**Курс лекцій: Економіка Європейського регіону**

**Тема 1. Основні моделі соціально-економічного розвитку країн Західної Європи.**

В найбільш загальному плані Європейський регіон можна поділити на дві великі частини: Західна Європа та Центральна та Східна Європа. Така диференціація пов′язана зі ступенем розвику, характеристикою економічних систем та економічної політики, що проводиться урядами країн цих субрегіонів. В сучасній літературі країни першої групи відносять до країн з ринковою економікою, країни другої групи характеризують як постсоціалістичні, а частіше - країни з перехідною економікою. Внаслідок збільшення розриву в темпах розвитку і успішності економічних реформ в країнах з перехідною економікою відбувся процес дезінтеграції колишніх партнерів по Раді Економічної взаємодопомоги і утворення угрупувань країн, що відрізняються як за географічним положенням, так і за рівнем розвитку економіки. В економічній літературі закріпилося розмежування колишніх соціальстичних країн Європи як субрегіон Центральної та Східної Європи і країни колишнього СРСР. З другої підгрупи в першу чергу нас цікавлять ті країни колишнього СРСР, які відносяться до Європейського регіону (Росія має специфічний статус. За статистичними звітами ООН її відносять до країн регіону ЦСЄ, за звітами ж МФО – це центрально- азіатська країна) Україна, Білорусь, Молдова. Стан і ступінь розвитку економік країн Західної та Центральної та Східної Європи встановлюються не лише географічними та економічними умовами, а й моделями соціально-економічного розвитку, що покладені в основу економічних програм і економічною політикою цих країн. Ці моделі розрізняються за ступенем застосування державних та ринкових важелів.

Можна виділити **три основні економічні моделі** за якими розвивалися країни західної Європи:

1. **Німецька модель** (неоліберальна модель). З 1948 року втілювалася урядом Ерхарда у процесі післявоєнної реконструкції Німеччини. Офіційно ця модель була проголошена, як модель соціального ринкового господарства.

Основні засади моделі:

а). Побудова підприємств трудові відносини на яких основані на соціальному порядку. Корисність співробітників оцінювалася не лише з економічної точки зору.

б). Створення досконалого конкурентного середовища. Забезпечення зайнятості, соціальних гарантій та безпеки робітників на максимально можливому рівні.

в). Сворення міцного середнього прошарку населення. Врівноваження і стабілізація доходів населення не через адміністративні, а через ринкові економічні заходи.

г). Встановлення мінімальних доходів, гарантій та заробітної плати.

д). Встановлення міцної системи соціального забезпечення і соціального страхування, які знаходяться під контролем та гарантуються державою. Виконання цієї умови забезпечується через чітку систему оподаткування, високих ставок податку.

е). Мінімальне пряме втручання держави в економічні реформи та валютну політику. Недоліком такої системи є виникнення певного прошарку людей, який існує за рахунок системи соціального забезпечення і не приймає адекватногї участі у створення ВВП.

1. **Європейсько-кейнсіанська модель -** спирається на тезу про необхідність підтримки і стимулювання сукупного попиту в економіці (Великобританія, Франція, Італія). Економічна політика, що спирається на дану модель, характеризується наступними рисами:

А). Сукупний попит легше піддається контролю, коли державний сектор або державна власність відіграються значну роль у структурі виробництва.

Б). Бюджет та фіскальна політика використовуються як ключовий інструмент впливу на сукупний попит і напрямки розвитку економіки.

В). Узгодження рівня доходів в економіці між урядом, підприємствами та профспілками.

Г).Наявність індикативного планування в економіці. (Державі відводиться роль контролера та спостерігача на відміну від імперативного планування, коли державні рішення мають дерективний характер).

Ця модель може створювати неефективних виробників і є негнучкою до фундаментальних змін. Вона панувала в Великобританії до середини 80-х. З приходом до влади М. Тетчер почався процес зниження ролі державного сектора у сукупному виробництві, роздержавлення і приватизація.

1. **Шведська, Скандинавська модель (соціально-демократична).**

Скандинавські країни, Португалія, Греція, Іспанія.

Характерними ознаками цієї моделі є:

1. Досягнення максимального рівня зайнятості.
2. Підтримка постійно високих темпів економічного зростання за державної підтримки.
3. Справедливий розподіл добробуту, створення міцного суспільного сектора, що охоплює сфери побуту, освіти, житлового будівництва, охорони здоров′я та пенсійного забезпечення. Активна участь держави у розробці та реалізації соціальних програм.
4. Встановлення і підтримка високих стандартів життя і доходів населення.
5. Створення міцної системи місцевого самоврядування.
6. Скоординована політика уряду, підприємців та профспілок у забезпеченні максимального рівня зайнятості і високих стандартів оплати праці.
7. Високі податки та висока податкова база.
8. Державна підтримка зовнішньої торгівлі і забезпеченні рівноваги платіжного балансу.

**Європейські країни з перехідною економікою** (концепції переходу до ринкової економіки).

Ключовою передумовою успішного переходу колишніх соціалістичних ркаїн до ринкової системи є стабілізація економіки. Існує два основних підходи до досягнення стабілізації в перехідних економічних системах Європи.

1. Ортодоксальний.
2. Гетеродоксальний.

В контексті моделі економічної трансформації в країнах субрегіону :

а). **Неоліберальна модель** ( Польща, Чехія , Словенія, Ховатія, Латвія, Литва, Естонія, СРЮ).

Характерні риси моделі:

1. Швидкі (радикальні) реформи, прискорена приватизація і перехід до ринкових важелів розвитку економіки;
2. Скорочення державного сектору і державного втручання в соціальну сферу;
3. Активний процес роздержавлення підприємств, надання переваги приватній власності.
4. Сприяння утворенню конкурентного середовища;
5. Лібералізація цін і орієнтація на вільний ринковий механізм ціноутворення;
6. Реструктуризація і ліквідація нерентібельних підпрємств і підприємств-банкрутів.

**б). Градуалістична модель.** (Угорщина після 70х рр).

1. Поступовий перехід до ринкової економіки (градуалізм);
2. Поєднання об′єктивних ринкових умов і держвних заходів по справедливому розподілу добробуту і забезпеченню соціальних гарантій населення.
3. Збереження поряд з приватною значної частки днржавної та колективної власності. Колективне акціонування і приватизація підприємств робітниками;
4. Поступова реструктуризація боргів та підприємств-банкрутів;
5. Збереження за державою функцій соціального забезпечення населення.

**в). Модель ринкового соціалізму**.(СФРЮ, Угорщина у 70-ті рр.)

**г). Державно- корпоративна модель.**

**Тема 2. Державне регулювання економіки у західноєвропейських країнах.**

За рівнем економічного розвитку західноєвропейські країни можна розділити на наступні групи:

1. великі високрозвинуті країни ЗЄ;
2. середні та малі високорозвинуті країни ЗЄ;
3. країни Західної Європи з нижчим рівнем розвитку;

4. західноєвропейські карликові держави.

