

ЕКОНОМІКА ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН

Навчальний посібник
для студентів вищих навчальних закладів

*За редакцією: доктора економічних наук,
професора, академіка АЕН України – Ю.Г. Козака,
кандидата економічних наук, доцента – В.В. Ковалевського,
доктора економічних наук, професора – В.М. Осипова*

*Рекомендовано
Міністерством освіти і науки України
як навчальний посібник для студентів
вищих навчальних закладів*

Видання 3-тє, перероблене та доповнене

Київ
«Центр учбової літератури»
2007

ББК 65.9(4/8)я73

Е 40

УДК 338(100-87)(075.8)

*Гриф надано
Міністерством освіти і науки України
(Лист № 1.42-Г-374 від 13.02.2007 р.)*

Рецензенти:

Амоша О.І. – академік НАН України, доктор економічних наук, професор, директор Інституту економіки промисловості НАН України;

Черваньов Д.М. – доктор економічних наук, професор, академік Українського національного університету імені Тараса Шевченка;

Макогон Ю.В. – доктор економічних наук, професор, академік АЕН України, завідувач кафедри “Міжнародна економіка” Донецького національного університету.

Економіка зарубіжних країн. / За ред.: Козака Ю.Г., Ковалевського В.В., Осипова В.М. – 3-тє вид. перероб. та доп. Навч. пос. – К.: Центр учбової літератури, 2007 – 544 с.

ISBN 978-966-364-510-0

Посібник доповнено новими фактичними й статистичними даними, а також розширено за змістом. Розглядаються найважливіші аспекти економіки зарубіжних країн в їх цілісній взаємодії, що формує світову економіку. Основна увага приділяється характеристиці економічного потенціалу країн та регіонів, економічній політиці урядів, чинникам, що впливають на динаміку розвитку економіки та її структуру. Також розглянуто етнокультурні особливості країн, що впливають на ділову поведінку їх бізнесменів.

Посібник призначається для студентів економічних ВНЗів та факультетів, а також для фахівців з міжнародної економіки.

ББК 65.9(4/8)я73

© Козак Ю.Г., Ковалевський В.В.,
Осипов В.М. та ін. 2007.

© Центр учбової літератури, 2007.

Передмова

Перебудова економіки України на ринкових засадах супроводжується все глибшим залученням нашої країни до світового економічного простору, активізацією її зовнішньоекономічної діяльності. Економічні стосунки з іншими країнами стають дедалі ширшими й різноманітними. Перед Україною відкриваються сприятливі перспективи посилити ефективність власної економіки за рахунок оптимального використання переваг міжнародного територіального поділу праці. Водночас постають складні проблеми, пов'язані з тим, що Україна певною мірою є “новачком” серед світових учасників ринкових відносин, оскільки донедавна вона була в складі іншої держави й не мала самостійного виходу на світові ринки. До того ж зовнішньоекономічна діяльність суб'єктів економіки за радянських часів придушувала економічний сенс. В таких умовах недооцінювалася роль глибокого вивчення економіки країн-партнерів в зовнішньоекономічній діяльності. Внаслідок цього багато з наших урядовців і бізнесменів іноді досить поверхнево ознайомлені з країнами й регіонами, з якими зав'язують економічні стосунки. Це часто призводить до втрати неабияких вигод для наших фірм та країни в цілому.

Для того, щоб уникнути негативних наслідків в міжнародному бізнесі й використати максимальні здобутки від співробітництва з іноземними партнерами, вітчизняні суб'єкти економічної діяльності повинні бути добре обізнані з економік зарубіжних країн. Необхідно мати уявлення про економічний потенціал країни, галузеву структуру економіки, економічну політику уряду, особливості зовнішньоекономічної діяльності, ступінь участі країн в міжнародному поділі праці, політичні пристрастя, національні особливості ведення ділових переговорів тощо. Кожна солідна вітчизняна фірма, кожен урядовий заклад, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність, повинні мати в своєму складі фахівців-економістів, які глибоко розуміються на цих питаннях. Цілями підготовки таких фахівців слугує курс “Економіка зарубіжних країн”.

“Економіка зарубіжних країн” є інтродуктивним курсом для системи дисциплін, що вивчають міжнародні економічні відносини. Вона дає загальні, найбільш істотні знання про економіку країн, які є або можуть стати економічними партнерами України. На цей курс

певною мірою спираються дисципліни, які вивчаються далі, – “Міжнародна економіка”, “Зовнішньоекономічна діяльність” та ін.

Структура навчального посібника складається із розділів загального характеру, в яких висвітлюються закономірності розвитку світової економіки, економіки регіонів, груп країн, та розділів, які аналізують економіку конкретних країн. Країни, якими відведено окремі розділи, визначаються або за принципом їхньої ваги в світовій економіці (країни “Сімки”), або за принципом їхньої типовості в певних соціально-економічних групах країн. Виходячи з того, що стратегічною метою України є вступ до Європейського Союзу, автори вважають за доцільне представити характеристику економіки провідних європейських країн. Росія, Польща і Білорусь є не тільки безпосередніми сусідами України, а й активними економічними партнерами нашої країни. Велика група країн, що розвиваються, являють собою потенційно широкий простір для реалізації зовнішньоекономічних інтересів України.

Наскрізною темою в усіх посібниках є аналіз процесу глобалізації, особливостей участі країн у світовій економіці. Найважливішим завданням авторів посібника стало відображення інтересів України в конкретних зарубіжних країнах.

Навчальний посібник підготовлено спільно з провідними фахівцями Торгово-економічного університету Республіки Білорусь, передусім із ректором цього університету А.А. Наумчик та завідувачем кафедри світової та національної економіки С.Н. Лебедевою. У підготовці навчального посібника брали також участь аспіранти, пошукачі та бакалаври зі спеціальності “Міжнародна економіка”: О.С. Кіро, І.О. Уханова, Л.П. Апостолок, Д.В. Побережний, О.О. Рахман, Я.К. Драгомірова, О.А. Єрмакова, О.В. Дзьонь, Н.А. Булачко, Ю.О. Борейко.

Розділ 1. Національні економіки в світовій економічній системі

1.1. Національна економіка як об'єкт світової економічної системи

Ключові поняття

Народногосподарський комплекс; економічний потенціал; фактори виробництва; галузева структура економіки; типи економічного розвитку; територіальна структура національної економіки; система управління народним господарством; економічна політика уряду; суб'єкти економічної діяльності; показники розвитку національної економіки; ділові культури; класифікація країн; предмет і завдання курсу.

На Земній кулі нараховується понад 240 країн. Вони відрізняються одна від одної як за розміром території й чисельністю населення, так і за економічною потужністю й, отже, місцем у світовій економіці. Проте національна економіка кожної країни є складовим елементом глобальної економічної системи. Навіть найменш розвинуті країни докладають свій внесок у світовий процес економічного розвитку – своїми природними чи людськими ресурсами, виробництвом (хай і незначним у глобальному вимірі), споживанням імпоротної продукції. В наші часи немає жодної країни, яка знаходилася б за межами світового ринку, не входила в економічні стосунки з іншими державами. Міжнародний територіальний поділ праці наприкінці ХХ століття став всеохоплюючим у планетарному вимірі й важливою складовою процесу глобалізації. Глобалізація сприяє зміцненню економічної взаємодії між країнами, їх взаємозалежності; вона зумовлює певну стандартизованість не тільки зовнішньоекономічних стосунків країн, а й національних економік. Водночас кожна країна в цьому процесі покладає на економічний простір світової спільноти специфіку своєї національної економічної структури й свої неповторні риси ділової культури. Це якісно збагачує світову економіку, надає їй динамізму й розмаїтості. Відомо, що чим більша розмаїтість складових частин будь-якої системи, тим більше вона здатна до саморозвитку.

Сукупність національних економік, опосередкована міжнародними економічними відносинами, становить світове господарство.

Поняття та основні риси національної економіки

Національна економіка являє собою *народногосподарський комплекс* країни, що характеризується галузевою й територіальною структурою, системою управління та певними соціально-економічними відносинами. В узагальненому вигляді національну економіку можна виразити через *економічний потенціал*, який означає сукупну спроможність галузей народного господарства виробляти продукцію та здійснювати послуги. Економічний потенціал залежить від кількості трудових ресурсів і рівня їхньої кваліфікації, наявності сприятливих природних ресурсів (особливо корисних копалин і ґрунтово-кліматичних умов), обсягу виробничих потужностей, рівня розвитку виробничої інфраструктури (транспорту, зв'язку, електромережі тощо), ступеня розвитку науки й техніки.

Трудові ресурси, природні ресурси й засоби праці становлять *продуктивні сили* країни.

Потужність економіки країни значною мірою залежить від обсягу та якості *факторів (або чинників) виробництва* – ресурсів, які необхідні для виробництва товару. Основними факторами є:

- праця (фізична та розумова діяльність людини, спрямована на виробництво товарів чи послуг);
- технологія – наукові методи організації виробництва із застосуванням новітніх процесів виробництва;
- природні ресурси, придатні і необхідні для виробничої діяльності;
- капітал – накопичені кошти у виробничій, грошовій і товарній формах.

Країн, що повністю забезпечені всіма факторами виробництва, небагато. Але виокремлюються країни, в яких один з факторів є провідним, і тоді їх економіка орієнтується на ефективне використання цього фактора. Так, природний фактор відіграє чималу роль в економіці Росії, Канади, Австралії, Казахстану, нафтодобуваючих країн Перської затоки. Трудовий фактор є провідним для багатьох країн, що розвиваються, особливо регіону Південної та Південно-Східної Азії; в цих країнах дешева і чисельна робоча сила багато де в чому сприяла досягненню конкурентоспроможності своїх товарів на світових ринках. Фактор технології і фактор капіталу зумовлю-

ють спрямованість економічного розвитку розвинутих країн, насамперед країн Західної Європи та Японії. Китай спирається на фактори природних ресурсів і трудовий; США практично забезпечені всіма факторами повністю, хоча все ж таки визначальними є капітал і технології.

Щодо України, то нині провідним фактором є трудовий. Ми ще маємо кваліфіковані кадри робітників, інженерів, науковців, незважаючи на їх зменшення внаслідок еміграції, природного вибуття і недостатнього відтворення в останні десятиліття. Фактор природних ресурсів обмежується родючою землею й значними покладами руд чорних металів. Країна відчуває гострий дефіцит енергоносіїв, руд кольорових металів, деревини. Проте на зовнішні ринки Україна виходить, спираючись саме на фактор природних ресурсів: в її експорті переважну частку займають руди, метали й продукція сільського господарства. Трудовий фактор задіяно мало з певних причин.

На сучасному етапі розвитку світової економіки саме капітал і технологія є вирішальним стимулом розвитку країни.

Важливою ознакою економічного потенціалу країни є *галузева структура* економіки. Основні галузі народного господарства:

- промисловість;
- сільське господарство;
- будівництво;
- транспорт і зв'язок;
- торгівля і громадське харчування;
- житлово-комунальне господарство;
- охорона здоров'я;
- освіта, наука, культура;
- фінансування, кредит, страхування;
- апарат управління.

Роль кожної галузі неоднакова з точки зору прогресивного розвитку економіки на певному етапі. Основою економічної могутності країни є новітні галузі промисловості, такі як електроніка, авіако-смічна техніка, енергетика, нафтохімія. Останнім часом на гребені науково-технічного прогресу передові позиції завойовують біоінженерія, фармацевтика, лазерна техніка і особливо інформатика.

Гранично узагальнюючи галузеву структуру народного господарства, часто розподіляють її на три блоки: сільське, лісове господарство й рибальство; промисловість; послуги. До останньої групи належать, зокрема, кредит, інформатика, торгівля, туризм, освіта тощо. Залежно від рівня розвитку країни провідним є один з цих блоків. Ще на початку ХХ ст. в багатьох країнах світу переважна частина працездатного населення була зайнята в сільському господарстві. Нині тільки в незначній кількості країн, найменш розвинутих, частка зайнятих у сільському господарстві перевищує 50%. Проте вона досить значна в країнах, що розвиваються. Навіть у таких країнах з динамічною економікою, як Туреччина, Філіппіни, Таїланд ця частка становить близько 40%. У розвинутих країнах Європи вона не перевищує, як правило, 5%, а в США вона трохи більш 1%.

Частка промисловості посідала провідне місце в економіці розвинутих країн наприкінці ХІХ і в першій половині ХХ ст., коли вона сягала понад 50%. Згодом вона зменшилася, але й тепер у цій групі країн вона 25–35%. У Китаї, а також у деяких постсоціалістичних країнах вона ще вища. В країнах, що розвиваються (за винятком нових індустріальних країн), зайнятість у цьому блоці галузей звичайно не перевищує 10–15%.

З другої половини ХХ століття швидкими темпами розвиваються галузі, що групуються в блоці послуг. У розвинутих країнах зайнятість у сфері послуг перевищує 60%, а в деяких з них – навіть 70% (США, Канада, Австралія, Швеція, Нідерланди та ін.).

В Україні частка сільського господарства у ВВП становить 17%, промисловості – 43% і сфері послуг (будівництво, транспорт, торгівля, освіта тощо) – 40%

Останнім часом поширюється така схема галузевої структури: первинні, вторинні й третинні галузі. До первинного блоку (або сектора) належить сільське й лісове господарство, рибальство, видобувна промисловість. До вторинного – обробна промисловість і будівництво. Третинний блок охоплює сферу послуг. Іноді визначають ще й четвертинний – інформаційний – сектор, виокремлюючи інформаційні послуги з третього блоку.

Галузі первинного сектора домінували в економіці країн світу тривалий час. Після завершення промислової революції (кінець ХVІІІ – середина ХІХ ст.) в більшості країн Європи, в США та в

деяких інших країнах основу економіки вже склали галузі вторинного сектора. В ХХ ст. вторинний сектор опанував економіку всіх розвинутих країн, соціалістичних і значної кількості країн, що розвиваються. З другої половини минулого століття, в економічно розвинутих країнах на перше місце в галузевій структурі виходить сфера послуг. Цей шлях повторюють країни, що розвиваються, але з певним запізненням порівняно з розвинутими країнами.

Відповідно до переважання кожного із секторів виокремлюються такі стадії економічного розвитку країни (групи країн): аграрний, індустріальний і постіндустріальний.

На стадії аграрного розвитку перебувають найменше розвинуті країни, переважно африканські. В сільському господарстві тут зайнято до 70–80% працездатного населення. Серед цих країн – Ангола, Ботсвана, Ефіопія, Афганістан, Бенін, Буркіна-Фасо (90% зайнятих), Бурунді (понад 90%), Гаїті, Демократична Республіка Конго, Ємен, Камбоджа (85%), Кенія, Лаос, Мадагаскар, Малі, М'янма, Непал (90%), Папуа-Нова Гвінея, Руанда (93%), Свaziленд, Сенегал, Сомалі, Судан (80%), Танзанія (80%), Того, Уганда, Центральноафриканська республіка, Чад, Ертрея.

Первинний сектор посідає чільне місце й в економіці деяких країн, що розвиваються, за рахунок гірничої промисловості. Так, у Болівії це видобуток сурми, олова, цинку; в Перу – цинку, міді; в Гвінеї – бокситів; в Замбії – міді, кобальту; в Намібії – алмазів; в Науру – фосфатів; в Мавританії – залізної руди. Особливу групу складають нафтодобувні країни. Так, економіка країн Перської затоки майже цілком ґрунтується на доходах за рахунок експорту нафти. У Саудівській Аравії нафта дає 85% експортної виручки. Аналогічна ситуація в Кувейті, Об'єднаних Арабських Еміратах. У Бахрейнській нафтовий сектор забезпечує 70% доходу в бюджет, тоді як сільське господарство – лише 1%. У Катарі доходи від нафти становлять 80% загальних надходжень у державну скарбницю. Від продажу нафти Оман одержує 90% надходжень твердої валюти; за їх рахунок формується 70% національного доходу. На відміну від аграрних країн, нафтодобувні країни досить багаті, мають високі показники національного доходу на душу населення. Але це досягнуто за рахунок тривалої дуже сприятливої кон'юнктури на світових ринках нафти в другій половині ХХ ст., а особливо з 70-х років,

коли ціни на нафту різко піднялися. Проте ще наприкінці 40-х років країни цього регіону належали до групи найбідніших у світі.

Вторинний сектор посів чільне місце в економіці найрозвинутіших країн (Велика Британія, США, Франція, Німеччина, деякі інші) вже із середини XIX ст.; в наступному столітті він територіально поширився й охопив практично всю Європу, Японію, значну кількість країн, що розвиваються. Основу економіки країни стала визначати кількість виплавленої сталі, вироблених верстатів, електроенергії, автомобілів, літаків, продукції хімії органічної хімії. Процес деколонізації залежних країн, що набув бурхливих темпів після Другої світової війни, супроводжувався початком їх індустріалізації. Національні лідери нових незалежних країн головною метою економічної політики проголошували індустріалізацію.

Згадаємо, що й соціалістичне будівництво здійснювалося під домінуючим гаслом індустріалізації. В Радянському Союзі нагальною метою ставилося наздогнати США за виробництвом сталі, електроенергії, видобутком вугілля, нафти, газу, верстатів тощо. Аналогічні цілі ставив уряд Китаю в 60-х роках відносно Великої Британії. Багато де в чому ця мета була досягнута; СРСР перегнав США по виробництву сталі й видобутку палива, Китай перевищив усі показники промисловості Великої Британії. Проте цього виявилось недостатнім, щоб зрівнятися з розвинутими країнами за якісними показниками.

У 70 – 80-х роках низка країн, що розвиваються, розгорнула процес індустріалізації надзвичайно високими темпами. За короткий строк з аграрних чи аграрно-індустріальних вони перетворилися на “нові індустріальні країни” із розвинутою структурою промисловості. До цієї групи належать, зокрема, Бразилія, Мексика, Республіка Корея, Сингапур, Таїланд, Філіппіни та деякі інші.

Здавалося б, що в світовій економіці йде вирівнювання країн на індустріальній основі. Проте найрозвинутіші країни наприкінці XX ст. перейшли до такої стадії розвитку, коли могутність країни визначається вже не площами верстатних парків, не кількістю виплавленої сталі, а обсягом і ефективністю надання послуг, насамперед інформаційних. Слід зазначити, що й аграрний потенціал, і виробничі потужності в розвинутих країнах залишаються величезними. Так, США, Франція, Канада, Австралія належать до найбільших у світі виробників сільськогосподарської продукції. Проте агропро-

мисловий комплекс не посідає провідного місця у валовому внутрішньому продукті (ВВП) цих країн. У європейських країнах і США скорочується виробництво чорних металів; чорна металургія, як раніше легка промисловість, виробництво нескладної техніки начебто переміщується з розвинутих країн у країни, що розвиваються.

З огляду на динаміку означених секторів, в економічній науці поширилися уявлення про три типи економічного розвитку, що послідовно змінюють один одного: *доіндустріальний* (аграрний), *індустріальний* і *постіндустріальний* (інформаційний).

Постіндустріальний тип економіки ґрунтується на економічному використанні ресурсів, на задоволенні нематеріальних потреб людей (сфера послуг). У середині 90-х років більше половини ВВП розвинутих країн припадало на продукцію інформаційних галузей – телекомунікації, комп'ютерні центри, програмне забезпечення, фармацевтику. В економіці США $\frac{3}{4}$ доданої вартості, створеної в промисловості, становив інформаційний фактор. Швидкими темпами розвиваються світові інформаційно-фінансові ринки, страхові, інвестиційні, валютні ринки, які в багатьох випадках з обороту перевищують традиційні товарні ринки¹. Отже, нині економічна потужність країни визначається не кількістю споживаної речовини й енергії для матеріального виробництва, а рівнем споживання інформатики.

Суттєвою рисою національної економіки є її *територіальна структура*. Вона полягає в господарській організації простору країни. Просторова організація тоді ефективна, коли раціонально використовуються природні й трудові ресурси країни на всій території, її географічне положення. Ефективна територіальна структура не означає рівномірного розміщення об'єктів народного господарства на просторі країни; проте дуже виражена нерівномірність супроводжується недовикористанням національних ресурсів.

Нерівномірність розміщення продуктивних сил притаманна переважно слабкорозвинутих країнам. У колишніх колоніях найбільші міста розташовувалися на узбережжях морів та океанів – так бу-

¹ Цвельев Р. Метаморфозы индустриальной экономики: проблема экономических измерений // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – №2. С. 11.

ло зручніше тримати зв'язок з метрополіями. Після здобуття незалежності великі приморські міста ще більше розрослися, в них зосереджувалися майже вся промисловість країни, ділова активність, банки, біржі, фінансові органи. В Нігерії таким містом став Лагос, у Сенегалі – Дакар, в Гані – Аккра, в Гвінеї – Конакрі. Навіть у Бразилії всі найбільші міста були розташовані вздовж атлантичного узбережжя – Ріо-де-Жанейро, Сан Паулу, Сальвадор, Форталеза та ін. Водночас великі простори в глибині країни залишаються малоосвоєними. Це веде не тільки до недовикористання ресурсів, а й до посилення соціального напруження. Уряди таких країн намагаються виправити становище, ліквідувати нерівномірність. Одним із заходів вбачається перенесення столиці в глибину країни з метою активізації економічного життя на інших територіях. Так, у Бразилії з'явилася нова столиця – Бразилія, розташована за тисячу кілометрів від океану; уряд Нігерії переніс столицю з Лагосу до Абуджі, Танзанії – з Дар-ес-Саламу до Додоми. Проте тільки цієї акції для активізації глибинних регіонів недостатньо.

У розвинутих країнах контрастів між найрозвинутішими регіонами і відносно відсталими значно менше. Найчастіше вони зумовлюються природними умовами. Так, майже половина території Канади розташована на північ від 60-ї паралелі й має надто несприятливий для мешкання й господарювання клімат; аналогічна ситуація на півночі Австралії. В країнах Західної Європи продуктивні сили розміщені в цілому досить рівномірно. Проте й тут є проблеми. Наприклад, Північна Італія (Ломбардія) має значно потужнішу економіку, ніж центральна й південна (Калабрія, Сицилія); така ситуація навіть спонукає деякі політичні сили до прагнення відокремити Північ країни й утворити тут самостійну державу. Керівництво Європейського Союзу, з метою вирівнювання соціально-економічного стану регіонів, розробило й провадить у життя спеціальну регіональну програму.

