***Економічний потенціал США***
Найбільш розвинутою країною Північної Америки, як відомо, є США. Від моменту прийняття Декларації незалежності США (4 липня 1776 p.), започаткувавши швидке перетворення аграрної країни в першу індустріальну державу, найбагатшу в світі, ця країна вийшла в лідери і за рівнем продуктивності праці. Як дотепно висловився у свій час Ф. Гибні, віце-президент Британської енциклопедії, США продемонстрували спроможність "швидше, ніж будь-яка країна, поставити на березі моря більше за інших автоматів для розливу кока-коли". Після цього пройшло менше 100 років, коли відомий журнал "Ю. С. ньюс енд Уорлд Рипорт" запитав цілком відверто: "Чи залишаться США державою №1 ?"
Серед різних показників, якими послуговуються для характеристики національних економік, найчастіше використовують валовий національний продукт. У США він визначається як сукупна ринкова вартість всього обсягу кінцевого виробництва товарів і послуг в економіці країни за один рік:
С + I + G + X = ВНП,
де С - обсяг особистих споживчих витрат домашніх господарств на товари й послуги; I - обсяг валових приватних внутрішніх інвестицій; G - обсяг державних (федеральні, штатів і місцевих органів влади) закупок товарів і послуг, включаючи витрати на купівлю робочої сили; X - величина так званого чистого експорту, тобто різниця між експортом із США в зарубіжні країни та імпортом з-за кордону.
Наведена формула є одним із підходів .до виміру ВНП. За цим показником (близько 6 трлн доларів) США випереджають такі країни, як Японія, ФРН і Франція, разом узяті.
В останні 15-20 років в економічному й науково-технічному розвитку США спостерігається перехід до нової моделі відтворення, яка враховує нові суспільні потреби та більш повне використання наявних можливостей нагромадження капіталу. Змінюються орієнтири суспільного розвитку, що об'єктивно зумовлене вдосконаленням продуктивних сил. Це виявляється у поступовому послабленні попиту на масову ресурсомістку продукцію типової якості, поглибленні диференціації та індивідуалізації потреб на Інвестиційні й споживчі товари, різноманітні послуги.
Для ефективного ведення господарства США вже недостатньо загального задоволення сукупного платоспромож-ого попиту; натомість нагальним стає завоювання конкретного споживача, у якому б сегменті ринку він не був. опит швидко змінюється, стаючи дедалі гнучкішим як за споживчою цінністю, так .і за якістю. Іншими словами, за змінами на споживчому ринку вже не встигає індустріальний тип виробництва з його жорстким технічним базисом, конвеєрною системою організації праці й старими формами управління.
Такі зміни стали наслідком ефективного, хоча й суперечливого, використання економічного потенціалу США. Він є основною складовою національного багатства країни і включає всі елементи основного й оборотного капіталів і, зрозуміло, кадри працівників та вчених; економічний потенціал відображає спроможність суспільства забезпечувати певний рівень виробництва й добробуту людей. Зазначені зміни якраз і віддзеркалюють всебічне використання, нарощування й удосконалення економічного потенціалу США.
У порівняльній характеристиці господарств різних країн, розкритті їх економічного потенціалу послуговуються, крім зазначеного ВНП, іншими показниками, такими як чистий національний продукт США (ЧНП = ВНП мінус амортизаційні відрахування), національний доход (НД = ЧНП мінус непрямі податки на бізнес), ВНП на душу населення, НД на душу населення, а також відносними показниками, такими як питома вага країни у світовому промисловому виробництві, закордонних прямих приватних інвестиціях, експорті й т. д.
Міжнародні порівняння показують, що економіка США, як і економіка Швейцарії, забезпечує найвищі показники ВНП на душу населення. Сьогодні США - це держава з високорозвинутою економікою інтенсивного типу, більш передовою, порівняно з іншими країнами світу, галузевою і відтворюючою структурами. З більшості найважливіших напрямів науково-технічного розвитку, технічної озброєності підприємств, ступеня насиченості господарства інформаційними технологіями, сучасними системами зв'язку тощо США також випереджають своїх конкурентів.
Водночас є розрахунки, які свідчать про сумніви щодо спроможності США зберегти лідируючі позиції у світовій економіці. Так, до 2006 p., у разі збереження тенденцій 1973- 1986 рр:, США можуть опинитись на восьмому місці в світі за рівнем продуктивності праці (після Франції, Норвегії, ФРН, Бельгії, Канади, Японії, Італії). Згідно з доповіддю Центру перспективних досліджень і міжнародної інформації (СЕПІЇ) "Світова економіка 1990-2000 років: імператив зростання", США втратять динаміку середньорічних темпів приросту ВВП (2,0% протягом поточного десятиліття) через фінансові труднощі та слабке зростання продуктивності праці; частка країни у світовій продукції обробної промисловості впаде з 23,4 до 18,0% протягом 1988- 2000 pp., і США, зрештою, поступляться першим місцем у машинобудуванні країнам ЄЕС, а в електроніці - Японії, яка збереже також провідну роль у виробництві електротехнічного устаткування.
Володіючи найпотужнішим серед розвинутих країн науково-технічним потенціалом, США намагаються зберегти власні лідируючі позиції. Зокрема, як корпорації, так і федеральний уряд надають великого значення подальшому прогресові галузей інформаційного сектора економіки. Ці галузі (виробництво засобів інформатики та електронно-обчислювальної техніки, зв'язок, телекомунікації, інформаційна промисловість) розвиваються більш високими темпами, ніж інші сфери в американській економіці. Програмне забезпечення, управління базами даних і телекомунікаційними мережами стають ключовими елементами стратегії більшості американських корпорацій. Згідно з оцінками американських спеціалістів, оперативні й ефективні телекомунікації не тільки відіграють найважливішу роль в інформаційній компетенції нації, а й постають рушійною силою зростання національного багатства країни і, отже, її економічного потенціалу. Найбільші програми, складені з допомогою ЕОМ, безпосередньо впливають на національну економіку. З допомогою НДДКР у сфері інформаційної технології реалізуються такі національні програми США, як розв'язання енергетичної проблеми, поліпшення навколишнього середовища, системи охорони здоров'я, сприяння економічному зростанню тощо.
Сьогодні у США інформацію мають за найважливіший економічний і стратегічний ресурс і розуміють, що інформаційна економіка є ключовою складовою до успіху в конкурентній боротьбі. Якщо у минулому підвищення ефективності виробництва пов'язували з факторами праці, капіталу й технології, то зараз, аби бути конкурентоздатним на національних і міжнародних ринках, бізнес повинен опрацьовувати інформаційно орієнтований підхід до підвищення ефективності.