**До першої групи відносять** **Німеччину, Францію, Великобританію та Італію.** На ці країни разом припадає 60-65 % ВВП регіону. **Другу групу країн складають малі та середні високорозвинуті країни Скандінавії та Північної Європи: Бенілюкс – Бельгія, Нідерланди, Люксембург, Данія, Швеція, Норвегія, Фінляндія, Ісландія, також країни, що розташовані в географічному центрі Європи - Швейцарія та Австрія.** На ці країни разом припадає до 22% ВВП західноєвропейського регіону. **Третю групу утворюють такі країни як Іспанія, Португалія, Греція, Кіпр, Мальта, Ірландія** (10% ВВП**). Під карликовими державами розуміють Князівство Андора, Державу-місто Ватікан, князівство Монако, князівство Ліхтенштейн, республіку Сан-Маріно,** на які припадає 2-3% ВВП Західної Європи. Сукупний ВВП Західної Європи складає біля 8 трл. Екю (8 трл. доларів). Економічний розвиток країн Західної Європи відбувається під впливом змін у структурі економіки регіону (про структурні зміни роздрук) , які характеризуються зміною загальних тенденцій розвитку виробництва і суспільного поділу праці, розширенням наукомісткого виробництва внаслідок кризи 70-80-х років і підвищення економічних вимог до технології виробництва. Криза 70-80-х років була структурною, а не циклічною. Ця криза найбільш відчутно вплинула на такі галузі як суднобудування, чорна і кольорова металургія, текстильна та вугільна промисловість, автомобілебудування та хімія. Після закінчення кризи в Європейському регіоні найбільш динамічно розвиваються такі галузі як електротехнічна, виробницво обладнання та ЕОМ, з′явились і нові галузі - робототехніка, аерокосмічна галузь і телекомунікаційна. Загалом структурна політика країн Західної Європи має наступні риси:

1. динамізм структурних змін під впливом НТР у бік прискорення розвитку

нових наукомістких галузей. Посилення індустріалізації у невиробничих галузях.

1. Зміна умов виробництва, споживання, поява нових послуг.
2. Структурна перебудова позначилась не стільки на структурі товарного продукту, скільки на умовах виробництва і споживання.

Важливим проявом структурної політики стало утворення структур міжгалузевого характеру (науководослідні та дослідноконструкторські роботи, ділові послуги, інжиніринг, інформаційна індустрія).

Кінцева мета реалізації структурної політики - послаблення централізації і надання більшої гнучкості організаційним формам виробництва, збільшення самостійності виробничих ланок, пристосування національних структур економік країн Західної Європи до сучасних вимог НТР і координація зусиль по вдосконаленню виробничих технологій. Координація у виробничій та невиробничій сферах відображає загальні інституційні процеси в Західній Європі, що були реалізовані у створенні Європейських співтовариств (Вугілля та сталі, з атомної енергії, європейського економічного співтовариства).

Ключовим етапом інтеграційних процесів в Західній Європі є Маастригська угода (1991 рік). Згідно з нею:

1.Європейське економічне співтовариство трансформується у ЄС, який є відкритим для вступу країн ЦСЄ, що відповідають певним критеріям;

2. Запроваджено вільне пересування громадян країн, що входять до ЄС;

3. Створення умов для запровадження спільної валюти;

1. гармонізація згідно з концепцією " соціальної Європи" профспілклвого представництва у рівній мірі як чоловіками так і жінками;
2. Перехід на кваліфіковану більшість при голосуванні у Раді Міністрів;
3. Створення наддержавного консультативного комітету регіонів;
4. Створення основ спільної європейської політики у сфері безпеки та охорони.

Процес інтеграції західноєвропейських країн охопив не лише соціальну, виробничу і валютну сфери, а й сферу державних фінансів і фондовий ринок. Так, з метою збільшення частки фінансових інструментів, випущених емітентами країн Західної Європи було вирішено уніфікувати оподаткування операцій на ондовому ринку. З 1996 року з метою підвищення стабільності європейських фінансів реаліується програма регулювання конкуренції, що має назву " концепції ігрового поля".

Згідно з положеннями Маастригської угоди ( розділ 4, спеціальний протокол) країни-члени виказують:

1. готовніть переглянути розміри структурних фондів і потреби Європейського інвестиційного банку;
2. визначено ступінь участі союу в програмах і проектах структурних фондів із врахуванням проблем бюджетного врегулювання у менш розвинутих деожавах;
3. зменшення гнучкості розміщення асигнувань у структурних фондах;
4. розширення завдань Європейського соціального фонду ( ст. 123). Фонд має полегшити адаптацію трудящих до змін у галузевих структурах і схемах виробництва. Приділення уваги перепідготовці перекваліфікації робітників.

Згідно з положеннями Маастригської угоди видатки в ЄС спрямовуються на:

а). Утримання інституцій для функціонування ЄС.

б). Фінансування єдиної сільськогосподарської політики ЄС.

З 1991до 1994 року в ЄС відбувається процес збільшення бюджету і видатків.

Реформування структурних фондів:

Одним із головних завдань реформ є зменшення негативних наслідків інтеграції для відсталих регіонів країн-членів ЄС. В 1994-1999 рр. Відбувалось поступове збільшення витрат з структурних фондів на розвиток відсталих регіонів. В першу чергу це стосувалося старопромислових регіонів і регіонів з хронічновисоким рівнем безробіття. Основними джерелами фінансування є Фонд об′єднання (сполучення) та Європейський інвестиційний банк.

Заключна фаза впровадження Євро.

Не пізніше 2 січня 2002 року і впродовж 6 місяців євробанкноти і монети вводяться в обіг, з якого виключаються національні грошові одиниці країн-членів ЄС. До 1 липня 2002 року Євро має стати законним платіжним засобом в ЄС. Впродовж шестимісячного періоду при здійсненні усіх операцій Євро прийматиметься для платежу поряд із національною валютою. Всі грошові операції в економіці ( розрахунки по заробітній платі, гонорарах, пенсіях, міжбанківських переказах) виконуються у Євро. Всі суми по контрактах в національній валюті конвертуються у євро. Причому конвертація сум контрактів не повинна вплинути на терміни та умови усіх договорів. При цьому є одна головна передумова успішної реалізації програми впровадження готівкової Євро - громадськість повинна сприйняти нову валюту і визнати її як законний засіб платежу. Визнання євро означатиме визнання політики урядів і політики наддержавних євроструктур і довіру до неї.

