Тема: "*Классификация стран в мировой экономике"*

## Содержание

Содержание

Введение

1. Эволюция роли государства в мировой экономике

2. Подходы к определению места страны в мировом хозяйстве

2.1 Понятие классификации стран

2.2 Разделение стран на группы

3. Основные Черты западноевропейской экономики

3.1 Социально-экономическая модель

Заключение

Список использованной литературы

## Введение

Огромное количество и разнообразие показателей экономического развития различных стран, а также их комбинаций не позволяет однозначно оценить уровень развития отдельно взятой страны. Для сравнительного анализа экономического развития отдельных национальных хозяйств и сложных мирохозяйственных связей необходима система надежных показателей. В мировой практике используется Система национальных счетов (СНС). Это система взаимосвязанных показателей развития экономики на макроуровне. СНС сформулирована в категориях и терминах рыночной экономики, ее концепции и определения предполагают, что описываемая с ее помощью экономика функционирует на основе рыночных механизмов и институтов. В современном мире СНС представляет собой универсальный экономико-статистический язык, на котором общаются между собой экономисты всех школ и направлений, государственные деятели и политики, статистики, социологи и финансисты. Помимо прочего, СНС занимает важное место в деятельности международных экономических организаций, таких как ООН, Международный валютный фонд (МВФ), Международный банк реконструкции и развития (МБРР). Эти организации не только используют данные СНС в своих аналитических отчетах и прогнозах, но и вносят в ее развитие большой вклад, распространяя сравнимые в международном плане данные о важнейших показателях мировой экономики.

Представленная работа посвящена теме "Классификация стран в мировой экономики".

Проблема данного исследования носит актуальный характер в современных условиях. Об этом свидетельствует частое изучение поднятых вопросов.

Тема изучается на стыке сразу нескольких взаимосвязанных дисциплин.

Вопросам исследования посвящено множество работ. В основном материал, изложенный в учебной литературе, носит общий характер, а в многочисленных монографиях по данной тематике рассмотрены более узкие вопросы проблемы классификация стран. Однако, требуется учет современных условий при исследовании проблематики обозначенной темы.

Актуальность настоящей работы обусловлена, с одной стороны, большим интересом к теме в современной науке, с другой стороны, ее недостаточной разработанностью. Рассмотрение вопросов связанных с данной тематикой носит как теоретическую, так и практическую значимость.

Результаты могут быть использованы для разработки методики анализа "Классификации стран в мировой экономики".

Теоретическое значение изучения заключается в том, что избранная для рассмотрения проблематика находится на стыке сразу нескольких научных дисциплин.

Объектом данного исследования является анализ условий мировой экономики, классификация стран.

При этом предметом исследования является рассмотрение отдельных вопросов, сформулированных в качестве задач данного исследования.

Целью исследования является изучение темы "Классификация стран мировой экономики" с точки зрения новейших отечественных и зарубежных исследований по сходной проблематике.

В рамках достижения поставленной цели поставлены следующие задачи:

1. Изучить теоретические аспекты и выявить природу субъектов мировой экономики, классификация стран;

2. Изложить возможности решения тематики классификации стран;

4. Обозначить тенденции развития тематики "Классификация стран в мировой экономики".

Теоретической и методологической основой проведения исследования явились законодательные акты, нормативные документы по теме работы.

Источниками информации для написания работы по теме послужили базовая учебная литература.

## 1. Эволюция роли государства в мировой экономике

"Хорошее государство не роскошь, а насущная необходимость для развития", - констатируется в докладе Мирового банка (1997 г). В 90-х гг. стал очевиден пересмотр значения государства в экономическом развитии. Сегодня более пристальное внимание к роли государства обусловлено драматическими преобразованиями в мировой экономике, коренным образом изменившими среду, в которой действует государство. Теперь оно, реализуя стратегию национального хозяйственного роста, все более должно принимать во внимание и глобальную экономическую систему. Миропорядок стремительно меняется, и власть, не сумев адаптироваться, рискует потерять (или существенно снизить) возможность управлять как социально-экономическими процессами в национальной экономике, так и позициями своей страны в мировом хозяйстве.

Активное формирование глобального частного предпринимательства дает новое содержание понятию экономического роста. Функция поддержания экономического и социального равновесия, изначально присущая государству, заставляет видеть в нем относительно независимую силу, определяющую основные направления развития.

Соотношение "государство - частное предпринимательство" существенно меняется. Оценка участия государства в экономике пережила периоды от преклонения перед его возможностями в начале 50-х гг., после краха колониализма и становления социалистической системы, до отрицания его позитивной роли в хозяйственной динамике в 80-х гг. Характерно, что оба этих крайних варианта связаны с влиянием советского опыта. Большинство развивающихся стран Азии, Среднего Востока и Африки вышли из колониального периода с сильной верой в экономическое развитие при доминировании государства[[1]](#footnote-1). Государственный контроль по примеру Советского Союза был центральным для этой стратегии. Индустриализация в третьем мире была обусловлена надеждами в короткий срок преодолеть отставание на основе промышленного роста в условиях государства, ставшего экономическим лидером. Эта популярная в 50-70-х гг. политика строилась на принципах, типичных для советской экономики, хотя и не доведенных в большинстве развивающихся стран до полного огосударствления (там все заканчивалось крахом хозяйства и гражданскими войнами). Как правило, набор используемых методов включал планирование (в период после Второй мировой войны в этой группе стран было принято - и, соответственно, не выполнено - свыше 300 планов), существенное расширение государственной собственности, особенно в экономической инфраструктуре и промышленности, регулирование цен, контроль валютного курса и финансовых рынков. Правда, сохранял позиции частный сектор, привлекались иностранные инвестиции.

Развивающиеся страны добились заметных успехов в индустриализации, чему в немалой степени способствовало противостояние двух блоков, их борьба за влияние в третьем мире. Отсюда и межгосударственные программы помощи, активная политика кредитования, подготовки кадров со стороны международных организаций, не говоря о военных поставках. Во всяком случае, биполярный мир давал развивающимся странам определенные экономические преимущества "третьего радующегося".

Либерализация, означавшая, по сути, повышение роли рыночных механизмов в развитии экономики и сокращение доли собственности государства, во многом стала результатом усилий экономистов чикагской школы. Им повезло: они были услышаны в правительственных структурах, что случается далеко не всегда, а в 80-е гг. их экономические модели были реализованы в развитых индустриальных странах под названиями "рейганомика" (США) и "тетчеризм" (Великобритания и другие страны Западной Европы). В развивающихся странах их активно проводили МБРР и МВФ. Все это было многократно усилено началом экономических реформ в странах Восточной Европы.