СТРУКТУРА ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ
Структура відносин власності на засоби виробництва і спосіб координації та управління економічною діяльністю - це дві основні ознаки, які формують структуру економічної системи суспільства. Чому економічну систему США класифікують як "змішану економіку"? Чи правомірно так характеризувати економічну систему Канади?
Для відповіді на ці та інші запитання треба з'ясувати суть принципу "вільного підприємництва". Цей термін вживається для ідентифікації системи, яка грунтується на: а) особистій ініціативі; б) приватній власності; в) вільній конкуренції при купівлі та продажу товарів і послуг. Як у США, так і в Канаді вільне підприємництво має державні та інші інституціональні обмеження.
Вважають, що у формуванні нинішньої економічної системи США певну роль відіграли дві економічні системи - принцип вільного підприємництва А. Сміта і доцільності державного втручання в економіку Дж. М. Кейнса. Однак було б недоречним ігнорувати роль могутніх економічних організацій у формі крупних корпорацій та сильних профспілок, породжених товарним виробництвом у США. Вони істотно впливають на функціонування ринкової системи, підпорядковуючи її своїм інтересам. В умовах так званого чистого ринку товари, й послуги продукуються, а ресурси пропонуються на конкурентній основі, і, як наслідок, економічна влада розпорошується. Приватна власність на ресурси, система ринків і цін сприяють координації економічної діяльності та управління нею. У такій системі поведінка кожного її учасника мотивується особистими інтересами. Навпаки, в умовах "змішаної системи" держава відіграє активну роль в економіці, сприяючи її стабільності і зростанню, забезпечуючи її тими товарами й послугами, які виробляються в недостатній кількості ринковою системою, модифікуючи розподіл доходів і т. д.
Отже, класифікуючи американську економічну систему як "змішану", мають на увазі переважно ринкову економіку, в якій держава різними способами впливає на функціонування ринкової системи.
Приватний сектор економіки США формують домогосподарства (їх нараховують приблизно 65 млн), які є основними постачальниками всіх економічних ресурсів і розподіляють свій загальний доход на індивідуальні податки, заощадження й на споживчі товари. Серед розмаїття статистичних показників, які ілюструють функціонування домогосподарств, нерідко використовують структуру витрат на особисте споживання, яка засвідчує, що американська економіка зорієнтована на послуги, бо у цю сферу спрямовано 54 - 55% споживчих витрат.
Другою основною складовою приватного сектора економіки США є ділові підприємства, які можна поділити на три основні правові форми: 1) одноособові володіння; 2) партнерства; 3) корпорації. Кількісно переважають одноособові володіння (близько 13 млн фірм, або 73% від загальної їх кількості). Незважаючи на сильний безпосередній стимул до ведення ефективної виробничої діяльності, одноособовий власник є суб'єктом необмеженої відповідальності (тобто ризикує не тільки активами фірми, а й своїми особистими активами).
У сільськогосподарському секторі індустріальні власники (їх близько 11 млн) розпоряджаються середнім валовим доходом, рівним 50 тис. дол. До речі, тільки у 40 тис. з них (тобто у 0,4%) цей доход наближається до 3 млн дол., а чистий доход коливається у межах 200- 300 тис. дол. на рік.
Інша форма організації бізнесу - партнерство - є природним розвитком одноособового володіння, формою, коли дві (чи більше) особи об'єднують свої фінансові ресурси, вміння вести діло, ризик і, зрозуміло, прибутки (чи збитки, іноді значні). У США кооперативи, трудові колективи багатьох підприємств, асоціації зайнятих, громадські організації тощо - це фірми, у яких можлива більш висока спеціалізація в управлінні (завдяки більшій чисельності учасників угоди), ніж в одноособових володіннях. Однак необмежена відповідальність загрожує партнерствам не менше, ніж одноособовим володінням. Щодо кількісної характеристики, то партнерства (близько 1,7 млн) займають проміжне становище між одноособовими володіннями й корпораціями (майже 3,2 млн). Отже, загальна чисельність фірм у приватному секторі економіки США становить близько 18 млн.
Корпорація справедливо класифікується як найбільш ефективна форма організації бізнесу, переважно завдяки оригінальному способові фінансування - через продаж акцій та облігацій, що допомагає залучати заощадження домогосподарств. Причому випуск цінних паперів є не тільки способом мобілізації фінансових ресурсів, а й способом "розсіювання" ризику та каналом переливання капіталу з однієї галузі в іншу. Загалом у США нараховують 47- 48 млн акціонерів, 30 млн з яких мають річний доход у межах 15 -50 тис. дол.
Крім цього, корпорації є фірмами з обмеженою відповідальністю. Володарі акцій ризикують тільки тією сумою, яку вони витратили на купівлю акцій; натомість їхні особисті активи, згідно з законом, є недоторканними навіть у разі банкрутства корпорації.
Багато галузей виробництва, зокрема ті, в яких використовують передові технології на значну суму коштів, об'єктивно вимагають від фірм прийняття статусу корпорації. Передусім це галузі обробної промисловості - автомобільна, електротехнічна, сталеплавильна, виробництво домашніх електропобутових приладів тощо, які потребують значних грошових ресурсів для інвестицій в основний і оборотний капітал. В обробній промисловості в цілому нараховують близько 622 тис. приватних підприємств (4%), які, між іншим, вносять значний вклад (19%) у виробництво національного доходу, надаючи 18% всіх робочих місць в країні.
Не тільки в обробній промисловості, у якій відомий журнал "Форчун" виділяє 500 найкрупніших фірм, а й у таких сферах американської економіки, як фінанси, банки, страхування, роздрібна торгівля, транспорт і комунальні послуги, панівне становище мають гігантські корпорації, активи та щорічні обсяги продажів котрих сягають мільярдів доларів, а прибутки (після відрахування податків) - сотні мільйонів доларів. Так, тільки 22 країни в світі мають щорічний національний доход, який перевищує щорічні продажі "Дженерал моторз". Ще один незаперечний факт підтверджує домінуючу роль крупних корпорацій в економіці США: складаючи всього 18% від усіх фірм, корпорації виробляють майже 90% загального обсягу промислової продукції.
Для виявлення масштабів монополізації економіки країни (до речі, не тільки США) використовують декілька конкретних підходів, зокрема: 1) відносну кількість капіталу, що є у монопольному володінні невеликих груп корпорацій; конкретним показником тут є частка 100 (200) монополій у доданій вартості; 2) рівень монополізації прибутку; статистичним показником тут слугує частка 100 (200 чи 500) найбільших компаній у загальній сумі прибутків усіх фірм даної галузі; 3) щойно зазначену кількість найбільших корпорацій, які контролюють 50% випуску продукції; як конкретний показник використовують питому вагу монополій у загальній сумі продажів.