Не зважаючи на те, що західноєвропейські країни є країнами з вільними ринковими відносинами, уряди цих країн відіграють значну роль у економічному розвитку кожної з них. Уряди постійно корегуютьтемпи розвитку економік і намагаються забезпечити збалансований розвиток галузей, реалізуючи різноманітні програми допомоги, субсидій. При цьогму в ЄС жлрстко контролюється участь держави і державна допомога виробникам з метою запобігти порушенню положень ГАТТ/СОТ, членами якої є західноєвропейські країни. Контроль за державною допомогою є унікальною рисою політики конкуренції в ЄС. Подібна система наднаціонального контролю існує в (ЄАВТ-EFTA). Політика контролю над субсидіями держави виробникам і підприємцям покликана гармонізувати конкурентну політику в Євпропейському економічному регіоні. Навіть у США не існує межанізму контролю федерального уряду, або навіть координації субсидій та допомог, що надаються місцевими урядами штатів, хоча принципові рамки і розміри субсидій і допомог обумовлені кодексом ГАТТ/СОТ про субсидії. Користь від контролю за державної допомогою зразуміла. У багатьох випадках субсидії можуть створити неефективних виробників, знизять підприємницьку ініціативу виробників збільшити рентабельність підприємтва. Це, звичайно, зменшує у кінцевому результаті і добробут економічних агентів і населення. Субсидії можуть призвести до торгівельних конфліктів між урядами країн , репресивних заходів і тарифної війни. Система контролю в ЄС, що спирається на узгоджені фундаментальні принципи державної допомоги, запобігає негативному впливу субсидій на внутрішню та зовнішню торгівлю і економічний розвиток в Європейському економічному просторі. Необхідність державної допомоги пояснюється завданням подолання дефектів ринкового регулювання або проявів неефективності ринкових механізмів наступних сферах:

2. товари та послуги, споживання яких заохочується державою;

3. збільшення ефекту масштабу виробництва (returna to seale);

4. зовнішні економічні ефекти (externalities);

5. недосконалі або асиметричні інформаційні потоки;

6. нееластичність інституціональних механізмів;

7. недосконала мобільність факторів виробництва;

8. протиріччя викликані пристосуванням до змін в кон’юнктурі ринків;

9. субсидування іноземних конкурентів.

З поняттям суспільного блага пов’язують два терміни “всезагальність” (безвиключеність) та “неконкурентність”. Перший термін означає, що доступ до суспільних благ відкритий для всіх, незалежно від того, чи робить він свій внесок у його створення. Другий термін означає, що споживачам нема потреби конкурувати за отримання цього блага. Споживання цього блага однією особою не обмежує його наявність для іншої особи (приклади: вуличне освітлення, міліція). Оскільки ринок суспільних благ відсутній, то допомога уряду на їх утримання не впливає на загальне конкурентне середовище в економіці, за винятком можливих викривлень у конкуренції між ?------? ресурсів і сировини для виробників суспільних благ. До товарів та послуг другої групи можна віднести освіту, послуги у сфері охорони здоров’я та культурного збагачення нації тощо.

В країнах (в т.ч. і західноєвропейських), де галузі характеризуються економією на масштабах та збільшенням заходів від зростання обсягів виробництва за постійних граничних витрат, конкуренція на ринках не є доскональною і сприяє монополізації і олігополізації. За такої ситуації ціни утворюються не конкурентко, а кількість продуктів на ринку не адекватна потребам ринку. За такої ситуації уряд допомагає власними коштами збільшити конкуренцію н6а ринку, або адміністративними заходами впливає на цінову політику монополій і олігополій. Уряд може також покрити різницю між середніми і граничними витратами виробництва. Як правило такі заходи мають місце у залізничному транспорті, телекомунікація, постачанні електроенергії та газу.

Державне втручання може полягати у змушенні монополій знизити ціни (1) або допомозі іншим фірмам зайняти частину ринку, що належить монополіям і олігополіям, збільшити конкуренцію, знизити ціни і розширити ринок (2).

(1): монополіст змушений знизити ціну з Рm до рівня середніх витрат (Рас). Неефективність ринкового механізму зменшується з АВС до ΔСDЕ. Субсидія (Рас-Рмс) компенсує витрати монополії для подальшого збільшення ціни і збільшення виробництва та попиту. Недоліки таких дій полягають у наступному:

а) збільшення оподаткування на розмір субсидій, що призведе до зменшення ефективності виробництва загалом в економіці;

б) помилки при встановленні розміру субсидій через недостовірність інформації про реальні витрати підприємств.

Можливе перебільшення фактичної суми субсидії над потрібною ефективною сумою.

(2): Ціна монополіста – Рm. Новий агент ринку встановлює новий рівень виробництва Qe. Рівновага на ринку встановлюється з ціни P2 за повного обсягу виробництваQ2. Ця ситуація досягається за допомогою субсидії у розмірі CDEP2 (різниця сукупних надходжень і витрат нового агента ринку). Треба зауважити, що такі дії знижують доходи агента ринку). Тому найбільш корисною ця політика є тоді коли цим агентом є не резидент.

4) Зовнішні ефекти можуть бути позитивного і негативного характеру. До перших відносяться збільшення загальної кваліфікації та технологічного рівня виробництва в країні через державні субсидії на R&D та підвищення професійного рівня робітників, наукові форми конференції, спільні дослідження та розробки, закупку патентів, ліцензій. Негативний же характер має забруднення навколишнього середовища і підвищення екологічних вимог до виробництва, що збільшує витрати та зменшує конкурентоспроможність підприємств. Для вирішення екологічних питань, як правило, використовуються нормативні, податкові механізми, квоти і ліцензії на шкідливі викиди, що підлягають перепродажу. Для того, щоб не зменшити конкурентноздатність власних підприємств, ЄС підвищує екологічні вимоги до підприємств, надаючи одночасно субсидії для подолання тимчасових витрат, пов’язаних з цим.

5) Недосконалість інформаційних потоків. Уряд часто надає субсидії чи бере на себе витрати по розвитку та виведенню на фінансові ринки нових підприємств чи проектів, що окупуються через тривалий період часу. Оскільки ринок, в тому числі і фінансовий, намагається захистити себе від ризиків, то він схильний вкладати кошти в проекти, не маючи достатньої та достовірної інформації про рентабельність. Також Уряд надає субсидії малим і середнім підприємствам на поширення інформації про них з метою їх просування, або навпаки надання їм більшого доступу до потенційних партнерів чи постачальників. Також вимогою є державна допомога на поширення достатньої інформації на ринку працевлаштування.

6) Через наявність певного роду нормативних гарантій та стандартів (рівень зайнятості, зарплати) Уряду доводиться брати на себе частину витрат по їх дотриманню.

7) Намагання зменшити витрати на транспортування, розташувати виробництво ближче до ринку збуту, призводить до несиметричного розвитку регіонів; їх факторозабезпеченості. Державні субсидії спрямовуються на підвищення освіти, кваліфікації, вдосконалення інфраструктури, інвестиційної привабливості у відсталих регіонах.

8) Субсидії, спрямовані на вдосконалення структури виробництва та перехід на нові технології.

9) Цей механізм максимально обмежений міжнародними зобов’язаннями європейських країн в рамках угод ГАТТ/СОТ.

