1581	4217	6668	48	83,8
Великобритания	2 256 830	1646	28 827	47 437	48	82,9
НАФТА	17 000 705	1721	207 571	357 321	48	82,9
Испания	1 495 683	1648	19 134	31 540	47	82,6
Швейцария	350 519	1640	4529	7427	47	82,2
Австралия	869 364	1713	10 802	18 500	47	81,9
Дания	203 265	1544	2842	4388	46	80,7
ОЭСР — Европа (за исключением Турции)	15 718 786	1631	212 199	346 061	45	79,1
Финляндия	185 348	1672	2454	4102	45	78,7
ЕС (19 стран)	15 087 541	1633	204 898	334 678	45	78,6
Италия	1 921 576	1773	24 839	44 048	44	76,0
Канада	1 280 280	1725	17 127	29 549	43	75,5
ОЭСР (30 стран)	40 216 913	1715	540 849	927 688	43	75,5
Исландия	11 995	1716	168	288	42	72,6
Япония	4 138 472	1714	63 176	108 252	38	66,6
Израиль	205 939	1943	3030	5886	35	61,0
Греция	334 701	2119	4652	9860	34	59,2
Словения	55 176	1687	967	1632	34	58,9
Новая Зеландия	124 928	1729	2174	3758	33	57,9

Приложение 9. Продолжение

Страна	ВВП, \$ млн США	Среднее количество рабочих часов на 1 человека	Общая занятость, тыс. чел.	Общее количество рабочих часов, млн	Производительность труда, (ВВП за 1 раб. ч, \$/ч)	ВВП/раб. час как % аналогичного показателя США (USA = 100)
Словакская Республика	121 604	1693	2184	3699	33	57,3
Португалия	261 224	1719	5015	8621	30	52,8
Чешская Республика	264 748	1891	5226	9881	27	46,7
Турция	1 040 275	1918	21 433	41 108	25	44,1
Венгрия	198 084	1968	3999	7868	25	43,9
Корея	1 324 383	2243	23 493	52 688	25	43,8
Эстония	26 072	1831	579	1060	25	42,9
Польша	727 086	1966	15 822	31 106	23	40,1
Россия	2 866 464	1997	69 940	139 669	21	35,8
Мексика	1 535 251	1857	43 405	80 600	19	33,2

Приложение 10. Индекс развития ИКТ¹ (информационно-компьютерных технологий (ИКТ, IDI)), 2007 и 2008 гг.

Страна	Место 2008	IDI 2008	Место 2007	IDI 2007
Швеция	1	7,85	1	7,27
Люксембург	2	7,71	6	6,98
Республика Корея	3	7,68	2	7,23
Дания	4	7,53	3	7,18
Нидерланды	5	7,37	5	7,06
Исландия	6	7,23	4	7,06

¹ Источник: Международный союз электросвязи, «Измерение информационного общества». 2010 год: www.itu.int/ITU-D/ict/publications/idi/2010/Material/MIS_2010_Summary_R.pdf

Страна	Место 2008	IDI 2008	Место 2007	IDI 2007
Швейцария	7	7,19	8	6,83
Япония	8	7,12	7	6,89
Норвегия	9	7,11	9	6,78
Соединенное Королевство	10	7,07	12	6,70
Гонконг, Китай	11	7,04	10	6,78
Финляндия	12	7,02	11	6,70
Германия	13	6,95	13	6,60
Сингапур	14	6,95	15	6,47
Австралия	15	6,90	14	6,51
Новая Зеландия	16	6,81	16	6,38
Австрия	17	6,72	19	6,25
Франция	18	6,55	22	6,09
Соединенные Штаты	19	6,54	17	6,33
Ирландия	20	6,52	20	6,14
Канада	21	6,49	18	6,30
Эстония	22	6,41	25	5,86
Бельгия	23	6,36	21	6,10
Макао, Китай	24	6,29	28	5,73
Испания	25	6,27	26	5,84
Словения	26	6,26	27	5,77
Израиль	27	6,19	23	5,93
Италия	28	6,15	24	5,91
Объединенные Арабские Эмираты	29	6,11	33	5,20
Греция	30	6,03	31	5,28
Мальта	31	5,82	29	5,48
Португалия	32	5,77	30	5,32
Бахрейн	33	5,67	35	4,95
Венгрия	34	5,64	34	5,18
Литва	35	5,55	32	5,22
Хорватия	36	5,53	37	4,95
Чешская Республика	37	5,45	39	4,92