За будь-яким з показників великий бізнес переважає в обробній промисловості. У сфері роздрібної торгівлі та послуг, навпаки, переважають дрібні (до 100 зайнятих) та середні (100-1000 зайнятих) фірми. Про силу, яку має малий і середній бізнес у США, свідчать і такі дані: близько 1/2 приросту національного доходу й 2/3 приросту нових робочих місць дають підприємства малого бізнесу. Причому малі і середні підприємства гнучко пристосовуються не тільки у сфері послуг, переробці сировини чи посередництві, а й у наукомістких галузях. Основною формою взаємозв''язку і взаємодії крупного, з одного боку, середнього й малого, - з іншого, є контрактна система, яка демонструє одну з найважливіших складових сучасного механізму ринкової економіки - правове забезпечення бізнесу.
На фоні світового промислового виробництва промисловість США вирізняється не тільки своїми значними масштабами (обсягом продукції, витратами на НДДКР, професійною підготовкою кадрів тощо), а й універсальністю галузевої та товарної структури. Наприклад, в обробній промисловості нараховують більше 20 крупних галузей, 450 підгалузей, які дають майже 4/5 загальнопромислової продукції. У видобувній промисловості - сім основних галузей, питома вага яких у загальнопромисловій продукції складає приблизно 10%. Нарешті, в електроенергетиці (яка включає газо- й водопостачання), де зосереджено 4% робочої сили від загальної її чисельності в промисловості, виробляється також майже 1/10 загальнопромислової продукції.
Бюро статистики міністерства праці США зараховує до наукомісткого сектора ті підгалузі господарства, у яких частка витрат на НДДКР у вартості продажів та частка вчених й інженерно-технічних працівників у чисельності зайнятих вищі, ніж середні показники обробної промисловості. Всередині наукомісткого сектора розрізняють підгалузі з підвищеною і високою наукомісткістю. В останніх вказані показники як мінімум вдвічі вищі за середні в обробній промисловості.
Сфера послуг - великий сектор сучасного господарства США. До неї належать транспорт, зв'язок (дедалі Частіше цей термін замінюють іншим: "інформація"), торгівля (оптова, роздрібна, система громадського харчування), кредитно-фінансові заклади, сфера страхування та операцій з нерухомістю, готельне господарство, житлово-комунальне, особисті, рекреаційні, юридичні та ділові послуги, ремонт і обслуговування автомобілів, кіноіндустрія, державний апарат управління і охорона здоров'я й освіта.
У середині 50-х років у сфері послуг зосереджувалось майже 49% від ЕАН, які виробляли 53% ВВП, а нині у цій сфері працюють понад 70% усіх зайнятих та виробляється 60% ВНП. Зростання виробництва послуг є, з одного боку, закономірністю розвитку продуктивних сил, з іншого - необхідною умовою реалізації НТП. Зростання ролі й розширення сфери послуг виявляється, крім уже зазначеного збільшення чисельності зайнятих, у зростаючому обсязі пропонованих послуг (у млрд дол. і в % до ВНП), збільшенні частки послуг у фонді особистого споживання (1950 р. - 18, 1993 р. - 32%), зростанні державних поточних витрат на послуги. Скажімо, сукупний бюджет охорони здоров'я в США протягом останніх двох років перевищив рівень 700 млрд дол/рік, що значно більше, ніж ВНП Канади.
У більшості галузей сфери послуг домінує приватна власність. Утверджується тенденція розвитку освіти як багатоцільової системи, що дедалі більше концентрує функції підвищення кваліфікації та сприяння самоосвіти. Простежується намагання випускників шкіл відкладати вступ до вузу на кілька років, щоб свідомим виявився вибір. США - це країна з найрозвинутішою у світі управлінською інфраструктурою, в тому числі щодо підготовки менеджерів. Тільки зареєстрованих програм бізнесу нараховується більше 1300, причому 600 з них - школи бізнесу, які діють самостійно у межах багатопрофільних університетів, а такі, як Гарвардська, Стенфордська чи Слоунівська в Мас-сачусетському технологічному інституті є найпрестижніши-ми. Підготовка магістрів по знаменитій програмі MBA (EM БІ ЕЙ) обходиться претендентові у 30 тис. дол., однак початкова заробітна плата магістра-випускника Гарварда перевищує 60 тис. дол/рік.
Промисловість, сфера послуг не могли б розвиватися настільки успішно, коли б сільськогосподарський сектор економіки "пробуксовував". Розвиток сільського господарства США віддзеркалює так звану фермерську проблему, суть якої полягає в тому, що фермерські доходи продовжують відставати від доходів у несільськогосподарському секторі, незважаючи на такі конкретні факти: 1) після Другої світової війни продуктивність праці у сільському господарстві в 2,5-3 рази перевищувала продуктивність праці У промисловості; 2) 1920 р. кожний сільськогосподарський працівник забезпечував продовольством чотирьох громадян, 1947 р. - вже 14, а зараз - 96- 98 громадян; 3) головним засобом зменшення витрат виробництва у сільському господарстві вважають створення принципово нової агротехнічної бази при відносній стабілізації зайнятих на рівні 25-3% від загальної чисельності ЕАН протягом останніх двох десятиліть.
Основною організаційною формою сільськогосподарського виробництва у США є ферма - господарство, яке реалізує продукції на суму, більшу за 1 тис. дол/рік. Хоча їх сьогодні нараховується майже 2,2 млн, в 2000 р. очікують всього 1,2 млн, причому 50 тис. найкрупніших господарств вироблятимуть 75% сільськогосподарської продукції. До речі, до крупних ферм належать ті, обсяги реалізації яких понад 250 тис. дол/рік; їх всього 5% від загальної кількості; середня площа сільгоспугідь крупної ферми - 1 тис. га (тобто приблизно в 10 разів менша, ніж "нашого" колгоспу). До середніх ферм належать господарства з обсягом реалізації у межах 40- 250 тис. дол/рік (таких 22%), у малих ферм обсяг реалізації до 40 тис. дол/рік (їх 73% від загальної кількості ферм). Серед останніх майже 830 тис. ферм з обсягом реалізації, меншим 5 тис. дол/рік і середнім чистим фермерським доходом мінус 1455 дол. на одну ферму. Це яскраво виражені "аматорські" ферми, сім'ї-гос-подарі яких мають доходи від роботи за межами ферм.
Економісти-аграрники США б'ють на сполох з приводу банкрутств, особливо серед малих і почасти середніх ферм. Логічне обгрунтування державної сільськогосподарської політики відображене в Законі 1933 р. про регулювання сільського господарства, де визначена концепція паритету, тобто співвідношення між цінами на продукцію фермерів і цінами на товари (послуги), які споживають фермери. Протягом останніх 70- 80-ти років ринкові ціни на продукцію фермерів, як правило, відставали від цін на товари, які купували фермери. Звідси й політика державних мінімальних цін на продукцію фермерів. Однак фермери з незначним обсягом виробництва не можуть одержати відчутну допомогу від підтримки цін, бо не продають на ринку достатньо продукції. Натомість крупна ферма має більший зиск від цієї політики завдяки своєму більшому обсягові виробництва і, як наслідок, продажів. На цьому фоні видаються слушними пропозиції економістів щодо прямого субсидування доходів конкретних фермерів та відмови від непрямих субсидій у вигляді підтримки цін.