Однако признание рыночных рычагов само по себе не способно улучшить экономику. Одно лишь изменение форм собственности не повышает эффективности производства. Более того, ослабление позиций государства при неразвитом частном предпринимательстве ведет к дезорганизации хозяйства, заметному снижению его управляемости, вялотекущему структурному кризису, инфляции и резкому расслоению общества по доходам. Сокращается поле для социального компромисса и, следовательно, для поддержания экономических реформ[[2]](#footnote-2).

Мировое сообщество накопило разнообразный опыт в изменении форм собственности. Конец 80-х гг. был периодом массовой денационализации госпредприятий. В развивающихся странах в 1988-1992 гг. доля выплат за приватизированную государственную собственность в ВВП приближалась к 70%. К сожалению, размер поступлений в бюджет от приватизации заметно ниже этой цифры. Государство остается крупным собственником, но управлять своим имуществом не умеет.

В переходных экономиках ожесточенные схватки вокруг дележа государственной собственности оттеснили более актуальную проблему - как обеспечить приватизированные предприятия ресурсами, сделать их прибыльными. Трудности управления усугублялись тем, что предшествующие годы бюрократического руководства привели к моральному и физическому старению производственных мощностей, избыточной занятости, особенно административного персонала. Приватизация не смогла покончить с монополизмом, типичным для планового хозяйства. Монополия же частника ничуть не лучше государственной. Отсутствие или крайняя слабость конкуренции стали одной из причин обвального роста цен в пост социалистических странах.

Политика государства была сосредоточена на изменении формы собственности, а не на создании конкурентной среды, способствующей более равномерному распределению доходов и тем самым созданию социального и политического климата, благоприятного для функционирования экономики рынков. Слабость конкуренции ограничивает формирование экспортного сектора: здесь, как и до начала реформ, преобладает сырье.

Между тем задача государства состоит в создании соответствующего общественного климата: признании и защите частной собственности, ограничении монополизма. Иными словами, речь идет об укреплении институций, которые образуют социально-экономическое пространство страны.

Нестабильность институций всегда препятствует развитию здорового частного предпринимательства. В то же время надо видеть трудность и длительность создания адекватной рынку среды. Страны Запада создавали ее почти два столетия.

Слабость законодательной среды, ее излишняя подвижность, низкая эффективность порождают недоверие граждан к закону, следствием чего неизбежно становятся его нарушения, начиная от сокрытия доходов и кончая организованной преступностью. Экономические провалы связаны, прежде всего, с институциональным кризисом, который выражается в том, что государство, став главным экономическим агентом, породило чудовищную по масштабам и продажности бюрократию, ставшую самодовлеющей силой, фактически игнорирующей существование остального населения.

Формально "эффективное государство" - почти никем не оспариваемая аксиома. Но, к сожалению, ни одно исследование не дает практических рекомендаций по созданию аппарата, адекватного политике развития. Опыт многих стран показывает, что периоды активного участия государства в предпринимательстве связаны, особенно в развивающихся странах, с резким ростом численности чиновников; причем нехватка бюджетных средств вынуждает правительства держать их на сравнительно невысоких окладах, что ведет к двум взаимосвязанным результатам - качественному ухудшению работы и взяточничеству.

Для государств, стремящихся проводить политику развития и повышения степени свободы экономики, МБРР в конце тысячелетия предлагает некую модель, основанную на двух посылах: соизмерении действий государства с его потенциалом (не пытаться сделать слишком многое, имея ограниченные ресурсы) и улучшении работы государственного аппарата (через сотрудничество всех слоев общества и ограничение проявлений волюнтаризма). Успешного воплощения этой модели, правда, не видно.

## 2. Подходы к определению места страны в мировом хозяйстве

## 2.1 Понятие классификации стран

При первом рассмотрении мировое хозяйство выглядит как конгломерат из примерно 230 государств и территорий. Они весьма существенно различаются по размерам территории, населению, экономической мощи, уровням жизни и технологического развития и т.д. На одном полюсе - такие высокоразвитые страны, как США, Япония, Германия; на противоположном - слаборазвитые бедные страны типа Афганистана, Чада, Сомали, Бангладеш. Не существует какой-либо единственной и исчерпывающей классификации стран мира. Чаще всего их классифицируют по уровню ВВП или ВНП на душу населения.

Но абсолютизировать этот показатель неправильно. Распределение доходов в обществе может происходить по-разному. То же можно сказать и об условиях питания, доступности образования, здравоохранения, условиях труда, обеспеченности работой и т.д. Кроме того, данные о ВВП или ВНП на душу населения не отражают степень технологического развития страны, сложность структуры ее экономики. Об этом говорит, например, присутствие в первой тройке двух монокультурных (нефтедобывающих) стран - Саудовской Аравии, Кувейта. Поэтому используют и многомерные классификации стран мира. Из них наиболее известен так называемый индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП, иначе - индекс человеческого развития) ООН. Это интегральный показатель, состоящий из трех компонентов:

1) средняя ожидаемая продолжительность жизни людей;

2) уровень образованности

3) реальная величина средних доходов жителей.

При этом образованность населения измеряется комбинацией из двух величин: а) доля грамотных среди взрослых людей старше 15 лет (в%) и б) средняя продолжительность обучения (количество лет). Доля грамотных при расчете общего уровня образованности учитывается с коэффициентом 2/3, а продолжительность обучения - 1/3. Если нет данных о средней продолжительности обучения, то берется совокупная доля в населении учащихся начальных, средних и высших учебных заведений. Откорректированные доходы рассчитываются по сложной программе на основе величины ВНП на одного жителя, но с поправками на ППС и с учетом показателей, отражающих специфику распределения средств в обществе, в частности соотношения доли доходов 20% беднейших и 20% самых богатых людей, а также соотношения национальных показателей со среднемировым „порогом доходов“, обеспечивающих нормальный уровень жизни людей. В результате величина „реального“ ВНП на душу населения, определенная таким способом и используемая далее при расчетах ИРЧП, значительно меньше, чем официальная исходная цифра. Исходя из рангов стран по ИРЧП эксперты ООН делят страны мира на три группы[[3]](#footnote-3):

4) страны с высоким уровнем развития человеческого потенциала;

5) страны со средним уровнем развития человеческого потенциала;

6) страны с низким уровнем развития человеческого потенциала.