Аналізуючи ступінь рівномірності розвитку регіонів країни, треба мати на увазі, що економічний рівень регіону не обов'язково визначається розвитком промисловості, концентрацією промислових підприємств. Головним критерієм є співвідношення частки національного доходу, що виробляється регіоном, і населенням регіону. Отже, регіони з розвинутим сільським господарством, наприклад, у

США або в Австралії чи Канаді за відносними показниками розвитку можуть не поступатися промисловим регіонам.

Науково-технічний прогрес спричинив появу нових форм територіальної організації народного господарства – технополісів. Технополіси – це територіальні осередки, на яких сконцентровано виробництво за найновітнішими технологіями. Вони утворюють комплекс організацій та підприємств, що здійснюють наукові дослідження й технічні розробки, випускають наукомістку продукцію. Продуктивність праці в технополісах значно вища, ніж у цілому в обробній промисловості. Найвідоміші технополіси – Силіконова долина в США, де зосереджено науково-дослідні заклади й підприємства в галузі електроніки, авіакосмічної техніки. Подібні науково-промислові утворення є в Європі, Японії. Технополіси є одним із типових явищ стадії постіндустріального розвитку економіки країни.

Кожна країна характеризується домінуючим *соціально-економічним укладом і системою управління народним господарством*. Нині переважній більшості країн світу притаманна ринкова економіка, що передбачає функціонування виробництва за принципом попиту й пропозиції; функції уряду полягають у регулюванні економічного механізму з тим, щоб запобігти небажаним тенденціям в економіці країни і підсилити позитивні тенденції. Уряд не зловживає адміністративним тиском, підприємці мають досить широкий спектр свободи дії. Але у виключні, кризові для держави моменти уряд може тимчасово обмежити цю свободу. Так було в часи “великої депресії” в США (1929 – 1933), в післявоєнній Європі та Японії. Тоді найважливіші галузі економіки (зокрема, енергетика) націоналізуються, уряд перерозподіляє бюджетні кошти, для того щоб підтримати певну групу підприємств чи банків, що знаходяться у важкому становищі тощо. Після того, як скрутні часи минають, уряд знову повертається до “лібералізації” політики з мінімальним втручанням у процес виробництва. Така політика притаманна найрозвиненішим країнам.

У соціалістичних країнах роль держави занадто велика; вона ґрунтується на пануванні державної власності. Ринкові відносини тут придушені, економічна політика здійснюється через механізм адміністративного керування. Найтипівішими зразками цієї моделі є економіка Куби й Корейської Народно-Демократичної Республіки.

Китай останні два десятиріччя здійснює економічну реформу, за якої сполучається сильна державна влада і ринкові відносини. Державний сектор економіки зберігається, але поряд з ним на конкурентній основі швидко виникають приватні підприємства, в тому числі з іноземним капіталом. Високі темпи розвитку економіки Китаю свідчать про ефективність такої політики.

Більшість колишніх соціалістичних країн, в тому числі й ті, що входили до СРСР, переходять до ринку, зруйновуючи державний сектор. Непідготовленість до такої докорінної перебудови призвела до величезного спаду в розвитку економіки в 90-х роках, особливо в країнах СНД. Центральноєвропейські країни (Польща, Чехія, Угорщина, Словенія) значно успішніше справилися з труднощами і не тільки вийшли з кризи, а й досягли неабияких успіхів на шляху до ринкової економіки.

Країни, що розвиваються, в своїй більшості також орієнтуються на ринкову економіку, вважаючи взірцем економічну модель США, європейських країн або Японії. Особливо це стосується нових індустріальних країн, Латинської Америки. Проте в найменш розвинутих країнах, поряд з ринковими відносинами існують і такі, що ґрунтуються на натуральному й напівнатуральному типах господарств; в сільському господарстві деяких африканських країн ще великою залишається роль общини. В деяких країнах, що розвиваються (наприклад, в Лівії), суттєва частка економіки контролюється державним сектором.

З системою управління тісно пов'язана **економічна політика** уряду. В розвинутих країнах регулювання економіки здійснюється опосередковано, непрямими методами втручання держави. Звичайно вони полягають у регулюванні дисконтних ставок національним банком, у встановленні певного розміру податків, норми бюджетних витрат на соціальні потреби тощо. Уряд може формувати спеціальні фонди для підтримки окремих груп підприємств, галузей, регіонів або для регулювання екологічної ситуації. Шляхом замовлень на оснащення армії уряд цілком надає перевагу окремим великим фірмам, транснаціональним корпораціям, для яких такі замовлення держави дуже вигідні. Правда, звичайно це можливо за згодом парламенту.

Сучасна економічна політика розвинутих країн здійснюється в двох основних модифікаціях: “неокейнсіанство” і “монетаризм”. У

загальному вираженні різниці між ними полягає в мірі втручання уряду в економічне життя країни. Прихильники першого варіанта вважають, що країна повинна мати достатньо потужний державний сектор в економіці, уряд мусить в разі необхідності здійснювати інвестиційні “вливання” в окремі галузі або регіони з тим, щоб надати розвитку економіки необхідний напрям. Така економічна політика була популярною в перші десятиріччя по закінченню Другої світової війни, особливо в Італії, Франції, Японії. Зараз переважає практика “монетаризму”, яка гранично обмежує втручання уряду в економіку і спирається на ініціативу приватного сектора. Ця політика знайшла найяскравіше вираження в США та Великій Британії за часів президента Р. Рейгана і прем’єр-міністра М. Тетчер.

У соціалістичних країнах з плановою системою економічна політика має форму жорсткого адміністрування; кожному підприємству з центру доводиться план випуску продукції, його виконання ретельно контролюється, а продукція розподіляється центром. Ринковий механізм задіяно тут зовсім мало, що зумовлює недостатню гнучкість економічної системи.

У зовнішньоекономічній політиці розвинуті країни дотримуються *відкритості* до світового ринку, максимального використання ефекту від міжнародного поділу праці. Особливе наголошення робиться на *лібералізації* зовнішньої торгівлі, тобто ліквідації обмежень на імпорт товарів з боку торговельних партнерів. Через механізм Світової організації торгівлі (СОТ) уряди розвинутих країн спромоглися знизити середні тарифні ставки в зовнішній торгівлі до 3%, тоді як наприкінці 40-х років вони сягали 25–30%. Лібералізація поширюється також на міжнародний рух капіталу, зокрема на інвестиції.

У політиці лібералізації міжнародної торгівлі зацікавлені, насамперед, розвинуті країни, конкурентоспроможність товарів та послуг яких дуже висока. Країни, що розвиваються, а також країни з перехідною економікою намагаються захистити свою економіку шляхом застосування протекціоністських заходів (підвищення тарифів на імпортовані товари, встановлення квот на імпорт, надання спеціальних пільг вітчизняним експортерам та ін.). Проте протекціоністська політика зазнає рішучої протидії з боку розвинутих держав, тому застосовується обмежено.

Граничною протилежністю ліберальній зовнішньоекономічній політиці є політика *автаркії*. Вона полягає в спиранні тільки на внутрішні фактори розвитку національної економіки, без включен-

ня в міжнародні економічні зв'язки; зовнішня торгівля настільки обмежена, що не відіграє суттєві ролі у валовому національному продукті. Політика, близька до автаркії, була притаманна СРСР в 30 – 40-ві роки і Китаю в 60-ті роки минулого століття. Нині уряд і науковці жодної країни не приймають теоретичні положення автаркії. Проте деякі держави обмежують економічні стосунки з іншими країнами, часто вибірково, з політичних міркувань. Зокрема, до таких країн належать КНДР і Лівія. Так, лівійський уряд М. Каддафі націоналізував нафтову промисловість, яка є основою економіки країни, іноземні банки і компанії. Здійснюється політика виштовхування приватного капіталу з роздрібною та оптовою торгівлі, ліквідації приватного володіння нерухомістю. Частка державного сектора в промисловості становить 90%. Зовнішньоекономічна політика спрямована на співробітництво з арабськими країнами та взагалі з ісламським світом; країна бере активну участь у діяльності між-арабських банків і фондів. Водночас економічні стосунки із США фактично перервані.

Кожна країна характеризується *суб'єктами економічної діяльності* або економічними агентами, які в міжнародній системі національних розрахунків (СНР) називаються також *інституційними одиницями*. Виокремлюються п'ять груп суб'єктів економічної діяльності:

- *нефінансові корпорації* – це підприємства, що виробляють товари і послуги для ринку (промислові і транспортні підприємства, сільськогосподарські ферми, підприємства громадського харчування і т.п.);
- *домашні господарства* – всі фізичні особи, які активно діють в економіці, продають свою робочу силу, виробляють і споживають ринкові товари та послуги;
- *неприбуткові інститути* – юридичні особи, які надають неринкові послуги домашнім господарствам і ґрунтуються на добровільній участі фізичних осіб; це різні благодійні організації, безплатні консультативні заклади тощо;
- *урядові заклади* здійснюють регулювання економіки, виробляють неринкові послуги для індивідуального або колективного споживання, перерозподіляють доходи; це – міністерства, відомства, різноманітні державні фонди;

■ **фінансові корпорації** здійснюють фінансове посередництво, надають фінансові послуги; це – банки, страхові, фінансові компанії. За критеріями відношення до зовнішньоекономічної діяльності суб'єкти поділяються також на резидентів та нерезидентів.

Резидентами вважаються всі господарюючі суб'єкти, які постійно знаходяться на території даної країни, незважаючи на їх державну належність. Це особи, що постійно проживають у країні; підприємства, що здійснюють економічну діяльність у даній країні, навіть якщо вони повністю належать іноземному капіталу; урядові органи; робітники-мігранти, якщо вони проживають в країні більше року.

Нерезидентами вважаються інституційні одиниці, що постійно знаходяться на території іноземної держави, навіть якщо вони є громадянами даної країни, але постійно проживають за кордоном.

За цією схемою резидентом буде називатися будь-який вітчизняний або іноземний суб'єкт (фізична або юридична особа), що здійснює економічну діяльність у нашій країні. Нерезидентом називається будь-який суб'єкт іноземної держави, що займається бізнесом у себе вдома, а також наш бізнесмен (чи філія нашої фірми), що здійснює економічну діяльність в іноземній державі.

Є й інший підхід до визначення цих категорій суб'єктів економічної діяльності: резидентами вважаються всі вітчизняні фізичні та юридичні особи, незалежно від того, діють вони у себе вдома, чи за кордоном; нерезидентами є іноземні фізичні та юридичні особи, що діють в даній країні незалежно від строку перебування. Проте, останнім часом в економічній літературі переважає попередня точка зору¹.

Основні показники розвитку національної економіки

Рівень розвитку національної економіки вимірюється спеціальними показниками; вони дають загальне уявлення про економічний потенціал країни, а також дають змогу порівняти розвиток окремих країн між собою. Найважливішими показниками є: валовий внутрішній продукт (ВВП), валовий національний продукт (ВНП), наці-

¹ Див., напр.: *Киреев. А.* Международная экономика. Ч. 1.– М.: Международные отношения, 1998. – С. 51; *Мировая экономика.* / Под ред. И.П. Николаевой.– М.: ЮНИТИ, 2000. – С. 115.

ональний дохід (НД), експорт, імпорт, товарообіг зовнішньої торгівлі, обсяги виробництва товарів та послуг та деякі інші. Ці показники розраховуються за формулами, прийнятими в міжнародній системі національних розрахунків (СНР). Звичайно показники в формулах даються в англійській аббревіатурі, як це прийнято в СНР.

Валовий внутрішній продукт (ВВП) – це продукція, що вироблена резидентами на просторі країни протягом року. Він обчислюється за такою формулою:

$$GDP = C + I_g + G,$$

де GDP (gross domestic product) – ВВП;

C – споживчі витрати;

I_g – внутрішні приватні інвестиційні (капіталовкладення);

G – державні витрати.

Валовий національний продукт (ВНП) включає як суму доданої вартості, що створена в країні і складає ВВП, так і кошти, зароблені за кордоном. Він обчислюється як сума ВВП і чистого експорту (NE); чистий експорт – це різниця між експортом (X) та імпортом (IM) країни. Тоді:

$$GNP = CDP + NE,$$

де GNP (gross national product) – ВНП.

Коректніше при обчисленні ВНП враховувати не тільки різницю між експортом та імпортом, але й різницю доходів від заробленими коштами за кордоном (наприклад, доходи від прибутків на інвестиції, вкладені за рубежом) та виплатами прибутків нерезидентам, що переводяться за кордон. У такому разі формула ВНП буде мати такий вигляд:

$$GNP = CDP + NE + NY,$$

де NY – чистий факторний дохід (різниця доходів і виплат).

Чистий національний продукт (ЧНП) утворюється вилученням з ВНП вартості засобів виробництва, зношених в процесі виготовлення продукції (амортизаційні відрахування – A):

$$NNP = GNP - A,$$

де *NNP* (Net national product) – ЧНП.

Якщо з ЧНП вилючити непрямі податки, то одержимо **національний дохід (НД)**:

$$NI = NNP - TH,$$

де *NI* (national income) – національний дохід;

TH – непрямі податки.

Показники ВВП і ВНП, звичайно, не співпадають. Розвинуті країни, що одержують значне позитивне сальдо від зовнішньої торгівлі і приплив дивідендів від капіталу, вкладеного за кордоном, мають показники ВНП вищі, ніж ВВП. Проте іноді високорозвинута країна має протилежну ситуацію. Наприклад, США в 1999 р. мали показник ВНП в 8 351 млрд. дол., а ВВП – в 8 709 млрд дол. Пояснюється це тим, що США мають величезний внутрішній ринок, який поглинає переважну кількість товарів та послуг, вироблених в країні; високий рівень життя американця стимулює імпорт, і зовнішньоторговельне сальдо в США негативне; обсяг іноземних інвестицій у країну дуже великий, і, відповідно, суттєву величину становить вплив дивідендів. Є й інші причини, що лежать, зокрема, у сфері валютних відносин.

Для порівняння економічного потенціалу різних країн пропонуємо дані про ВВП за 2006 р. (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

**ВВП деяких країн в 2006 р., млрд дол.
(за поточним курсом валют)¹**

США.....	13 220	Росія.....	733	Україна.....	81
Японія.....	4 911	Індія.....	796	Бангладеш.....	69
Німеччина.....	2 858	Мексика.....	741	Болгарія.....	27
В.Британія.....	2 341	Бразилія.....	620	Естонія.....	13
Китай.....	2 512	Нідерланди.....	612	Болівія.....	10
Франція.....	2 154	Швейцарія.....	386	Ефіопія.....	9
Італія.....	1 780	Швеція.....	371	Уганда.....	8
Канада.....	1 089	Польща.....	265	Д.Р. Конго.....	8
Іспанія.....	1 081	Данія.....	256	Гаїті.....	6
Респ. Корея.....	768	Аргентина.....	210	Монголія.....	1

¹ www.cia.gov

Абсолютні розміри ВВП чи ВНП в цілому характеризують економічну потужність країни, але недостатні для визначення рівня життя населення. Китай або Індія мають досить великі обсяги ВВП не в останню чергу через те, що величезна кількість зайнятого населення виробляє товари та послуги, навіть незважаючи на недостатню або й низьку продуктивність праці. Але якщо поділити абсолютний розмір ВВП на кількість населення, рангові місця в таблиці економічних потенціалів країн змінюються, для деяких з них досить суттєво. США зберігають місце серед найрозвинутіших країн за *показником ВВП на душу населення*; він дорівнює 43 500 дол. (2006 р.). Але він все ж таки нижчий, ніж у Люксембурзі (68 800). У той же час Індія, де на душу населення припадає 3700 ВВП дол, удвічі поступається за цим показником Україні (7 600 дол.) і ще більше Росії (12 100 дол.). Табл. 1.2. дає уявлення про розбіжності показників ВВП на душу населення за країни:

Таблиця 1.2

ВВП деяких країн на душу населення в 2006 р., в дол.
(за поточним курсом валют)¹

Люксембург	68 800	Норвегія	47 800
Швейцарія	33 600	Бразилія	8 600
Японія	33 100	Мексика	10 600
Данія	37 000	Росія	12 100
США	43 500	Болгарія	10 400
Швеція	31 600	Україна	7 600
Німеччина	31 400	Китай	7 600
Франція	30 100	Індія	3 700
Велика Британія	31 400	Монголія	2 000
Італія	29 700	Бангладеш	2 200
Канада	35 200	Ефіопія	1 000

Табл. 1.1 та 1.2 свідчать, що тільки абсолютний або тільки душовий показник ВВП повної уяви про економічний розвиток країни ще не дає; необхідно сполучати обидва показники, аналізуючи рівень розвитку. Якщо абсолютна величина ВВП характеризує, насамперед, обсяг виробленої продукції та послуг, то його відносний

¹ www.imf.org

показник визначає рівень продуктивності праці, організацію й культуру виробництва. Міжнародні організації, такі як Всесвітній банк, Міжнародний валютний фонд чи Світова організація торгівлі, класифікуючи країни за рівнем економічного розвитку, головним критерієм вважають саме душевий показник. Чим вищий показник ВВП в розрахунку на душу населення, тим вищий рівень життя в країні. Люксембург, наприклад, має абсолютний розмір ВВП 34,37 млрд дол.; це небагато з першого погляду. Проте на душу населення – 68 800 доларів! Це дає підставу класифікувати Люксембург як розвинуту державу, незважаючи на її маленький розмір (населення в 2,5 разу менше, ніж у місті Одесі).

Найрозвинутіші країни, як показують таблиці, мають високі значення з обох показників. “Сімка” найпотужніших з них виокремлюється за абсолютними розмірами ВВП, що перевершують 1 трлн дол., а за душевим показником – від майже 30 тис. дол. і вище. Нові індустріальні країни, особливо Бразилія, Мексика, та й Індія, Індонезія, Філіппіни мають досить великі абсолютні розміри ВВП, але помітно відстають від розвинутих країн за відносними. Навіть Республіка Корея, одна з найдинамічніших країн, має душевий показник ВВП в 24 200 дол.

Найменш розвинуті країни характеризуються низькими значеннями за обома показниками (наприклад, Ангола має абсолютний розмір ВВП 28,37 млрд дол., душевий – 4 300 дол.; Гаїті – відповідно 5,9 млрд дол. і 1 467 дол.; Бурунді – 0,7 млрд дол. і 591 дол.; Ефіопія – 9 млрд дол. і 1 000 дол.

Специфічну групу становлять нафтодобувні країни Перської затоки, що мають великі надходження від експорту нафти. Оскільки густота населення тут невелика, душеві показники ВВП цих країн досить високі. Так, у Саудівській Аравії він становить 13 800 дол., в Об'єднаних Арабських Еміратах – 49 700 дол., в Катарі – 29 400 дол. З цієї ж причини високий показник має Бруней – 16 779 дол. Проте, на відміну від розвинутих і нових індустріальних країн, ця група країн характеризується незбалансованою структурою економіки; виробничий сектор (крім видобутку нафти) до недавнього часу був слабо розвинутий, і тільки тепер здійснюються заходи щодо розбудови промислового виробництва, насамперед, енергетики й нафтохімії.

Валовий внутрішній продукт можна розрахувати двома способами: за поточним курсом валют і за паритетом купівельної спроможності валют (ПКС). Вищенаведені таблиці містять дані про ВВП, розраховані на основі поточного курсу валют. Якщо ж узяти за основу ПКС, то значення ВВП будуть іншими. Тільки ВВП США буде незмінним, оскільки величина ВВП в міжнародних зіставленнях вимірюється в доларах. (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Обсяги деяких країн, обчислені за ПКС (2006 р.), млрд дол.

США	12 980	Мексика	1 134	Польща	542.6
Китай	10 000	Канада	1 165	Швеція	285.1
Японія	4 220	Р. Корея	1 180	Україна	355.8
Індія	4 042	Іспанія	1 070	Португалія	203.1
Німеччина	2 585	Індонезія	935	Ефіопія	71.63
Франція	1 871	Австралія	666.3	Болівія	27,21
Великобританія	1 903	Аргентина	599.1	Сенегал	22.01
Італія	1 727	Туреччина	627.2	Молдова	8.971
Бразилія	1 616	Нідерланди	512	Таджикистан	9.405
Росія	1 723	Таїланд	585.9	Монголія	5.781

Узагальнюючим показником рівня розвитку економіки на глобальному рівні є *валовий світовий продукт (ВСП)*. Він виражає обсяг кінцевих товарів та послуг, що вироблені в усіх країнах світу.

Аналізуючи економіку країни, важливо знати ступінь її *зовнішньоекономічної активності*. Його визначають такі показники: експорт, імпорт, товарообіг зовнішньої торгівлі, відкритість економіки щодо світового ринку, залежність від світового ринку, частка іноземного капіталу в економіці країни, величина активів резидентів за кордоном та інші. Розглянемо деякі з цих показників.

Експортом називається вивезення товарів та послуг за межі країни. У статистичних довідниках і поточних економічних публікаціях звичайно наводять окремо дані про експорт товарів і окремо – послуг. Дуже часто, коли наводяться цифри про експорт, мається на увазі саме експорт товарів (якщо немає спеціального застереження).

Звичайно найбільшими експортерами є найпотужніші в економічному відношенні держави. Ось як визначається перша десятка країн-експортерів (табл. 1.4).

Таблиця 1.4.

Експорт деяких країн в 2006 р. (млрд дол.)

Німеччина.....	1 133
США.....	1 024
Китай.....	974
Японія.....	590
Франція.....	490
В.Британія.....	468
Італія.....	450
Канада.....	405
Гонконг.....	611
Сингапур.....	283

Аналізуючи цю таблицю, слід мати на увазі, що Гонконг є частиною Китаю; завдяки особливому статусу в складі країни (має значну автономію саме щодо зовнішньоекономічної діяльності) дані про економіку Гонконгу в міжнародних довідниках публікуються окремо. Якщо ж підсумовувати експорт Китаю й Гонконгу, то Китай з величиною 1 585 млрд дол. виходить на перше місце в світі.