Серед інших особливостей розвитку сільського господарства у США можна виділити, по-перше, широко розвинуту порайонну й товарну спеціалізацію фермерських господарств; по-друге, виважену політику фінансування впровадження біо- та інформаційної технологій в аграрний сектор (реалізується здебільшого за рахунок банківського кредитування); по-третє, створення спеціальних високопродуктивних машин для обробітку різних культур, їхньої первинної переробки та зберігання, а також програм інтегрованого захисту рослин від хвороб, бур'янів та шкідників (наприклад, система Ай-Пі-Ем - "Інтегрейтед Пест Менеджмент"); по-четверте, прискорений процес посилення виробничих зв'язків сільського господарства із суміжними галузями, які обслуговують і доводять його продукцію до споживачів, створення на цій основі системи агробізнесу, в якій панівне становище мають фермерські кооперативні об'єднання й концерни харчової та інших галузей обробної промисловості; по-п'яте, відносне послаблення позицій США на світових ринках сільськогосподарських товарів.
ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ
Не весь національний дохід і не вся зайнятість забезпечуються приватними фірмами США. Приблизне уявлення про розміри державного сектора економіки США дають державні закупки ресурсів, товарів і послуг (20% від НД), а також так звані трансфертні платежі (виплати за різними соціальними програмами, за системою страхування, безкоштовної медичної допомоги, враховуючи виплати безробітним) - майже 12% від НД.
Відлагоджена взаємодія приватного і державного секторів господарства реалізується через механізми регулювання, які впроваджуються державою, корпораціями й ринковою системою. У різних галузях виробництва може реалізуватись "своя" комбінація механізмів регулювання (кредитно-фінансові важелі, оподаткування суб'єктів господарювання, програмування економіки, стимулювання НТП і т. п.), з допомогою яких прагнуть досягти того чи іншого ступеня узгодження суспільних і приватних інтересів.
Щодо якісних показників "змішаного" характеру економічної системи, то відокремлюють функції держави, ступінь, форми та власне якість державного втручання в економіку. У своїй сукупності якісні показники відображають залежність ефективності державного втручання в економіку від характеру та організації державних інститутів, способу їх функціонування. Методи, ступінь та форми державного регулювання як компоненти змішаної економічної системи впливають на розміри державного сектора економіки, визначаючи, таким чином, рухомі межі між цим сектором господарства та приватним сектором.
Неоднорідність державного сектора економіки у США є наслідком різноманітності шляхів і форм становлення змішаного суспільства. Виділяють такі основні типи державних підприємств:
1) державні корпорації - акціонерні товариства; увесь їхній капітал належить державі; функціонують вони на принципах комерційного розрахунку, підпорядковуючи свою діяльність ринкові;
2) державні підприємства неакціонерного типу, які не є конкуренторинковими, бо належать до так званих природних монополій у галузях виробничої інфраструктури: водо-, енерго-, газопостачання, зв'язку. Підприємства військово-промислового комплексу є складовою цього типу держпідприємств.
Звичайно, як державні корпорації, так і державні підприємства неакціонерного типу орієнтуються на досягнення певних соціально-економічних цілей, скажімо, у сфері політики зайнятості, антициклічної чи регіональної політики тощо. Проте критерій їхньої суспільної вигоди не так легко визначити, хоча є дані про те, що ці підприємства, як правило, характеризуються нижчою економічною ефективністю, ніж приватні. Так, вартість приватних послуг на 30% нижча від вартості державних послуг;
3) державні підприємства й служби у сфері соціальної інфраструктури, які виробляють на неринкових принципах нематеріальні блага і послуги (освіта, охорона здоров'я, окремі сфери культури). Особливості споживної вартості та призначення цих благ і послуг зумовлюють неринковий характер продукту, визначають джерела фінансування: федеральний і місцеві бюджети;
4) змішані державно-приватні підприємства. Частка держави в капіталі цих підприємств у різних галузях значно коливається. Спільними рисами є ефективність поєднання державних (цілі макроекономічної політики) і приватних (реалізація на мікрорівні переваг функціонування підприємств в умовах конкурентного ринку) засад, можливості гнучкого маневрування обсягами державного капіталу, впливу на інвестиційну, інноваційну, структурну й цінову політики.
Таким чином, структура державного сектора економіки США є гетерогенною. Вона відображає не просте співіснування і паралельний розвиток державного й приватного господарств, а їхнє взаємопроникнення, взаємопереплетення, взаємоперехід одного типу господарства в інший.
Кожний із секторів має свою нішу в задоволенні суспільних потреб відповідно до критеріїв економічної й соціальної ефективності. Останнім часом західні економісти обґрунтовують характер взаємозв'язку двох секторів економіки теоріями "збою ринку" і "збою держави" (тобто недостатності, необґрунтованості).
Здійснюване від імені суспільства державне регулювання економіки дає реальну вигоду окремим фірмам чи галузям, найчастіше за рахунок конкурентів та споживачів. Традиційний погляд, згідно з яким держава у цілому і кожний конкретний уряд зокрема здійснюють регулювання в загальнонаціональних цілях, сьогодні трансформується. При формуванні економічної політики кожним новим урядом має місце зіткнення суспільних і приватних інтересів.
Вигоди, які отримують фірми США в результаті державного регулювання, розрізняються і за формою, й за змістом. Взагалі виділяють два різновиди переваг: 1) пов'язані з перерозподілом через державний бюджет уже створеної вартості; 2) забезпечення державою вигідних умов для виробництва, які реалізуються у формі переваг привласнення прибутків.
У першому випадку відбувається перерозподіл фінансових коштів через федеральний бюджет. Конкретними формами тут є трансфертні платежі (платежі за системою федерального страхування, соціального забезпечення тощо), субсидії цільових проектів і програм, податкові пільги й політика прискореної амортизації. Певні фінансові переваги мають фірми, які охоплюються федеральною контрактною системою, оскільки механізм ціноутворення при розрахунках із замовником держскарбниці грунтується на завищенні вартості виконуваних робіт.
У другому випадку конкретними формами виступають державна практика забезпечення пріоритетного доступу деяких корпорацій на ринки стратегічної сировини і дефіцитних ресурсів, державна патентна політика, безкоштовний доступ до інформації, система держзамовлень тощо.
Отже, регулюючи як умови виробництва, так і умови реалізації товарів, держава впливає на відносини конкуренції через ринковий механізм.