Приложение 10. Продолжение

Страна	Место 2008	IDI 2008	Место 2007	IDI 2007
Словакская Республика	38	5,38	41	4,86
Кипр	39	5,37	40	4,91
Польша	40	5,29	36	4,95
Латвия	41	5,28	38	4,95
Бруней-Даруссалам	42	5,07	42	4,77
Болгария	43	4,87	43	4,42
Румыния	44	4,73	48	4,11
Катар	45	4,68	45	4,25
Сент-Винсент и Гренадины	46	4,59	49	4,10
Черногория	47	4,57	44	4,36
Россия	48	4,54	46	4,13
Аргентина	49	4,38	47	4,13
Уругвай	50	4,34	51	3,96
Бывшая Югославская Республика Македония	51	4,32	63	3,40
Саудовская Аравия	52	4,24	54	3,76
Сербия	53	4,23	52	3,85
Чили	54	4,20	50	3,99
Беларусь	55	4,07	53	3,77
Малайзия	56	3,96	55	3,66
Турция	57	3,90	56	3,63
Украина	58	3,87	58	3,56
Тринидад и Тобаго	59	3,83	57	3,61
Бразилия	60	3,81	61	3,49
Венесуэла	61	3,67	66	3,33
Панама	62	3,66	64	3,39
Колумбия	63	3,65	69	3,27
Босния и Герцеговина	64	3,65	65	3,38
Кувейт	65	3,64	59	3,54
Сейшельские Острова	66	3,64	62	3,44
Ямайка	67	3,54	60	3,52

Страна	Место 2008	IDI 2008	Место 2007	IDI 2007
Мальдивские Острова	68	3,54	72	3,11
Казахстан	69	3,47	70	3,17
Коста-Рика	70	3,46	67	3,31
Оман	71	3,45	71	3,17
Маврикий	72	3,44	68	3,30
Молдова	73	3,37	73	3,11
Иордания	74	3,33	78	2,98
Перу	75	3,27	74	3,03
Таиланд	76	3,27	75	3,03
Мексика	77	3,25	76	3,03
Ливия	78	3,24	79	2,92
Китай	79	3,23	77	3,03
Азербайджан	81	3,18	82	2,77
Ливан	82	3,17	78	3,02
Албания	83	3,12	84	2,74
Иран (Исламская Республика)	84	3,08	86	2,73
Тунис	85	3,06	83	2,74
Вьетнам	86	3,05	93	2,61
Эквадор	87	2,95	85	2,73
Армения	88	2,94	89	2,66
Доминиканская Республика	89	2,91	87	2,73
Филиппины	90	2,87	95	2,61
Фиджи	91	2,81	88	2,69
ЮАР	92	2,79	91	2,64
Сирия	93	2,76	90	2,65
Парaguay	94	2,75	98	2,46
Монголия	95	2,71	94	2,61
Египет	96	2,70	100	2,44
Марокко	97	2,68	103	2,33
Куба	98	2,66	92	2,62
Кыргызстан	99	2,65	96	2,52
Алжир	100	2,65	97	2,47