Імпорт – довозення товарів та послуг до країни з-за кордону. Розмір імпорту звичайно залежить від ємності внутрішнього ринку, який, у свою чергу, зумовлюється економічною потужністю країни, купівельною спроможністю насамперед. Тому зрозуміло, що найбільші обсяги імпорту припадають на найрозвиненіші країни (табл. 1.5).

Таблиця 1.5.

Імпорт деяких країн в 2006 р. (млрд дол.)

США.....	1 869
Німеччина.....	916
Китай.....	777
В.Британія.....	603
Франція.....	529
Японія.....	524
Італія.....	445
Гонконг.....	329
Іспанія.....	324

При аналізі даних таблиць 1.4. та 1.5. можуть здивувати, на перший погляд, позиції Гонконгу й Сингапуру: країни територіально дуже обмежені й з невеликою кількістю населення мають значні обсяги експорту та імпорту. Справа в тому, що вони займаються переважно посередницькою торгівлею – реекспортом і реімпортом. Так, на реекспорт припадає 87% експорту Гонконгу. Переважна частина цього реекспорту йде з Китаю; так само й реімпорт переважно формується за рахунок Китаю. За політичних (і деяких економічних) причин пряма торгівля розвинутих країн з Китаєм обмежена, тому Гонконг і відіграє роль посередника.

Різниця між експортом та імпортом становить *сальдо зовнішньоторговельного балансу* країни. Воно може бути позитивним (активним) або від’ємним (пасивним). Звичайно уряд країни прагне до позитивного сальдо, оскільки це означає приплив валюти до країни. Найсприятливіші умови для цього є у розвинутих країн, чії товари мають високу конкурентоспроможність. Так, позитивне сальдо Японії становить 66 млрд дол. (2006 р.), Німеччини – 217 млрд дол. Винятком є США, які мають велике від’ємне сальдо – 845 млрд дол.; при цьому пасивне сальдо зовнішньої торгівлі США має хронічний характер. Одна з головних причин такого становища – дуже ємний внутрішній ринок, який поглинає основну частину домашнього виробництва й велику кількість імпортованих товарів. З групи розвинутих країн пасивний зовнішньоторговельний баланс притаманний Великій Британії, Іспанії. З країн, що розвиваються, значна частина також має пасивний баланс (зокрема, Індія, Мексика, Єгипет, Ліван та ін.).

Із зовнішньою торгівлею пов’язано поняття *відкритості економіки країни*, тобто ступеня її участі в міжнародному поділі праці. Відкритість економіки розраховують найчастіше за формулою

$$\frac{Експ}{ВВП} \times 100,$$

де *Експ.* – обсяг експорту країни. Відкритість обчислюється у відсотках.

Теоретично чим більший показник відкритості, тим глибша участь країни в міжнародних економічних зв’язках. Високим вва-

жається показник, що перевищує 30%. Традиційно високу відкритість демонструють західноєвропейські країни: Нідерланди – 57%, Швеція – 34, Швейцарія – 32, Люксембург – 40%. Ще вищі показники мають деякі країни, що розвиваються: Об'єднані арабські емірати – 105%, Гайана – 84, Катар – 89, Суринам – 68%. Проте, на відміну від розвинутих країн, їх економіка майже цілком залежить від експорту сировини (в даному разі – від нафти або бокситів).

З іншого боку, найпотужніші держави мають невисокі показники відкритості: США – 7%, Японія – 12, Франція – 22, Велика Британія – 17, Італія – 22%. Але це свідчить не про низьку “зануреність” країн у світову економіку, а про великі обсяги ВВП і наявність широкого внутрішнього ринку, що поглинає домашнє виробництво.

Показник відкритості України – 51%, що взагалі характеризує достатню відкритість нашої країни на зовнішні ринки; проте вона формується в основному за рахунок експорту продукції недостатнього рівня оброблення (руди, чорні метали).

Є також показник, що характеризує *імпортозалежність* країни:

$$\frac{I_{мп}}{ВВП} \times 100,$$

де $I_{мп}$. – обсяг імпорту.

Цей показник звичайно високий у країнах, що розвиваються, і помірний або низький – у розвинутих країнах. Так, у Гайані він становить 91%, Ємені – 65, Сурнам – 68, Свазіленді – 88%; в той же час для США цей показник дорівнює 14%, Японії – 10, Франції – 23, Італії – 22%.

Взагалі, коефіцієнтами відкритості та імпортозалежності треба користуватися, враховуючи й інші показники економічного розвитку країни. Ми бачимо, що США та Японія мають величезні обсяги експорту та імпорту, а за показниками відкритості вони здаються як країни, що мають обмежені зовнішні зв'язки. В протилежність цьому найбільш бідні країни, що експортують лише один вид продукції гірничої промисловості або продукції тропічного землеробства (кава, какао, банани) і мають в цілому слабкорозвинуту економіку, виглядають як активні учасники міжнародного поділу праці.

Інтенсивність зовнішньоекономічних зв'язків країни характеризується не тільки обсягами товарообігу, а й міжнародним **рухом факторів виробництва**, до яких належать робоча сила, капітал і технології.

Рух робочої сили виявляється в міжнародних міграціях працездатного населення. Від'їзд населення за кордон називається **еміграцією**, в'їзд із-за кордону – **імміграцією**. Інтенсивність міграції визначається зіставленням кількості мігрантів з чисельністю населення країни. Розраховується коефіцієнт еміграції (K_e), імміграції (K_i) та міграційного обороту (K_m):

$$K_e = \frac{M_e}{P} \times 1000; \quad K_i = \frac{M_i}{P} \times 1000; \quad K_m = \frac{M_e + M_i}{P} \times 1000,$$

де P – середньорічна чисельність населення країни,

M_e – кількість емігрантів,

M_i – кількість іммігрантів.

Коефіцієнти міграції звичайно обчислюють у промілі ($^0/_{00}$).

Різниця між кількістю іммігрантів і кількістю емігрантів ($M_i - M_e$) становить міграційне сальдо країни; воно може бути позитивним або від'ємним.

Міграційні процеси зумовлюються економічними та політичними обставинами. Сучасні міжнародні міграції здійснюються переважно під впливом економічних факторів. Індустріально розвинуті країни і країни з динамічною економікою притягують робочу силу з таких країн, де темпи економічного зростання повільні, а приріст населення високий. Узагальнюючи ситуацію, можна ствердити, що визначальною тенденцією є перелив робочої сили з країн, що розвиваються, у високорозвинуті держави. Найбільшими “донорами” робочої сили є країни Південної і Південно-Східної Азії (зокрема Індія, Пакистан, В'єтнам), Північної Африки (Алжир, Марокко), Латинської Америки. Приймаючими країнами є США, Велика Британія, Франція, Німеччина, деякі інші.

Після розпаду СРСР значно активізувалися зовнішньо-еміграційні процеси в його колишніх республіках. Занепад, а потім стагнація економіки стимулюють інтенсивну еміграцію. В більшості країн СНД (у тому числі в Україні) сальдо зовнішньої міграції від'ємне.

Значний вплив на міграції населення мають інтеграційні процеси, особливо в межах регіональних угруповань. Так, між країнами Європейського Союзу ліквідовано будь-які перешкоди для вільного пересування населення, тому міграційні потоки тут набули надзвичайно широкого розмаху. Проте щодо міграції з третіх країн уряди західноєвропейських країн (а також США, Канади, Японії) застосовують політику імміграційного обмеження.

Однією з найважливіших характеристик економіки країни є її участь у *міжнародному русі капіталу*. Практично кожна країна або вивозить свій капітал, або приймає іноземний. Розвинуті держави мають водночас великі обсяги як експорту, так і імпорту капіталу. Капітал перетинає національні кордони в підприємницькій або позичковій формі.

Підприємницький капітал називається *інвестиціями*, які поділяються на прямі і портфельні. Прямі інвестиції надають нерезидентіві право контролю над підприємством, у яке він вклав капітал. Звичайно пряме інвестування здійснюється шляхом утворення компаніями або банками філій, дочірніх підприємств за кордоном. Портфельні інвестиції являють собою вкладення капіталу в цінні папери іноземних фірм; частка іноземного капіталу в цьому випадку недостатня для контролю фірми нерезидентом.

Позичковий капітал набуває міжнародного характеру в разі одержання країною кредиту від уряду іншої країни, чи іноземного приватного банку, чи міжнародного кредитно-фінансової організації, такої, як Міжнародний валютний фонд або Всесвітній банк.

Роль іноземного капіталу в економіці країни визначається його часткою до загальної суми капіталовкладень в країні (включно вкладень резидентами).

Іншим показником є частка іноземних інвестицій у ВВП:

$$\frac{I_3}{ВВП} \times 100,$$

де I_3 – іноземні (зарубіжні) інвестиції.

За деякими розрахунками, частка прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в сукупному світовому валовому продукті (ВВП) в 2005 р. становила 26%.

В Україні в 2005 р. ВВП становив 75 млрд дол., а обсяг прямих іноземних інвестицій – 16 млрд дол. Отже, частка ПІІ у ВВП становила:

$$16 \text{ млрд дол.} / 75 \text{ млрд дол.} \times 100 = 21\%.$$

Найбільшими експортерами й імпортерами капіталу, є розвинуті держави. За експортом прямих інвестицій перше місце посідають США, далі із значним розривом йдуть Велика Британія, Японія, Німеччина, Франція, Нідерланди, Канада. За імпортом ПІІ перше місце знову ж таки посідають США, а от Японія не входить до першої десятки імпортерів капіталу. Далі йдуть Велика Британія, Франція, Німеччина, Канада.

Зовнішньоекономічні операції країни віддзеркалюються в її **платіжному балансі**. Він являє собою систематичний запис усіх міжнародних економічних угод країни. Платіжний баланс показує обсяг і співвідношення суми платежів, здійснених країною за кордоном, і суми надходжень платежів з-за кордону за певний час.

Структурно платіжний баланс складається з трьох частин: рахунок поточних операцій, руху капіталу і рахунок офіційних резервів.

У рахунку поточних операцій балансується рух товарів та послуг, доходи від інвестицій, що зароблені резидентами або нерезидентами (але не сам обсяг інвестицій), односторонні грошові перекази (трансферти), що здійснюються, наприклад, іноземними робітниками додому.

Рахунок руху капіталу складається з прямих і портфельних інвестицій та кредиту.

Офіційні резерви – це кошти, які знаходяться під контролем держави і призначені для регулювання незбалансованості платіжного балансу. Вони складаються із золота, твердої валюти, цінних паперів.

Якщо вплив валюти за кордон перевищує її приплив до країни, то утворюється від'ємне сальдо платіжного балансу за поточними операціями та за операціями з капіталом. У такому разі уряд покриває дефіцит за рахунок офіційних резервів. У разі, коли дефіцит має місце тривалий час і резервів не вистачає, уряд змушений удаватися до зовнішніх позичок, що веде до накопичення зовнішнього боргу. Проблема заборгованості дуже гостро стоїть перед країнами, що розвиваються, і перед країнами з перехідною економікою, в тому числі перед Україною.

Етнокультурні особливості

Серед чинників, що характеризують економіку країни, є такі, які не можливо виразити в цифрах чи формулах, проте їх врахування має важливе значення. Це – культурні й етнопсихічні особливості кожного народу. Відомо, що всі народи світу ознакові за своїми потенційними розумовими здібностями. Але природно-географічні й історичні обставини поклали свій вплив на формування специфічної, притаманної даному етносу поведінки, ментальності, реагування на ті чи інші ситуації. Ця специфіка відбивається і на економічних відносинах як усередині країни, так і в її зовнішньоекономічних стосунках.

Етнокультурні особливості в економічній сфері втілюються в трьох проявах: матеріальна культура, культура виробництва і культура ділового спілкування, або ділова етика.

Матеріальна культура (в контексті економічних відносин) виявляється в традиціях побуту, наданні переваг споживанню певної групи товарів та послуг. Це особливо стосується одягу, продуктів харчування, меблів, побутової техніки та ін.

Найяскравіше розбіжності виявляються в традиціях харчування. Так, у країнах, де панує іслам, не споживають свинини, тому свиначство тут відсутнє, так само як і торгівля свининою. В країнах з традиціями індуїзму і буддизму (Індія, Шрі-Ланка, в меншій мірі – Японія) обмежене споживання яловичини. В Європі дуже рідко вживають у їжу конину, тоді як в країнах Центральної Азії вона є звичайним продуктом харчування. Менш виразно, але все ж таки існують розбіжності в наданні переваг окремим напоям. Так, у країнах Середземномор'я переважно п'ють вина, а в Центральній, Східній та Північній Європі –міцніші алкогольні напої та пиво; більшість жителів Східної Європи та Великої Британії надають перевагу чаю, а Західної Європи – каві. Слов'янські народи, особливо східні й південні слов'яни, вживають набагато більше хліба, ніж народи романської і німецької групи. Для основної маси жителів Південної, Південно-Східної і Східної Азії головним продуктом харчування є рис, для мешканців екваторіального й тропічного поясів Африки та Південної Америки – ямс, таро і батат.

Кліматичні особливості регіонів накладають відбиток на характер одягу, а також на споживання енергії в побутових цілях.

Ці особливості необхідно враховувати не тільки в аналізі внутрішньої економіки, а й у практиці зовнішньоторговельних зв'язків з нею, визначаючи експортну чи імпортну номенклатуру товарів.

Культура виробництва в країні залежить від багатьох факторів, серед яких особливо виділяються рівень розвитку країни, рівень освіти населення, соціально-економічна організація виробництва, історичні традиції праці.

Високим рівнем культури виробництва вирізняються розвинуті країни, особливо США, Німеччина, Велика Британія, Скандинавські країни, Японія. У країнах протестантської культури (насамперед, Німеччині, Нідерландах, Швеції, Норвегії, Данії) сумлінна праця вважається за найблагочеснішу моральну рису людини. Для північноамериканців (США, Канада), окрім цього, суттєвими стимулами до праці є прагнення до здобуття якомога більшого доходу, який розглядається як мірило особистих якостей людини, показник його місця в суспільстві.

Традиційно сумлінне ставлення до праці притаманне народам Східної Азії (японцям, китайцям, корейцям); воно формувалося, зокрема, під впливом конфуціанського вчення про необхідність панування суспільного порядку, ієрархічності у відносинах керуючих і підлеглих, чесного виконання своїх обов'язків для кожної людини. Мешканці цього регіону вражають своєю ретельністю, витриманістю в процесі навіть наднапруженої праці.

Культура виробництва безпосередньо впливає на рівень продуктивності праці. Тому не дивно, що цей рівень найвищий у країнах Західної Європи, США, Японії і швидко зростає в далекосхідних нових індустріальних країнах.

Культура ділового спілкування особливо важлива в міжнародних економічних відносинах, де стикаються представники різних етнокультурних типів. Хоча тривала практика міжнародних відносин установлює загальновизнані стандарти ділової етики, все ж таки і в наш час існують відмінності в способах, манерах, традиціях ділового спілкування, які є проявом етнокультурних особливостей різних народів. Їх треба брати до уваги, щоб уникнути непорозумінь під час здійснення ділових переговорів. Наприклад, японці й фіни досить мовчазні, вони слухають співрозмовника уважно, часто не дивлячись йому у вічі, здається, що сидять з відсутнім виглядом. Італієць або латиноамериканець сприймає таку поведінку як неба-

жання укласти угоду, як ввічливу відмову від подальших переговорів, хоч це, може, й не так. З іншого боку, якщо у відповідь на пропозиції партнера японець згідно киває головою й промовляє “так”, то це означає, що він вас зрозумів, але не обов’язково приймає пропозицію; європейців це часто дезорієнтує. Американець у діловому спілкуванні часто поводить себе з іноземним партнером, наче найщиріший друг, плескає по плечах, переходить на коротке ім’я, але при цьому може рішуче відмовитися від угоди, що є повною несподіванкою для його співрозмовника.

У науковій літературі національні ділові культури часто гуртують у три групи¹:

1. Моноактивні культури, орієнтовані на завдання (task-oriented). Вони чітко планують свою діяльність, дотримуються ретельно розробленого порядку виконання окремих етапів справи. Це – люди слова. Проте вони неохоче йдуть на компроміси, наполягаючи на своїй точці зору всупереч інтересам партнера. До цього типу належать німці, скандинави, австрійці, швейцарці, голландці, англійці й американці США. Щодо останніх, то вони у відвертій формі відкидають позицію партнера, відстоюючи свої інтереси; але вони більш гнучкі в спілкуванні, ніж західноєвропейці цього типу.

2. Полиактивні культури, орієнтовані на людей (people-oriented). Їх представники – компанійські люди, екстраверти, які легко спілкуються з партнерами. Для них самий процес ділового спілкування іноді більш цікавий, ніж кінцева мета угоди. Обговорюючи проблему, вони говорять голосно, жестикулюють, наближають своє обличчя майже впритулок до обличчя співбесідника (останнє, між іншим, дуже не подобається представникам моноактивного типу). Вони легко йдуть на компроміси, але не завжди дотримуються даного слова. Не надають великого значення чіткій регламентації у веденні переговорів, пунктуальності, прискіпливості у виконанні справи, вважають, що вільна форма ділового спілкування більш ефективна, оскільки вона враховує поточну зміну обставин. До цього типу ділової культури належать представники середземноморських країн – італійці, іспанці, португальці, греки, турки, а також араби й латиноамериканці.

¹ Див. докладніше: Р.Д. Льюїс. Деловые культуры в международном бизнесе. От столкновения к взаимопониманию. – М.: Дело, 1999.

3. Реактивні або респективні культури, орієнтовані на збереження поваги (respect-oriented listeners). Їхні представники – інтроверти, тобто замкнені на себе. Вони спокійні, навіть флегматичні (особливо фіни) в спілкуванні, надають великого значення формальному дотриманню ділового етикету (особливо японці). Обговорюють справи поволі, рішення приймають не зразу. Якщо угода укладена, дотримуються її чіткого виконання й вимагають цього ж і від партнера. Найголовнішою проблемою під час переговорів є страх “втрати обличчя”, тобто опинитися в незручному положенні перед партнером або поставити його в таке положення. Особливо ця проблема хвилює японців і китайців, тому вони ведуть переговори з підкресленою толерантністю й того ж вимагають від партнерів. До цього типу ділової культури належать китайці, японці, корейці, народи деяких країн Південно-Східної Азії (В’єтнам, М’янма, Таїланд, Сингапур), а також фіни, естонці.

Ми назвали найяскравіших представників основних типів ділових культур; решта народів тяжіє до тієї чи іншої групи або має мішану культуру. Так, у рисах східних слов’ян, до яких належать і українці, переважає поліактивна культура, але не в таких виразних формах, як, наприклад, у італійців; є й такі риси, що не підходять під визначені типи. Більш докладно етнокультурна характеристика народу, ділова етика буде розглянута в характеристиці окремих країн.

Класифікація країн

Кожна з країн світу має своє неповторне обличчя, відрізняється від інших за політичними, економічними, демографічними, культурними й іншими ознаками. Різноманітність світу за національним складом, соціально-культурна особливостями збагачує його як спільну систему. Проте окремі країни можна згуртувати за деякими важливими спільними характеристиками. Це навіть і необхідно для здійснення наукового аналізу як світової економіки в цілому, так і економіки окремої країни.

Є декілька способів класифікації країн залежно від обраного критерію. Можна виокремити групи країн за розмірами території (великі, малі, держави-карлики), чисельністю населення, соціально-політичним устроєм (монархії, республіки), рівнем економічного

розвитку, географічним положенням. У курсі “Економіка зарубіжних країн” найдоцільніше скористатися двома схемами: регіональною і типологічною, яка ґрунтується на критерії економічного розвитку.

Регіональний підхід полягає в групуванні країн за географічною ознакою. Виокремлюються великі регіони компактно розташованими країнами, що мають спільні риси в природних умовах, особливостях історичного і культурного розвитку. Такими регіонами є:

1. **Західна Європа**, що включає економічно розвинуті країни – Німеччину, Францію, Велику Британію, Бельгію, Нідерланди, Люксембург, Ірландію, Ісландію, Норвегію, Швецію, Данію, Фінляндію, Австрію, Швейцарію, Італію, Іспанію, Грецію, Португалію і декілька держав-карликів. Цей режим, у свою чергу, поділяється на Західну, Північну й Південну Європу.
2. **Центральна Європа** включає колишні європейські соціалістичні країни за межами колишнього СРСР: Польщу, Чехію, Словаччину, Угорщину, Румунію, Болгарію, Югославію, Хорватію, Словенію, Боснію і Герцеговину, Македонію, Албанію.
3. **Східна Європа** складається з України, Росії, Білорусі, Молдови, Естонії, Латвії і Литви.
4. **Південно-Західна Азія** включає Туреччину, Кіпр, Іран, Ірак, Сирію, Ліван, Ізраїль, Саудівську Аравію, Кувейт, Об’єднані Арабські Емірати, Ємен, Оман, Бахрейн, Афганістан, Грузію, Вірменію, Азербайджан.
5. **Центральна Азія** виокремилася на просторі колишніх азіатських республік СРСР: Казахстану, Узбекистану, Киргизстану, Туркменії, Таджикистану.
6. **Південну Азію** складають Індія, Пакистан, Непал, Бутан, Бангладеш, Шрі-Ланка, а також декілька дрібних острівних держав.
7. **Далекий Схід** представляють Китай, Японія, КНДР, Республіка Корея, Монголія.
8. **Південно-Східна Азія** складається з В’єтнаму, Лаосу, Камбоджі, Таїланду, М’янми, Малайзії, Сінгапуру, Індонезії, Філіппін, Брунею.
9. **Австралія і Океанія** – це Австралія, Нова Зеландія, Папуа-Нова Гвінея й велика кількість дрібних острівних держав.