Законодавство, яке регламентує протидію монополізмові, іменується у США антитрестівським. Ця назва пов'язана з тим, що демонополізація товарних ринків в економічному просторі США зводиться головним чином до розукрупнення підприємницьких корпорацій, поділу окремих фірм (компаній), які утворилися шляхом злиття однієї з іншою за ознакою галузевої однорідності продукції, чи за ознакою спільності розташування виробництва. Демонополізувати означає в конкретних умовах США відокремити один виробничний майданчик від іншого, однорідного за функцією суспільного виробництва, щоб знову збільшити кількість первинних товаровиробників та поновити домінування покупця над продавцем.
У США чинні три основні антитрестівські закони: Шер-мана, Клейтона і про Федеральну торговельну комісію. Внаслідок здійснюваної на їх основі судової та адміністративної практики регулюванню підпорядковані взаємовідносини на ринку, розміри фірм і структура галузей всього господарства.
Антимонопольну політику у США (й Канаді) не варто, проте, сприймати як таку, що ставить за мету досягнення "ідеальної" конкуренції. Навпаки, антитрестівське законодавство розглядається як важливий засіб підвищення ефективності розвитку економіки, створення умов, за яких єдиним законним способом витіснення одного конкурента іншим залишається залучення споживача якістю товарів, повним і відносно дешевим задоволенням його зростаючих потреб.
Важливою складовою державного регулювання є також регламентація умов виробництва й якості товарів, спрямована на дотримання загальнонаціональних інтересів у сфері безпеки праці, поліпшення якості життя й захисту споживачів. Спеціальні урядові органи (у США - Агентство з охорони навколишнього середовища, Федеральна адміністрація харчових продуктів і лікарських засобів, Адміністрація охорони здоров'я і безпеки праці та ін.) розробляють і затверджують стандарти, оцінки якості нової продукції й видають спеціальні дозволи на її продаж, мають право забороняти випуск і продаж неякісної продукції. Ці органи домагаються виконання норм і стандартів шляхом застосування низки заходів та санкцій юридичного характеру: стягнення штрафу з фірми, притягнення до судової відповідальності представників вищого керівництва компаній-по-рушників тощо.
У більшості штатів США діє законодавство, згідно з яким індивідуальний або колективний (фірма) споживач має право подати на фірму-виробника в суд, якщо він зазнає збитків - фізичних чи моральних - у процесі експлуатації (споживання) продукції. Позов про компенсацію спричиненої шкоди може подаватися протягом 10 років від моменту первинного придбання виробу. Кількість позовів, які подаються щорічно, обчислюється сотнями тисяч, при цьому понад 50% судових рішень виносяться на користь позивача.
Цілком імовірно, що регламентуюча діяльність держави спрямована на дотримання суспільних інтересів, може стати засобом конкурентної боротьби, адже судові процеси проти певних компаній, незалежно від їхніх результатів, часто-густо використовуються іншими фірмами для дискредитації конкурентів.
Державне регулювання економіки, поряд з адміністративним, має також економічні наслідки, тобто впливає на конкурентоспроможність фірм через ринковий механізм. Обов'язкове дотримання стандартів та нормативів спричинює додаткові витрати і, як наслідок, зростання сумарних витрат виробництва. Так, дотримання нових стандартів у сфері охорони навколишнього середовища змушує автомобілебудівні компанії оснащувати автомобілі системами контролю вихлопних газів, а хімічні фірми - розробляти нові види продуктів, у яких шкідливі сполучення зводилися б до мінімуму (наприклад, бензину, в якому не було б свинцю); сталеплавильні компанії - значну частину інвестицій спрямовувати на будівництво очисних споруд.
Звичайно, конкретні фірми розрізняються за розмірами й технічним оснащенням і, отже, мають різний рівень витрат виробництва. Додаткові ж витрати, пов'язані з будівництвом очисних споруд, розробкою та впровадженням нових, екологічно чистих технологій, неоднаково позначаються на конкурентоспроможності компаній. Як правило, малі й менш технічно оснащені фірми, що раніше мали витрати виробництва на рівні середніх, із зростанням додаткових" витрат виявляються нерентабельними й покидають ринок.
Таким чином, зацікавленими у державному контролі за дотриманням нових стандартів у сфері охорони навколишнього середовища є фірми, які раніше мали мінімальні в даній галузі витрати виробництва. Безпосередні вигоди, пов'язані з відлученням від ринку конкурентів, отримують компанії, виробництво яких базується на більш високому (порівняно з середньогалузевим) технічному рівні.
Отже, зміна ситуації на ринку є непрямим результатом державного регулювання; законодавство ж може свідомо використовуватися зацікавленими фірмами (групами фірм) як засіб відлучення конкурентів.
Іншими словами, фірми не є пасивним суб'єктом регулювання, навпаки, вони активно пристосовуються до державного втручання в економіку, намагаючись впливати на регулювання.

ГЛАВА 12
***2 Розвиток канадської економіки: розширення регіональних господарських зв'язків чи "канадизація"***?
Сучасна Канада - одна з найрозвинутіших країн з ринковою економікою, яка замикає "велику сімку" за обсягом ВНП, хоча й поступається перед аналогічними показниками таких країн, як Індія чи Бразилія. Проте за рівнем ефективності виробництва та стандартів життя вона йде слідом за США.
Самі канадці називають свою країну "неамериканською Америкою", а себе - "більше європейцями, ніж американцями". Про статистику Канади висловлюються цілком визначено, заявляючи, що це "американські показники", поділені на 10, а якщо на душу населення, то майже в усьому - "так на так", крім мінералів, лісу та пшениці, яких у Канаді більше.
Поєднання високорозвинутого виробництва з елементами залежності від іноземного (в основному "штатівського") капіталу неоднозначне сприймається не тільки в Україні, а й у світі, зваблює аналітиків до поглибленого вивчення специфіки економіки Канади.
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ КАНАДИ
Серед "китів" канадського процвітання найчастіше називають багатство природних ресурсів, ефективну економічну систему й законодавство, успадковане від Великобританії. З цим важко не погодитися, зважаючи на високий рівень добробуту народів цієї "країни двох націй" (англо-і франко-канадської), а також декількох десятків етнічних меншин. Серед останніх виділимо українців, яких у Канаді понад 1 млн чоловік.
Одним із чинників економічного зростання будь-якої країни є формування ринку робочої сили. Малочисельність всього населення (близько 27 млн 1993 p.), нерівномірність його розподілу по величезній території Канади історично вплинули на формування цього ринку. За рахунок іммігрантів у 60-ті роки поповнювалось 35 - 40% ринку робочої сили, 70-ті - 25%, 80-ті - початок 90-х - 20-25%. Наприкінці XX ст. кількість представників лише кольорових рас у населенні Канади за прогнозами сягне 25%. Суперечність подібного формування полягає в тому, що, з одного боку, наявним є більш високий рівень освіти й кваліфікації переселенців, з іншого - загострюється проблема безробіття.