Приложение 10. Продолжение

Страна	Место 2008	IDI 2008	Место 2007	IDI 2007
Боливия	101	2,62	101	2,39
Кабо-Верде	102	2,62	107	2,27
Эль-Сальвадор	103	2,61	99	2,45
Гватемала	104	2,53	102	2,35
Шри-Ланка	105	2,51	104	2,32
Гондурас	106	2,50	105	2,32
Индонезия	107	2,46	108	2,15
Туркменистан	108	2,38	106	2,27
Ботсвана	109	2,30	110	2,08
Узбекистан	110	2,25	113	2,06
Таджикистан	111	2,25	109	2,11
Никарагуа	112	2,18	112	2,08
Габон	113	2,16	111	2,08
Намибия	114	2,04	114	1,95
Свазиленд	115	1,90	115	1,78
Гана	116	1,75	119	1,54
Индия	117	1,75	116	1,62
Лаос	118	1,74	117	1,60
Мьянма	119	1,71	118	1,60
Камбоджа	120	1,70	120	1,53
Кения	121	1,69	121	1,52
Нигерия	122	1,65	134	1,36
Бутан	123	1,62	124	1,48
Гамбия	124	1,62	123	1,50
Джибути	125	1,57	125	1,48
Мавритания	126	1,57	128	1,43
Судан	127	1,57	122	1,50
Пакистан	128	1,54	127	1,45
Йемен	129	1,52	126	1,48
Зимбабве	130	1,51	129	1,43
Сенегал	131	1,49	136	1,34

Страна	Место 2008	IDI 2008	Место 2007	IDI 2007
Конго	132	1,48	135	1,36
Лесото	133	1,46	131	1,40
Коморские Острова	134	1,46	130	1,41
Кот-д'Ивуар	135	1,45	133	1,37
Замбия	136	1,42	142	1,26
Бангладеш	137	1,41	137	1,34
Камерун	138	1,40	132	1,37
Ангола	139	1,40	138	1,31
Того	140	1,36	140	1,27
Бенин	141	1,35	146	1,20
Непал	142	1,34	141	1,27
Гаити	143	1,31	143	1,24
Мадагаскар	144	1,31	139	1,27
Уганда	145	1,30	144	1,21
Малави	146	1,28	145	1,20
Мали	147	1,19	149	1,08
Руанда	148	1,19	148	1,11
Танзания	149	1,17	151	1,05
Демократическая Республика Конго	150	1,16	147	1,13
Папуа — Новая Гвинея	151	1,08	150	1,06
Эритрея	152	1,08	152	1,03
Мозамбик	153	1,05	154	0,97
Эфиопия	154	1,03	153	0,97
Буркина-Фасо	155	0,98	155	0,93
Гвинея-Биссау	156	0,97	156	0,88
Гвинея	157	0,93	158	0,85
Нигерия	158	0,90	157	0,86
Чад	159	0,79	159	0,73

Приложение 11. Индекс восприятия коррупции¹
 (Transparency International, 2002–2010 гг.)

Ранг 2010	Страна	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003
1	Дания	9,3	9,3	9,3	9,4	9,5	9,5	9,5	9,5
1	Новая Зеландия	9,3	9,4	9,3	9,4	9,6	9,6	9,5	9,5
1	Сингапур	9,3	9,2	9,2	9,3	9,2	9,3	9,4	9,4
4	Финляндия	9,2	8,9	9	9,4	9,6	9,6	9,7	9,7
4	Швеция	9,2	9,2	9,3	9,3	9,2	9,2	9,3	9,3
6	Канада	8,9	8,7	8,7	8,7	8,5	8,4	8,7	9
7	Нидерланды	8,8	8,9	8,9	9	8,7	8,6	8,9	9
8	Швейцария	8,7	9	9	9	9,1	9,1	8,8	8,5
8	Австралия	8,7	8,7	8,7	8,6	8,7	8,8	8,8	8,6
10	Норвегия	8,6	8,6	7,9	8,7	8,8	8,9	8,8	8,5
11	Исландия	8,5	8,7	8,9	9,2	9,6	9,7	9,6	9,4
11	Люксембург	8,5	8,2	8,3	8,4	8,6	8,5	8,7	8,9
13	Гонконг	8,4	8,2	8,1	8,3	8,3	8,3	8	8,2
14	Ирландия	8	8	7,7	7,5	7,4	7,4	7,5	6,9
15	Австрия	7,9	7,9	8,1	8,1	8,6	8,7	8	7,8
15	Германия	7,9	8	7,9	7,8	8	8,2	7,7	7,3
17	Барбадос	7,8	7,4	7	6,9	6,7	6,9		
17	Япония	7,8	7,7	7,3	7,5	7,6	7,3	7	7,1
19	Катар	7,7	7	6,5	6	6	5,9	5,6	
20	Соединенное Королевство	7,6	7,7	7,7	8,4	8,6	8,6	8,6	8,7
21	Чили	7,2	6,7	6,9	7	7,3	7,3	7,4	7,5
22	Бельгия	7,1	7,1	7,3	7,1	7,3	7,4	7,6	7,1
22	Соединенные Штаты	7,1	7,5	7,3	7,2	7,3	7,6	7,5	7,7
24	Уругвай	6,9	6,7	6,9	6,7	6,4	5,9	5,5	5,1
25	Франция	6,8	6,9	6,9	7,3	7,4	7,5	6,9	6,3
26	Эстония	6,5	6,6	6,6	6,5	6,7	6,4	5,5	5,6