В первую десятку стран мира по величине ИРЧП входили (в порядке убывания): Канада, Франция, Норвегия, США, Исландия, Финляндия, Нидерланды, Япония, Новая Зеландия и Швеция. Россия, аттестованная как страна со средним уровнем развития, занимала 72-е место (между Оманом и Эквадором).

До недавнего времени в нашей стране государства мира чаще всего подразделяли на три основные группы:

развитые капиталистические страны;

социалистические страны;

развивающиеся страны.

Соответственно выделялось мировое капиталистическое хозяйство (МКХ), включавшее развитые капиталистические страны, и мировое социалистическое хозяйство (МСХ). Если убрать прежние, сугубо пропагандистские, характеристики MCX как более совершенного по сравнению с МКХ типа взаимодействия национальных хозяйств и т.п., то это деление, по нашему мнению, в целом отражало реальное положение дел вплоть до конца 80-х - начала 90-х гг.

В настоящее время свои варианты деления стран мира на группы предлагают такие международные организации, как ООН, Международный валютный фонд (МВФ), Всемирный банк и др.

## 2.2 Разделение стран на группы

Я считаю, что в рамках мировой экономики страны можно разделить на три большие группы:

индустриальные страны;

страны с переходной экономикой;

развивающиеся страны.

Отнесение страны к той или иной группе определяется особенностями ее экономического, культурного и политического развития. Обычно в одну группу стран в мировой экономике входят государства с общими или близкими характеристики экономического развития, схожей институциональной структурой хозяйственного управления, близкими принципами организации производства, общностью стоящих перед ними проблем и т.п.

1) США, Япония, Германия, Франция, Великобритания, Италия, Канада.

2) Китай, Индия, Бразилия, Индонезия, Мексика, Республика Корея, Таиланд

Индустриальные страны (industrial countries), или развитые страны Запада, - 24 промышленно развитых страны Северной Америки, Европы и Тихоокеанского бассейна с высоким уровнем доходов. Ведущую роль в группе индустриальных стран играют государства так называемой „большой семерки" (или группы G-7) - США, Канада, Япония, ФРГ, Франция, Италия, Великобритания. Пять из указанных государств образуют ядро НАТО, четыре из шести составляют костяк ЕС. На их основе сформировались три конкурирующих „центра силы“ мирового хозяйства - североамериканский, японский и западноевропейский, которые вовлекают в свои орбиты и другие государства мира.

Индустриальные страны, в которых проживает только 16% населения мира, производят 53% мирового ВВП и 47% мировой промышленной продукции (1997 г). Они обеспечивают более 70% мирового экспорта. Им принадлежит более 90% накопленной стоимости прямых иностранных инвестиций, здесь расположены штаб-квартиры крупнейших транснациональных корпораций (ТНК) мира. Уровень жизни в развитых капиталистических странах намного выше, чем в среднем по миру, а их превосходство по этому показателю над наименее развитыми странами мира составляет гигантскую величину (более чем в 60 раз по рыночному обменному курсу валют и более чем в 15 раз по ППС).

Индустриальные страны Запада (их также называют промышленными, развитыми странами Запада и т.д.) объединяет помимо прочего то, что в отличие от остальных государств мира они уже вступили в новый этап технико -экономического развития постиндустриальный (информационный).

Термин „постиндустриальное общество“ был предложен американским социологом Дэниeлом Беллом еще в 1965 г. По его мнению, термин „постиндустриальное общество“ соотносится с „доиндустриальным" и „индустриальным“.

Доиндустриальное общество в основном добывающее, его экономика основана на сельском хозяйстве, добыче угля, энергии, газа, рыболовстве, лесной промышленности.

Индустриальное общество - в первую очередь обрабатывающее, в котором энергия и машинная технология используются для производства товаров.

Постиндустриальное общество - это организм, в котором телекоммуникации и компьютеры выполняют основную роль в производстве и обмене информацией и знаниями.

Если индустриальное общество основано на машинном производстве, то постиндустриальное характеризуется интеллектуальным производством. И если капитал и труд являются основными структурными чертами индустриального общества, то информация и знания являются таковыми для постиндустриального общества. По некоторым оценкам, совокупное общественное время, затрачиваемое в развитых странах на производство и обмен информацией, уже значительно превышает расходуемое на производство и обмен материальной продукцией. В США, идущих в авангарде информационной революции, с 1991 г. расходы на приобретение информации и информационных технологий превышают затраты на приобретение производственных технологий и основных фондов. В 70-80-х гг. в развитых странах Запада произошла коренная структурная перестройка экономики, выразившаяся в переходе от ресурсорасточительных к ресурсосберегающим технологиям, освобождении предприятий от массы накопленных устаревших основных средств, стремительной компьютеризации хозяйства и почти всех сфер общественной и частной жизни. Конечно, новая экономика не сдала полностью на слом старую, индустриальную - так или иначе она опирается на ее аппарат. Однако в целом в экономиках развитых стран Запада сейчас доминирующую роль играет сфера услуг (включая информационные услуги). К середине 90-х гг. в ведущих странах Запада в сфере услуг было сосредоточено 63-75% всех занятых, там создавалось 62-74% ВВП. Что касается промышленности, то страны Запада сохраняют и развивают прежде всего ее высокотехнологичные наукоемкие отрасли. А материало- и трудоемкие производства переместились на полупериферию и периферию мирового хозяйства - в развивающиеся государства, а в последнее время и в страны с переходной экономикой, ближе к источникам сырья и дешевой рабочей силы. За пределы развитых стран выносятся и экологически вредные, „грязные“ производства - металлургические, нефтеперерабатывающие, нефтехимические, целлюлозно-бумажные и т.п. Переход индустриальных стран к информационной стадии развития привел к тому, что они все более замыкаются на взаимных связях. Так, на взаимную торговлю этой группы стран приходится примерно половина мирового экспорта товаров, основная часть мирового экспорта и импорта услуг (в том числе мировой торговли НТ знаниями); взаимные инвестиции РКС составляют большую часть ежегодного мирового потока прямых зарубежных инвестиций[[4]](#footnote-4).

Страны с переходной экономикой (economies/countries in transition) - государства Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) и бывшего СССР, а также Монголия (всего 28 стран), переходящие от централизованно планируемой к рыночной экономике. Главные направления реформ:

специальные меры по оздоровлению системы цен и денежно-финансовой сферы (вплоть до „шоковой терапии“);

разгосударствление и приватизация;

демонополизация;

аграрная реформа;

либерализация внешней торговли и привлечение иностранного капитала.