Водночас гостро постає питання нестачі кваліфікованої робочої сили у багатьох галузях обробної промисловості, що змушує роботодавців збільшувати витрати на внутрішньофірмову профосвіту.
Уже в XIX ст. структура канадської економіки, стверджує історик Р. Райєрсон, різко відрізнялася від американської, бо промисловий капітал метрополії затримував розвиток колонії. У подальшому зростання концентрації виробництва і капіталу відбувається передусім у тих галузях, де ключові позиції мали й мають міжнародні ТНК (автомобілебудівній, кольоровій і чорній металургії та ін.). Щодо канадського корпоративного капіталу, то він зберігає провідні позиції у кредитно-фінансовій сфері, торгівлі, транспорті тощо. Національна компанія "Кенедієн Пасіфік" має лідируючі позиції у сфері залізничного транспорту, а "Белл Кенада" - в електротехнічній і почасти в електронній.
Оновлення основного капіталу в традиційних галузях економіки супроводжується інтенсивним створенням нових галузей промисловості, зокрема авіаційної. Цікаво, що продуктивність праці в цілому складає 95% від рівня США, а в деревообробній та целюлозно-паперовій - перевищує рівень могутнього сусіда. Вузькість внутрішнього канадського ринку зумовлювала створення іноземними фірмами, зокрема американськими, міні-аналогів, точних копій головних заводів у США, але в 10- 15 разів менших за потужністю. Згодом виявилась неефективність таких заводів, на яких продуктивність праці приблизно на 30% менша, ніж на американських.
Рівень витрат на НДДКР у ВНП Канади майже в два рази менший, ніж у США, Японії, ФРН. Маючи відносно невисокий рівень розвитку фундаментальних наукових досліджень, Канада використовує відлагоджений механізм прикладних досліджень і їх впровадження. Рівень технічного оснащення та ефективності виробництва у деревообробній промисловості, чорній металургії, ядерній енергетиці, будівництві в умовах Півночі дуже високий у Канаді. Країна є єдиною в світі, яка у промислових масштабах використовує альтернативну енергетичну технологію, що полягає в екстракції нафти з бітумінозних порід (запаси бітуму в Канаді унікальні). Згідно з оцінкою XI Світової енергетичної конференції, наприкінці XX ст. канадська економіка зможе задовольнити за рахунок синтетичної нафти від 1/3 до 1/2 своїх внутрішніх потреб у рідкому паливі.
З точки зору співвідношення матеріального виробництва і сфери послуг економіка Канади є "міні-дублікатом" економіки США (питома вага населення, зайнятого у сфері послуг, становить 69%, а в сільському господарстві - всього 3,5%). За високою часткою сфери послуг у ВНП, на відміну від США, приховується симптом того факту, що відбувається недовикористання природних резервів економічного зростання. Створення при активній участі іноземного капіталу гірничовидобувної, а з початку 60-х років - нафтогазової промисловості суперечить нездійсненності наступного кроку: створенню на цій основі розгалуженого високоефективного обробного сектора. Більш ніж скромний для розвинутої країни внесок обробної промисловості у ВНП (близько 20%) не може бути показником "постіндустріального" характеру господарської структури Канади, а є відображенням "гіпертрофії третинного сектора економіки".
У Канаді приблизно 80% робочих місць забезпечує малий бізнес, а серед правових форм його організації чільне місце мають акціонерні підприємства. Щодо малих підприємств, то вони є приватними компаніями з числом зайнятих менше 50 чоловік; 8-12% з них щорічно банкрутують. На відміну від США, у Канаді яскраво виражені диспропорції національної економіки з точки зору вкладу окремих провінцій у її економічний потенціал. Наприклад, вклад провінції Онтаріо оцінюється в 40%; до того ж, Онтаріо і Квебек дають 77% обробної промисловості країни, а Мані-тоба, Альберта й Саскачеван - більше половини сільськогосподарської продукції і основну частину зернових.
Банківська система Канади характеризується насамперед досить високим ступенем концентрації. Лідером серед лише 11 комерційних банків країни (для порівняння: у США їх - близько 15 тис.) є "Ройал бенк оф Кенада", який за своїми активами наближається до провідних банків США. П'ять канадських банків перебувають у списку 300 найбільших банків світу.
На відміну від банків США канадські банки активно сприяють "канадизації" - викупу канадських фірм у іноземних власників. Друга відмінність полягає в тому, що банки Канади дуже рідко є центрами фінансово-олігархічних груп, поступаючись у цій ролі найбільшим промисловим монополіям країни. Однак банки завдяки своїй фінансовій силі реалізовують власні економічні інтереси в олігархічній системі, спираючись на непрямі важелі впливу. Наприклад, у канадській фінансово-корпоративній групі "Аргус корп" банк "Ройал бенк оф Кенада" активно захищає інтереси національного капіталу; натомість у групі "Пауер корп" (Канада) ціла мережа комерційних банків Канади, США та інших країн забезпечують ґрунтовні економічні зв'язки з іноземним корпоративним капіталом, досягаючи конкурентоспроможності не у формі концентрованого виразу економічної могутності нації, а у формі сукупності науково-технічного, виробничого та організаційно-управлінського потенціалів.
Площа сільськогосподарських угідь - 66 млн га - це всього 7% території країни; з них 12 млн га відведено під пшеницю. У Канаді нараховується близько 313 тис. ферм, на яких працюють менше 490 тис. чоловік. Незважаючи на порівняно низьку врожайність зернових (близько 22 ц/га; пшениця - приблизно 18 ц/га; для порівняння: у США - відповідно 43 ц/га і 26 ц/га), у Канаді щорічно вирощують до 50 млн т зерна, що забезпечує 1/5 частину всього світового експорту пшениці. Протягом останніх 40- 45 років кількість ферм зменшилась на 1/2, а частка сільського ЕАН - впала з 21% до 3,5%. Середня величина ферми - 143,2 га - має тенденцію до зростання.
Наведені тенденції не дають вичерпного уявлення про складну й багатогранну картину сучасного розвитку економіки Канади, проте дають змогу розглянути жорстку прив'язку канадської економіки до ринку США, її підпорядкований стан у північноамериканській індустріальній системі.