Згідно з статтею 87 Маастрихтського договору ЄС країнам-членам забороняється надання державної допомоги, якщо вона спотворює чи загрожує спотворенням конкуренції, і може надавати переваги певним видам бізнесу або виробництву певних товарів…, впливаючи на торгівлю між країнами-членами. Для того щоб чітко окреслити умови застосування державної допомоги і субсидії і вірно розтлумачити положення статті 87, Європейська комісія прийняла вказівки і рамочні положення, які мають статус нормативів і підзаконних актів. Вони містять певні виключення із ст. 87 і встановлюють розміри державної допомоги, що можуть бути використані Урядами країн-членів. Вважається, що форми втручання держави в економічні процеси, не зашкоджують реалізації концепції спільного ринку і не створюють конкуренції. До цих категорій державної допомоги відносять:

* Горизонтальну допомогу (охоплює малі та середні підприємства, R&D , захист навколишнього середовища, забезпечення зайнятості, 15% інвестицій на вдосконалення виробництва для дотримання обов’язкових стандартів, і до 30% відсотків витрат на підвищення виробничіх стандартів захисту навколишнього середовища понад обов’язкові. Для малих і середніх підприємств частина покриття може бути збільшена на 10-15% в залежності від ступеня розвитку регіону розташування виробництва.
* Допомога на збільшення R&D та НАДКР. Частина покриття видатків може складати від 50% до 75% (для малих та середніх підприємств) (Revised in 1995)
* Стажування і підвищення кваліфікації фахівців (прийнято 2 липня 1998). Для великих підприємств величина покриття видатків складає 25% на підвищення кваліфікації і стажування за певною спеціалізацією і 50% видатків на загальне підвищення кваліфікації. Для малих та середніх підриємств компенсується відповідно до 35% та 70%. Особливий статус надається інвестиціям м.-с. п. У філії за межами європейського економічного простору (для філій до 50 зайнятих – 15%, а для філій до 250 зайнятих – 7,5% зайнятих).
* Для підприємств, що знаходяться на межі виживання або вимагають термінової реструктуризації і оновлення основних фондів, може бути надана так звана “рятівна допомога” або допомога з реструктуризації.

В 1997 році в ЄЕП було зареєстровано 18 млн безробітних (10,7% працездатного населення). Серед жінок частка складала 12,4%, серед молодих людей – 21,2%. Заради зниження безробіття в ЄЕП Європейська Комісія надає допомогу підприємствам, що збільшують кількість зайнятих, компенсуючи частину витрат від збільшення осіб, що отримують заробітну плату або компенсують частину витрат з підготовки відповідних кадрів.

Регіональна допомога (2). В 1998 році Європейська Комісія опубліковала нові директиви для регіональної допомоги. Критерієм надання допомоги є рівень ВВП на душу населення нижче 75% від середнього по ЄС. Під допомогу підлягає до 42,7% населення такіх регіонів. Допомога надається при здійсненні первинних інвестицій та створенні робочих місць.

Секторна (галузева) допомога (3). До цієї категорії відносять так звані чутливі галузі, які час від часу страждають на структурні ускладнення:

1. кораблебудування 🡪 допомога на R&D, соціальна допомога для підприємств, що закриваються, внутрішні та експортні кредити, допомога по дотриманню екологічних стандартів, допомога по відшкодуванню витрат на інновації. Нові стандарти допомоги діють з 1 січня 1999 до 31 грудня 2003 року. Стара система допомоги по підтриманню фунціональної дієздатності підприємств галузі зберігатиметься до 31 грудня 2000.
2. Синтетичні тканини (1996). – допомога складає від 50% до 75% від інноваційних інвестицій та інвестицій на удосконалення виробництва для великих підприємств і до 100% для М.С.П.
3. Сталеливарна галузь (1997 – 2002). – договір Європейського Співтовариства вугілля та сталі. Дозволяється допомога на R&D, дотримання екологічних стандартів і допомога по закриттю підприємств.
4. Вугілля (видобувається у Франції, Німеччині, Іспанії, Великобританії): a) експлуатаційна допомога; б) допомога на реструктуризацію, модернізацію і раціоналізацію; в) допомога по закриттю підприємств; г) допомога по звільненню робітників; д) допомога на R&D; е) допомога на дотримання екологічних стандартів
5. Автомобілебудування.
6. Річні транспортувальники.
7. Автотранспорт.
8. Сільське господарство – допомога спрямована на підтримку доходів фермерів, та структурну перебудову фермерських підприємств. Ця допомога здійснюється в межах спільної с/г політики ЄС. Допомога може бути надана у розмірі ЕКЮ 100000. Також надається допомога на вдосконалення технології виробництва, екологічну безпеку виробництва. Боротьбу з захворюваннями худоби та птиці, подолання наслідків природних катаклізмів. Це одна з рис участі держави у економічному розвитку країн ЄС.

Загалом державне регулювання економічних процессів у Західній Європі має наступні риси:

1. матеріальна основа економічної діяльності уряду забезпечується державною часткою у сфері виробництва і послуг, а також державними інститутами розподілу доходів (бюджет, фонди).
2. Участь уряду в економічних процесах обумовлюється економічною політикою, що він розробляє та реалізує.
3. Уряд створює законодавчу базу для господарської діяльності
4. Існує система сприяння і допомоги економічній діяльності.

Тема 3. Темпи та тенденції сучасного економічного розвитку країн Західної Європи.

Як вже було зазначено на попередній лекції 🡪 великі розвинуті країни з частиною 55% ВВП регіону, малі та середні розвинуті країни 🡪 22%; менш розвинуті країни 🡪 10% і карликові держави – 2%-3%. Як бачимо, лідерами у обсягах виробництва та споживання є 4 країни: ФРН, Франція, Великобританія та Італія. Це приблизно 15% світового ВВП, загалом Західно-Європейський регіон відповідає за 22%-24% сукупного світового продукту. Середні теми приросту ВВП в регіоні складають 2-2,5%. Екоміці Зах.-Європейського ринку притаманні наступні риси:

1. високий рівень концентрації виробництва і капіталу:

а) 3/4 концернів регіону походять з ФРН, Франції, Великобританії та Італії.

б) 2/3 наукових розробок і досліджень проводяться підрозділами ТНК Зах.-Європейських країн.

в) об’єм капіталу накопиченого у банківській сфері в абсолютних величинах перебільшують сукупний ВВП країн регіону.

2. ключова підприємницька структура Зах.-Європейського регіону – диверсифікований концерн, що при заснуванні мав галузеву орієнтацію. Продукція є переважно капітало та наукоємкою.

Якщо аналізувати на деяких країнах то за 15 років спостереження (1984-1998) середні темпи економічного розвитку складали:

1. В Ірландії – 5,6 %
2. В Туреччині – 4,6%
3. В Норвегії – 3,4%;

Основна частина країн відзначається 2,5% темпами росту. Замикає групу Зах.-Європейських країн 2 представники Скандинавії: Швеція та Фінляндія – 0,1%,та Швейцарія – 0,2%. (Німеччина 2,2%)

За галузевою структурою ВВП країн Західної-Європи, що відзначаються найбільшими обсягами виробництва, не дуже відрізняються одна від одної. Як бачимо, промисловість – друга за вагою утворююча складова ВВП регіону. Кожна з країн Європи має власну політику розвитку промисловості, що є с кладовою регіональної економічної політики. В країнах Європейського Економічного простору формується під впливом екзогенних факторів, викладенних в базових документах Європейських Співтовариств мається на увазі Європейських Співтовариство вугілля та сталі.