При этом на ходе и результатах экономических реформ весьма существенно сказываются особенности исторического развития, экономического, политического и социального положения в каждой стране. Сложный переход от плановой к рыночной экономике проходил и проходит достаточно болезненно. Страны с переходной экономикой занимают в современной мировой экономике промежуточное положение. С одной стороны, по многим экономическим и социальным показателям (таким, как валовой продукт на душу населения, средняя продолжительность жизни, детская смертность, покупательная способность населения, „качество жизни" и т.д.) они занимают место в ряду развивающихся стран. С другой стороны, они имеют относительно развитые индустриальные (даже с элементами постиндустриальных) экономики, располагают достаточно солидным научно-техническим и человеческим потенциалом.

Развивающиеся страны (developing countries) - более 130 государств Азии, Африки и Латинской Америки, характеризующихся низким и средним уровнем доходов. Эта группа стран глубоко неоднородна. По абсолютным масштабам экономики среди них выделяется так называемая „большая семерка Юга" (КНР, Индия, Бразилия, Индонезия, Мексика, Республика Корея, Таиланд), а по уровню доходов на душу населения - сравнительно небольшая группа стран-экспортеров нефти и так называемых новых индустриальных стран (НИС). К последним чаще всего относят Республику Корея, Тайвань, Гонконг, Сингапур - „четыре азиатских тигра" или „дракона"; Малайзию, Таиланд, Мексику, Бразилию и Аргентину.

НИС Азии, взявшие на вооружение экспортно-ориентированную стратегию индустриализации, совершили впечатляющий экономический рывок. Среди главных факторов их успеха - первостепенное внимание образованию, высокий уровень национальных сбережений, государственная политика содействия экономическому росту, ставка на международную промышленную специализацию и кооперацию. Азиатские НИС во многом повторили японскую хозяйственную модель, адаптировав многие хозяйственные методы Японии. Не случайно экономисты сравнивают Восточную Азию с „летящей гусиной стаей", где Япония играет роль вожака, за которым следуют НИС. В то же время здесь несравненно большую роль, чем в Японии, сыграли зарубежные ТНК. Создание экспортного потенциала азиатских НИС обусловлено выходом ТНК за рамки национальных границ и активным перемещением из развитых стран в НИС трудо-, энерго- и материалоемких производств, а также выпуска массовой потребительской продукции, отработавшей свой жизненный ресурс в развитых странах. Эти страны оказались для ТНК привлекательными прежде всего дешевизной рабочей силы и возможностью ее более интенсивного использования. Налажен выпуск самой разнообразной продукции - от товаров широкого потребления до компьютеров, сверхбольших интегральных схем, автомобилей, судов и самолетов. Главной „визитной карточкой" азиатских НИС являются сейчас производство бытовой электроники и компьютерная индустрия.

Произведенная в НИС Азии продукция идет в первую очередь на экспорт в промышленно развитые страны. По совокупной стоимости вывоза НИС Азии (вместе взятые) сейчас уступают в мире лишь США и Германии, причем доля промышленных изделий в их экспорте составляет от 71 (Таиланд) до 96% (Тайвань) (1997 г). В 1997-1998 гг. большинство НИС Азии оказалось в эпицентре международного финансового кризиса. В наибольшей степени от него пострадали Таиланд и Республика Корея. Пошли разговоры о конце „азиатского экономического чуда“. Однако азиатские НИС продемонстрировали способность к быстрой экономической регенерации. После девальвации национальных валют и антикризисных мер, предпринятых правительствами совместно с МВФ, с 1999 г. там растет (хотя медленнее, чем до кризиса) реальный ВВП, наблюдается настоящий экспортный бум, восстанавливаются фондовые рынки, увеличиваются золото-валютные резервы, растут курсы валют по отношению к доллару США. В то же время кризис показал уязвимые места „азиатской модели“ и поставил на повестку дня необходимость региональной экономической интеграции по типу ЕС. Без нее страны Восточной и Юго-Восточной Азии обречены на постоянное отставание на один шаг от „богатого Запада“, занимаясь массовым тиражированием уже отработанных технологий.

Латиноамериканские НИС, в отличие от азиатских, осуществляли индустриализацию через замещение импорта внутренним производством. Как и в случае с экспортно-ориентированной моделью индустриализации, важную роль в реализации этой стратегии играло государство. Оно определяло основные параметры и цели индустриализации, производило товары на предприятиях масштабного государственного сектора, развивало социальную и экономическую инфраструктуру, защищало молодые отрасли промышленности от зарубежных конкурентов путем введения торговых барьеров. Однако национальная промышленность, сформировавшаяся в рамках импортозамещающей модели индустриализации, в итоге оказалась неэффективной и не позволила существенно сократить потребности в импорте промышленных товаров. На другом полюсе развивающегося мира все более явственно проглядывает группа так называемых наименее развитых стран (НРС). Иногда эту деградирующую часть периферии называют „четвертым миром". По нынешней классификации ООН к НРС относятся 48 государств Африки, Южной и Восточной Азии, Карибского бассейна, Ближнего Востока и Океании (такие, как Бангладеш, Мьянма, Танзания, Судан, Эфиопия). Общая численность населения НРС в 1996 г. составляла 555 млн. чел. ВВП на душу населения в них не превышал 950 дол. США в год. Доля промышленности в ВВП в „четвертом мире“ в среднем 19%, сельского хозяйства (в основном натурального и полунатурального) - 37%. На протяжении большей части 80-х и 90-х гг. темпы роста населения здесь превышали прирост производства продовольствия. Средняя ожидаемая продолжительность жизни - чуть больше 50 лет. Средний показатель грамотности взрослого населения в этой группе стран составляет всего 40%. Развивающийся мир в целом продолжает существенно отставать по уровню развития от индустриально развитых стран Запада, образующих центр мирового хозяйства. Так, в 1997 г. развивающиеся страны по душевому ВВП уступали развитым в среднем в 7 раз. Этот разрыв сейчас несколько меньше, чем он был в 1970 г. (9,1: 1 в пользу развитых стран). За этими усредненными данными, однако, стоит то обстоятельство, что реально сократить свое отставание от мирового экономического авангарда удалось только 14 развивающимся государствам, на долю которых в 1997 г. приходилось 37% населения и более 48% ВВП развивающегося мира. Большая же часть развивающего мира еще не завершила даже переход к индустриальному способу производства. Примерно половина населения развивающихся стран все еще живет в условиях замкнутых экономик, не затронутых современными глобализационными процессами и достижениями современной цивилизации.