10. **Північна Африка** об'єднує такі арабські держави: Єгипет, Судан, Лівію, Туніс, Алжир, Марокко, Західну Сахару, Мавританію.
11. **Західна Африка** має досить строкатий склад; найбільші країни цього регіону – Малі, Нігер, Чад, Центральноафриканська республіка, Сенегал, Буркіна-Фасо, Гвінея, Гана, Кот-д'Івуар, Сьєрра-Леоне, Того, Нігерія, Камерун, Габон, Конго, Демократична Республіка Конго (колишній Заїр), Ангола.
12. **Східна Африка**: Ефіопія, Еритрея, Сомалі, Кенія, Уганда, Танзанія, Руанда, Бурунді.
13. **Південна Африка**: Замбія, Зімбабве, Мозамбік, Мадагаскар, Малаві, Південно-Африканська Республіка, Ботсвана, Намібія, Лесото.
14. **Північна Америка**: США, Канада, Мексика. За іншою класифікацією Мексику відносять до регіону “Латинська Америка”, з яким вона тісніше зв'язана за мовно-культурними й історичними ознаками.
15. **Латинська Америка** поєднує країни, переважна більшість яких колись була в колоніальній залежності від Іспанії, тому офіційною мовою тут є іспанська; у Бразилії розмовляють португальською. Склад регіону: Аргентина, Бразилія, Уругвай, Парагвай, Чилі, Перу, Болівія, Еквадор, Колумбія, Венесуела, Гайана, Суринам, Французька Гвіана.

До цього регіону окремою підгрупою входить Карибський басейн, найбільші країни якого – Куба, Гаїті, Ямайка, Домініканська Республіка, Гватемала, Сальвадор, Нікарагуа, Гондурас, Панама. Як уже говорилося, до Латинської Америки природно належить і Мексика.

Наведена схема є найпоширенішою, але не єдиною. Виокремлюють Азіатсько-Тихоокеанський регіон – величезний простір, що включає Східну і Південно-Східну Азію, Австралію й Океанію, східні регіони Росії й країни Північної та Південної Америки, що тяжіють до Тихого океану. Цей регіон визначається прискореним динамізмом економічного розвитку.

Типологічний підхід до класифікації країн світу враховує, насамперед, дві основні характеристики: показники рівня економічного розвитку і соціально-економічну структуру країни. Крім того, береться до уваги динаміка економічного розвитку, міра відкритості економіки, орієнтація на демократичні перебудови.

Найбільш загальний характер має класифікація, запропонована ООН. Вона виокремлює три групи країн:

- індустріально розвинуті;
- країни з перехідною економікою;
- країни, що розвиваються.

В останній групі виокремлюються дві підгрупи – нові індустріальні країни й найменш розвинуті країни.

До *індустріально розвинутих країн* належать усі країни Західної Європи (крім Мальти, яка трактується як країна, що розвивається), США, Канада, Австралія, Нова Зеландія, Японія та Ізраїль. Іноді до цієї групи додається ще Південно-Африканська Республіка (ПАР). Тут також виокремлюється підгрупа найрозвинутіших країн – “Велика сімка”: США, Японія, Німеччина, Франція, Велика Британія, Італія, Канада. Частка індустріально розвинутих країн у сукупному ВВП країн світу становить 75%, у тому числі частка “Сімки” – 61%. Останнім часом групу індустріально розвинутих країн називають “Золотим мільярдом”. Мільярдом – через те, що разом населення цих країн становить приблизно мільярд жителів, а золотим – через високий рівень розвитку економіки.

Країни з перехідною економікою – це колишні соціалістичні країни, що перебудовують економіку на ринкові засади. Серед них – країни СНД, Естонія, Латвія, Литва, країни Центральної Європи. Доречно до цієї групи відносити й Китай, хоча ООН класифікувала його як країну, що розвивається. Проте, якщо зважити що Китай почав економічну перебудову раніше, ніж пострадянські держави і досяг у цьому вражаючих зрушень, слушно його включити саме до другої групи країн.

Країни, що розвиваються, складають дуже строкату, неоднорідну групу. Вони сильно відрізняються одна від одної за розмірами, економічним потенціалом і темпами розвитку. Є, втім, одна риса, що їх об’єднує: більшість із них – колишні колонії. Крім того, до недавня майже всі вони сильно відставали від розвинутих країн за економічним розвитком.

Наприкінці ХХ ст. розпочалося швидке зростання темпів розвитку країн, які увійшли в стадію індустріалізації. Це нові індустріальні країни. Чіткого визначення складу цієї підгрупи немає; найчастіше до неї включають Бразилію, Мексику, Аргентину, Республіку Корею, Сингапур, Таїланд, Філіппіни, Індонезію, Тайвань. Інколи

додають сюди також Індію; проте дуже низький душевий показник ВВП цієї країни відрізняє її від інших НІК, тому, мабуть, доцільно її виокремити як самостійний тип.

Інша підгрупа країн, що розвивається, складається з найменш розвинутих країн, які не спроможні здійснити індустріалізацію, подолати вражаючу бідність. Їхня частка в сукупному ВВП світу неухильно падає. Згідно з класифікацією ООН, до цієї підгрупи належить 45 країн, переважна частина яких знаходиться в Африці. Це, зокрема, Ефіопія, Уганда, Танзанія, Ангола, Сомалі, Судан, Чад та ін.; Азії – Афганістан, Бангладеш, Непал, М'янма, Ємен, Лаос; у Латинській Америці – Гаїті.

Класифікація ООН, що виділяє три типи держав, досить умовна. Вона більше спирається на історичні традиції, ніж на сучасні реалії. Деякі з країн, що розвиваються, за світовими економічними показниками випереджають країни, що традиційно вважаються розвинутими. Так, за абсолютним обсягом ВВП Бразилія в 7 разів перевищує показник своєї колишньої метрополії – Португалії; до того ж вона має більш розвинуту індустрію, інфраструктуру. Правда, вона учетверо поступається Португалії за душевим показником (відповідно – 4 300 дол. і 17 456 дол.). Але, наприклад, країни Перської затоки в декілька разів перевищують за цим показником і Португалію, і Грецію, й Іспанію.

Є ще неофіційна назва країн, що розвиваються, – “третій світ”; вона популярна в журналістських колах. Чому “третій”? Донедавна світ поділяли на три групи: “Перший світ” – розвинуті капіталістичні країни, “другий світ” – соціалістичні країни, “третій світ” – країни, що розвиваються, вони начебто йдуть своїм особливим шляхом – ні до капіталізму, ні до соціалізму. Після розвалу соціалістичної системи поділ країн на “три світи” втратив колишній сенс.

Щоб подолати розпливчастість схеми поділу країн світу на три групи за надто загальними характеристиками, Всесвітній банк запропонував класифікацію за чіткою градацією рівнів розвитку у відповідності з душевим показником ВВП кожної країни. Фахівці цієї міжнародної організації вважають, що конкретно встановлена цифрова межа дозволить уникнути умовностей, які викликаються історичними й іншими традиціями.

Згідно зі схемою Всесвітнього банку, країни світу поділяються на чотири групи:

1. Країни з низьким рівнем – менше ніж 785 дол. за душу населення; таких країн 60.
2. Країни з рівнем доходу нижчим від середнього – від 785 до 3125 дол.; таких країн налічується 59, і серед них Україна.
3. Країни з рівнем доходу вище-середнього – від 3126 до 9655 дол.; їх 37.
4. Країни з високим рівнем доходу – понад 9655 дол. Цієї групи, яка нараховує 53 країни, входять практично всі індустріально розвинуті держави, деякі нафтодобувні країни Перської затоки, декілька невеличких держав, що живуть за рахунок туризму (Багамські Острови, Кайманові острови та ін.).

Склад кожної групи щороку переглядається Всесвітнім банком у відповідності зі змінами в рівнях доходу в окремих країнах.

Незважаючи на, здавалося б, чіткий критерій визначення параметрів кожної групи, і ця схема не позбавлена недоліків. Справа в тому, що душевий показник сам по собі ще не дає суцільної характеристики економічного рівня держави. Так, Багамські острови й Кайманові острови, крім туризму, не мають скільки-небудь розвинутої індустрії; їхній високий показник багато в чому зумовлюється притоком валюти з-за кордону, тому що вони являють собою “офшорні зони” – куточки для втечі капіталу від високого оподаткування.

Неприродно, що в одну групу країн з низьким доходом входить слабкорозвинутий Чад та Індія, яка має досить розвинуту промислову структуру, що включає навіть новітніші галузі – електроніку, космічну техніку, атомну енергетику. Україна й Росія, що мають неабиякий економічний потенціал, опинилися в одній групі із Соломоновими Островами та Намібією.

Отже, жодна схема класифікації країн не може претендувати на єдино правильну, всі вони мають умовні. Проте вони дають можливість в процесі аналізу економіки країн скоріше й чіткіше виявити їхні характерні риси, побачити спільне й відмінне в їхньому розвитку. Залежно від завдань, що ставляться при вивченні країн, слід користуватися тією чи іншою схемою.

Предмет і завдання курсу

“Економіка зарубіжних країн”, як це визначається самою назвою, має предметом вивчення економічні параметри країн світу.

Вона відрізняється від суміжних наук – “Економічної географії” та “Розміщення продуктивних сил”, насамперед, тим, що робить наголос на макроекономічні показники країни. В сфері уваги “Економіки зарубіжних країн” (ЕЗК) – особливості формування ВВП і ВНП, фактори, що впливають на динаміку розвитку економіки, інтеграція країни в світовий економічний простір, її міжнародні економічні відносини. ЕЗК вивчає структуру економічного потенціалу країни, а також внутрішню економічну політику уряду, що впливає на стан економіки. Важливе значення надається ролі ТНК, міжнародних кредитних і фінансових організацій, що діють у країні.

Особлива увага приділяється відносинам України як з окремими країнами, так і з групами країн, регіонами. ЕЗК як наука має не тільки пізнавальне, а й практичне значення, оскільки виявляє такі сфери в міжнародних стосунках України, де співробітництво з іноземними партнерами для нас буде найефективнішим. Ми повинні знати можливості ринків кожної країни з огляду на наш потенційний експорт, а також оцінити ресурсну базу іноземного партнера з огляду на потреби нашого імпорту. Необхідно вивчити тонкощі ділової етики партнера, щоб уникнути непорозумінь на переговорах.

Відповідно означених завдань характеристика економіки зарубіжних країн здійснюється за такою схемою:

1. Місце країни в світовій економіці.
2. Участь у міжнародних інтеграційних процесах.
3. Економічний потенціал (природні й трудові ресурси, виробнича структура). Фактори, що впливають на його формування.
4. Особливості внутрішньої економічної політики.
5. Зовнішньоекономічна політика.
6. Особливості ділової етики.
7. Інтереси України в даній країні.

Питання для самоконтролю

1. Що таке економічний потенціал країни?
2. У чому полягають особливості галузевої структури економіки основних груп країн?
3. Що мається на увазі під постіндустріальною стадією економічного розвитку?

4. Які чинники впливають на особливості територіальної структури господарства країни?
5. Які існують основні напрями економічної політики держави?
6. Назвіть основні суб'єкти економічної діяльності країни.
7. Назвіть основні показники розвитку національної економіки.
8. Перерахуйте першу десятку країн за обсягом ВВП.
9. Які показники характеризують зовнішньоекономічну активність країни?
10. Що таке “платіжний баланс країни”?
11. Назвіть основні напрями прояву етнокультурних особливостей у сфері економіки.
12. Що таке ділова етика?
13. Які є групи національної ділової культури?
14. Які схеми класифікації країн ви знаєте? У яких випадках доцільно застосувати ту чи іншу схему?
15. У чому полягає предмет курсу “Економіка зарубіжних країн”?

1.2. Глобалізація сучасних міжнародних відносин та інтеграційні процеси в світовій економіці

Ключові поняття

Світове господарство; міжнародний територіальний поділ праці; міжнародна економічна інтеграція; міжнародні економічні відносини; інтернаціоналізація світового господарства; глобалізація; транснаціоналізація; регіональна інтеграція; динаміка світових економічних процесів.

Система світового господарства

Сукупність національних економік у їхньому взаємозв'язку становить **світове господарство**. Необхідно обов'язково мати на увазі, що це не просто сума народних господарств різних країн, а саме їхня взаємодія становить цілісну економічну систему.

Основою виникнення й розвитку світового господарства є поглиблення **міжнародного територіального поділу праці**. Цей процес полягає в усе виразнішій спеціалізації національних економік на продукуванні певних товарів та послуг і, як наслідок, – у без-

перервному зростанні обсягів обміну ними. Тривалий час міжнародний поділ праці виражався в поширенні міжнародної торгівлі. На певній стадії розвитку його проявом стають міжнародні потоки капіталу й робочої сили, а також виробнича кооперація між підприємствами різних країн, яка особливо активізувалася з другої половини ХХ ст. під впливом науково-технічного прогресу. Виробнича кооперація здійснюється не лише у формі обміну деталями, вузлами і технологією між фірмами, але й у створенні спільних підприємств. Усе це є стимулом для розвитку *міжнародної економічної інтеграції*, в процесі якої взаємодії національних економік настільки посилюються й ускладнюються, що вони стають невід'ємним органічним доповненням, додатком одна до одної.

Система господарських зв'язків національних економік являє собою *міжнародні економічні відносини*. Це зв'язки торговельні, виробничі, валютно-фінансові, кредитні, науково-технічні. Закономірності розвитку міжнародних економічних відносин вивчає наука "Міжнародна економіка". Зміцнення економічних зв'язків між країнами, посилення їх розмаїтості, поширення їх на все нові сфери діяльності й регіони земної кулі приводить до *інтернаціоналізації* світового господарства.

Інтернаціоналізація як процес має такі основні прояви:

- інтернаціоналізація виробництва;
- інтернаціоналізація капіталу;
- утворення транснаціональних корпорацій.

Інтернаціоналізація виробництва полягає у встановленні стійких виробничих зв'язків між фірмами різних країн. Ці зв'язки ґрунтуються на поглибленні спеціалізації й кооперування. Нині практично кожній країні немає сенсу виробляти абсолютно всі товари та послуги, що споживаються нею; вона спеціалізується на таких, які виробляються з витратами, нижчими за середньосвітові, а решту одержує на світових ринках. Це зекономлює кошти, робочу силу, час і ресурси. Багато є галузей народного господарства, де ефективним є тільки масове виробництво товару; велика його кількість не може бути поглинута внутрішнім ринком, і тому виробництво заздалегідь орієнтується значною мірою на ринки інших країн. Це ще більше підсилює спеціалізацію, яка, в свою чергу, стимулює виробниче кооперування. Міжнародні кооперативні зв'язки охопили велику кі-

лькість підприємств. Особливого розмаху вони досягли в машинобудуванні. Так, у виробництві автомобілів німецької чи французької великої фірми беруть участь машинобудівні підприємства майже всіх країн ЄС, а також американські та японські фірми. Міжнародне виробниче кооперування має значне поширення також в електронному машинобудуванні, аерокосмічній техніці.

Інтернаціоналізація виробництва приводить до взаємозалежності національних економік як на рівні окремих підприємств, так і на галузевих рівнях. Залежність буває прямою, коли підприємства двох або декількох країн вступають у безпосередні виробничі контакти, і опосередкованою. Прикладом останнього типу залежності може стати випадок, коли металургійний завод однієї країни за кооперацією з машинобудівним підприємством іншої країни постачає йому певні профілі прокату; машинобудівельне підприємство, в свою чергу, окремі деталі, вузли постачає для збірки агрегату на завод третьої країни. “Ланцюг” кооперування може бути досить довгим. Таким чином, в опосередковані виробничі зв’язки втягується численна кількість підприємств світу.

Інтернаціоналізація капіталу проявляється в посиленні міжнародного руху капіталу, в переливанні капіталу за національні межі країни, в зміцненні контактів між великими банками різних країн, в контролі за рухом капіталу з боку транснаціональних банків, у формуванні великих ринків і центрів операцій з валютою. Транснаціональні (багатонаціональні) банки контролюють сотні мільярдів доларів. Найбільшими ТНБ є банки США, Японії, Німеччини, Франції, Великої Британії. До середини 70-х років ХХ ст. пануючі позиції на світовому кредитному ринку посідали американські банки. Серед перших 20 банків американських було 11, тоді як японських – тільки один. У верхній частині списку стояли такі американські банки, як “Сітікорп”, “Чейз Манхеттен корпорейшн”, “Бенкамерика корпорейшн” та інші. Проте в 80-х роках ситуація різко змінилася. Перенакопичення капіталу в Японії сприяло швидкій активізації японських банків, зростанню їх іноземних активів. В середині 90-х років серед перших 25 банків японських вже було 16, французьких – 3, німецьких – 2, британських – 2 і по одному від США та Швейцарії. На початку нового століття ситуація знову змінилася: Японія поступово втрачає свої економічні позиції у світі,

що позначилося й на позиціях її банків. Ось як розмістилася перша десятка ТНБ (за активами) (табл. 1.6).

Таблиця 1.6.

Позиції 10 найбільших банків світу в 2006 р.¹

Банк	Країна	Активи (млрд дол.)
1. Барклейз бенк	Велика Британія	1 591
2. UBS	Швейцарія	1 567
3. Міцубісі Файненшл Груп	Японія	1 508
4. HSBC Холдінгс	Велика Британія	1 502
5. Сітігруп	США	1 494
6. BNP Паріба	Франція	1 484
7. Креді Агріколь	Франція	1 381
8. Ройял бенк оф Скотленд	Велика Британія	1 338
9. Бенк оф Америка	США	1 292
10. Міцуї Файненшл Груп	Японія	1 227

Як уже зазначалося, капітал має форми підприємницького й позичкового. Обидві форми значно прискорили темпи міжнародного руху з другої половини ХХ ст. В контексті економічної інтернаціоналізації особливе значення має рух прямих іноземних інвестицій, які безпосередньо впливають на інтернаціоналізацію виробництва. В 90-х роках щорічний приріст прямих інвестицій становив 20%, в 2004 – 27%, в 2005 р. – 29%².

Виключно велику роль в інтернаціоналізації капіталу відіграють міжнародні фінанси і банківські організації, насамперед, Міжнародний валютний фонд (МВФ), Всесвітній банк, Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР), інші великі регіональні банки розвитку. Вони не тільки здійснюють регулювання міжнародних потоків капіталу, а й втягують в міжнародний капіталообмін нові країни, ставлять їх у сувору залежність від інтернаціоналізації, об'єктивних вимог світового ринку капіталу; при цьому країна вже частково втрачає суверенітет над певними сферами економічної діяльності, натомість у міжнародних відносинах утворюються наднаціональні структури, які вже являють собою елемент глобалізації.

¹ <http://www.thebanker.com/cp/23/p180total.jpg>

² World Investment Report 2006; www.unctad.org

Інтернаціоналізація виробництва й капіталу створює умови транснаціоналізації міжнародних економічних відносин. Сплетіння виробництва й капіталу у великих масштабах веде до створення потужних корпорацій, головна компанія яких належить капіталу однієї країни, а філії розкидані по багатьох країнах світу. Такі корпорації називаються транснаціональними (ТНК). 500 найбільших ТНК зосереджують понад $\frac{1}{4}$ світового виробництва товарів та послуг, $\frac{1}{3}$ експорту промислової продукції та $\frac{3}{4}$ торгівлі технологіями й управлінськими послугами.¹ Саме діяльність ТНК посилює переплив капіталу, особливо в його підприємницькій формі, від одних країн до інших. Хоча переважна більшість прямих зарубіжних інвестицій припадає на розвинуті країни, проте в багатьох країнах, що розвиваються, позиції ТНК настільки сильні, що вони часто контролюють економіку й політику цих країн.

Найбільшими в світі ТНК, найпотужнішими за засобом продаж є американські. Так, у першій десятці найбільших ТНК нараховується 7 американських компаній, про що свідчить таб. 1.7.

Таблиця 1.7.

Позиції 10 найбільших ТНК світу²

Компанія	Країна базування	Доходи (млрд дол., 2005)
1. Екссон Мобіл	США	340
2. Уол-Март Сторз	США	316
3. Ройял-Датч Шелл	Нідерланди – В. Британія	307
4. Брітіш Петролеум	Велика Британія	268
5. Дженерал Моторз	США	193
6. Шеврон	США	189
7. Даймлер-Крайслер	Німеччина – США	186
8. Тойота Мотор	Японія	186
9. Форд Мотор	США	177
10. Коноко Філіпс	США	167

¹ МЭ и МО, 2004, №2. – С. 8

² <http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2006/fulllist/>

До першої двадцятки ТНК входять також такі відомі компанії, як Мацусіта Електрик, Хітачі (Японія), Фольксваген (Німеччина), ІРІ (Італія), Юнілівер (В. Британія – Нідерланди).

Транснаціональні корпорації (або їх різновид – багатонаціональні корпорації – БНК) виступають сьогодні як своєрідні утворення без чітко вираженої національної ознаки, оскільки їх діяльність “занурюється” в національні економіки багатьох країн. Це ще в більшій мірі інтернаціоналізує світову економіку і сприяє переходу міжнародних економічних відносин до стадії глобалізації.

Поняття та основні риси глобалізації

Глобалізація являє собою таку форму інтернаціоналізації, коли вона набуває рис транснаціоналізації. Глобалізація відзначається поширенням тісних взаємовідносин і взаємозалежності між країнами практично на всю земну кулю (звідси й термін: *globe* англійською означає “земна куля”). В сучасній науці глобалізацію розглядають як просунуту стадію розвитку процесу інтернаціоналізації різних аспектів суспільного життя: економічних, політичних, культурних. На цій стадії інтернаціоналізація поступово охоплює все світове співтовариство, досягаючи планетарних масштабів. І це не просто територіальне поширення інтернаціоналізації. Глобалізація надає взаємозв’язкам різних країн нових властивостей, нову силу. Деякі дослідники вважають глобалізацію якісним стрибком, переходом інтернаціоналізації суспільних відносин на вищий ступінь свого розвитку¹.