Розвитку промисловості регіону, а також базовими є положення Маастрихтської угоди та директиви і норми, що походять від неї. Відокремлюють умови підтримки конкурентного середовища і збалансованого розвитку промисловості. Це завдання виконується завдяки реалізації в кожній окремій галузі програм розвитку. Промислова політика в ЄС реалізується відповідно до концепції “Спільного ринку”, яка отримала реальний зміст у 1987 році з підписанням Єдиного Європейського Акту. Остаточно ініціативи проведення спільної узгодженої політики, в тому числі і промислової були закріплені у Маастрихтській угоді, що була підписана 7 лютого 1992 року.

З початку 90-х, в ЄС почала працювати єдина система стандартів, мета яких забезпечити захист охорони здоров’я безпеки навколишнього середовища і споживача. Стандарти мають поступово витіснити торгівельні бар’єри, збільшити конкуренцію і технологічний рівень виробництва.іншою важливою характеристикою промислової політики ЄС є наявність державних замовлень. На них припадає до 16% ВВП регіону. Акцент у державних замовленнях робиться на високотехнологічну продукцію і розвиток найбільш конкурентноздатних галузей. Згідно з “промисловою політикою відкритого конкурентного середовища”, схваленою Європейською Радою 26.11.90 року, комісією розроблена промислова стратегія Спільного ринку. Існують 3 ключові принципи цієї стратегії:

1. Сприяння диверсифікації промислової діяльності і підвищення конкурентності;
2. Покращення доступу виробників країн ЄС на ринки третіх країн, захист від несумлінної конкуренції і діц, що не узгоджуються з принципами вільної торгівлі;
3. Моніторингове сприяння позитивним змінам у структурі промислового виробництва.

З 1993 року усі заходи промислової політики регіону спрямовані на підвищення конкуренції і конкурентоспоможності національних виробників, що закріплено у преамбулі Маастрихтської угоди про ЄС. Спільна промислова політика ЄС має наступні засади:

* Прискорення пристосування промисловості до структурних змін;
* Сприяння підприємницькій ініціативі і малим та середнім підприємствам;
* Півищення ефективності використання промислового потенціалу, використання інновацій, новаторських технологічних рішень і ринкових стратегій.
* Спряння співробітництву між підприємствами.

Деякі характерні риси галузевої структури промисловості Західно-Європейського регіону:

Паливно-енергетична галузь – характеризується стабільними темпами розвитку, високою питомою вагою гідро та а атомних джерел енергопостачання.

Металургія – з 1974 року, ця галузь знаходиться у стані стагнації. Відчувається нестча сировини, яка імпортується з країн Африки, Латинської Америки та СНД. Головними виробниками є Німмечина, Франція, Великобританія і Швеція. В середньму підприємства забезпечені на 30% сировиною з країн-членів ЄС та на 7% з третіх країн.

Машинобудування – одна з провідних промислових галузей у якій зайняті до 30% усіх працюючих у промисловій сфері.

Електротехнічна галузь – забезпечує до 20% світової торгівлі. Лідерами у Західно-Європейському регіоні є Німеччина, Швеція, Італія.

У Франції створений інститут державних контролерів. Вони аналізують діяльність підприємств та інформують відповідні міністерства про рішення, що приймаються на підприємствах. З іншого боку, вони доводять думку міністерств до підприємств. Фінансове забезпечення приватних і державних підприємств здійснюється через Фонд економічного та соціального розвитку. Економічна динаміка, економічні прогнози для економіки Франції.

За останні роки Франція пережила кілька криз:

І. 1974 – 1975 рр. ⇒ у зв’язку із зростанням ціни на паливо спостерігалось (6-7%) падіння обсягів виробництва в судобудуванні, чорній металургії, машинобудуванні.

ІІ. 1980 – 1982 рр. – криза охопила поряд з названими такі галузі як автомобілебудування та текстиль.

ІІІ. 1991 – 1993 Загальна рецесія у Західній Європі. Збільшення безробіття на 10 %, зростання інфляції. За 50 років у Франції відбувся перехід домінування легкої промисловості до важкої промисловості. Основних досягнень було здобуто у хімічній промисловості, аерокосмічній промисловості, атомній енергії, електроенергії, зв’язку та телекомунікаціях. Як вже було сказано, стратегічні галузі активно підтримуються державою через держбюджет. Саму тому перед урядом Франції завжди гостро стоїть проблема державного дефіциту. В 1997 р. Було досягнуто 3 % орієнтиру бюджетного дефіциту. В 1998 р. – відповідно 2,9 % ВВП, 2,8 % - в 1999 р. На 2000 рік планується, що дефіцит буде складати 1,4 % (1993 – 5,8 %, 1996 – 4 %).

Макроекономічні показники Франції (% приріст)

# Велика Британія

За ВВП Велика Британія ділить з Італяєю 5-6 місце серед найбільш розвинутих економік світу. За рівнем конкурентноспроможності продукції Великої Британії належить 18 місце, при чому ця позиція поступово знижується з початку ХХ ст. Так, до І св. війни за конкурентноспроможністю британський виробничий сектор займав перше місце в світі. Після ІІ св. війни перемістився на друге. Одразу після ІІ св. війни і упродовж перших 10 років Великій Британії належало третє місце. За останні 45 років Британіяспустилася на 15 позицій за світовим рейтингом конкурентноздатності. Цьому були об’єктивні причини та фактори:

1. Довгий час аж до 60-х рр. ХХ ст. Велика Британія залишалась колоніальною імперією, яка черпала свої конкурентні переваги з виробництва дешевої сировини в колоніях та домініонах. Оновлення основних фондів великої промисловості відбувалося повільними темпами, а поглинання ресурсів промисловістю було більшим порівняно з іншими країнами. Банківська система не поспішала вкладати кошти у британські підприємства. Фінансувалась підприємницька справа у колоніях, домініонах і країнах, що розвиваються. Ці операції не вимагали чекати тривалий термін окупності і повернення коштів. Був занадто великий військовий сектор та завищенні видатки на утримання армії, військових баз в колоніях. Інші ж країни концентрували увагу на розширенні невиробничого сектору і підвищенні конкурентноздатності. Напередодні ІІ св. війни спостерігалося відставання Великої Британії у рентабельності підприємсв і відчувалась низька гнучкість збутової політики британськиї підприємств. Ринковій стратегії був притаманний консерватизм та відчуття самодостатності. Британія все ще спиралась на переваги, надані статусом колоніальної імперії. Війна та імператорські амбіції визначил відставання Великої Британії і загальмували перебудову і модернізацію британської економіки. Конкурентноздатність країни навіть знизилась після втрати колонії в 40-60х рр. Військовий сектор став скорочуватись. Разом з цим зменшилися НДДКР та наукові розробки.