Среди причин отсталости развивающихся стран можно отметить их колониальное и зависимое прошлое, перенаселенность, низкий уровень технологии, многоукладность экономики, в которой огромные массы людей связаны с традиционным аграрным сектором хозяйства, воспроизводящим экономическую и социальную отсталость, специфик этносоциополитической структуры, а также характер взаимоотношений стран богатого „Севера" с отсталым „Югом". Преодоление разрыва между „Севером“ и „Югом" займет длительный исторический период. По самым оптимистическим оценкам западных экономистов, возможность ликвидации существующего разрыва между развитыми и развивающимися странами может возникнуть лишь в середине XXI в., да и то при условии значительного притока внешних ресурсов. Именно в развивающихся странах наиболее острые формы принимают так называемые глобальные проблемы человечества - демографическая, продовольственная и др.

Почти четверть населения развивавшихся стран живет в абсолютной бедности. Абсолютная бедность - это неадекватное питание или вообще голод, плохое здоровье из-за необеспеченности медицинской помощью, отсутствие жилища или его полное несоответствие принятым стандартам, необеспеченность социальными услугами, практическая невозможность получить образование и т.д. По оценкам на начало 90-х гг., число голодающих и недоедающих в мире составляло 1-1,3 млрд. человек. Особенно велико их число в Африке, где они составляют почти 1/3 населения. От голода в развивающихся странах, в первую очередь в Африке и Южной Азии, ежегодно умирают 13-18 млн. чел., т.е.20 человек в минуту. Три четверти из них - дети. До сих пор население нескольких десятков стран страдает от оспы; от малярии ежегодно умирает 8-9 млн. человек; периодически случаются вспышки холеры и даже чумы. Такое опаснейшее заболевание, как СПИД, в наибольшей степени затронуло развивающиеся страны, и особенно Африку. В 1995 г.39% взрослого населения развивающихся стран не умело ни читать, ни писать. В Африке к югу от Сахары, например, полностью неграмотны 53% взрослых, на Ближнем Востоке и в Северной Африке - половина, в Южной Азии - 38%.

Разумеется, острота этих и других социально-экономических проблем неодинакова в разных государствах и регионах развивающегося мира; особенно неблагополучная обстановка сложилась в Африке и Южной Азии.

В 70-90-е гг. удельный вес развивающихся стран в мировом к спорте промышленных изделий увеличился в 3,8 раза (с 5,6% в 1970 г. до 21,4% в 1996 г), в том числе экспорте машинотехнической продукции - почти в 10 раз (с 2,1 до 20,6%). Это результат активного перемещения из развитых государств трудоинтенсивных производств текстильной, швейной, электронной и других отраслей обрабатывающей промышленности. Речь идет, прежде всего, о развитии экспортно-ориентированной обрабатывающей промышленности в НИС, которые относятся скорее к полупериферии, чем к периферии мирового хозяйства. В 1996 г. более 85% экспорта промышленных изделий и более 84% экспорта машин и оборудования из развивающихся стран обеспечили всего 12 государств из более чем 130. Индустриальные страны Запада, оставив у себя НИОКР, наукоемкие отрасли промышленности и услуги, „передали" развивающимся странам „старые" отрасли (судостроение, производство стали, текстильную, швейную и обувную промышленность, производство некоторых потребительских товаров) и неквалифицированную работу по сборке полупроводниковых приборов и бытовой электронной аппаратуры[[5]](#footnote-5).

Сейчас, однако, низкая оплата труда сама по себе уже не может гарантировать сохранения конкурентоспособности промышленности развивающихся стран. В этих условиях удержать и упрочить свои позиции на мировом рынке могут только те экспортеры промышленных изделий, которые способны сочетать преимущества низкой оплаты труда с выборочным внедрением научно-технических достижений. Таким путем пошли НИС „первой волны" (Республика Корея, Тайвань, Гонконг, Сингапур), где разворачиваются собственные НИОКР, налажено производство сравнительно сложных изделий, требующих квалифицированного, более дорогостоящего труда. Несмотря на серьезные хозяйственные достижения отдельных государств, большинство развивающихся стран сохраняет аграрно-сырьевую специализацию хозяйства и экспорта. Так, в 1997 г. на топливо, минералы и металлы, сельскохозяйственную продукцию приходилось 79% экспорта Ближнего Востока, 71% - Африки, 66% экспорта Латинской Америки (без учета Мексики). В то же время из-за снижения материало- и энергоемкости производства в развитых странах Запада, создания там искусственных заменителей сырья (и продовольствия), принципиально новых конструкционных материалов в 80-90-е гг. доля поставок из развивающихся стран в потреблении сырья и энергоресурсов развитыми капиталистическими странами сократилась. Впрочем, абсолютные масштабы этих поставок остаются весьма существенными. Кроме того, в последние десятилетия нарастает тенденция падения мировых цен на сырье и роста цен на ввозимые развивающимися странами промышленные товары. В результате развивающиеся страны недополучили значительные суммы экспортной выручки, что в свою очередь заметно уменьшило их возможности по импорту энергии, продовольствия, промышленных товаров, технологий и т.д. Особенно губительное воздействие падение мировых цен на сырье оказывает на страны с „монокультурной" экономикой, зависящие от экспорта немногих видов сырья, а то и одного-единственного. Современная структура мирового хозяйства может также быть передана через понятия „центр“, „полупериферия“ и „периферия“. Центр МХ включает в себя развитые страны Запада. К полупериферии можно отнести большинство стран с переходной экономикой. В нее входят и наиболее „продвинутые“ развивающиеся государства - „новые индустриальные страны“ (НИС).

В перспективе зона полупериферии будет и дальше расширяться - в нее может вписаться едва ли не преобладающая часть Латинской Америки, ряд стран Азии. В ближайшее время ряд стран полупериферии может войти в состав центра мирового хозяйства (Республика Корея, Тайвань, Сингапур, а также часть стран с переходными экономиками, прежде всего Польша, Чехия, Венгрия, Словения, Эстония). По мере усиления в мировом хозяйстве интеграционных процессов страны полупериферии и периферии будут, по-видимому, группироваться вокруг тесно взаимодействующих центров мирового хозяйства (США - Канады, Объединенной Европы, Японии). Возможно и перерастание троецентрия в двоецентрие - Запад (Единая Европа) - Азиатско-Тихоокеанский регион (включая США). В любом случае эти центры не останутся замкнутыми группировками. Они будут сотрудничать и взаимодействовать, оказывая влияние на полупериферию и периферию и способствуя их модернизации.