Стимулюючою силою для появи й розвитку глобалізації стала науково-технічна революція. Початок процесу глобалізації пов’язується в часі з переходом індустріально розвинутих країн у постіндустріальну фазу розвитку. Особливе значення має бурхливий розвиток світової системи інформації, який сприяв транснаціоналізації виробництва й капіталу. Інформаційно-комунікативні системи дають можливість укладати економічні угоди в будь-який час незалежно від місцезнаходження агентів угод. Виключну роль у цьому процесі відіграє Інтернет. Світова інформаційна мережа за-

¹ Ю. Шшиков. О гетерогенности глобалистики и стадиях ее развития // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 2. – С. 57.

безпечує глобалізацію капіталу і децентралізовану концентрацію виробництва і праці. Утворюється світовий інформаційно-фінансовий простір¹.

Важливою стороною сутності глобалізації є утворення і швидкий розвиток наднаціональних структур у світовій економіці. Наявність транснаціонального капіталу утруднює, а то й робить неможливим автономне регулювання внутрішніх ринків; це означає, що жодна країна нині не може планувати свою економіку без огляду на світову економічну ситуацію і не може не рахуватися із стратегічною політикою транснаціональних корпорацій. Якщо раніше господарство практично кожної країни являло собою систему, що самовідтворюється, то тепер такою системою є тільки світове господарство в цілому².

Глобалізація має свої характерні риси, що виокремлюють її серед інших світогосподарських процесів. Цими рисами є:

- посилення взаємозв'язку всіх дій країн у соціально-економічній сфері, політиці, культурі. В цьому відношенні значною є стимулююча роль міжнародних організацій, особливо системи ООН і регіональних інтеграційних об'єднань;
- територіальне поширення інтернаціоналізаційних процесів, які охоплюють увесь світ;
- універсалізація міжнародних економічних відносин; вона має, зокрема, таке вираження:
- втілення єдиних міжнародних стандартів у всі сфери міжнародної економічної діяльності (в торгівлі, кредитно-валютній діяльності тощо);
- використання однакових критеріїв в макроекономічній політиці;
- уніфікація вимог до податкової політики (зокрема, єдиний підхід до встановлення митного законодавства).

Уніфікація міжнародної економічної діяльності супроводжується обговоренням і встановленням єдиних стандартів, що розробляються міжнародними організаціями; прикладом таких стандартів є "Інкотермс" – уніфіковані правила базисних умов при заключенні торговельних контрактів:

¹ Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – №11. – С. 3.

² Там само.

- зростання масштабу виробництва, концентрація і централізація капіталу;
- поглиблення науково-технічного прогресу, що супроводжується інформаційною революцією;
- посилення міжнародної економічної інтеграції і регіоналізація міжнародних відносин.

Глобалізація є об'єктивним і неухильним процесом. У цілому її слід оцінювати позитивно, оскільки вона об'єднує національні економіки в єдине організаційне ціле і тим самим підвищує ефективність світового господарства. Глобалізація сприяє зближенню не тільки економік, а й культур різних народів, полегшує встановлення порозуміння між ними. Проте цей процес супроводжується накопиченням серйозних проблем, які постають не тільки перед окремими країнами, а й перед усім людством. До **глобальних проблем** належать:

Проблеми миру і роззброєння. У світі вироблено стільки смертоносної зброї, особливо ядерної, що людство може загинути в разі вибуху нової світової війни. Особливо небезпечно, що ядерною зброєю володіють країни регіонів з великим політичним напруженням (Близький і Середній Схід, Далекий Схід).

Енергетична і сировинна проблема. Деякі природні ресурси, що використовуються у значних обсягах, обмежені і подальше нарощування їх використання недоцільне або й неможливе. Це стосується земельних, лісових ресурсів і органічного палива, запаси якого не відтворюються. За прогнозами, запаси нафти й газу можуть бути вичерпані вже в найближчі десятиліття. Це спонукає людство, по-перше, до економнішого використання ресурсів, а по-друге, – до пошуку альтернативних джерел енергії.

Продовольча проблема тісно пов'язана з ресурсною. У світі голодують мільйони людей, насамперед, у найменш розвинутих країнах і особливо в Африці. Продуктивність праці в сільському господарстві у відсталих регіонах зростає дуже повільно, а демографічний тиск не зменшується. Лідери багатьох країн, що розвиваються, ще з 60-х років минулого століття закликають до встановлення “нового економічного порядку”, в основі якого полягає перерозподіл світового сукупного продукту на користь найменш розвинутих країн. Розбіжності в душевих показниках багатих і бідних країн дуже великі, і відстань

між ними зменшується дуже повільно. Більше того, в багатьох країнах, що розвиваються, споживання на душу населення не тільки не зростає, а й зменшується, про що свідчить таблиця 1.8.

Таблиця 1.8.

Зниження особистого душевого споживання на рік у деяких країнах (1980–1997 рр., %)¹

Алжир.....	1,8	Заїр.....	4,5
Мадагаскар.....	2,4	Нігерія.....	4,7
Нікарагуа.....	2,7	Нігер.....	2,6
Сьєрра-Леоне.....	3,2	Ефіопія.....	1,3
Замбія.....	3,7	Ангола.....	7,8

Динаміка душевих показників залежить не тільки від динаміки економічного розвитку, а й від демографічної ситуації. Суть демографічної проблеми полягає в тому, що темпи природного зростання населення в найменш розвинутих країнах ще занадто високі, тоді як у розвинутих країнах вони досить низькі, а подекуди навіть від’ємні. Співвідношення яке було в 2006 р. видно с таб. 1.9.

Таблиця 1.9.

Показники природного руху населення в деяких країнах (2006 р.), в ‰²

Країна	Коефіцієнт народжуваності	Коефіцієнт смертності	Коефіцієнт приросту
Світ у цілому	20,05	8,67	11,38
США	14,14	8,26	5,88
Європейський Союз	10,00	10,10	-0,10
Росія	9,95	14,65	-4,70
Україна	8,82	14,39	-5,57
Китай	13,25	6,97	6,28
Ліберія	44,77	23,10	21,67
Ефіопія	37,98	14,86	23,12
Афганістан	46,60	20,34	26,26

¹ Мировая экономика и международные отношения. – 2000.– №11. – С. 13.

² www.cia.gov

У деяких країнах ситуація ще напруженіша; так, природний приріст населення в Нігерії становив 28%. Високі темпи природного приросту буквально “з’їдають” приріст ВВП в найбільш розвинутих країнах світу.

Екологічна проблема є однією з найгостріших глобальних проблем. Основні її прояви: забруднення атмосферного повітря й вод Світового океану викидами виробництва; глобальне потепління внаслідок надмірного викладу в атмосферу вуглекислого газу енергетичними й промисловими установами; руйнування озонового шару в атмосфері; знищення лісів і диких тварин понад критичну міру; ерозія і засолення ґрунтів; руйнування великих природних екосистем. Якщо рішучі заходи по збереженню глобальної екосистеми не будуть задіяні вже сьогодні, то деструктивні зміни в географічній оболонці стануть незворотними.

Глобальні проблеми в разі їх не вирішення загрожують усьому людству. Вони спричиняють занепокоєння не тільки вчених і керівників держав, а й широких суспільних верств населення планети. Поширюється рух “зелених”. Останніми роками деякі політичні згуртування активізували демонстрації, які проходять під антиглобалізаційними гаслами і спрямовані проти розвинутих країн, насамперед, проти США. Проте глобальні проблеми можна вирішити лише спільними зусиллями всього людства, за підтримки урядів країн світу і міжнародних організацій. Розвинуті країни мають найбільші реальні можливості сприяти їх вирішенню.

Міжнародна регіональна інтеграція

Глобалізація супроводжується розвитком економічної інтеграції на регіональному рівні. На перший погляд здається, що глобалізація та регіоналізація – процеси протилежного напрямку. Втім, у їх поєднанні немає протиріччя, вони органічно пов’язані між собою. Інтеграційні регіони – це осередки, де глобалізація сягає особливо глибокого розвитку, вищого, ніж у цілому на планеті. Теоретично можна уявити, що згодом регіональні організації об’єднаються в суцільну планетарну систему. Тенденція до цього процесу простежується досить виразно: кількість регіональних об’єднань неухильно зростає і поширюється їх склад. Так, інтеграція Західної Європи починалася з шести країн, а зараз у Європейському Союзі їх уже двадцять сім; якщо ж додати ще чотири країни, які утворили з ЄС Європейський економічний простір, то

виявиться, що західноєвропейські держави зінтегровані повністю. На протилежному боці Землі утворилося величезне за територією й складом членів економічне об'єднання – Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС), яке поєднує країни Азії, Південної і Північної Америки, Австралії та Океанії. Отже, регіональні угруповання поступово покривають простір усієї планети; де-не-де вони територіально перекривають одне одного, оскільки багато держав входять водночас до декількох інтеграційних об'єднань.

Міжнародна регіональна інтеграція полягає в тісному, органічному сплетенні національних економік країн, що компактно розташовані в певному просторі (регіоні). На досить високому рівні розвитку інтеграції національні економіки становлять єдине ціле, що характеризується єдиною виробничою структурою, спільною структурою регулювання з боку державних і недержавних інституцій, вільним рухом факторів виробництва і навіть політичною єдністю. Регіональна інтеграція в своєму розвитку проходить п'ять стадій, або рівнів: зона преференційної торгівлі; зона вільної торгівлі; митний союз; спільний ринок; економічний і валютний союз. Розглянемо їх суттєві особливості.

- **Зона преференційної торгівлі** поєднує держави, які надають пільги одна одній у торгівлі деякими товарами та послугами. Ці пільги полягають у зниженні ставок митних податків, у обмеженні або скасуванні квот на імпорт деяких товарів. Саме слово “преференція” означає “надання переваг” комусь. На цій первісній стадії інтеграції знаходиться переважна більшість регіональних об'єднань світу, в тому числі СНД.
- **Зона вільної торгівлі** відрізняється від попередньої форми тим, що тут лібералізується торгівля практично всіма товарами та послугами всередині об'єднання: ліквідуються митні податки, скасовуються квоти. Проте щодо третіх країн, які не входять до зони, кожен член об'єднання здійснює свою особисту митну політику: одна країна може встановити митну ставку на товар в 10%, інша в 20% і т.д. На цій стадії, зокрема, знаходяться Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ) і Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА).
- **Митний союз** характеризується тим, що повна лібералізація торгівлі всередині об'єднання супроводжується встановленням єдиних митних ставок та інших обмежень щодо третіх країн.

- **У спільному ринку** лібералізується не тільки торгівля, а й рух факторів виробництва (капітал, робоча сила). На цій стадії інтеграції виробнича кооперація суттєво поглиблюється, зміцнюються зв'язки між фірмами країн-членів, складаються умови для переходу на єдину валютну систему. Класичним прикладом спільного ринку було Європейське економічне співробітництво з 1958 р. до початку 90-х років; воно тоді набуло неофіційної, але популярної назви – “Спільний ринок”.
- **Економічний і валютний союз** – поки що вища досягнута стадія в розвитку інтеграційних процесів. На цьому рівні вже досягнуто повної лібералізації торгівлі, забезпечено вільний рух факторів виробництва, виробниче кооперування досягло значного розвитку. Завершенням економічної інтеграції тепер стає остаточна побудова єдиної валютної системи з центральним емісійним центром і єдиною грошовою одиницею. Цієї стадії досяг поки що лише Європейський Союз. Економічна інтеграція в ЄС супроводжується також політичною інтеграцією: утворено спільний парламент, ретельно узгоджується зовнішня політика країн-членів таким чином, що вони виступають як єдина держава. В ЄС сильно розвинута система наднаціональних органів керування економікою й політикою. Якщо ці процеси матимуть подальший розвиток (а воно до цього йде), то Європейський Союз може перетворитися на таку спільноту, що буде нагадувати єдину державу, щось на зразок Сполучених Штатів Європи. З економічної точки зору позитивні наслідки такого розвитку беззаперечні; з політичної – виникають неоднозначні міркування.
Нижче наводиться склад найбільших і найрозвинутіших регіональних інтеграційних об'єднань світу.

Європа

- **Європейський Союз – ЄС (European Union – EU):** Австралія, Бельгія, Велика Британія, Греція, Данія, Ірландія, Іспанія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Німеччина, Португалія, Фінляндія, Франція, Швеція, Польща, Чехія, Словаччина, Угорщина, Словенія, Кіпр, Естонія, Латвія, Литва, Мальта, Болгарія, Румунія.

- **Європейська асоціація вільної торгівлі – ЄАВТ (European Free Trade Association – EFTA):** Норвегія, Швейцарія, Ісландія, Ліхтенштейн.
- **Співдружність Незалежних Держав – СНД (Commonwealth of Independent States – CIS):** Азербайджан, Білорусь, Вірменія, Грузія, Казахстан, Киргизстан, Молдова, Росія, Таджикистан, Туркменістан, Україна, Узбекистан.
- **Організація Чорноморського економічного співробітництва – ОЧЕС (Black Sea Economic Cooperation – BSEC):** Азербайджан, Албанія, Болгарія, Вірменія, Греція, Грузія, Молдова, Росія, Румунія, Туреччина, Україна.
- **ГУАМ** – Грузія, Україна, Азербайджан, Молдова.

Азія та Азіатсько-Тихоокеанський регіон

- **Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво – АТЕС (Asian-Pacific Cooperation – APEC):** Австралія, Бруней, В'єтнам, Індонезія, Канада, Китай, Республіка Корея, Кірибаті, Малайзія, Мексика, Маршаллові Острови, Нова Зеландія, Папуа-Нова Гвінея, Перу, Росія, Сингапур, США, Таїланд, Тайвань, Філіппіни, Чилі, Японія.
- **Асоціація держав Південно-Східної Азії – АСЕАН (Association of South East Asian Nations – ASEAN):** Бруней, В'єтнам, Індонезія, Камбоджа, Лаос, Малайзія, Філіппіни, Сингапур, Таїланд.
- **“План Коломбо” зі спільного економічного і соціального розвитку в Азії й Тихому океані – “План Коломбо” (The Colombo Plan for Cooperative Economic and Social Development in Asia and Pacific – Colombo Plan):** Велика Британія, США, Канада, Японія, Австралія, Нова Зеландія, Індія, Пакистан, Шрі-Ланка, Афганістан, Іран, Непал, М'янма, Мальдівська Республіка, Бутан, Бангладеш, Лаос, Камбоджа, Малайзія, Таїланд, Сингапур, Папуа-Нова Гвінея, Індонезія, Філіппіни, Фіджі, Республіка Корея.
- **Рада арабської економічної єдності – РАЕЄ (Council of Arab Economic Unity (CAEU):** Єгипет, Ірак, Іран, Йорданія, Ємен, Кувейт, Лівія, Мавританія, Об'єднанні Арабські Емірати, Палестина, Сирія, Сомалі, Судан.

Північна та Південна Америка

- **Північно-Американська угода про вільну торгівлю – НАФТА (North American Free Trade Agreement – NAFTA):** США, Канада, Мексика.
- **Південний спільний ринок – МЕРКОСУР (Mercado Común del Sur – MERCOSUR):** Аргентина, Бразилія, Парагвай, Уругвай.
- **Латиноамериканська асоціація інтеграції – ЛААІ (Asociación Latinoamericana de Integración – ALAI):** Аргентина, Болівія, Бразилія, Венесуела, Колумбія, Мексика, Парагвай, Перу, Уругвай, Чилі, Еквадор.
- **Карибське співтовариство і Карибський спільний ринок – КАРИКОМ (Caribbean Community and Common Market – CARICOM):** Антигуа і Барбуда, Багамські Острови, Барбадос, Беліз, Домініка, Гренада, Гайана, Монсеррат, Сент-Кітс і Невіс, Сент-Люсія, Сент-Вінсент і Гренадіни, Суринам, Тринідад і Тобаго, Ямайка.

Африка

- **Економічне співтовариство держав Західної Африки – ЕКОВАС (Economic Community of West African States – ECOWAS):** Бенін, Буркіна-Фасо, Кот-д’Івуар, Кабо Верде, Гамбія, Гана, Гвінея, Гвінея-Бісау, Ліберія, Малі, Мавританія, Нігер, Нігерія, Сенегал, Сьєрра-Леоне, Того.
- **Спільний ринок Східної та Південної Африки – КОМЕСА (Common Market for Eastern and Southern Africa – COMESA):** Ангола, Бурунді, Демократична Республіка Конго, Заїр, Замбія, Зімбабве, Кенія, Коморські Острови, Лесото, Маврикій, Мадагаскар, Малаві, Мозамбік, Намібія, Руанда, Свазіленд, Судан, Танзанія, Уганда, Еритрея, Ефіопія.
- **Митний і економічний союз Центральної Африки – ЮДЕАК (Union Douanière et Économique de L’Afrique Centrale – UDEAC):** Габон, Камерун, Конго, Центральноафриканська Республіка, Чад, Екваторіальна Гвінея.

Ці та інші регіональні інтеграційні угруповання, їхні функції та напрями розвитку докладно розглянуті в курсі “Міжнародні організації”.

Дані про економічний потенціал найвідоміших регіональних угруповань наведено в таб. 1.10.

Таблиця 1.10.

Основні економічні показники деяких регіональних інтеграційних угруповань в 2005 р., (%)¹

Регіон	Населення, млн чол.	ВВП (за ПКС), млрд дол.	ВВП на душу населення, тис. дол.	Експорт товарів та послуг, млрд дол.
ЄС (25 країн)	460,7	12 180	26,5	4 713
СНД (12 країн)	278,7	2 307	8,3	295
НАФТА (3 країни)	435,7	14 541	33,4	1 710
МЕРКОСУР (4 країни)	232,4	2 136	9,2	153
АСЕАН (10 країн)	555,5	2 653	4,8	637

Динаміка світових економічних процесів

Розвиток світової економіки в цілому відбувається зростаючими темпами протягом останніх двох століть, за винятком років світових війн, коли світова економіка зазнавала значної руйнації. Особливо швидко і всебічно світове господарство розвивалося в ХХ ст. За даними Міжнародного валютного фонду, **світовий ВВП** за 1900 – 2000 р. збільшився в 19 разів (у постійних цінах), що відповідає пересічному темпу приросту в 3%². У тому самому періоді чисельність населення світу зросла в 4 рази: з 1,6 млрд. до 6,3 млрд чол. Отже, зростання виробництва значно перевищує зростання населення, тому пересічно-душовий показник ВВП світу збільшився в 5 разів.

Проте пересічні показники затьмарюють значну нерівномірність розвитку економіки за групами країн і регіонів. Найвищі темпи мали індустріально розвинуті країни; зважаючи на те, що вони стартували на початку ХХ ст. з більш вигідних позицій, стає зрозумілим, що вони суттєво випереджають країни, що розвиваються. Таб. 1.11 ілюструє цей висновок³.

¹ Міжнародні організації./ За ред. Ю.Г. Козака, В.В. Ковалевського, Зіяда Кутайні. – К., ЦУЛ, 2007. – С. 253.

² Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – №1. – С. 4.

³ Там само – С. 7.

Таблиця 1.11.

Зростання показника ВВП на душу населення в деяких країнах з 1990 до 2000 р., дол.¹

Країна	ВВП на душу населення		Зріст, разів
	1900	2000	
США	4100	27270	6,65
Франція	2850	20375	7,15
Італія	1715	18415	10,74
Норвегія	1760	22300	12,67
Японія	1135	20615	18,16
Мексика	1155	5720	4,95
Єгипет	510	2280	4,47
Індонезія	745	3135	4,21
Аргентина	2750	9120	3,32
Індія	625	1880	3,01
Весь світ	1200	5700	4,75

Розбіжності в темпах зростання ВВП є і в середині соціально-економічних груп країн. Так, у групі розвинутих країн є “аутсайде-ри” за темпами зростання душевого показника; це, найчастіше, країни, у яких на початку ХХ ст. були найвищі показники. Наприклад, Велика Британія, яка мала абсолютно вищий показник (4 600 дол.), збільшила його тільки в 4,28 разу, Нідерланди – в 5,82, Бельгія – в 5,47, Австралія – в 4,79 разу.

З іншого боку, високі темпи розвитку показали нові індустріальні країни в групі країн, що розвиваються; причому прискорення розвитку економіки цих країн відбувалося практично за два останні десятиліття ХХ ст. Так, за той самий період (1900–2000 рр.) душевий показник Бразилії зріс у 7,64, а Республіки Кореї – аж у 16,82 разу. Значних успіхів досяг Китай, причому також в останні десятиліття ХХ ст.: його зростання становить 9,67 разу.

Щодо країн з перехідною економікою, особливо країн СНД, то їх показники не репрезентативні; обвал економіки в 90-х роках відкинув назад колишні досягнення, і показник душевого зростання ВВП для колишнього СРСР становив усього лиш 3,02 разу.

¹ Показник ВВП в різних таблицях можуть не збігатися через різні системи його обчислення.

Наприкінці ХХ ст. темпи зростання світової економіки дещо уповільнилися порівняно з 50 – 60-ми роками, але зростання ВВП країн, що розвиваються, були вищими, ніж у розвинутих країнах. За даними МВФ, динаміка світового ВВП за групами країн була такою, як показано в табл. 1.12.

Таблиця 1.12.
Темпи зростання світового ВВП, %¹

Країни	1992	1995	2000	2003	2005	2006
Весь світ	2,0	3,6	4,7	4,0	4,3	4,3
Розвинуті країни	2,1	2,7	3,9	1,9	2,5	2,7
в т.ч. США	3,1	2,7	3,7	2,7	3,5	3,3
Японія	1,0	1,5	2,4	1,4	2,0	2,0
Німеччина	2,2	1,7	3,1	-0,2	0,8	1,2
Країни, що розвиваються	6,4	6,1	5,8	6,5	6,4	6,1
...	4,4	0,5	3,3	3,5
в т.ч. Бразилія	5,4	7,4	7,1	6,3
Індія						
Китай	14,2	10,5	8,0	9,5	9,0	8,2
Росія	-19,4	-4,2	10,0	7,3	5,5	5,3

Звертають на себе увагу низькі темпи зростання японської економіки в 90-х роках, особливо на тлі стабільного економічного розвитку США. Невисокими в останні десятиліття були показники західноєвропейських країн, хоча значних економічних потрясінь ЄС не відчув. З іншого боку, тривав випереджаючий розвиток нових індустриальних країн; пересічний темп у 90-х роках тут становить 5,6%. Цей показник був би ще вищим, якби не валютно-фінансова криза, що спіткала Південно-Східну Азію в 1998 р.