¹ Источник: Индекс восприятия коррупции, Transparency International: www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2010/in_detail#6

Ранг 2010	Страна	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003
27	Словения	6,4	6,6	6,7	6,6	6,4	6,1	5,9	6
28	Кипр	6,3	6,6	6,4	5,3	5,6	5,7	5,4	6,1
28	Объединенные Арабские Эмираты	6,3	6,5	5,9	5,7	6,2	6,2	6,1	5,2
30	Израиль	6,1	6,1	6	6,1	5,9	6,3	6,4	7
30	Испания	6,1	6,1	6,5	6,7	6,8	7	6,9	7,1
32	Португалия	6	5,8	6,1	6,5	6,6	6,5	6,6	6,3
33	Пуэрто-Рико	5,8	5,8	5,8					
33	Ботсвана	5,8	5,6	5,8	5,4	5,6	5,9	6	5,7
33	Тайвань	5,8	5,6	5,7	5,7	5,9	5,9	5,6	5,7
36	Бутан	5,7	5	5,4	5				
37	Мальта	5,6	5,2	5,8	5,8	6,4	6,4		
38	Бруней	5,5	5,5						
39	Южная Корея	5,4	5,5	5,6	5,1	5,1	5	4,5	4,3
39	Маврикий	5,4	5,4	5,5	4,7	5,1	4,2	4,1	4,4
41	Оман	5,3	5,5	5,5	4,7	5,4	6,3	6,1	6,3
41	Коста-Рика	5,3	5,3	5,1	5	4,1	4,2	4,9	4,3
41	Польша	5,3	5	4,6	4,2	3,7	3,4	3,5	3,6
44	Доминикана	5,2	5,9	6	5,6	4,5	3	2,9	3,3
45	Кабо-Верде	5,1	5,1	5,1	4,9				
46	Макао	5	5,3	5,4	5,7	6,6			
46	Литва	5	4,9	4,6	4,8	4,8	4,8	4,6	4,7
48	Бахрейн	4,9	5,1	5,4	5	5,7	5,8	5,8	6,1
49	Сейшельские Острова	4,8	4,8	4,8	4,5	3,6	4	4,4	
50	Венгрия	4,7	5,1	5,1	5,3	5,2	5	4,8	4,8
50	Иордания	4,7	5	5,1	4,7	5,3	5,7	5,3	4,6
50	Саудовская Аравия	4,7	4,3	3,5	3,4	3,3	3,4	3,4	4,5
53	Чешская Республика	4,6	4,9	5,2	5,2	4,8	4,3	4,2	3,9
54	Кувейт	4,5	4,1	4,3	4,3	4,8	4,7	4,6	5,3
54	Южная Африка	4,5	4,7	4,9	5,1	4,6	4,5	4,6	4,4
56	Малайзия	4,4	4,5	5,1	5,1	5	5,1	5	5,2