Периферия мирового хозяйства включает в себя развивающиеся страны (кроме НИС).

## 3. Основные Черты западноевропейской экономики

Западная Европа в совершенно разной степени обеспечена важнейшими факторами производства. Природными ресурсами она довольно бедна, заметно уступая здесь ряду других регионов и стран мира. Так, если выявленные запасы минерального сырья России оцениваются в 30-40 трлн. долл., США - 8-8,5, Китая - 6-6,5, то Западной Европы - лишь 0,5 трлн. долл. Из трех "центров силы" еще меньшими запасами обладает лишь Япония (0,1 трлн. долл).

Ограниченность собственной минерально-сырьевой базы предопределяет большую зависимость западноевропейского региона от внешнего мира в этой области. Западная Европа импортирует более 2/5 энергоносителей и около 3/4 других видов сырья, потребляемого в ее хозяйстве. В то же время Западная Европа в достатке или даже избытке обеспечена другими факторами производства - рабочей силой соответствующей квалификации, денежными капиталами. Явный избыток имеется, прежде всего, на рынке труда, ибо норма безработицы (отношение числа официально зарегистрированных безработных к численности самодеятельного населения) составляет в отдельных западноевропейских странах, как правило, 10-12%, что создает известную социальную напряженность в обществе. Западная Европа никак не уступает США и Японии по технологическому уровню традиционных базовых отраслей (металлургия, машиностроение и металлообработка и т.д.), а в химической промышленности является явным лидером (в первую очередь Германия). Вместе с тем она все еще отстает от них в таких новейших областях, как микроэлектроника, робототехника, биотехнология, новые материалы и оптическая электроника. Региональный экспорт высокотехнологичной продукции развивается в основном за счет ФРГ. Западная Европа предпринимает активные усилия для решения указанной проблемы путем развития более тесного сотрудничества стран региона, особенно на базе программ развития НИОКР Европейского союза. После вступления в действие в 1994 г. Маастрихтского договора эти усилия приобрели новый импульс. Поэтому можно ожидать дальнейшего сближения между тремя "центрами силы" по уровню развития НИОКР, инновационного процесса и технологий, в том числе в отмеченных выше новейших наукоемких отраслях.

## 3.1 Социально-экономическая модель

Как было показано ранее на основе сопоставления социально-экономических моделей США, Западной Европы и Японии, во всех "центрах силы" после Второй мировой войны сложилась общественная система рыночно - государственно регулируемого, социально ориентированного капитализма. Основные черты социально-экономической модели Западной Европы, отличающие ее от американской и японской, таковы:

а) в рамках "трехслойного" хозяйственного механизма верхний "ярус" (уровень государственного регулирования) играет большую роль, чем в других "центрах силы". С одной стороны, тем самым компенсируется то обстоятельство, что западноевропейские ТНК, как правило, уступают по своему потенциалу и мощи своим американским и японским аналогам в соответствующих отраслях. С другой стороны, повышенная экономическая роль государства связана со следующей основной чертой социально-экономической модели Западной Европы;

б) в Западной Европе социальная ориентация общественно-экономических систем является наивысшей в современном мире, государство выполняет наибольшее количество социальных функций и делает это наиболее интенсивно. Западноевропейский капитализм в наибольшей мере подходит под рубрику "социальное рыночное хозяйство";

в) если в рамках социально-экономических систем США и Японии индивидуализм как принцип и основное правило общественной жизни явно превалирует над солидарностью, то в Западной Европе сложился относительный баланс между ними при ведущей роли первого.

Последние две черты политически во многом обусловлены традиционно большой, а в течение длительных периодов ведущей ролью социал-демократии в общественной жизни Западной Европы. В конце 90-х гг. партии социал-демократического толка, входящие в Социалистический интернационал, являются правящими во всех крупных странах региона (Германии, Франции, Великобритании и Италии), а также в ряде других западноевропейских государств. Они предпринимали и предпринимают активные усилия для консолидации и развития сферы социального обеспечения;

г) наибольшая степень открытости мировому хозяйству и интернационализации хозяйственной жизни.

Наибольшая степень открытости западноевропейской экономики выражается, прежде всего, в состоянии внешней торговли. Так, экспортная и импортная квоты (отношение товарного экспорта и импорта к ВНП) стран - членов ЕС неизменно находилась вблизи 30% -ной отметки, тогда как США - 9-11%, Японии - 11-13%. Это во многом обусловлено отмеченной выше ограниченностью ресурсной базы региона и узостью внутренних рынков западноевропейских стран. Открытость такого рода ставит западноевропейскую экономику в сильную зависимость от изменения ее конкурентоспособности в рамках мирового хозяйства, а подчас и от временных экзогенных факторов неэкономического характера, например, от военно-политической ситуации на Ближнем Востоке. Правда, после окончания "холодной войны" влияние подобных факторов на Западную Европу резко уменьшилось. Одна из наиболее характерных черт внешней торговли западноевропейских стран состоит в том, что ее основная часть приходится на внутри региональный оборот. Страны Западной Европы, особенно государства - члены ЕС, выступают друг для друга как важнейшие торговые партнеры и внешние рынки. Более 70% внешнеторгового оборота Западной Европы приходится на внутри региональную торговлю, тогда как для Северной Америки (даже после образования НАФТА) этот показатель составляет около 40%, а для Юго-Восточной Азии - примерно 30%. Данное обстоятельство решающим образом обусловлено бурным развертыванием вглубь и вширь процессов западноевропейской интеграции, которая началась как раз с "таможенного разоружения" в торговле между интегрирующимися странами.