Після глибокої кризи і стагнації країни з перехідною економікою поволи починають виходити на шлях розвитку. Так, середньорічний темп приросту ВВП в 2000–2006 рр. у Росії становив 6,4, Україні – 7,2%.

На початку нового століття світова економіка продовжувала розвиватися темпами, дещо вищими, ніж у 90-х роках. Якщо в 90-х ро-

¹ Складено за: Бюллетень иностранной коммерческой информации (БИКИ). – 2000. – №151-152. –С. 1; www.fief.ru

ках пересічний темп зростання світового валового продукту становив 3,2%, то в 2000–2006 р.р. – 4,0%.

Внаслідок поглиблення міжнародного поділу праці випереджаючими темпами розвивається *міжнародна торгівля*. За даними Світової організації торгівлі (СОТ), в 90-х роках світовий ВВП збільшився в 1,2 разу, тоді як обсяг світового експорту товарів – в 1,7 разу. При цьому експорт продукції обробної промисловості збільшився в 1,8 разу, гірничої промисловості – в 1,5 продовольства – в 1,4 разу. В географічній структурі міжнародної торгівлі беззаперечна перевага Західної Європи, що є наслідком найбільш розвинутого рівня економічної інтеграції в цьому регіоні (табл. 1.13).

Таблиця 1.13.

Міжнародна торгівля товарами по регіонах в 2005 р.¹

Регіон, країна	Експорт		Імпорт	
	млрд дол.	%	млрд дол.	%
Світ	10 121	100,0	10 481	100,0
<i>Північна Америка (3)</i>	1 478	14,6	2 285	21,8
США	904	8,9	1 733	16,5
<i>Європа</i>	4 353	43,0	4 521	43,1
ЄС (25)	3 988	39,4	4 120	39,3
Німеччина	971	9,6	774	7,4
<i>СНД (12)</i>	342	3,4	216	2,1
Росія	245	2,4	125	1,2
Україна	34	0,3	36	0,3
<i>Африка</i>	296	2,9	248	2,4
<i>Середній Схід</i>	529	5,2	318	3,0
<i>Азія</i>	2 773	27,4	2 599	24,8
Китай	762	7,5	660	6,3
Японія	596	5,9	516	4,9
Індія	90	0,9	132	1,3
<i>Південна і Центральна Америка</i>	351	3,5	294	2,8
Бразилія	118	1,2	78	0,7

Набуває все більшого значення торгівля послугами. Якщо пересічний показник приросту експорту товарів у світі в 1990–99 рр.

¹ World Trade Organization. World Trade Report 2006. – С. 11

становив 5%, то щодо послуг відповідне значення було 6%. У 2000–2005 рр. пересічний приріст в експорті товарів і послуг становив по 10%. В експорті послуг також лідирує Європа: її частка сягає 51%. На Європейський Союз припадає 45,7, тоді як на НАФТА – 17,4%. Частка СНД становить 1,7%. У 2005 р. було експортовано послуг на світовому ринку на 2 415 млрд дол., у тому числі США надали міжнародних послуг на 353 млрд дол., Велика Британія – на 183, Німеччина – на 143, Франція – на 114, Японія – на 107, Росія – на 24, Україна – на 6 млрд дол.¹

Важливою складовою частиною динаміки світового господарства є *міжнародний рух капіталу*. Він відбувається у формах руху підприємницького та позичкового капіталу. Підприємницький капітал складається переважно з прямих та портфельних інвестицій. За даними на 2000 р., обсяг прямих іноземних інвестицій (ПІІ) становив 6,3 трлн дол., а в 2005 р. вже перевищив 10 трлн дол. Головними інвесторами є індустриально розвинуті країни, на них припадає 87% усього вивозу ПІІ. Вони ж є також і найбільшими отримувачами іноземних інвестицій: їх частка становить 70%. На країни, що розвиваються, припадало в цілому 27% імпорту ПІІ й 12% експорту, на Східну Європу – відповідно 2,5 і трохи більше 1%.

Останніми роками ситуація трохи покращується на користь країн, що розвиваються. В 2003–2005 р. розвинуті країни одержали 59% прямих іноземних інвестицій, країни, що розвиваються, – 36, Східна Європа – 4,7%. У вивезенні ПІІ частка розвинутих країн становила 86%, країн, що розвиваються, – 12, Східної Європи – 1,8%. Найбільшим сукупним інвестором є європейський Союз – 55%, на США припадає 16, на Японію – 5%. Найгірше становище в Африці, яка отримує усього лиш 3% ПІІ і вивозить 0,2%².

Міжнародні кредитні та фінансові операції в 80-х роках становили 400 млрд дол. на рік, а в 90-х роках їх обсяг обчислювався вже трильйонами доларів³. Провідну роль у міжнародному русі капіталу відіграють ТНК і ТНБ, які, по суті, повністю контролюють світовий

¹ World Trade Organization. World Trade Report 2006. – С. 12

² Міжнародні стратегії економічного розвитку. За ред. Ю.Г. Козака, Ю.І. Єханурова, В.В. Ковалевського. – К.: ЦНЛ. – 2005. – С. 50; World Investment Report 2006. www.unctad.org

³ Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / Под ред. Л.Н. Красавиной. – М.: Финансы и статистика, 2000. – С. 378.

ринку капіталу. Оскільки ці інституції є елементами структури економіки найрозвинутіших країн, стає очевидним, що країни ОЕСР контролюють усю світову економіку. В середині 90-х років частка США у світових золотодевізних резервах становила 61,5%, ЄС – 20,1, Японії – 7,4%; на решту країн припадало всього лише 11%¹.

Протягом 1990–2005 рр. щоденний обіг операцій на світовому валютному ринку зріс у 2,3 разу (з 880 млрд дол. до 2 000 млрд дол.), на ринку облігацій – у 5 разів (із 190 млрд дол. до 950 млрд дол.)².

Питання для самоконтролю

1. Що таке “глобалізація”?
2. Поясніть зв’язок між поняттям інтернаціоналізація – транснаціоналізація – глобалізація.
3. У чому полягають основні риси глобалізації?
4. Назвіть основні глобальні проблеми.
5. Що таке регіоналізація міжнародних відносин?
6. У чому полягає суть міжнародної економічної інтеграції?
7. Проаналізуйте динаміку світового виробництва. Поясніть характер динаміки основних груп країн світу.
8. Проаналізуйте динаміку світової торгівлі, поясніть особливості структури експорту та імпорту за окремими країнами.
9. Які напрями іноземного інвестування переважають?
10. Що таке ТНК і ТНБ? Поясніть їх вплив на світову економіку.

1.3. Україна в міжнародних економічних зв’язках

Ключові поняття

Міжнародні організації глобального типу; міжнародні регіональні організації; зовнішня торгівля України; транспортні коридори; іноземні інвестиції в Україні; стратегічна мета України.

¹ Duden Der Euro. Das Lexicon zur Wahrgungunion. Dudenverlad Mannheim – Leipzig – Wienn – Zurich 1998, S. 326.

² Міжнародні фінанси. За ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, В.В. Ковалевського.– К.: ЦНЛ. – 2007. – С. 21.

Як незалежна держава Україна прагне встановити добрі відносини з усім світовим співтовариством. Цьому сприяє обрання нашою країною статусу неприєднання до будь-яких воєнних блоків, добровільна відмова від володіння атомною зброєю. На всіх міжнародних форумах, у яких Україна бере участь, наші представники послідовно виступають за збереження миру в світі, за справедливе економічне співробітництво, за екологічну безпеку.

Взаємозв'язки України з іншими державами відбуваються на двох рівнях: на рівні участі в міжнародних організаціях і на рівні двосторонніх відносин.

Україна співробітничала в більшості найважливіших, найавторитетніших *глобальних організацій*. Насамперед, це Організація Об'єднаних Націй та її структури. Україна була серед членів – засновників ООН у 1945 р. В Генеральній Асамблеї організації наша країна має рівні права з усіма членами ООН, декілька разів обиралася непостійним членом Ради Безпеки. Вона бере активну участь у роботі головного економічного органу ООН – Економічної і соціальної ради (ЕКОСОП), а також в ЮНІДО, ЮНКТАД та інших органах, пов'язаних з економікою. Після здобуття незалежності Україна вступила до таких могутніх і впливових з точки зору ролі в світовій економіці організацій, як Міжнародний валютний фонд (МВФ) та Всесвітній банк.

МВФ є найбільшим серед міжнародних організацій кредитором України, його частка становить 60%. Кредити МВФ спрямовані на економічну трансформацію в Україні, насамперед, вони йдуть на покриття дефіцитів платіжного балансу й погашення внутрішнього боргу. Це означає, що у виробництво кредити МВФ не йдуть і не дають можливості одержати прибуток. Проте кредити МВФ почали надходити в Україну в той час, коли її економіка знаходилася в критичному стані. Завдяки ним удалося приборкати гіперінфляцію та ввести в обіг нову грошову одиницю – гривню. Стабілізація гривні в 2000 – 2001 р. відбувалася також не без допомоги МВФ.

Члени МВФ умовно поділяються на країни-донори (це розвинуті країни) та країни – споживачі допомоги, до яких належить і Україна. Таким чином, МВФ регулює потоки капіталу між державами світу. Хоча квота України в МВФ становить усього лише 0,7%, її членство в цій організації для нас дуже важливе, причому не тільки через можливість безпосередньо одержати від неї кредити. Справа

в тому, що Фонд справляє вплив на ситуацію на світовому валютно-кредитному ринку, і від його позиції багато в чому залежить політика комерційних банків та інших кредитних закладів. Неврівноваженість української економіки сприймається як істотний ризик для надання кредиту; авторитет МВФ, його готовність надати кошти Україні пом'якшують цей ризик, що створює так званий “демонстраційний ефект”.

До Всесвітнього банку Україна вступила водночас із вступом до МВФ (у 1992 р.). Вона є членом усіх його структур – Міжнародного банку реконструкції й розвитку (МБРР), Міжнародної фінансової корпорації (МФК), Міжнародної асоціації розвитку (МАР) та Багатосторонньої агенції з гарантування інвестицій (БАГГ). Серед міжнародних кредитно-фінансових організацій МБРР є другим, після МВФ, кредитором України; його частка становить 33% всіх позик. Кошти, що надходять від Всесвітнього банку, на відміну від коштів МВФ, використовуються більш різноманітно. Вони спрямовані також на реалізацію довгострокових інвестиційних проєктів, підтримку українських підприємств, страхування імпорту тощо. Позики Всесвітнього банку для України вигідніші, ніж позики з інших джерел, оскільки умови надання ним кредиту більш сприятливі. За класифікацією СБ Україна належить до III категорії країн (рівень доходів нижчий від середнього), тому термін погашення кредитів продовжується до 20 років з пільговим періодом 5 років. В структурі позик СБ значне місце посідають позики на структурну перебудову й розвиток паливно-енергетичної галузі, на реструктуризацію сільського господарства, впровадження ринкових відносин в агропромисловому комплексі. Пріоритетним напрямком співробітництва України із Всесвітнім банком є залучення коштів на інвестиційні проєкти.

Третьою за обсягом кредитів України організацією є Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР). Позики ЄБРР безпосередньо йдуть на розвиток виробництва, причому значна їх частка прямує на підтримку приватних малих і середніх підприємств. ЄБРР працює на комерційній основі, кредити надаються на умовах ринкових ставок. До співробітництва з ЄБРР підключені найсолідніші комерційні банки України. За обсягом кредитів банку країнам Центральної та Східної Європи Україна посідає друге місце, що свідчить про високу оцінку нашої країни в Європі. В галузевому

розрізі ЄБРР інвестує переважно харчову промисловість, видобуток нафти й газу, агробізнес, телекомунікації, портове господарство, а також вкладає кошти в фінансову сферу.

Серед небагатьох глобальних організацій, до яких Україна поки що не входить, але прагне увійти, є Світова організація торгівлі (СОТ). Доступ до неї обмежено досить жорсткими умовами, які Україна поступово виконує. Неприйняття України до СОТ суттєво погіршує її позиції в міжнародній торгівлі, оскільки країни – члени цієї організації (а їх більшість серед країн світу) підвищують тарифні ставки, обмежують імпорتنі квоти й ставлять інші перепони для країн є нечленів. Україна подала заяву про вступ до СОТ (тоді вона ще мала назву ГАТТ) в 1993 р. З 1997 р. розпочався процес двосторонніх переговорів уряду України майже з 30 країнами – членами СОТ про позитивну рекомендацію нашій країні щодо вступу до цієї організації. Наразі Україна виконала усі вимоги СОТ і в 2007 р. має реальні можливості стати її учасником.

У зв'язку з поширенням процесу регіоналізації в світі Україна підтримує зв'язки на *регіональному рівні* з країнами-сусідами. Ці зв'язки мають макрорегіональний (у формі великих інтеграційних міждержавних об'єднань) і мезорегіональний (у формі прикордонного співробітництва) характер.

На макроекономічному рівні Україна є членом інтеграційних об'єднань, що поєднують країни Східної й Центральної Європи та Азії. Це – СНД, ОЧЕС та ГУАМ.

Співдружність Незалежних Держав (СНД) – організація, до заснування якої в 1991 р. причетна Україна. Її членами є Азербайджан, Білорусь, Вірменія, Грузія, Казахстан, Киргизстан, Молдова, Росія, Таджикистан, Туркменія, Україна, Узбекистан. Договір про заснування СНД передбачав співробітництво в таких сферах, як зовнішня політика, економічна й фінансова політика, політика в галузі безпеки й оборони. Проте інтеграційні процеси в СНД йдуть важко й суперечливо через неоднакове осмислення цілей організації різними країнами-членами. Так, Україна не бере участі в оборонних структурах СНД, оскільки це суперечило б її статусу неприєднання до військових блоків. Економічна інтеграція також гальмується взаємним непорозумінням. Незважаючи на те, що в 1993 р. держави-члени підписали Угоди про створення Економічного союзу, по суті й нині інтеграція в СНД відповідає лише рівню

зони преференційної торгівлі. Україна наполягає на прийнятті конкретних заходів, які сприяли б утворенню зони вільної торгівлі в територіальному просторі СНД.

Незважаючи на труднощі, якими супроводжується співробітництво членів СНД в його межах, ця організація має для України важливе значення. Для нас економічний простір СНД являє потенційно широкий ринок збуту наших товарів і джерело постачання необхідної сировини (особливо енергоносіїв), машин і обладнання, товарів широкого вжитку. На країни СНД припадає 31% експорту й 47% імпорту України. Збереглося ще чимало виробничих зв'язків між підприємствами України і колишніх республік СРСР. Хоч і дуже повільно, але здійснюється просування до утворення економічного простору в межах СНД. Багато товарних груп користуються пільговими тарифами. Більшість країн має безвізовий режим, що полегшує вільне пересування робочої сили. Налагоджуються на новій, ринковій основі виробничі й комерційні зв'язки між підприємствами країн-членів, розвивається співробітництво в кредитно-фінансовій сфері. Треба зважати й на те, що найбільша частина в структурі українського зовнішнього боргу припадає на Росію, якій ми більше винні, ніж МВФ або МБРР.

Зовнішньоекономічна діяльність України з країнами СНД регулюється Постановою Кабінету Міністрів України “Положення про порядок поставок і митного оформлення продукції за виробничою кооперацією підприємств і галузей держав – учасниць СНД”. Це Положення регулює поставки продукції (сировини, матеріалів, деталей, вузлів) для спільного виготовлення кінцевої продукції. Між підприємствами укладаються договори, на основі яких здійснюється митне оформлення продукції. Ця продукція звільнюється від обкладення ввізним або експортним митом, акцизним збором та іншими податками.

Організація Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС) була також заснована за безпосередньою участю України в 1992 р. Вона складається з 11 держав: Азербайджану, Албанії, Болгарії, Вірменії, Греції, Грузії, Молдови, Росії, Румунії, Туреччини та України. Серед цілей ОЧЕС – багатостороннє співробітництво чорноморських держав у різних галузях економіки, насамперед у промисловості, сільському господарстві, на транспорті, в торгівлі, розвитку туризму, телекомунікацій. Однією зі сфер співробітництва

визначено екологію Чорного моря. Механізм інтеграції в межах ОЧЕС передбачає безподаткову торгівлю, вільний рух капіталів та послуг, створення вільних економічних зон, обмін економічною інформацією.

Організація Чорноморського економічного співробітництва знаходиться поки що на початковій стадії інтеграційного процесу. Незважаючи на це, учасники ОЧЕС вбачають реальні перспективи для плідного співробітництва. Уже воно здійснюється в таких галузях, як енергетика, транспорт, зв'язок, екологія. Найперспективнішими напрямками інтеграції є: об'єднання електромереж у єдиній системі Чорноморського кільця; утворення регіональних транспортних коридорів; прокладення ліній оптиковолоконного зв'язку; програми з охорони Чорного моря. Багато надій покладається на Чорноморський банк торгівлі та розвитку (ЧБТР), який розпочав діяльність у 1999 р. Його функціями є кредитування зовнішньоторговельних операцій та підтримка фінансових систем країн-членів. Квота України в ЧБТР становить 13,5%.

Україна зацікавлена в реалізації в рамках Організації Чорноморського економічного співробітництва проектів щодо модернізації нафтопереробних заводів, створення нових потужностей, зокрема терміналів на берегах Чорного моря для прийняття нафти й газу, здійснення наукових досліджень спільно з іноземними фірмами щодо використання нетрадиційних джерел енергії тощо¹.

У 2001 р. юридично оформлено статус ГУАМ як міжнародної організації. Ця аббревіатура походить від початкових літер назв держав, що складають ГУАМ: Грузія, Україна, Азербайджан, Молдова. Україна в цій організації є державою з найбільшим економічним потенціалом. Однією з цілей ГУАМ є сприяння транспортування газу з Центральної Азії й азербайджанської нафти на захід, відродження "Великого шовкового шляху". Деякі спостерігачі вбачають у створенні ГУАМ спробу знайти альтернативу СНД, в якій керуюча роль належить Росії. Проте як президенти країн – членів ГУАМ, так і президент Росії визначають, що членство в ГУАМ не стає в протиріччя з обов'язками цих країн щодо СНД.

¹ Міжнародні організації / За ред. Ю.Г. Козака, В.В. Ковалевського, Зіяда Кутайні. – К., ЦНЛ. – 2007. – С. 372.

Стратегічною метою України є вступ до Європейського Союзу. Залучення до європейської спільноти відкрило б для України великі можливості щодо прискорення економічного розвитку і підвищення добробуту нашої країни. Наше бажання стати членом ЄС досі не реалізувалося через невідповідність економічного механізму України нормам і вимогам Європейського Союзу. Проте Україна крок за кроком просувається до Західної Європи, шукаючи можливості узгодження спільних інтересів. Відносини з ЄС ґрунтуються на конкретних угодах та програмах партнерів.

У 1994 р. була підписана угода про партнерство та співробітництво між ЄС і Україною (набула чинності в 1998 р.). Основними цілями угоди є: розвиток тісних політичних стосунків шляхом постійного діалогу з політичних питань; сприяння торгівлі та інвестиціям, гармонійним економічним стосункам; забезпечення основ для взаємовигідного економічного, соціального, фінансового, науково-технічного та культурного співробітництва; підтримка України в її зусиллях зміцнювати демократію та завершення переходу до ринкової економіки. В 1999 р. було прийнято “Спільну стратегію Європейського Союзу щодо України”, в якій особливий наголос робиться на сприяння демократичним перетворенням в Україні. В “Стратегії” підкреслюється також, що стратегічне партнерство між ЄС і Україною, яке ґрунтується на спільних цінностях та інтересах, є фактором зміцнення миру, стабільності та процвітання в Європі.

Одним з найефективніших напрямів співробітництва України з ЄС є програма TACIS – Технічна допомога країнам СНД (Technical Assistance to the Commonwealth of Independent States). Це дуже розгалужена програма підтримки реформ у країнах СНД, в тому числі й в Україні. На економічні реформи в Україні виділено гранти для 32 проєктів; серед них – проєкти з реструктуризації сільського господарства, сприяння розвитку фінансових ринків в Україні та ін. TACIS передає ноу-хау, яким володіють державні й приватні організації, що дозволяє поєднувати досвід з професійними знаннями й навичками на місцях. Ноу-хау надається у формі консультативного сприяння з питань управління, прямування груп експертів¹.

¹ В. Баитанник. Пріоритетні напрями державної політики інтеграції України до Європейського Союзу. // Вісник Української Академії державного управління при Президентові України. – №2. – 2001. – С. 53.

Зі свого боку, Україна розробила національну програму інтеграції в ЄС. У 1998 р. вийшов Указ Президента про затвердження “Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу”. В “Стратегії” передбачається 17 напрямів, які необхідно реалізувати в три етап: перший припадає на 2000 рік; другий – на 2001–2003 роки; третій – на 2004–2007 роки. Таким чином, до 2007 р. Україна планувала виконати умови вступу до ЄС. Проте поки що керівництво ЄС не визначає конкретні строки прийняття нашої країни до цієї організації, хоча й не відкидає саму можливість вступу.

У вересні 2000 р. відбувся Паризький саміт „Україна – ЄС”, який засвідчив європейську перспективу України, стратегічний курс на інтеграцію України до ЄС. У 2001 р. було прийнято „План дій ЄС у галузі юстиції та внутрішніх справ в Україні”. В 2002 р. в Копенгагені відбувся черговий саміт „Україна – ЄС”, на якому було визнано прогрес України у виконанні вимог та стандартів ОБСЄ і Ради Європи, в запровадженні економічних реформ, позитивні зрушення в українській економіці. Була підкреслена необхідність розвивати й надалі стратегічне партнерство між Україною та ЄС.