Приложение 11. Продолжение

Ранг 2010	Страна	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003
56	Намибия	4,4	4,5	4,5	4,5	4,1	4,3	4,1	4,7
56	Турция	4,4	4,4	4,6	4,1	3,8	3,5	3,2	3,1
59	Латвии	4,3	4,5	5	4,8	4,7	4,2	4	3,8
59	Словакия	4,3	4,5	5	4,9	4,7	4,3	4	3,7
59	Тунис	4,3	4,2	4,4	4,2	4,6	4,9	5	4,9
62	Хорватия	4,1	4,1	4,4	4,1	3,4	3,4	3,5	3,7
62	Гана	4,1	3,9	3,9	3,7	3,3	3,5	3,6	3,3
62	Македония	4,1	3,8	3,6	3,3	2,7	2,7	2,7	2,3
62	Самоа	4,1	4,5	4,4	4,5				
66	Руанда	4	3,3	3	2,8	2,5	3,1		
67	Италия	3,9	4,3	4,8	5,2	6,2	6,2	5,2	
68	Грузия	3,8	4,1	3,9	3,4	2,8	2,3	2	1,8
69	Куба	3,7	4,4	4,3	4,2	3,5	3,8	3,7	4,6
69	Черногория	3,7	3,9	3,4	3,3				
69	Румыния	3,7	3,8	3,8	3,7	3,1	3	2,9	2,8
69	Бразилия	3,7	3,7	3,5	3,5	3,3	3,7	3,9	3,9
73	Болгария	3,6	3,8	3,6	4,1	4	4	4,1	3,9
73	Сальвадор	3,6	3,4	3,9	4	4	4,2	3,7	3,4
73	Панама	3,6	3,4	3,4	3,2	3,1	3,5	3,7	3,4
73	Тринидад и Тобаго	3,6	3,6	3,6	3,4	3,2	3,8	4,2	4,6
73	Вануату	3,6	3,2	2,9	3,1				
78	Греция	3,5	3,8	4,7	4,6	4,4	4,3	4,3	4,3
78	Колумбия	3,5	3,7	3,8	3,8	3,9	4	3,8	3,7
78	Перу	3,5	3,7	3,6	3,5	3,3	3,5	3,5	3,7
78	Китай	3,5	3,6	3,6	3,5	3,3	3,2	3,4	3,4
78	Таиланд	3,5	3,4	3,5	3,3	3,6	3,8	3,6	3,3
78	Сербия	3,5	3,4	3,4	3	2,8	2,7	2,3	
78	Лесото	3,5	3,3	3,2	3,3	3,2	3,4		
85	Малави	3,4	3,3	2,8	2,7	2,7	2,8	2,8	2,8
85	Марокко	3,4	3,3	3,5	3,5	3,2	3,2	3,2	3,3

Ранг 2010	Страна	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003
87	Индия	3,3	3,4	3,4	3,5	3,3	2,9	2,8	2,8
87	Албания	3,3	3,2	3,4	2,9	2,6	2,4	2,5	2,5
87	Либерия	3,3	3,1	2,4	2,1		2,2		
87	Ямайка	3,3	3	3,1	3,3	3,7	3,6	3,3	3,8
91	Босния и Герцеговина	3,2	3,2	3,3	2,9	2,9	3,1	3,3	
91	Джибути	3,2	3	2,9					
91	Свазиленд	3,2	3,6	3,6	3,3	2,5	2,7		
91	Гватемала	3,2	3,4	3,1	2,8	2,6	2,5	2,2	2,4
91	Шри-Ланка	3,2	3,1	3,2	3,2	3,1	3,2	3,5	3,4
91	Гамбия	3,2	2,9	1,9	2,3	2,5	2,7	2,8	2,5
91	Кирибати	3,2	2,8	3,1	3,3	3,7			
98	Буркина-Фасо	3,1	3,6	3,5	2,9	3,2	3,4		
98	Мексика	3,1	3,3	3,6	3,5	3,3	3,5	3,6	3,6
98	Египет	3,1	2,8	2,8	2,9	3,3	3,4	3,2	3,3
101	Доминиканская Республика	3	3	3	3	2,8	3	2,9	3,3
101	Тонга	3	3	2,4	1,7				
101	Замбия	3	3	2,8	2,6	2,6	2,6	2,6	2,5
101	Сан-Томе и Принсипи	3	2,8	2,7	2,7				
105	Молдова	2,9	3,3	2,9	2,8	3,2	2,9	2,3	2,4
105	Сенегал	2,9	3	3,4	3,6	3,3	3,2	3	3,2
105	Аргентина	2,9	2,9	2,9	2,9	2,9	2,8	2,5	2,5
105	Казахстан	2,9	2,7	2,2	2,1	2,6	2,6	2,2	2,4
105	Алжир	2,9	2,8	3,2	3	3,1	2,8	2,7	2,6
110	Бенин	2,8	2,9	3,1	2,7	2,5	2,9	3,2	
110	Габон	2,8	2,9	3,1	3,3	3	2,9	3,3	
110	Индонезия	2,8	2,8	2,6	2,3	2,4	2,2	2	1,9
110	Боливия	2,8	2,7	3	2,9	2,7	2,5	2,2	2,3
110	Соломоновы Острова	2,8	2,8	2,9	2,8				
110	Косово	2,8							
116	Эфиопия	2,7	2,6	2,4	2,4	2,2	2,3	2,5	3,5