Иная картина сложилась в области прямых инвестиций. Более 60% прямых зарубежных капиталовложений Западной Европы размещены за пределами региона. Дело в том, что с точки зрения условий инвестирования (состояние ресурсов, НИОКР и технологической базы, уровень издержек на заработную плату и социальное страхование, налоги, хозяйственное законодательство и т.д.) страны Западной Европы близки или, по меньшей мере, сопоставимы друг с другом, так что взаимное, перекрестное инвестирование приносит лишь сравнительно ограниченные выгоды. Поэтому западноевропейские инвесторы ищут для приложения своих капиталов такие страны и регионы, где инвестиционный климат по каким-то параметрам принципиально лучше, чем в Старом Свете. К ним относятся, прежде всего, Северная Америка (в первую очередь США), новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии, а также наиболее динамично развивающиеся и перспективные государства третьего мира. Для Западной Европы первостепенную роль в системе ее внешнеэкономических связей сегодня играют отношения с двумя другими "центрами силы" и прежде всего с США. Характер отношений между ними в 80-90-е гг. претерпел принципиальные изменения. В результате Второй мировой войны, из которой США вышли экономически окрепшими, а Западная Европа - в состоянии разрухи, между ними сложились в первые послевоенные годы отношения "старшего" и "младшего" партнеров. Это было обусловлено явным доминированием США во всех сферах мировой экономики - производстве, торговле, валютно-расчетных отношениях, иностранных инвестициях.

Нельзя сказать, что США злоупотребляли своей ролью лидера и пытались искусственно поддерживать зависимое положение от них Западной Европы. Напротив, в рамках известного "плана Маршалла" они предоставили западноевропейским странам щедрую по тем временам (1948-1951 гг.) безвозмездную экономическую помощь, которая во многом способствовала восстановлению национальных экономик и инициированию экономического роста государств региона. Эта помощь воистину оказалась инвестированием в будущее. В лице восстановленной Западной Европы США получили важнейшего партнера для взаимовыгодного сотрудничества.

С середины 80-х гг., когда явно обозначился процесс резкого углубления западноевропейской интеграции и повышения ее качества (переход к экономическому, валютному и политическому союзу), о США и Западной Европе в принципе следует говорить как о равноправных экономических партнерах, хотя в военно-стратегическом отношении США остаются бесспорным лидером. В настоящее время ВВП Западной Европы примерно равен американскому, а по удельному весу в мировой торговле она примерно втрое превосходит США. Западноевропейским инвесторам принадлежит свыше 2/3 прямых иностранных вложений в США.

Несмотря на периодически проявляющиеся разногласия и противоречия между Западной Европой и США по вопросам взаимной торговли, отношений с развивающимися и бывшими социалистическими странами, а также другим проблемам, в обозримой перспективе можно ожидать с обеих сторон продолжения линии на взаимовыгодное равноправное партнерство. При этом, как это было уже не раз, оба партнера будут занимать близкие позиции в отношении внешнеэкономической экспансии Японии.

Отношения Западная Европа - Япония сходны по своему характеру с экономическими связями между западноевропейским регионом и США только в смысле равноправного партнерства. Однако степень взаимозависимости партнеров в первом случае существенно ниже, чем во втором. Значение взаимосвязей между Западной Европой и Японией для каждого из этих двух "центров силы" значительно меньше отношений с США. Страны - члены ЕС экспортируют в США примерно в пять раз больше товаров, чем в Японию, а вывоз последней в США приблизительно вдвое больше ее экспорта в ЕС.

В торговле Западная Европа - Япония неизменно существует большой дисбаланс в пользу последней. Это обусловлено в основном двумя обстоятельствами. Во-первых, конкурентными преимуществами (по цене, качеству и некоторым другим параметрам) по некоторым товарам, прежде всего по электронной бытовой технике и автомобилям, играющим главную роль в торговой экспансии Японии. Во-вторых, протекционистской внешнеторговой политикой Японии, активно поддерживающей своих экспортеров. К тому же экспорт в Японию объективно затрудняется рядом национальных особенностей внутреннего рынка этой страны. Попытки ЕС уменьшить указанный дисбаланс до сих пор дали лишь частичный эффект, поскольку возможности сдерживать японский экспорт протекционистскими мерами ограничиваются правилами ВТО/ГАТТ, тогда как торговая экспансия Западной Европы в Японию наталкивается на указанные специфические барьеры, не регламентируемые этими правилами и не устраняемыми международными договоренностями.

Однако после принятия Маастрихтского договора наблюдается активизация экономических отношений между ЕС и Японией. Единый внутренний рынок товаров, услуг, капиталов и рабочей силы в Западной Европе привлекает Японию, которая частично переориентирует приоритеты своей внешнеэкономической стратегии с Нового на Старый Свет. Если в 80-е гг. объем прямых инвестиций Японии в США в 2,5 раза превышал ее вложения в Западную Европу, то в 90-е гг. между первыми и вторыми не было существенного разрыва.

Проникновение японского капитала идет главным образом по двум направлениям. С одной стороны, в Западную Европу активно проникают капиталы тех отраслей, где позиции Японии наиболее сильны (банковская сфера, бытовая электроника, автомобилестроение). С другой стороны, японские компании стремятся приобрести целиком или на долевых началах фирмы тех отраслей (особенно в крупных странах Западной Европы), где позиции Старого Света особенно прочны (химия, фармацевтика, машиностроение).

Активизация японской экономической экспансии в Западную Европу настоятельно требует от последней принятия эффективных ответных мер для придания отношениям между этими двумя "центрами силы" более сбалансированного характера.

Отношения Западная Европа - Юг до начала 60-х гг. в значительной мере имели колониальный и полуколониальный характер, причем существенную роль играли методы внеэкономического принуждения (это, правда, лишь в малой степени относилось к развивающимся странам за пределами Африки и Азии). В дальнейшем эти отношения перешли на экономическую основу с постепенным усилением в них элементов равноправия и взаимовыгодности.

Более того. Западная Европа оказывает известное, хотя и не слишком щедрое, экономическое содействие Югу. Так, в рамках Четвертого Ломейского соглашения (на 1990-1999 гг.) об ассоциации с ЕС 69 государств Африки, Карибского региона и бассейна Тихого Океана (в основном это бывшие колонии Великобритании, Франции, Италии, Бельгии и Нидерландов) эти страны получили от Союза значительные торговые преференции. Вместе с тем ускоренное развитие экономических отношений по линии Запад - Запад снижает значение ее связей с развивающимися странами. При этом торговые и инвестиционные отношения с Югом все более концентрируются на новых индустриальных странах Азии, а также Америки, тогда как роль в них беднейших стран неуклонно падает. Так, в общей сумме прямых инвестиций западноевропейских стран в развивающихся государствах, как правило, от 2/3 до 4/5 приходится на новые индустриальные страны.

Импорт из всех развивающихся стран покрывает не более 5% товарного потребления в Западной Европе, а по продукции обрабатывающей промышленности - менее 3% (причем последнее приходится в основном на новые индустриальные страны). Правда, по энергоносителям, рудам цветных металлов и некоторым другим видам минерального сырья зависимость Западной Европы от Юга составляет 15-20% и более.