У зв’язку з розширенням у 2004 р. складу ЄС Україна стала безпосередньо контактувати з ним кордонами, що надало нового аспекту в взаємозв’язках нашої країни з Європейським Союзом. Врахування цієї ситуації знайшло вираження у документі „Європейська політика сусідства”, який прийнято в рамках угоди „План дій Україна – Європейський Союз”. Цей план розрахований на три роки. Він передбачає інтенсифікацію політичних, безпекових, економічних та культурних відносин між державами. Згідно з Планом, інтеграція України в Європейський Союз в оглядовому періоді буде здійснена у формі зони вільної торгівлі після вступу України до СОТ. Європейський Союз визнає європейські прагнення України та вітає її європейський вибір.

Перспективною формою регіонального співробітництва є інтеграція на мезорівні, тобто співпраця прикордонних адміністративних регіонів. Така форма успішно розвивається в Західній Європі з кінця 50-х років минулого століття, вона одержала назву “єврорегіони”. Нині в Європі діє понад 50 єврорегіонів.

Україна бере участь у чотирьох єврорегіонах: “Буг” (Волинська область і прикордонні регіони Польщі), “Карпати” (Львівська, Закарпатська, Івано-Франківська, Чернівецька області та суміжні те-

риторії Польщі, Словаччини, Угорщини та Румунії), “Нижній Дунай” (Одеська область та суміжні території Молдови й Румунії), “Верхній Прут” (Чернівецька область та суміжні території Молдови й Румунії).

У межах єврорегіонів здійснюється транскордонне співробітництво між сусідніми країнами. Основними напрямками співробітництва є торгівля, спільне підприємництво, екологія і культура.

Докладніше про участь України в глобальних і регіональних міжнародних організаціях розглядається в курсі “Міжнародні організації”.

На двосторонньому рівні міжнародних відносин Україна має зв’язки переважно у формі зовнішньої торгівлі та інвестицій.

Зовнішня торгівля є одним з найважливіших видів міжнародних економічних стосунків. Вона є безпосереднім проявом міжнародної спеціалізації праці. Для України зовнішня торгівля має першочергове значення, оскільки вона суттєво впливає і на стан платіжного балансу, і на обсяг ВВП. Відкритість економіки України досить висока саме завдяки співвідношенню експорту й ВВП, в якому частка експорту значно вища, ніж у середньому по світу. Але, на жаль, високий показник відкритості економіки України пояснюється не стільки великими обсягами експорту, скільки поки що малою величиною ВВП.

Показники зовнішньої торгівлі складаються з експорту, імпорту, товарообігу і сальдо балансу. В 90-х роках зовнішня торгівля України розвивалася нерівномірно; в першій половині десятиліття відбувся глибокий спад обсягів товарообігу; в другій – стагнація; деяке поживлення спостерігається на початку нового десятиліття, проте нині товарообіг зовнішньої торгівлі України не відповідає її економічному потенціалу. Така ситуація є наслідком економічної кризи, вихід з якої пов’язується з деяким поживленням економічної діяльності країни з 2000 р.

Зовнішня торгівля складається з торгівлі товарами й торгівлі послугами. Ось як розвивалася в Україні торгівля товарами свідчить табл. 1.14.

Таблиця 1.14.
Зовнішня торгівля України товарами¹,

МЛН ДОЛ.

	1994	2000	2004	2005	2006
Товарообіг	21 017	28 529	61 668	70 427	83 930
Експорт	10 272	14 573	32 672	34 286	39 120
Імпорт	10 745	13 956	28 996	36 141	44 810
Сальдо	- 473	+ 617	+3 676	-1 855	-5 690

Географічна структура торгівлі товарами є наслідком, принаймні, двох обставин. По-перше, історично склалося так, що Україна ще значною мірою зберігає основні риси своєї участі в територіальному поділі праці, який відбувався протягом декількох століть у територіальних мережах Російської імперії та СРСР. Значна кількість українських фірм зберегла кооперативні зв'язки з підприємствами колишніх союзних республік, ринки країн СНД для нас добре знайомі, як і наш – для них. По-друге, Україні нелегко пробитися на ринки розвинутих країн і країн, що розвиваються, через дуже сильну конкуренцію (ці ринки вже розподілені) і часто через невідповідність наших товарів світовим стандартам; нерідко наш експорт потерпає і через дискримінаційну політику деяких країн щодо України. Тому основна частина українського зовнішнього товарообігу припадає на країни СНД, про що свідчить таб. 1.15.

Таблиця 1.15.
Розподіл торгівлі товарами (товарообіг) за групами країн у 2005 р., %²

Усього	100
СНД, у т.ч. Росія	39 29
ЄС у т.ч. Німеччина Італія Польща	30 7 4 3
Інші країни, у т.ч. Туреччина Китай США	31 4 4 2

¹ www.ukrstat.gov.ua

² www.ukrstat.gov.ua

Поступово Україна диверсифікує свою географічну структуру торгівлі, і частка СНД знижується: в 1995 р. вона становила 59, а в 2005 р. – 39,3%; відповідно частка Росії впала із 47 до 28,8%. Водночас зростають обсяги торгівлі з розвинутими країнами.

У 2005 р. найбільший торговельний обсяг припадав на країни СНД – товарообіг становив 27,7 млрд дол.; на Європу припадало 23,6 млрд дол., на Азію – 13,0, на Америку – 3,1, на Африку – 2,8, на Австралію й Океанію – лише 0,1 млрд дол. Дані про торгівлю товарами з найбільшими торговельними партнерами нашої країни

Таблиця 1.16.

**Зовнішня торгівля України товарами по країнах
в 2005 р. (млн дол.)¹**

	Країна	Товарообіг	Експорт	Імпорт	Сальдо
1.	Росія	20 339	7 496	12 843	-5 347
2.	Німеччина	4 670	1 286	3 384	-2 098
3.	Італія	2 924	1 894	1 030	+864
4.	Туркменістан	2 865	187	2 678	-2 491
5.	Туреччина	2 643	2 035	608	+1 427
6.	Китай	2 521	711	1 810	-1 099
7.	Польща	2 418	1 011	1 407	-396
8.	Білорусь	1 832	892	940	-48
9.	США	1 677	967	710	+257
10.	Угорщина	1 338	691	647	+44

Товарна структура нашої зовнішньої торгівлі віддзеркалює нижній стан нашої економіки. По-перше, частка машин, устаткування, засобів транспорту та приладів як у експорті, так і в імпорті надто невисока: відповідно 13,5 і 27,9%, тоді як у розвинутих країнах вона звичайно перевищує 30%. По-друге, майже половина вартості нашого експорту (41%) припадає на чорні метали, які є товаром невисокого рівня обробки й тому порівняно недорогим. В імпорті 32% припадає на нафту, газ та інші мінеральні продукти; ця група товарів майже цілком імпортується з Росії та Туркменії. Зовсім мала частка в торгівлі товарів легкої промисловості: 3,5% в експорті й 4,8% в імпорті. Це є наслідком, з одного боку, розвалу

¹ www.ukrstat.gov.ua

нашої легкої індустрії під впливом конкуренції іноземного шир-вжитку, а з іншого – низької купівельної спроможності основної маси населення країни. На продукцію агропромислового комплексу припадає 12,6% в експорті й 7,4% в імпорті.

Торгівля послугами розвивається в Україні нерівномірно. Найвищого обсягу вона досягла в 1995 р., а потім настав деякий спад. Справа в тому, що 84% послуг припадає на транзитні перевезення іноземних товарів, переважно російських. Наприкінці 90-х років Росія активізувала свій експорт через власні порти, тому транзит через Україну зменшився. Іншою причиною стали події в Югославії, через які судноплавство по Дунаю майже припинилося, і це дуже боляче відбилося на українських судноплавних компаніях. Останніми роками торгівля послугами поступово зростає і вже перевищила показники 90-х років. Табл. 1.17 містить динаміку торгівлі послугами.

Таблиця 1.17.
Зовнішня торгівля послугами (млн дол.)¹

	1996	1999	2000	2005
Експорт				
Усього,	4 747	3 614	3 487	6 135
в т.ч. транспортні послуги	2 917	4 480
Імпорт				
Усього,	1 205	1 113	1 151	2 911
в т.ч. транспортні послуги	267

У структурі транспортних послуг переважає перекачка газу по трубопроводах через територію України; на цей вид припадає 60% усіх послуг.

Головним отримувачем послуг з України є Росія. Вона імпортувала в 2005 р. послуг на 2 575 млн дол., і її частка становить 42%. Далі йде Велика Британія – 300 млн дол. (4,9%), Швейцарія – 296 (4,8), США – 281 (4,6), Кіпр – 242 млн дол. (3,9%).

Імпорт послуг Україною відносно менший, ніж експорт. Це різноманітні державні послуги, технічні, послуги транспорту й зв'язку. Головними постачальниками послуг Україні є Росія (437 млн дол.), США (313), Велика Британія (280), Кіпр (214 млн. дол.).

¹ www.ukrstat.gov.ua

У контексті торгівлі послугами важливе значення має розвиток мережі **транспортних коридорів** – міжнародних транспортних сполучень, що з'єднують країни на значній відстані в межах Європи і Євразійського простору. Деякі з цих коридорів проходять транзитом через Україну, надаючи нам можливість мати прибуток від обслуговування транзиту. Найбільше значення для України має система Критських коридорів (угода про їх створення була укладена на острові Крит у 1994 р.). Чотири з одинадцяти цих коридорів пройдуть територію України:

- транспортний коридор № 3: Берлін – Вроцлав – Львів – Київ;
- транспортний коридор № 5: Трієст – Любляна – Будапешт – Братислава – Львів;
- транспортний коридор № 7: Дунайський від Кельхайма до Суліни;
- транспортний коридор № 9: Гельсінкі – Київ – Одеса – Димитровград – Александрополіс.

У процесі формування Євразійський коридор, на який Україна покладає великі сподівання. Він буде прокладений в напрямку Ашгабат – Баку – Тбілісі – Супса – Одеса. Цим шляхом до нас і далі на захід транспортуватиметься нафта з Азербайджану й Туркменії, а в зворотному напрямку – традиційні товари українського експорту й транзитом товари Західної і Центральної Європи.

Поступово нарощує навантаження міжнародна поромна магістраль Батумі – Одеса – Варна, яка зв'язує морем нашу країну із Закавказзям та Болгарією.

Велике значення для розвитку країни має її участь у міжнародній **інвестиційній діяльності**. Для України особливо важливе залучення прямих іноземних інвестицій. На жаль, обсяги ПІІ в Україну незначні. На початок 1996 р. в економіку України було залучено прямих інвестицій на суму 897 млн дол., а на початок 2006 р. – 16 375 млн. дол. Незважаючи на позитивну динаміку, абсолютний розмір ПІІ не відповідає можливостям і потребам України. Іноземні інвестори ще погано знають ринок капіталу України, а крім того, їх відвертають такі реалії нашого життя, як недосконалість законодавства і часті зміни законів і постанов у галузі інвестиційної діяльності, існування тіншового сектора в економіці, корумпованість частини чиновництва.

Найбільше прямих іноземних інвестицій в Україні сконцентровано в харчовій промисловості (20,1%) та у внутрішній торгівлі (18,8%). Далі йдуть машинобудування (9,0%), паливна промисловість (5,9%), фінанси, кредит і страхування (6,4%).

На відміну від зовнішньої торгівлі, переважна частка інвестицій іде до України з країн далекого зарубіжжя. Динаміка ПІІ по найбільших інвесторах відображена в табл. 1.18.

Таблиця 1.18

Прямі іноземні інвестиції в Україну на початок року (млн дол.)¹

Країна	1996	2000	2006
Усього	897	3 282	16 375
Німеччина	157	229	5 503
Кіпр	52	211	1 562
Австрія	1 424
США	183	590	1 374
Велика Британія	54	246	1 155
Росія	50	288	800

Є підстави припустити, що значна частка ПІІ, які надходять до України, – це частки з тих грошей, що були вивезені легально й нелегально з країни за кордон нашими громадянами. Особливо це стосується Кіпру.

Обсяг українських інвестицій в інші країни зовсім незначний, він становить усього лише 2299 млн дол. (на середину 2006 р.). Це офіційно задекларований капітал, і він не враховує тих коштів, що вивозяться за межі України нелегально.

Інвестиційна діяльність у нашій країні регулюється Законом України „Про режим іноземного інвестування”.

Однією з форм міжнародного співробітництва є утворення спеціальних (вільних) економічних зон (СЕЗ). У таких зонах установлюється пільговий режим для іноземних інвесторів – зниження або скасування податкових ставок на певний період, ліквідація митних податків на експорт та імпорт та ін. СЕЗ утворюються для розвитку пріоритетних галузей економіки і для пожвавлення економіки регі-

¹ www.ukrstat.gov.ua

онів, що відстають у розвитку. Функціонування СЕЗ стимулює приток інвестицій у країну.

В Україні утворено такі спеціальні економічні зони і встановлено спеціальні режими інвестування територій:

- “Порто-франко” (Одеса);
- “Рені” (на півдні Одеської області, поки що на початковій стадії формування);
- експериментальна економічна зона “Сиваш” (Автономна Республіка Крим);
- спеціальний режим інвестиційної діяльності в Автономній Республіці Крим;
- спеціальна економічна зона “Донецьк”;
- спеціальна економічна зона “Азов” (м. Маріуполь);
- спеціальний режим інвестицій у Донецькій області;
- спеціальний режим інвестицій у Луганській області;
- спеціальний режим інвестицій у м. Харків;
- спеціальний режим інвестицій у м. Шостка;
- спеціальна економічна зона “Славутич”;
- спеціальний режим інвестицій у Чернігівській області;
- спеціальний режим інвестицій у Житомирській області;
- спеціальна економічна зона “Закарпаття”;
- спеціальна економічна зона “Яворів”;
- інтерпорт “Ковель”;
- курортно-рекреаційна спеціальна економічна зона “Курортполіс Трускавець”;
- спеціальний режим інвестування в Закарпатській області;
- спеціальний режим інвестування у Львівській області;
- спеціальний режим інвестування у Волинській області.

Проблеми іноземного інвестування та особливості функціонування СЕЗ докладно розглядаються в курсах “Міжнародна економіка” і “Зовнішньоекономічна діяльність”.

У процесі глобалізації міжнародних відносин країна повинна розробити *геополітичну спрямованість* своїх стосунків із зарубіжними країнами. Геополітика – це визначення пріоритетів і основ-

них напрямів політики (в тому числі економічної) відносно інших країн. Пріоритетність полягає в налагодженні найтісніших стосунків з державами, вплив яких на країну в довгостроковому періоді реальний та потенційно найбільший і співробітництво з якими найбільш ефективне. Такі держави називаються **стратегічними партнерами**. Україна визначила своїми стратегічними партнерами США, Росію та Європейський Союз. Щодо США, – то це наймогутніша на сьогодні держава, величезний вплив котрої на всі країни світу безсумнівний. З Росією нас пов'язує не тільки територіальне сусідство, а й тривалі часи найтісніших політичних, економічних і культурних зв'язків.

Крім стратегічного партнерства на двосторонній основі в рамках геополітики визначається **стратегічна мета**. Такою метою для України є вступ до Європейського Союзу. Інтеграція в Європу є пріоритетним напрямом зовнішньоекономічної діяльності нашого уряду. При цьому європейська інтеграція розглядається в широкому плані; розуміється, що вона згодом залучить усі країни Європи.

Питання для самоконтролю

1. Які є рівні взаємозв'язків України з іншими країнами?
2. У яких глобальних організаціях бере участь Україна?
3. У яких міжнародних регіональних організаціях бере участь Україна?
4. Визначте особливості товарної структури зовнішньої торгівлі України.
5. Визначте особливості торгівлі послугами.
6. Назвіть головних партнерів України в зовнішній торгівлі та обґрунтуйте визначеність їх позиції за рангом у списку торговельних партнерів.
7. Що таке транспортні коридори?
8. Яким є обсяг і галузева структура прямих іноземних інвестицій в Україну? Хто є головними інвесторами?
9. У чому полягає значення спеціальних (вільних) економічних зон? Які СЕЗ існують в Україні?
10. Хто є нашими стратегічними партнерами? У чому полягає стратегічна мета України?

Розділ 2. Економічно розвинуті країни

2.1. Специфічні риси економіки розвинутих країн

Ключові поняття

Визначальні відмінності розвинутих країн; історико-економічні особливості розвитку; способ виробництва; індекс розвитку людини; моделі економічного розвитку; динаміка економічного розвитку; структура економіки.

Група розвинутих країн втілює досягнення світової економіки. Ці країни мають найбільші обсяги ВВП, особливо в розрахунку на душу населення, найвищий рівень продуктивності праці, найскладнішу технологію виробництва. Вони разом контролюють переважну частину світових капіталопотоків. Незважаючи на невелику частку в світовому населенні (14%), розвинуті країни зосереджують 72% світового ВВП, експортують 54% товарів та 78% послуг у міжнародній торгівлі¹. Найрозвинутіші країни, насамперед Велика Сімка, посідають ключові позиції в таких впливових міжнародних організаціях, як МВФ, Всесвітній банк, Світова організація торгівлі, більшість регіональних банків розвитку, різноманітні фонди розвитку. Саме ця група країн є живильним середовищем для утворення ТНК і ТНБ. Розвинуті країни, спираючись на свою економічну й політичну могутність, міжнародний авторитет, формують і втілюють у міжнародні відносини механізм сучасного світового економічного порядку. Вони є “законодавцями моди” на новітніші економічні моделі й технології. Вони є взірцем, якого прагнуть досягти менш розвинуті країни. Все частіше групу розвинутих держав у засобах масової інформації називають “золотим мільярдом” – не тільки тому, що їхнє населення становить приблизно мільярд чоловік, а скоріше через золотий виблиск їхніх економік.

¹Розраховано за даними: IMF, World Economic Outlook Database, September 2006.

Визначальні відмінності розвинутих країн

У попередньому розділі вже зверталася увага на те, що в групі розвинутих країн (як і в інших групах) є значні перепади в рівнях розвитку. Досить хоча б порівняти економічні потенціали першої трійки (США, Японія, Німеччина) з трійкою аутсайдерів (Португалія, Греція, Іспанія); розрив за показниками ВВП на душу населення між ними дво- і трикратний. Проте є такі специфічні риси, що об'єднують ці країни в суцільну групу розвинутих. Цікаво, що протягом майже всього ХХ ст. склад “клубу розвинутих” практично не змінився (вже відзначалося, що не можна ставити знак рівняності між ОЕСР і групою розвинутих держав).

Головним формальним показником, що відокремлює розвинуті країни від інших, є *розмір ВВП на душу населення*. За даними на 2005 р., він становив у середньому (за поточним курсом) 39 тис. дол., тоді як для країн, що розвиваються – 4,3 тис., для країн з перехідною економікою – 4,8 тис. дол.¹ Якщо не брати до уваги невелику групу нафтодобувних країн і “східноазіатських драконів”, то жодна з країн, що розвивається, не досягає за цим показником рівня навіть Португалії, де він становить 17 тис. дол.

Високий показник ВВП є наслідком тривалого розвитку економічних відносин, стадії якого в часі випереджали стадії розвитку інших країн. За способом виробництва розвинуті країни йдуть попереду вже понад півтисячоліття. Така ситуація зумовлена *історико-економічними обставинами*. Вже в XIII – XIV ст. в Північній Італії (Генуя, Венеція, Флоренція) значно поживалася зовнішня, так звана левантійська, торгівля Середземним морем. Італійські купці були торговельними посередниками між багатим на той час арабсько-візантійським Сходом та феодальною Європою. Венеціанці, зокрема, скуповували в Константинополі прянощі та дорогі тканини й продавали їх європейським баронам, а то й королям. Вони торгували також сіллю, вином. Торгівля дуже збагатила італійське купецтво і спричинила поштовх для економічного розквіту північноіталійських міст та подальшого розвитку економічних відносин. Перша в світі біржа виникла у Венеції; тут також була

¹ Розраховано за даними: IMF, World Economic Outlook Database, September 2006.

розпочата техніка банківської справи та комерційного обміну. Венеціанці розробили сучасну систему бухгалтерії (просту й подвійну) й систему державного боргу.

У XIV – XV ст. відбувається розквіт північноєвропейської – ганзейської торгівлі. Німецькі міста, що тяжіли до Балтійського моря, особливо Любек, Гамбург, Бремен, утворили торговельний союз – Ганзу, який здійснював успішну торгівлю із внутрішніми німецькими державами, Скандинавськими країнами, Новгородом та Лондоном. Ганзейці торгували хутром, смолою, лісом, залізом, рибою, медом, воском, шкірами, льоном. З переліку товарів видно, що ганзейська торгівля мала більш економічне значення, ніж левантійська, оскільки вона охоплювала не тільки предмети розкоші, а й споживчі товари, а також товари виробничого призначення.

Третій торговельний шлях проходив уздовж Рейну, він сполучав ганзейську й левантійську торгівлі. На цьому шляху набули швидкого розвитку міста Брюгге, Кьольн та ін. Розвивають діяльність ярмарки, на яких сходяться товари з усієї Європи, а також зі Сходу. Найбільше значення мали Шампанські ярмарки на півночі Франції. Французькі купці довозили сюди сукна й вина, італійські – прянощі й шовк, німецькі – хутра, полотно й металеві вироби, з Англії прибували вовна, олово й свинець.

Таким чином, розквіт торгівлі підготував підґрунтя для подальшого розвитку економічних відносин ще в надрах феодальної Європи. Транс'європейські торговельні відносини поступово зближували народи цього регіону, формували національні ринки, частина яких уже постійно орієнтувалися на зовнішню торгівлю. Формувалися торговельні традиції й стандарти загальноєвропейського значення. Зміцненню торговельних відносин певною мірою сприяла конфесійна близькість між народами, оскільки християнство опанувало майже всю Європу.