Проте Великобританія забезпечує собі високі прибутки завдяки активній інвестиційній діяльностіза кордоном. За розміром іноземнох інвестицій Велика Британія поступається лише США. Ще за часів колоніальної імперії Велика Британія закріпила за собою статус фінансового центру світу. Sity of London – лідер міжбанківського кредитування та трансакційних фінансових операцій. В цьому районі Лондону розташовані представництва більше 550 найбільших банків світу. Іх обслуговують більше 400 тис. службовців У Лондоні встановилася базова ставка по заощадженням – LIBOR (London Interbanking Operational Rafe). Лондонська фондова біржа – перша у світі та перша в Європі за операціями з цінними паперами. На ній нараховується понад 9000 найменувань фінансових інструментів та цінних паперів.Також Велика Британія світовим центром страхування та перестрахування. (Lloyds – це об’єднання незалежних страхувальників ). Найбільша кількість франчайзінгових операцій здійснюється також у Британії. Котировки цін на світових ринках золота також започатковуються у Лондоні. Концентрація воробництва у Великобританії висока, але за цим показником вона поступається Німеччині та Франції. Це пов’язано з тим, що злиття і поглинання в країні почались лише у 60-ті роки. В економіці спостерігається високий рівень монополізації. В певних галузях налічується не більше 3-4 великих компаній-монополістів. Деяке відставання у концентрації виробництва та темпах модернізації виробництва створили обєктивні умови для захоплення і поглинання британських підприємств ззовні. Та, автомобільна промисловість Великобританії захоплена компаніями GMC та BMW (Vauxhall та РоллсРойс). У банківській сфері також спостерігається монополізм. Головними зовнішніми та внутрішніми операторами є Barklays Bank, National Westminster Bank, Lloyds Bank, City Bank, Barens Group. Найбільш відомі фінансово-промислові групи представляють видобувну галузь, важку промисловість та високотехнологічну сферу.

1. Royal Dutch Shell
2. British Petroleum
3. Barklays Bank (гірнична галузь, легка промисловість)
4. Midland Group (банки, масмедіа, електроніка, авіація, телебачення і комунікація)
5. Морган – Грінфілд (інвестиційна діяльність, військовий сектор)

За рівнем державного регулювання та держ контролю, ВБ стоїть посередині між Німеччиною та Францією. У Великобританії не проводилась масштабна приватизація, як у Франції. Їй не притаманне таке явище, як націоналізовані підприємства чи банки. Але, як і Франції, Великобританії притаманне програмування розвитку економіки, імперативне планування економічного розвитку. Після великого банківського струсу та приходу до влади М. Течер в країні розпочалось роздержавлення та приватизація підприємств. Лібералізація ринку відбувалася у напрямку наближення до вільної ринкової моделі США. На фондовому ринку була відмінена жорстка регламентація діяльності дилерів та брокерів і скасовано обмеження на комісійні. Це значно розширило фінансовий ринок та збільшило його привабливість. Лібералізація ринку, приватизація та атака монополій урядом М. Течер мала на меті вивести країну з шоку, в який вона потрапила у 1974-75 рр. При цьому зберігався ізоляційний чи сепатативний настрій у британській зовнішній політиці. Британія дуже повільно зближується з ЄС відмовляється відмовлятись від власної валюти. Лондонський Сіті не бажає переходити на євро. Велика Британія – єдина з країн сучасного ЄС, яка за власним бажанням не входить до зони євро і обмежується лише єдиним економічним простором. Більше половини населення негативно чи байдуже ставиться до участі країни у економічному просторі ЄС. У 1999 році в країні зафіксована найнижча активність виборців при голосуванні за кандидатів у Європарламенті. Деяка віддаленість від ЄС дозволила Великобританії легше перенести кризу 1992-94 рр.

На сьогодні структура ВВП Великобританії має наступний вигляд: у сількому господарстві створюється 2,6%, 29% - у промисловості, 69,4% - сфера послуг. (Розвиток галузей розглянемо на семінарі)

У Великобританії створена міцна система соціальних гарантій, що забезпечується при цьому порівняно невисокими (як для Німеччини і Скандинавії) податками.

1. Податки на прибутки компаній та корпорацій:

1. корпорації з доходом до 300 тис. ф. ст. – 21 %,
2. корпорації з доходом більше 300 тис. ф. ст. – 31%

2. На соціальне забезпечення – відрахування для заробітної платні більше 1907 ф. ст. – 10%

3. Реєстраційний збір – 150ф. ст.

4. Особисті подитки

1. доход меньше 3900 ф. ст. – 20%
2. доход більше 3900 ф. ст. 21%
3. доход більше 21000 ф.ст. – 40%

Активна робоча сила у Великобританії складає менше 50%. Зарплата сплачується погодинно і складає мінімум 6,3-735 ф. ст. за годину праці в залежності від галузі.

*Наука.* Великобританія займає 5 місце у Європі за урядовими витратами на наукову роботу – 2,0-2,2% ВВП. Участь держави у різних науково-дослідних проектах складає від 30 до 38% бюджету робіт. Для порівняння, у Франції ця цифра дорівнює до 49%.

На Німеччину припадає 12,7%експорту і 16%імпорту, США – 12,5% експорту та 12% імпорту, Франція – 10,5% експорту та 9,5% імпорту.

## Італія

### Населення 57,34 млн

За рівнем ВВП та балансом торгівлі Італія займає 6 місце в світі і 4 у Західній Європі. ВВВ Італії становить 278,9 млрд євро (2000 IFS). Головними галузями спеціалізації італійської економіки до ІІ св. війни було машинобудування та сільське господарство (FAO). 50 років тому Італію можна було назвати аграрно-індустріальною країною. Після ІІ св. війни в Італії активно почали залучати високі технології та капітал італійської діаспори на розвиток промисловості, як важкої, так і легкої. На сьогодні головними галузями спеціалізації Італії є машинобудування (ковальсько-пресове обладнання, верстати), транспортне машинобудування: Фіат, Lancia, Ferrari. Італія серед світових лідерів у виробництві швидких автомашин та мотоциклів; суднобудування, органічна хімія та хімія пластмас. Хоча в цілому в Західній Європі спостерігається криза легкої промисловості, Італія забезпечила собі місце головного виробника одягу та взуття у Зах. Європі та забезпечує собі постійні доходи у цій галузі. Італія має розгалужене сільське господарство. Вона постачає на європейський та зовнішній ринки виноград, оливки, цукрові напівфабрикати, яловичину та бавовну. Через теріторію Італії проходять нафто-газові магістралі, через італійські та грецькі порти проходять головні шляхи постачання нафтової сировини морським транспортом. У сфері послуг Італія є безперечним лідером за туристичним потоком. Щорічно країну відвідують до 50 млн іноземних туристів.