Можно ожидать, что отмеченные выше тенденции в отношениях Западная Европа - Юг в обозримой перспективе сохранятся.

## Заключение

Развивающиеся страны добились заметных успехов в индустриализации, чему в немалой степени способствовало противостояние двух блоков, их борьба за влияние в третьем мире. Отсюда и межгосударственные программы помощи, активная политика кредитования, подготовки кадров со стороны международных организаций, не говоря о военных поставках. Во всяком случае, биполярный мир давал развивающимся странам определенные экономические преимущества "третьего радующегося".

Однако признание рыночных рычагов само по себе не способно улучшить экономику. Одно лишь изменение форм собственности не повышает эффективности производства. Более того, ослабление позиций государства при неразвитом частном предпринимательстве ведет к дезорганизации хозяйства, заметному снижению его управляемости, вялотекущему структурному кризису, инфляции и резкому расслоению общества по доходам. Сокращается поле для социального компромисса и, следовательно, для поддержания экономических реформ. Мировое сообщество накопило разнообразный опыт в изменении форм собственности. Конец 80-х гг. был периодом массовой денационализации госпредприятий. В развивающихся странах в 1988-1992 гг. доля выплат за приватизированную государственную собственность в ВВП приближалась к 70%. К сожалению, размер поступлений в бюджет от приватизации заметно ниже этой цифры. Государство остается крупным собственником, но управлять своим имуществом не умеет. Политика государства сосредоточена на изменении формы собственности, а не на создании конкурентной среды, способствующей более равномерному распределению доходов и тем самым созданию социального и политического климата, благоприятного для функционирования экономики рынков. Слабость конкуренции ограничивает формирование экспортного сектора: здесь, как и до начала реформ, преобладает сырье.

Между тем задача государства состоит в создании соответствующего общественного климата: признании и защите частной собственности, ограничении монополизма. Иными словами, речь идет об укреплении институций, которые образуют социально-экономическое пространство страны.

Нестабильность институций всегда препятствует развитию здорового частного предпринимательства. В то же время надо видеть трудность и длительность создания адекватной рынку среды. Страны Запада создавали ее почти два столетия. Слабость законодательной среды, ее излишняя подвижность, низкая эффективность порождают недоверие граждан к закону, следствием чего неизбежно становятся его нарушения, начиная от сокрытия доходов и кончая организованной преступностью. Экономические провалы связаны, прежде всего, с институциональным кризисом, который выражается в том, что государство, став главным экономическим агентом, породило чудовищную по масштабам и продажности бюрократию, ставшую самодовлеющей силой, фактически игнорирующей существование остального населения.

Формально "эффективное государство" - почти никем не оспариваемая аксиома. Но, к сожалению, ни одно исследование не дает практических рекомендаций по созданию аппарата, адекватного политике развития. Опыт многих стран показывает, что периоды активного участия государства в предпринимательстве связаны, особенно в развивающихся странах, с резким ростом численности чиновников; причем нехватка бюджетных средств вынуждает правительства держать их на сравнительно невысоких окладах, что ведет к двум взаимосвязанным результатам - качественному ухудшению работы и взяточничеству. Для государств, стремящихся проводить политику развития и повышения степени свободы экономики, МБРР в конце тысячелетия предлагает некую модель, основанную на двух посылах: соизмерении действий государства с его потенциалом (не пытаться сделать слишком многое, имея ограниченные ресурсы) и улучшении работы государственного аппарата (через сотрудничество всех слоев общества и ограничение проявлений волюнтаризма). Успешного воплощения этой модели, правда, не видно.

## Список использованной литературы

1. Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Макроэкономика: Учебник / Под общей ред. А.В. Сидоровича. - М.: МГУ, ДИС, 2007.
2. Акопова Е.С., Воронкова О.Н., Гаврилко Н.Н. Мировая экономика и международные экономические отношения. - Ростов - н - Д.: Феникс, 2000.
3. Булатов А.С. Мировая экономика. - М.: БЕК, 2001
4. Бункина М.К., Семенов В.А. Макроэкономика (основы экономической политики): Учебник. - М.: ДИС, 2007.
5. Гальперин В.М., Гребенников П.И., Леусский А.И., Тарасевич Л.С. Макроэкономика: Учебник / Общая редакция Л.С. Тарасевича. Изд.2-е, перераб. и доп. - СПб.: Изд-во СПб ГУЭф, 2007.
6. Доллан Э. Дж., Линдсей Д. Макроэкономика: Пер. с англ. / Под общ. ред.Б. Лисовика и др. - СПб.: СПб оркестр, 2004.
7. Иванов И. "Расширение Евросоюза: сценарий, проблемы, последствия" МЭМО 9 М. 2002.
8. Клаус-Дитер Борхардт. Европейская интеграция.М., 2001.
9. Комаров М.П. Инфраструктура регионов мира. - СПб.: Изд-вл Михайлова В.А., 2000
10. Курс экономической теории. Общие основы. Микроэкономика. Макроэкономика. Переходная экономика: Учеб. Пособие / Под ред. А.В. Сидоровича. - М.: ДИС, 2007.
11. Ломакин В.К. Мировая экономика. - М.: ЮНИТИ, 2004
12. Мировая экономика / Под ред. И.П. Николаевой - М.: ЮНИТИ, 2004.
13. Салин В.Н. и др. Макроэкономическая статистика. - М.: Дело, 2004.
14. Социально-экономическая статистика. / Под ред. С.Р. Нестерович - Мн.: Изд-во БГЭУ, 2004.
15. Сергеев П.В. Мировая экономика. - М.: Юриспруденция, 2003.
1. Сергеев П.В. Мировая экономика. - М.: Юриспруденция, 2003 [↑](#footnote-ref-1)
2. Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Макроэкономика: Учебник / Под общей ред. А.В. Сидоровича. – М.: МГУ, ДИС, 2007 [↑](#footnote-ref-2)
3. Социально - экономическая статистика. / Под ред. С.Р. Нестерович - Мн.: Изд-во БГЭУ, 2004. [↑](#footnote-ref-3)
4. Акопова Е.С., Воронкова О.Н., Гаврилко Н.Н. Мировая экономика и международные экономические отношения. - Ростов - н - Д.: Феникс, 2000. [↑](#footnote-ref-4)
5. Салин В.Н. и др. Макроэкономическая статистика. - М.: Дело, 2004. [↑](#footnote-ref-5)