Приложение 11. Продолжение

Ранг 2010	Страна	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003
116	Мали	2,7	3,1	2,7	2,8	2,9	3,2	3	
116	Монголия	2,7	3	3	2,8	3	3		
116	Вьетнам	2,7	2,7	2,6	2,6	2,6	2,6	2,4	2,4
116	Гайана	2,7	2,6	2,6	2,5	2,5			
116	Танзания	2,7	3	3,2	2,9	2,9	2,8	2,5	2,7
116	Мозамбик	2,7	2,6	2,8	2,8	2,8	2,8	2,7	
123	Армения	2,6	2,9	3	2,9	2,9	3,1	3	
123	Мадагаскар	2,6	3,4	3,2	3,1	2,8	3,1	2,6	1,7
123	Нигер	2,6	2,8	2,6	2,3	2,4	2,2		
123	Эритрея	2,6	2,6	2,8	2,9	2,6	2,6		
127	Беларусь	2,5	2	2,1	2,1	2,6	3,3	4,2	4,8
127	Сирия	2,5	2,1	2,4	2,9	3,4	3,4	3,4	
127	Ливан	2,5	3	3	3,6	3,1	2,7	3	
127	Никарагуа	2,5	2,5	2,6	2,6	2,6	2,7	2,6	2,5
127	Эквадор	2,5	2	2,1	2,3	2,5	2,4	2,2	2,2
127	Тимор-Лешти	2,5	2,2	2,6	2,6				
127	Уганда	2,5	2,6	2,8	2,7	2,5	2,6	2,2	2,1
134	Азербайджан	2,4	1,9	2,1	2,4	2,2	1,9	1,8	2
134	Нигерия	2,4	2,7	2,2	2,2	1,9	1,6	1,4	1,6
134	Гондурас	2,4	2,6	2,5	2,5	2,6	2,3	2,3	2,7
134	Того	2,4	2,7	2,3	2,4				
134	Бангладеш	2,4	2,1	2	2	1,7	1,5	1,3	1,2
134	Филиппины	2,4	2,3	2,5	2,5	2,5	2,6	2,5	2,6
134	Сьерра-Леоне	2,4	1,9	2,1	2,2	2,4	2,3	2,2	
134	Украине	2,4	2,5	2,7	2,8	2,6	2,2	2,3	2,4
134	Зимбабве	2,4	1,8	2,1	2,4	2,6	2,3	2,3	2,7
143	Пакистан	2,3	2,5	2,4	2,2	2,1	2,1	2,5	2,6
143	Мальдивы	2,3	2,8	3,3					
143	Мавритания	2,3	2,8	2,6	3,1				