80-ті роки в Італії були невдалими. Італія пережила кілька змін уряду та уповільнення темпів розвитку. Тому з 1990-х років в країні почалася структурна перебудова, перегляд державної участі в економічних процесах та бюджетна реформа. Так, в 1992, 1995 та 1997 рр. Було внесено зміну відрахування у пенсійний фонд у бік їх збільшення, скорочено кількість пількових категорій населення, що можуть виходити на пенсію раніше пенсійного віку. Для збільшення доходів бюджету було вирішено провести приватизацію деяких державних підприємств. Зокрема, в 1997 р. Приватизовано енергетичний конгломерат ENT, телекомунікаційну компанію TELECOM, денаціоналізовано ряд банків, що дозволило зменшити на 1,5% борг уряду по відношенню до ВВП країни. В 1996 р. вдалося досягти рівня інфляції, меншого за 5%. Але це призвело до ревальвації валюти і втрати динаміки у розвитку експортних галузей та зниженні конкурентноздатності продукції. Зниження продуктивності в економічній галузі призвело до уповільнення темпів зростання ВВП в 1996 та 1997 рр. Проте дефляція та зниження процентних ставок було вимушеним заходом. Треба було досягти критеріїв конвергенції для вступу у зону євро. Тому відновлення старих темпів росту та інвестицій спостерігалося не раніше 2000 р. Для відновлення темпів росту запроваджено програму стабілізації 1999-2001. За цією програмою планується впродовж найближчих років досягти 1% дефіциту бюджету. На 2001 р. відношення боргу до ВВП має знизитись на 3,5% і скласти 107%.

Для цього уряд вирішив змінити свою політикі відносно витрат. Зменшено нормативи заощаджень для органів влади, зменшено витрати на цивільну сферу, освіту, трансферти державним підприємствам, закладам охорони здоровя, державні закупки товарів та послуг.

**Тема: Економіка малих та середніх країн Західної Європи**

**Бенілюкс** – економічний союз трьох держав (Бельгія, Нідерланди, Люксембург), який виник з Митного союзу Бенілюкс. Торговельна угода та створення Митного союзу відбулось 1 січня 1948 р. З 11 листопада 1960 р. Митний союз перетворився в економічний союз і став першою ланкою на шляху до створення Європейського економічного співтовариства і Європейського Союзу. В межах економічного союзу Бенілюкс існує універсальна сітка митних тарифів по відношенню до третіх країн. При цьому тарифи на внутрішню торгівлю між країнами-членами скасовані. Цей економічний блок створює ринок із 25 млн споживачів і є четвертим за розміром економічним блоком Західної Європи.

**Бельгія**. ВВП країни складає приблизно 59,4 млн євро. Характерною ознакою бельгійської економіки є імпортування іноземної сировини для переробки та подальшого експорту. Переважна частина бельгійської промисловості, в т.ч. сталеварна, вугільна, хімічна і нафтопереробна, контролюється шістьма трастовими компаніями. Бельгія є індустріальною країною, яка при цьому має надзвичайно розвинене сільське господарство. В сільському господарстві переважає мясо-молочне виробництво, на потреби яких культивується буряк, картопля, ячмінь. Сільське господарство на 95% забезпечує потребу в зернових та мясо-молочних продуктах країни. Будучи однією з найбільш промислово розвинених країн Західної Європи, в країні за останні 50 років постійно спостерігалось економічне зростання, яке було уповільнене лише від початку 50-х на 90-х рр. (?). Але в обох випадках відновлення темпів росту до 2-2,5% було повязано з подальшими інтеграційними процесамив Європі в 1957 р. (3,2% зростання ВВП, 1998 – 2,9%, 1999 – 1,8%, 2000 – 2,7%). Бельгія знаходиться серед лідерів у виробництві заліза та сталі, 50% цієї продукції йде на експорт. В структурі експорту товарів переважають наступні:

1. ювелірні алмази
2. залізо та сталь
3. текстиль
4. продукція машинобудування
5. транспортне обладнання
6. харчова продукція та продукти сільського господарства

Бельгія імпортує продукцію машинобудівної галузі та транспорт, хімічну продукцію. Головними торгівельними партнерами Бельгії є Франція, Німечина та Нідерланди.

Зовнішньо-торгівельна діяльність Бельгії здійснюється спільно і сумісно з Люксембургом. Ця традиція започаткована у 1921 р. із створенням Бельгійсько-Люксембурзького економічного Союзу. До того ж, бельгійський франк є законним платіжним засобом у Люксембурзі.

**Ісландія.** Республіка Ісландія. Площа – 103 тис. км2. Населення – 268 тис. чол. З 1918 року – незалежна держава. Найстаріший парламент у світі – альтинг. 23 графства і 14 незалежних міст. Основні природні багатства: продукти довколишніх морів, гідро - і термальна енергія (вулкани, гейзери), м’який клімат влітку (сонячне і вологе літо). ВВП – 6,7 млрд. дол. (на душу населення – 24950 дол. США). Основні галузі: рибальство і рибопереробка, вівчарство, оранжерейне господарство, гідро - і термальна енергетика, виробництво алюмінію, феросплавів, азотних добрив, 24 аеропорти з постійними рейсами, туризм. Експорт: рибопродукти, метали, вовна. Імпорт: с/г продукція, високотехнологічна і капіталомістка продукція. Основні торгівельні партнери: Норвегія, Данія, країни ЄС.

**Норвегія.** Королівство Норвегія. Площа – 324 тис. км2. Населення – 4,3 млн. чол. ВВП– 136,1 млрд. дол. (на душу населення – 31250 дол. США). Основні природні багатства: нафта та газ на шельфі Північного моря, ліси, гідроресурси, морепродукти. Працездатне населення складає 2 млн. чол. (7% – с/г, 25% – промисловість, 67% – послуги). Країна має 48 аеропортів, розвинутий туризм. Доля с/г у ВВП складає 7%, обробної промисловості – 15%, послуг – 60%. Традиційні галузі: мореплавство, суднобудування, лісопереробна, рибальство, гідроенергетика, електрохімія, нафтогазове виробництво. Сільське господарство: тваринництво, рослинництво, рибальство. Обробна промисловість: виробництво сталі – 0,5 млн. т., алюмінію – 0,9 млн. т., феросплави – 0,9 млн. т. Виробництво паперу – 2 млн. т. Нафта – 130 млн. т. Природний газ – 31 млрд. м3. Експорт: нафта, природний газ, готові вироби. Імпорт: продовольство, споживчі товари.

**Швейцарія.** Швейцарія – федеративна парламентська республіка (20 кантонів, 6 півкантонів). Площа – 40 тис. км2. Населення – 7 млн. чол. У 1848 році було прийнято конституцію, яка заклала основи Швейцарської федерації. У країні 2 релігії, 2 права, 4 мови (німецька, італійська, французька, ретороманська). У кінці 18 століття Швейцарія вже мала ознаки нейтральності і була пристанищем для волелюбних та інакомислячих. 12 квітня 1798 року була проголошена “єдина і неподільна Гельветична республіка”.