США - КАНАДА: ВЗАЄМОПЕРЕПЛЕТЕННЯ КАПІТАЛІВ І ВЗАЄМОДІЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЦИКЛІВ
Найдовший у світі кордон між двома державами простягнувся на 8900 км, але не охороняється ніякими військами. У Дербі-Лайн, штат Вермонт, на північному сході США, читачі місцевої бібліотеки можуть підійти до книжкових полиць, лише перетнувши широку чорну смугу на підлозі бібліотечного залу - кордон з Канадою. У Біб-Плейні, на стику штатів Вермонт і провінції Квебек, кордон проходить через безліч будинків. Жителі таких будинків платять пропорційні податки обом країнам. У ресторанчику "Хафуей хаус" між прикордонними містами Форт-Ковінгтон, штат Нью-Йорк, і Данді, провінція Квебек, господар поставив стіл для гри в пул так, що він стоїть на американському боці, де немає податку на ігри. Подібні, та й безліч інших, приклади засвідчують про цивілізоване співіснування сусідів, поділених кордоном.
Дві величезні держави, межуючи одна з одною, зберігають і подібність, і відмінність. Це демократичні країни, обидві підтримують систему вільного підприємництва. Національні цикли дедалі тісніше переплітаються між собою, а взаємодія національних циклів має вирішальне значення для ділової кон'юнктури.
Величезні маси товарів і капіталів, що перетинають кордон між двома країнами, неминуче переносять циклічні імпульси з однієї держави в іншу. Обсяг торгівлі між США і Канадою (150 млрд дол/рік) більший, ніж між двома будь-якими іншими країнами. Через канадсько-американський кордон практично без перешкод переміщуються величезні маси позичкового капіталу. На Канаду припадає не тільки 1/5 американської зовнішньої торгівлі, а й така сама частина американських прямих закордонних інвестицій - приблизно стільки ж, скільки на всі країни ЄС разом. З іншого боку, Сполучені Штати займають лідируючі позиції у зовнішньоекономічних зв'язках Канади: 3/4 канадського зовнішньоторговельного обороту і більше 1/2 усіх прямих інвестицій Канади за кордоном припадає на США. Американські ТНК контролюють канадські підприємства, на частку яких припадає більше 1/5 обороту всіх нефінансових компаній, в тому числі майже 2/5 продажів промислових фірм, 2/5 зовнішньоторговельного обороту країни.
Високий ступінь синхронізації національних циклів двох північноамериканських країн зумовлений наведеними даними, а також тим, що взаємозв'язок національних господарств двох країн зводиться, в основному, до впливу економіки США на канадську. Це пояснюється співвідношенням масштабів економік сусідніх держав. У світовій економічній літературі аргументовано доведено, що саме американські коливання ділової активності поширюються на Канаду, формуючи єдиний північноамериканський цикл; циклічні імпульси, що генеруються в Канаді, справляють маловідчутний вплив на США й, можливо, не відіграють істотної ролі в циклічному розвиткові самої канадської економіки.
Циклічні коливання пов'язані з періодичними змінами норми прибутку. Зокрема, динаміка виробництва та інвестицій значно залежить від руху норми прибутку, а коливання самої норми прибутку породжується неминучими циклічними змінами чисельності робочої сили й позичкового капіталу. Попит на зазначені товари є більш мобільним і нестійким, ніж їх пропозиція. Під час економічного підйому збільшення попиту на працю та кредитні ресурси завжди випереджає розширення їх пропозиції і, як наслідок, відбувається відносне - порівняно з цінами на інші товари - підвищення зарплати й відсоткових ставок; норма підприємницького прибутку зменшується, зумовлюючи згортання виробництва та інвестицій. Наприкінці підйому - на початку кризи в США - високі відсоткові ставки на американському грошовому ринку викликають сповільнення притоку (відтік) позичкового капіталу в Канаду, а це погіршує канадський платіжний баланс і веде до зменшення валютних резервів.
Зменшення резервів негативно впливає на темпи зростання грошової маси в обігу в Канаді і, як наслідок, викликає сповільнення темпів зростання цін і підвищення відсоткових ставок, а вони, в свою чергу, зменшують норму прибутку та обсяги виробництва. Канадський уряд у подібній ситуації не бажає допускати погіршення платіжного балансу і вживає заходів, спрямованих на фінансові та кредитні обмеження. Проте темпи зростання грошової маси в обігу й грошового попиту сповільнюються, що через ціни, відсоткові ставки і норму прибутку негативно впливає на виробництво.
Натомість американські ТНК, у разі спаду норми прибутку в національній економіці, "переносять" частину виробництва на заводи своїх канадських філіалів, розширюючи на них виробництво на внутрішньоканадський ринок. Такий перебіг подій посилює напругу на канадських ринках праці й капіталу, зменшує норму прибутку і веде до перенагромадження, хоча ніяких змін у платіжному балансі може й не статися.
Таким чином, залежний характер циклічного розвитку "відкритої" канадської економіки виявляється, зокрема, в тому, що зв'язок між рухом прибутку і виробництва менш виражений, а темпи зростання національної грошової маси - менш стійкі: вони визначаються, здебільшого, станом платіжного балансу.
Засилля в Канаді американського й взагалі іноземного капіталу е причиною багатьох серйозних негативних наслідків для канадської економіки. По-перше, це маніпуляції з цінами і прибутками, в результаті яких національний бюджет недоодержує значні суми доходів; по-друге, це обмежуюча практика у сфері експортної політики, коли матірна компанія вказує канадській місце збуту її продукції; по-третє, прямі іноземні інвестиції сприяють підпорядкуванню інтересам іноземного капіталу канадських ресурсів НДДКР; по-четверте, роздратування в Канаді викликають претензії США на поширення свого законодавство на діяльність філіалів американських корпорацій в Канаді.
Діяльність іноземних корпорацій у Канаді викликала ідею "канадизації", тобто викупу в іноземців канадської власності. Ще 1971 р. була створена Корпорація розвитку Канади, покликана сприяти розширенню сфери національного контролю над економікою. Крім неї, створено Агентство перевірки іноземних інвестицій, яке не ставить бар'єрів на шляху цих інвестицій, але має на меті забезпечувати Канаді більш вигідні умови капіталовкладень. Агентство розглядає також заявки на купівлю контрольних пакетів уже існуючих канадських компаній та проекти нових інвестицій з участю іноземних фірм.
Безліч прикладів (безпосередні зусилля приватного і державного корпоративного капіталу по встановленню національного контролю над крупними фірмами) свідчать про те, що політика "канадизації" швидко набирала силу протягом другої половини 70-х - на початку 80-х років. Відносно вщухла її напруга на початку 90-х років. На відміну від раніше поширеної думки про дезінтегруючий (щодо Північної Америки) потенціал політики "канадизації" останнім часом дедалі більше утверджується розуміння того, що реально втілюється не намагання розриву регіональних внутрішньо- і міжгалузевих зв'язків двох країн по капіталу, а перегляд і впорядкування системи таких зв'язків із врахуванням ситуації, що змінилася. Канадський корпоративний капітал досяг більшої зрілості, усвідомивши особливі національні інтереси й помітно розширивши власні фінансові можливості.