Ранг 2010	Страна	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003
146	Камерун	2,2	2,3	2,4	2,3	2,2	2,1	1,8	2,2
146	Непал	2,2	2,7	2,5	2,5	2,5	2,8		
146	Ливия	2,2	2,6	2,5	2,7	2,5	2,5	2,1	
146	Кот-д'Ивуар	2,2	2	2,1		1,9	2	2,1	2,7
146	Парагвай	2,2	2,4	2,4	2,6	2,1	1,9	1,6	1,7
146	Йемен	2,2	2,3	2,5	2,6	2,7	2,4	2,6	2,4
146	Гаити	2,2	1,4	1,6	1,8	1,8	1,5	1,5	2,2
146	Иран	2,2	2,3	2,5	2,7	2,9	2,9	3	
154	Коморские Острова	2,1	2,5	2,6					
154	Россия	2,1	2,1	2,3	2,5	2,4	2,8	2,7	2,7
154	Кения	2,1	2,1	2,1	2,2	2,1	2,1	1,9	1,9
154	Папуа — Новая Гвинея	2,1	2	2	2,4	2,3	2,6	2,1	
154	Камбоджа	2,1	1,8	2	2,1	2,3	1,5	1,3	1,2
154	Центрально-Африкан- ская Республика	2,1	2	2	2,4				
154	Лаос	2,1	2	1,9	2,6	3,3			
154	Таджикистан	2,1	2	2,1	2,2	2,1	2	1,8	
154	Республика Конго	2,1	1,9	2,1	2,2	2,3	2,3	2,2	
154	Гвинея-Бисау	2,1	1,9	2,2					
164	Демократическая Республика Конго	2	1,8	1,9	2	2,1	2		
164	Гвинея	2	1,6	1,9	1,9				
164	Кыргызстан	2	1,8	2,1	2,2	2,3	2,2	2,1	
164	Венесуэла	2	1,9	2	2,3	2,3	2,3	2,4	2,5
168	Ангола	1,9	2,2	1,9	2,2	2	2	1,8	1,7
168	Экваториальная Гвинея	1,9	1,7	1,9	2,1	1,9			
170	Бурунди	1,8	1,9	2,5	2,4	2,3			
171	Чад	1,7	1,6	1,8	2	1,7	1,7		
172	Судан	1,6	1,6	1,8	2	2,1	2,2	2,3	
172	Туркменистан	1,6	1,8	2	2,2	1,8	2		

Приложение 11. Продолжение

Ранг 2010	Страна	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003
172	Узбекистан	1,6	1,8	1,7	2,7	2,2	2,3	2,4	2,9
175	Ирак	1,5	1,3	1,5	1,9	2,2	2,1	2,2	
176	Афганистан	1,4	1,5	1,8		2,5			
176	Мьянма	1,4	1,3	1,4	1,9	1,8	1,7	1,6	
178	Сомали	1,1	1	1,4		2,1			

Спиридонова Наталья Валерьевна
Теоретический анализ экономических систем
Серия «Учебное пособие»

Заведующий редакцией	<i>A. Толстиков</i>
Руководитель проекта	<i>E. Базанов</i>
Ведущий редактор	<i>E. Маслова</i>
Литературный редактор	<i>H. Перевезенцева</i>
Художник	<i>K. Радзевич</i>
Корректоры	<i>M. Одинокова, H. Сулейманова</i>
Верстка	<i>I. Смарышева</i>

ООО «Питер Пресс», 192102, Санкт-Петербург, ул. Андреевская (д. Волкова), д. 3, литер А, пом. 7Н.
Налоговая льгота — общероссийский классификатор продукции ОК 005-93, том 2; 95 3005 —
литература учебная.

Подписано в печать 24.07.12. Формат 60×90/16. Усл. п. л. 15.000. Тираж 2000. Заказ 6201.

Отпечатано по технологии СтР в ИПК ООО «Ленинградское издательство»

194044, Санкт-Петербург, ул.Менделеевская, д. 9
Телефон/факс: (812) 495-56-10.



Нет времени ходить по магазинам?

наберите:

www.piter.com

Здесь вы найдете:

Все книги издательства сразу

Новые книги — в момент выхода из типографии
Информацию о книге — отзывы, рецензии, отрывки
Старые книги — в библиотеке и на CD

**И наконец, вы нигде не купите
наши книги дешевле!**

ВАМ НРАВЯТСЯ НАШИ КНИГИ? ЗАРАБАТЫВАЙТЕ ВМЕСТЕ С НАМИ!

У Вас есть свой сайт?

Вы ведете блог?

Регулярно общаетесь на форумах? Интересуетесь литературой, любите рекомендовать хорошие книги и хотели бы стать нашим партнером?

ЭТО ВПОЛНЕ РЕАЛЬНО!