### Суднобудування – головними виробникаим у регіоні є: Норвегія, Греція, Швеція, Великобританія, Німеччина. Після досягнення угоди між головними країнами ОЕСР (1994р.) 1 січня 1998 р. Європейською Радою було прийнято наказ, за яким суднобудівництву надані сприятливі умови у промисловій стратегії ЄС.

### Легка промисловість – знаходиться у кризовому стані. Особливо чутливими у цій галузі є синтетичні тканини та текстильна промисловість. Галузь не витримує конкуренції з боку країн Азії, зокрема Японії, тому забезпечує регіон власною продукцією на 40%.

**ЕКОНОМІКА МЕНШ РОЗВИНУТИХ КРАЇН ЗАХІДНОЇ ЄВРОПИ.**

**Іспанія.** Підтримка фермерства є постійною складовою державних програм сприяння розвитку економіки. Іспанське фермерство – один з ключових реципієнтів с/г субсидій ЄС. Хоча головними продуктами іспанського с/г залишаються овочі та фрукти, Іспанія не поступається жодній із Західноєвропейських країн за поголів’ям худоби на 1 тис. громадян. Не можна не згадати й про багату гірничу промисловість Іспанії. Іспанія – одна з небагатьох Західноєвропейських країн, де ще видобувають вугілля. Також в країні видобувається цинк, свинець, сира нафта. Поблизу Більбао видобувається залізна руда. В Андалузії знаходяться поклади ртуті та міді. Слід також зазначити, що в Іспанії видобувають рідкісні мінерали: калій, марганець, флюорит, олово, вольфрам, в тому числі і порошковий вольфрам, вісмут, сурму, кобальт та кам’яну сіль. У 1996 році безробіття в країні склало 20%. Промисловість Іспанії порівняно слабка. Головними галузями спеціалізації є текстиль, металургія (чорна і кольорова), автомобілебудування, придбане італійським автогігантом – Fiat, хімічна промисловість, виробництво одягу та взуття, кораблебудування, переробка нафтопродуктів. Чи не єдиною сферою виробництва, де Іспанія тримається у п’ятірці світових лідерів, – є виноробство.

**Португалія.** ВВП Португалії не набагато вище 90 млрд. дол. Це найменш розвинута на сьогодні країна – член Європейського Союзу. Це виключно аграрна країна. В с/г Португалії зайнято більше населення ніж в Іспанії – 20%, і за цим показником вона поступається тільки Греції, де у с/г працює 24-25% населення. У с/г Португалії створюється 10% ВВП країни. Структура продукції с/г нагадує іспанську модель с/г. Фермери вирощують зернові культури, насіння, картоплю, виноград, помідори, пшеницю, кукурудзу та оливи. Як і Іспанія, Португалія відома у світі як експортер вина та оливок. Однією з вагомих статей доходів країни є видобування мінеральної сировини, а саме мідно-залізний колчедан, каолін, вольфрам, чиста мідь, золото, срібло та олово. З 1980 року Португалія постачає у великі Західноєвропейські країни уранову руду. Хоча рівень безробіття в Португалії незагрозливий і коливається час від часу у межах 7-10%, уряд постійно піклується про зайнятість. Оскільки у промисловості Португалії зайнято лише 23-25% населення, уряд підтримує промислові підприємства і вважає, що зростання промисловості зможе значно зменшити кількість безробітних. Головними галузями виробництва Португалії є: харчова промисловість, текстильна, машинобудівна промисловість, хімічна та деревообробна промисловість, виробництво скла і кераміки, переробка нафтопродуктів і виробництво будівельних матеріалів. У Португалії відчувається постійний дефіцит по зовнішньоторговельним операціям, який компенсується лише за рахунок туристичних послуг, які приносять більше 2 млрд. чистого доходу.

**Греція**. З усіх аграрних країн Західної Європи Греція є найбільш аграрною. Промисловість країни була зруйнована другою світовою і громадянською війною, з промислових сфер залишилось лише кораблебудування, що було продиктоване сприятливим положенням Греції у Середземноморському басейні та високій прибутковості транзитних, транспортних і торгівельних операцій. Промисловість Греції розвивається дуже повільно, оскільки країні бракує власних джерел пального. Тому, як вже було сказано, 24-25% населення зайнято в с/г, а також туристичних послугах. Головні надії уряду, що стосуються розвитку промисловості покладаються на видобування знайденої у 80-х роках сирої нафти в басейні Егейського моря. Уряд сподівається, що активізація виробничих галузей допоможе полегшити проблему хронічного дефіциту бюджету країни, що складав у 1990-1996 рр. до 12% ВВП, і лише допомога ЄС, який хотів бачити у євро-зоні грецьку економіку, дозволила знизити дефіцит до 7,5% у 1996 р. і вже до 2,4-2,1% у 1998-1999рр. Сільське господарство в Греції є дрібним і спирається на велику кількість малих фермерських господарств. Специфіка сухого ґрунту дозволяє найбільш рентабельно його використовувати для вирощування тютюну, який утворює понад 3% доходів країни від експорту. Крім того, вирощується пшениця, помідори, цитрусові та інші види фруктів, оливки, що перероблюються в оливкове масло, картопля і бавовна. Велике поголів’я худоби, що не поступається Іспанії, дозволяє грецьким фермерам експортувати сир і спеціалізуватись на м’ясо-молочній продукції. Як і в Португалії, гірнича промисловість Греції дозволяє врівноважити зовнішній товарообіг країни. Мінеральна сировина Греції важлива не стільки для власного виробництва, скільки для експорту. В Греції видобувається такий рідкісний мінерал, як буре вугілля, видобуваються боксити, залізна руда, магнезит і звичайно відомий грецький мармур. Серед інших мінеральних ресурсів видобуваються нафта, сіль, хром, срібло, цинк і свинець. Промисловість Греції утворює 18% ВВП країни і утримує 20% робочої сили. Ключовими галузями є металургійна, харчова, виробництво напоїв і вин, тютюнових виробів, текстильна промисловість, одяг, взуття, хімічна продукція. Баланс торгівлі Греції постійно негативний. Як і в Португалії, дефіцит покривається завдяки туристичним і транспортним послугам. В Греції дуже високий рівень сполучення, а морський торговий флот (понад 2000 човнів, тоннаж більше 22 млн. тон) є одним з п’яти найбільших у світі. Це дозволяє отримувати стабільні прибутки від транспортних послуг. Також не можна залишити поза увагою туризм у Греції. Щорічно Грецію відвідують більше 10 млн. туристів (це лише в 4 рази менше ніж в Італії, ВВП якої у 15 разів більше ніж у Греції). Це результат цілеспрямованої політики і заощаджень на розвиток туризму з початку 70-х рр. Доходи країни від туризму складають 4 млрд. доларів і утворюють до 5% ВВП.