З іншого боку, об'єктивно зберігають значення носії циклічних імпульсів із Сполучених Штатів у Канаду - взаємна торгівля, рух підприємницького й, особливо, позичкового капіталу, зміни в платіжному балансі. Зберігається визначальна роль США у процесі формування єдиного північноамериканського циклу.
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ЗВ'ЯЗКИ
На прикладі розвитку економік США і Канади можна відстежити дійові рушії ефективності ринкового господарства, які забезпечують відносно високі і стабільні темпи економічного зростання, задоволення безперервно зростаючих індивідуальних та суспільних потреб. Розвиток зовнішньоекономічних зв'язків сприяє забезпеченню ритмічності і збалансованості національного відтворення в обох країнах, хоча ці процеси, особливо в контексті ролі й значення зовнішньоекономічних зв'язків, не відбуваються безперешкодно, не реалізуються без суперечностей. Частка експорту у ВНП США - близько 11%, Канади - 28% (у Голландії цей показник становить 45%, ФРН - 27, Великобританії - 23%).
Серед розмаїтих форм зовнішньоекономічних зв'язків обох країн треба назвати передусім експорт та імпорт капіталу, що істотно впливають на масштаби міжнародної виробничої діяльності, зовнішню торгівлю товарами та послугами, фінансову допомогу іноземним країнам, участь у міжнародних науково-технічних програмах, міжнародних економічних організаціях тощо. Крім того, США активно використовують долар як головний міжнародний розрахунковий, платіжний і резервний засіб, що певним чином впливає на курс долара й, отже, на сальдо зовнішньої торгівлі США.
Впливова роль у розвитку всіх форм зовнішньоекономічних зв'язків належить ТНК і ТНБ, особливо американським. Так, на американські ТНК припадає 2/3 зовнішньоторговельного обороту країни, 4/5 патентно-ліцензійної торгівлі, переважна частина експорту капіталу; причому 3/4 прямих закордонних інвестицій ТНК США спрямовують у розвинуті країни, а із вкладень в країни, що розвиваються, - 2/3 припадає на Латинську Америку.
Банки США сконцентрували близько 80% усіх міжнародних кредитних операцій Канади. У США й сьогодні зосереджується наймогутніший за розмірами активів фінансовий капітал у вигляді могутніх фінансово-корпоративних груп, серед яких відбуваються серйозні перегрупування. "Старі" групи (Морганів, Дюпонів, Рокфеллерів та ін.) відтісняються з лідируючих позицій на другорядні ролі, а фінансовий Олімп "освоюють" нові - Каліфорнійська, групи Уолтонів, Уонгів, Баффетів, Мурів та ін. Протягом останніх десятиліть мають місце також відчутні зрушення у структурі провідних фінансово-корпоративних груп, характері та масштабах їхньої діяльності. Інтернаціоналізація виробництва й капіталу зумовила, зокрема, виникнення транснаціональних фінансово-монополістичних груп, у яких фінансовий капітал США посідає чільне місце.
Транснаціональні фінансові групи США активно укладають угоди з фінансовими групами інших країн з метою зміцнення конкурентних позицій. Все це змінює співвідношення сил між основними угрупованнями світового фінансового капіталу. І зараз серед 90 найбільших груп світової фінансової сфери 25 є американськими, хоча у першій десятці найбільших банків світу немає жодного американського, а "Сітікорпорейшн" за розмірами активів (216,9 млрд дол.) займає лише 20-те місце у зазначеному списку після одинадцятьох японських банків, чотирьох французьких, двох британських, одного німецького та одного нідерландського.
Якщо американським символом могутності фінансового капіталу є знаменита Уолл-стріт у Нью-Йорку, то канадсь-ким - не менш відома Бейстріт у Торонто; сімейні клани фінансово-корпоративних груп - Брофмани, Райхмани, Уестони, Ітони - намагаються не відставати від своїх американських конкурентів, обираючи для цього не шлях нарощування сукупних капіталів та активів, а подальший розвиток організаційних основ капіталу груп, перехід до більш зрілих форм опрацювання стратегій виробничо-ринкової діяльності. Цей розвиток підпорядковується забезпеченню рівня конкурентоспроможності національних компаній, вмінню зберігати і посилювати конкурентні переваги у певних секторах і галузях господарства.
Активізація канадських фінансово-корпоративних груп в останні роки певним чином сприяє розв'язанню проблеми, що постала перед країною: чи розвивати високотехнологіч-ні галузі, чи, навпаки, продовжувати експортувати найбільш конкурентоспроможну продукцію, імпортуючи технологію і наукомістку продукцію? Адже з першої десятки промислових корпорацій Канади шість зайняті у сировинних галузях, дві - у виробництві пива, одна - у видавничій справі. За структурою ж експорт країни не більше ніж 2/3 складається з сировини, напівфабрикатів, продовольства, а у структурі імпорту 3/4 - це готові промислові вироби, в тому числі технологія й наукомістка продукція. Країні, яка вивозить приблизно 1/3 ВНП, подібна структура зовнішньої торгівлі загрожує небезпекою зниження рівня життя народу.
У цьому контексті ділові кола Канади дедалі більше схиляються до реалізації так званої континенталістської платформи; на противагу їм малий і, частково, середній бізнес, профспілки, а серед провінцій - Онтаріо і Квебек орієнтуються на національну платформу, хоча й не виступають проти ліквідації торговельних бар'єрів зі США.
Ще у 1965 р. США і Канада уклали угоду про безмитну торгівлю автомобілями й запчастинами. Одним із результатів цієї угоди була раціоналізація виробництва в автомобільній промисловості Канади.
Після Угоди про вільну торгівлю 1989 р. економічні й культурні зв'язки між двома країнами, як очікують, ще більше зміцняться. Протягом десятирічного періоду мають скоротитись або ліквідуватися усі митні і безмитні бар'єри у взаємній торгівлі. Обидві країни сподіваються здобути з Цього максимальну вигоду.
Новий договір 1992 p., в якому бере участь і Мексика, - Північноамериканська угода про вільну торгівлю буде, в разі позитивного розгляду законодавчими органами трьох країн, спільним ринком з чисельністю населення понад 360 млн чоловік і сумарним ВНП 6 трлн дол. США що перевищує ВНП країн-членів ЄС.
Згідно з прогнозами фахівців, у найближчі десять років треба чекати посилення притягальної функції США щодо країн обох Америк. Передбачають, що на початку наступного століття Північноамериканська угода про вільну торгівлю перетвориться на Американську зону, в яку поряд зі США, Канадою і Мексикою увійдуть Аргентина, Бразилія, Панама й Чилі.
Внаслідок змін у всесвітньому господарстві торговельні об'єднання групуються зараз з претензією на світове лідерство. Безсумнівно, країнам Американської зони протистоятимуть не тільки країни-члени ЄС, а й Азіатсько-Тихооке-анська зона економічного співробітництва на чолі з Японією.