СТАНЬТЕ УЧАСТНИКОМ ПАРТНЕРСКОЙ ПРОГРАММЫ ИЗДАТЕЛЬСТВА «ПИТЕР»!



Зарегистрируйтесь на нашем сайте в качестве партнера по адресу www.piter.com/ePartners.



Получите свой персональный уникальный номер партнера



Выбирайте книги на сайте www.piter.com, размещайте информацию о них на своем сайте, в блоге или на форуме и добавляйте в текст ссылки на эти книги (на сайт www.piter.com)

ВНИМАНИЕ! В каждую ссылку необходимо добавить свой персональный уникальный номер партнера.

С этого момента получайте 10% от стоимости каждой покупки, которую совершил клиент, прийдя в интернет-магазин «Питер» по ссылке с Вашим партнерским номером. А если покупатель приобрел не только эту книгу, но и другие издания, Вы получаете дополнительно по 5% от стоимости каждой книги.

Деньги с виртуального счета Вы можете потратить на покупку книг в интернет-магазине издательства «Питер», а также, если сумма будет больше 500 рублей, перевести их на кошелек в системе Яндекс.Деньги или Web.Money.

Пример партнерской ссылки:

<http://www.piter.com/book.phtml?978538800282> – обычная ссылка

<http://www.piter.com/book.phtml?978538800282&refer=0000> – партнерская ссылка, где 0000 – это ваш уникальный партнерский номер

Подробно о Партнерской программе

ИД «Питер» читайте на сайте

WWW.PITER.COM



**ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА ИЗДАТЕЛЬСКОГО ДОМА «ПИТЕР»
предлагают профессиональную и популярную литературу по различным
направлениям: история и публицистика, экономика и финансы, менеджмент
и маркетинг, компьютерные технологии, медицина и психология.**

РОССИЯ

Санкт-Петербург: м. «Выборгская», Б. Сампсониевский пр., д. 29а
тел./факс: (812) 703-73-73, 703-73-72; e-mail: sales@piter.com

Москва: м. «Электрозводская», Семеновская наб., д. 2/1, стр. 1
тел./факс: (495) 234-38-15; e-mail: sales@msk.piter.com

Воронеж: тел.: 8 951 861-72-70; e-mail: voronej@piter.com

Екатеринбург: ул. Бебеля, д. 11а
тел./факс: (343) 378-98-41, 378-98-42; e-mail: office@ekat.piter.com

Нижний Новгород: тел.: 8 960 187-85-50; e-mail: nnovgorod@piter.com

Новосибирск: Комбинатский пер., д. 3
тел./факс: (383) 279-73-92; e-mail: sib@nsk.piter.com

Ростов-на-Дону: ул. Ульяновская, д. 26
тел./факс: (863) 269-91-22, 269-91-30; e-mail: piter-ug@rostov.piter.com

Самара: ул. Молодогвардейская, д. 33а, офис 223
тел./факс: (846) 277-89-79, 229-68-09; e-mail: samara@piter.com

УКРАИНА

Киев: Московский пр., д. 6, корп. 1, офис 33
тел./факс: (044) 490-35-69, 490-35-68; e-mail: office@kiev.piter.com

Харьков: ул. Сузdalские ряды, д. 12, офис 10
тел./факс: (057) 7584145, +38 067 545-55-64; e-mail: piter@kharkov.piter.com

БЕЛАРУСЬ

Минск: ул. Розы Люксембург, д. 163
тел./факс: (517) 208-80-01, 208-81-25; e-mail: minsk@piter.com

↗ Издательский дом «Питер» приглашает к сотрудничеству зарубежных торговых партнеров или посредников, имеющих выход на зарубежный рынок
Тел./факс: (812) 703-73-73; e-mail: spb@piter.com

↗ Издательский дом «Питер» приглашает к сотрудничеству авторов
Тел./факс издательства: (812) 703-73-72, (495) 974-34-50

↗ Заказ книг для вузов и библиотек
Тел./факс: (812) 703-73-73, доб. 6250; e-mail: uchebnik@piter.com

↗ Заказ книг по почте: на сайте www.piter.com; по тел.: (812) 703-73-74, доб. 6225