Розвиток торгівлі, зростання міст як торговельних і ремісничих центрів прискорили виникнення й поширення капіталістичної мануфактури. Після торгівлі це був черговий важливий етап у розвитку продуктивних сил Західної Європи, який зміцнив її економіку досить суттєво. Мануфактура особливо успішно в XIII – XV ст. упроваджувалася в суконній та металургійній галузях. Найрозвинутішим промисловим районом у ті часи була Північно-Західна Європа – Фландрія, Брабант, частина Північної Франції, які входили до

Нідерландів. Фландрське сукно розповсюджувалося по всій Європі, за якістю тривалий час не мало конкурентів. Поступово мануфактурне виробництво сукна поширюється також в Англії, Флоренції. В німецьких князівствах та Чехії на мануфактурах виробляється залізо, срібло, бронза.

Розклад феодальних відносин, який посилювався в XVI ст., зміцнення абсолютизму і особливо великі географічні відкриття надали нового поштовху розвитку продуктивних сил європейських країн. З перенесенням торговельних шляхів на океанічні простори зростає економічна могутність Нідерландів, Іспанії, Португалії та Англії. Обсяги торгівлі збільшуються в багато разів, виникають потужні компанії для торгівлі з Індією (Голландська та Англійська Ост-Індські компанії) та іншими східними регіонами, а незабаром і з американськими колоніями. В Антверпені вже в XVI ст. виникла товарна й фондова біржа, на якій здійснювалися міжнародні операції з векселями, облигаціями державних позик, колоніальними товарами та валютою. В XVII ст. торговельною столицею світу стає Амстердам, з другої половини XVII ст. і в XVIII ст. зростає торговельна роль Лондона.

В епоху абсолютизму монархи країн Європи, особливо Франції, Іспанії та Англії, заохочували розвиток промисловості, підтримували мануфактури й торговельні компанії, надавали їм різноманітні пільги в руслі політики меркантилізму. До середини XVIII ст. мануфактурне виробництво було пануючою формою промисловості в Західній Європі, тоді як на Сході виробництво знаходилося на ремісничій стадії. В цей час економічна перевага Заходу над Сходом була очевидною; вона втілювалася в політичну і військову перевагу, що привело до формування величезних колоніальних імперій.

Прискорення економічного розвитку Західної Європи підсилювалося перетвореннями в духовній сфері; особливе значення в цьому плані мали Ренесанс (Відродження) та Реформація. Ренесанс (XIV ст. – XVI ст.) сприяв розкриттю творчих можливостей людини, вірі в її волю та розум. Ідеї Ренесансу об'єктивно відповідали потребам буржуазного суспільства, що народжувалося. Реформація (XVI ст.) своїм наслідком мала поширення протестантизму в Північній Німеччині, Нідерландах, Англії, Скандинавських країнах. Важливою рисою цієї конфесії є заохочення “підприємницького духу” в людині, наголошення на сумлінній праці, ощадливості. Ці ідеї

протестантизму спричинили чималий вплив на подальший хід економічної історії Європи, й не тільки Європи. Саме вихідці з протестантських країн (насамперед, англійці, а також голландці й німці) утворили колонії переселенського типу, які потім перетворилися на розвинуті країни – США, Канаду, Австралію, Нову Зеландію і, певною мірою, Південно-Африканську Республіку. Переселенці несли із собою європейську культуру виробництва, найпередовішу вже на ті часи.

До найважливіших подій, що прискорили економічний розвиток західноєвропейських країн, належить промисловий переворот, який розпочався в Англії із середини XVIII ст., а невдовзі перекинувся до Франції, Нідерландів, Бельгії, Австро-Угорщини, інших країн Європи та Північної Америки. Перехід від мануфактури до машинного виробництва в десятки разів збільшив продуктивність праці за відносно коротким часом. Це мало вирішальне значення для ствердження економічної переваги над рештою країн світу. Технічне переозброєння економіки відбувалося нерівномірно серед країн Європи, проте в більшості з них воно завершилося до останньої чверті XIX ст., тоді як у країнах Африки, більшості азійських країн та в деяких латиноамериканських країнах комплексне впровадження машинних засобів виробництва розпочалося лише з середини XX ст. Таким чином, у технічному відношенні розвинуті країни випередили “третій світ” майже на століття.

Промислова революція завдяки інтенсивному розвитку комунікацій (залізниці, автомобілі, зв’язок) сприяла ще більшому економічному зближенню країн Європи, а також Європи з Північною Америкою, Австралією (особливо з розвитком повітряного транспорту). Таким чином, створювалися умови для економічної інтеграції розвинутих країн і поширення єдиного способу виробництва. На початку XX ст. найрозвинутішими країнами світу були США, Велика Британія, Німеччина, Франція, Австро-Угорщина, малі капіталістичні держави Європи – Нідерланди, Бельгія, Швейцарія, скандинавські країни. Дещо відставали Іспанія, Італія, Португалія, Греція. Щодо Болгарії, Румунії, Сербії, то їх відставання було суттєвим; технічне переозброєння там розпочалося із запізненням і ринкові відносини розвивалися кволо, тому їх приналежність до “клубу розвинутих” була під великим сумнівом.

Наприкінці XIX ст. завершився промисловий переворот у Росії. Аграрна реформа 1861 р., а потім Столипінська реформа сприяли швидкій капіталізації економіки. В 1900–1913 рр. Російська імперія мала найвищі в Європі показники зростання промислової продукції. Вона посідала п'яте місце в світі за обсягом ВВП, і хоча показники російської економіки на душу населення були значно нижчі, ніж у західноєвропейських країнах¹, все ж таки Російська імперія знаходилася в групі розвинутих. Після революції 1917 р. здійснилася докорінна зміна способу виробництва, й економіка СРСР розвивалася іншим шляхом.

Єдиною країною, яка стала розвинутою, так би мовити, на власному підґрунті, є Японія. Визначальною подією для її економічного розвитку стала “революція Мейдзі” 1868 р., яка скасувала феодальні порядки, розчистила шляхи до ринкових відносин. Незважаючи на традиційну багатовікову підозрілість японців до іноземців, японська буржуазія швидко засвоювала передову технологію США та Європи і вже на початку XX ст. Японія перетворилася на індустріальну державу, хоча промисловий переворот остаточно завершився тут тільки після Першої світової війни.

Економічна перевага розвинутих країн певною мірою підживлювалася ресурсами їх колоній. Колоніальні імперії утворили Велика Британія, Франція, Іспанія, Португалія, Італія, Нідерланди, Японія, Бельгія, Німеччина, США. Завдяки колоніям розвинуті країни мали дешеву сировину та монопольне положення на ринках збуту своїх товарів. Проте, мабуть, не слід трактувати економічну політику метрополій відносно їх колоніальних володінь однозначно негативно. Об'єктивний хід розвитку світової економіки потребував будівництва промислових об'єктів, створення виробничої інфраструктури на території залежних країн з метою ефективнішого використання ресурсів. Так, в Індії, що була колонією Англії, вже в першій половині XX ст. була досить густа залізнична мережа, вироблялися локомотиви, вагони, рейки, інша металева продукція, були побудовані електростанції. Поступово ефект експлуатації колоній знижувався;

¹ У 1900 р. ВВП в розрахунку на душу населення в Російській імперії становив 1220 дол., тоді як у США – 4100, Німеччині – 3135, В. Британії – 4600, Франції – 2850, Іспанії – 2040; проте в Італії він був ненабагато вищим – 1715, а в Японії навіть нижчим – 1135 дол. // *Мировая экономика и международные отношения*, №1. – 2000. – С. 7.

під впливом науково-технічної революції споживання сировини відносно скоротилося і її значення для виробництва суттєво впало. Витрати на утворення адміністративного апарату й війська в колоніях все менше покривалися вигодами від експлуатації місцевих ресурсів. Тому колоніальні імперії розпалися не тільки завдяки визвольному руху пригноблених народів, не тільки під впливом активізації демократичних сил у самих метрополіях, а й тому, що експлуатація колоній стала не вигідною економічно.

Науково-технічна революція надала нового імпульсу для економічного розвитку найрозвинутіших країн. Науково-технічний прогрес виходить і розповсюджується саме з цих країн, бо вони мають для цього і необхідні матеріальні ресурси, і розвинений науковий потенціал. Під впливом НТП відбувається ще чіткіше розмежування розвинутих країн та аутсайдерів. Якщо за показниками ВВП, промислового виробництва в цілому розбіжності подекуди згладжуються, то технологічний розрив збільшується. В епоху переходу до постіндустріальної стадії розвитку це має вирішальне значення.

З другої половини ХХ ст. значно посилюються інтеграційні процеси, насамперед серед індустріально розвинутих держав. Успішна еволюція західноєвропейських країн у межах Європейського Союзу свідчить, що економічна інтеграція найефективніша саме серед розвинутих країн. Досвід ЄС показав, що в процесі інтеграції здійснюється зближення, вирівнювання основних економічних параметрів країн-членів. Особливо це видно на прикладі Греції, Португалії, Іспанії та Ірландії, які ще в 50-х роках помітно відставали від “класичних” індустріальних держав як за абсолютними, так і за показниками на душу населення. Тепер же їх належність до групи розвинутих країн не викликає сумніву.

Ми розглянули історико-економічні особливості формування групи індустріально розвинутих країн. Вони пояснюють, чому саме ці держави складають вказану групу, які обставини зумовили цей склад. Ми бачимо, що поряд з економічно спільними рисами, групу розвинутих держав поєднували й політичні і навіть традиційні чинники. Так, на початку ХХ ст. за рівнем економічного розвитку Грецію та Португалію не можна було порівняти з іншими західноєвропейськими державами, проте їх об'єднувала спільність історичного, культурного розвитку.

Спільність історико-економічного розвитку – це, так би мовити, зовнішнє середовище, в якому формувалася група розвинутих держав. Внутрішнє середовище зумовлене *способом виробництва*. Для всіх країн цієї групи притаманний високий рівень розвитку товарного виробництва і ринкових відносин. Товарні відносини поширюються і на робочу силу. Важливою рисою цього способу виробництва, який багато які дослідники й політики традиційно називають капіталістичним, є відсутність неекономічного примусу. Економічні процеси регулюються товарно-грошовими відносинами. Головною метою виробництва стає одержання прибутку.

Ці риси характеризують ринкові відносини в цілому; ринкова економіка панує в переважній більшості країн світу й функціонує за механізмом, основи якого були закладені ще в XV–XVI ст. Проте розвинуті країни відрізняються вищим ступенем зрілості ринкових відносин. У їхній економіці відбувається процес концентрації виробництва й капіталу, панування олігополій, переростання національних монополій у транснаціональні, утворення транснаціональних банків.

Переважна більшість *ТНК* має свої штаб-квартири в розвинутих країнах. У світі налічується понад 800 тис. зарубіжних філій ТНК, якими володіють 63 тис. материнських компаній; 79% материнських компаній розташовані в розвинутих країнах. ТНК контролюють близько половини світового промислового виробництва, $\frac{2}{3}$ міжнародної торгівлі, $\frac{4}{5}$ світового банку патентів і ліцензій¹.

Розвинуті країни практично контролюють світові *фінансові ринки*. Їх частка на ринку акцій у 2000 р. становила 93%, на ринку боргових цінних паперів – 94%². Вони ж є й основними *кредиторами*; тільки на Японію в 90-х роках прихопало понад 50% наданих міжнародних кредитів. Найбільші ТНБ мають своє походження тільки з розвинутих країн.

Для постіндустріального етапу розвитку економіки особливо важливе значення має випереджаючий розвиток *інформаційних систем*. Частка інвестицій в інформаційні й комунікативні технології розвинутих країн з кожним роком зростає (табл. 2.1).

¹ Міжнародні стратегії економічного розвитку / За ред. Ю.Г. Козака, Ю.І. Єханурова і В.В. Ковалевського. – К.: ЦНЛ, 2005. – С. 49.

² Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – №8. – С. 35–36.

Таблиця 2.1

Частка інвестицій в інформаційні і телекомунікаційні технології
(у % від загальних інвестицій в економіку)¹

Країна	1990	1995	2000	2001	2002	2003
Австралія	15,6	19,1	28,6	26,7	25,3	..
Австрія	12,0	12,4	13,7	15,1	14,0	13,2
Бельгія	17,7	18,0	24,2	23,3	20,3	19,9
Канада	13,2	16,8	20,6	20,1	19,3	18,4
Данія	16,6	19,1	19,5	18,8	19,4	19,6
Фінляндія	12,4	25,8	26,3	25,9	27,6	26,6
Франція	7,8	9,0	12,8	13,2	13,7	..
Німеччина	13,9	13,3	17,4	17,8	16,9	15,5
Греція	7,5	10,0	12,8	14,3	11,5	10,8
Ірландія	4,3	9,6	14,2	11,4	9,6	8,1
Італія	14,2	14,8	16,1	16,9	15,7	15,8
Японія	8,2	10,3	14,7	14,7	13,6	..
Корея	..	12,2	20,8	20,0	18,8	16,4
Нідерланди	12,7	13,1	17,7	17,7	16,8	17,8
Нова Зеландія	16,7	14,9	21,0	19,5	19,6	..
Норвегія	8,6	9,9	11,8	12,5	12,6	..
Португалія	9,7	12,2	12,4	13,1	11,9	13,6
Іспанія	13,9	12,7	16,0	15,3	14,1	..
Швеція	15,7	23,5	30,5	27,8	25,5	26,6
Велика Британія	14,3	21,7	25,0	23,4	22,0	21,8
США	24,7	27,6	34,2	32,9	32,4	33,2

Найвизначальнішою рисою, що найпомітніше відрізняє розвинуті країни від інших, є високий рівень розвитку *соціальної сфери*. Це має вираження у високих середніх доходах населення, значних витрат на пенсійне забезпечення, освіту, охорону здоров'я, охорону довкілля. При цьому важливо, що тенденція зростання витрат на соціальні потреби і рівня доходів досить виразна останні десятиліття. В цілому по розвинутих країнах у 1970–1997 рр. середньомісячний дохід на людину зріс майже в 2 рази (з 950 до 1875 дол.), а середньомісячна заробітна плата – в 1,6 рази (з 1500 до 2425 дол.). Особливо швидко ці показники зростали в Японії (відповідно в 2,6 та 2,5 разу), Греції (2,1 та 2,0), Португалії (2,0 та 2,0)². Підвищення середнього рівня доходу в розвинутих країнах супроводжується поступовим скороченням розриву між найбагатшими

¹ www.oecd.org

² Мировая экономика и международные отношения. – 1999. – №8. – С. 122–123.

й найбільш багатшими верствами населення. За цей же період розрив між 10% найбагатших і 10% найбідніших у цілому по групі країн скоротився від 14,0 до 10,0 разів; по США скорочення становило від 26,7 до 19,0, в Японії – від 10,0 до 7,1, в Швейцарії – від 7,8 до 5,4 разу¹.

Соціальні витрати держави в усіх розвинутих країнах збільшилися за 1970–1977 рр. зростаючи, в тому числі на освіту в 2,8, на охорону здоров'я – в 3,1 разу².

Узагальнюючим мірилом рівня соціального забезпечення населення країни може слугувати *індекс розвитку людини (ІРЛ)*. Він розраховується як зважена сукупність душевих показників доходу, заробітної плати, купівельної спроможності населення (“споживчий коштик”), рівня освіти, медичного обслуговування та ін. Найвище значення ІРЛ дорівнює 1,0. За цим показником розвинуті країни лідирують. Перша десятка лідерів: Норвегія, Ісландія, Австралія, Люксембург, Канада, Швеція, Швейцарія, Ірландія, Бельгія, США. Отже, лідерами за ІРЛ є країни розвинуті, але не найбільш потужні (за винятком США). Для порівняння: Росія в цьому списку посідає 62-е місце, Білорусь – 67-е, Україна – 78-е. Останніми в таблиці знаходяться Сьєра-Леоне та Нігер (табл. 2.2).

Розраховується також рейтинг рівня життя країн світу. Тут знову таки очолює таблицю Норвегія, а наступні місця в десятці посідають: Швеція, Канада, Бельгія, Австралія, США, Ісландія, Нідерланди, Японія, Фінляндія. Білорусь має 56-е місце, Росія 60-е, Україна 80-е. Останні таблиці ті ж самі Нігер (172-е) і Сьєра-Леоне (173-е).

Таблиця 2.2

Індекс розвитку людини в деяких країнах (2003 р.)

Норвегія	0,963	Росія	0,795
Ісландія	0,956	Білорусь	0,786
Австралія	0,956	Україна	0,766
Люксембург	0,949	Китай	0,755
Канада	0,949	Туреччина	0,750
Швеція	0,949	Грузія	0,732
Швейцарія	0,947	Індія	0,602
Ірландія	0,946	Ефіопія	0,367
Бельгія	0,945	Сьєра-Леоне	0,298
США	0,944	Нігер	0,281

¹ Там само.

² Там само. – С. 118.

Наслідком високого рівня життя є й висока його тривалість у розвинутих країнах; з 1960 р. до 1997 р. вона піднялася пересічно з 70 до 77 років, тоді як у найменш розвинутих країнах – тільки з 41 до 63 років¹.

Високий рівень життя в розвинутих країнах є наслідком як потужного розвитку економіки в цілому, так і політики держави в соціальної сфері. Залежно від ролі уряду, профспілок, роботодавців у господарському і соціальному регулюванні в розвинутих країнах можна виокремити такі *моделі економічного розвитку*: ліберальна, корпоративістська, соціально-ринкова; кожна з них має свої різновиди за окремими країнами.

Ліберальна модель розвитку притаманна США, Канаді, менше – Великій Британії та Ірландії. Вона характеризується мінімальним втручанням урядових структур у механізм взаємодії підприємців і робітників. Роль профспілок дуже послаблена порівняно з країнами інших моделей. Підприємець укладає контракт з найманцем, виходячи з конкретної ситуації на ринку праці й часто не узгоджує свої дії з профспілкою. Він також може звільнити робітника без згоди профспілкової організації. Це надає йому гнучкості поведінки в ситуаціях, коли економічна кон'юнктура вимагає оперативного скорочення персоналу. Стосунки між підприємцем та робітником будуються, насамперед, на професійних якостях робітника: кваліфікації, освіти, сумлінній праці. Сказане не означає, що профспілки в цих країнах взагалі не відіграють ніякої ролі. В США, наприклад, діє профспілкове об'єднання – Американська федерація праці – Конгрес виробничих профспілок (АФП-КВП), яке нараховує понад 13 млн членів (16% загальної чисельності робітників). Проте воно вирішує соціальні проблеми й захищає трудівників, так би мовити, на вищих рівнях соціально-економічної структури країни: впливає на прийняття Конгресом законодавства з питань праці, на регулювання імміграційного руху і т. ін. Профспілки США свої дії тісно ув'язують з урядовими інститутами та об'єднаннями підприємців. Уряд регулює соціально-економічні процеси переважно на макрорівні, законодавчо впливає на рівень цін у країні, зайнятість тощо.

¹ Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – №11. – С. 10.

У цілому ліберальна модель виявила свою ефективність. Високий рівень доходів і заробітної плати, вищий ніж у більшості інших країн, мирить американських робітників із деякими обмеженнями своїх прав у трудових стосунках з підприємцями. Законодавство США надає власникам фірм свободу дій у досить широких межах, і це стимулює їх підприємницьку ініціативу. Приватний сектор у США й Канаді є основою економіки, державні підприємства мають незначну частку.

Корпоративістська модель передбачає активну роль держави в регулюванні соціально-економічних відносин. Найяскравіше ця модель виявила себе в Швеції, а також в інших Скандинавських країнах та в Австрії; тут вона одержала назву **демократичного корпоративізму**. В основі моделі лежить ідея соціального партнерства між роботодавцями й найманими робітниками. Сильні профспілки спричиняють великий вплив на трудове законодавство й трудові стосунки. Завдяки ним встановлено високий рівень мінімальної заробітної плати, якого підприємці мусять неухильно дотримуватися. Наймання й звільнення працівника здійснюється тільки за узгодженням з профспілкою. Держава витрачає великі кошти на пенсійне забезпечення, освіту й професійну підготовку робітників, охорону здоров'я. Соціальні витрати в країнах цієї групи досить великі; в Швеції, наприклад, вони становлять до 29% доходів трудового населення. У Скандинавських країнах рівень бідності найнижчий у групі розвинутих країн.

Позитивною стороною демократичного корпоративізму, або шведської моделі, є високий рівень захищеності трудівників і малозабезпечених та економічно неактивних верств населення (пенсіонерів, інвалідів, дітей, студентів). У той же час значні кошти на соціальні потреби лягають досить відчутним тягарем на підприємців, бо підвищуються податкові ставки. Підприємці обмежені в своїх діях у разі економічного спаду, погіршення кон'юнктури; вони не можуть лише за своїм бажанням скоротити штат робітників, навіть якщо ситуація цього вимагає: потрібна згода профспілки, яка неохоче дає на це згоду. Проте в цілому угода між підприємцями й працівниками досягається на основі консенсусу шляхом взаємних поступок, соціальні конфлікти виникають рідко. Демократичний корпоративізм забезпечує міцну соціальну стабільність у країні, але

дещо гальмує темпи економічного зростання; частка Швеції в світовій економіці поступово знижується.

Різновидом корпоративістської моделі є *ієрархічний корпоративізм*. Він притаманний Японії, тому одержав назву японської моделі. Її характерною особливістю є активне втручання уряду в економічне регулювання при незначній частці державної власності в економіці. Держава розробляє і втілює в життя програми економічного розвитку, регулює інвестиційну діяльність у країні, фінансові ринки, здійснює активну соціальну політику, стимулює ділову активність, зокрема методами податкової політики.

Іншою характерною рисою японської моделі є система довічного найму працівників. Якщо робітник чи службовець сумлінно працює, фірма його тримає на роботі аж до виходу на пенсію; навіть у скрутних для фірми ситуаціях підприємець намагається зберегти контингент кадрових робітників. Трудові відносини мають патерналістський характер: робітник відданий своїй фірмі й особливо її власнику (керівнику); керівник, у свою чергу, турбується про свого робітника, входячи навіть у справи його особистого життя. Так, в деяких японських фірмах молода людина, що хоче одружитися, питає поради на це у свого боса; так вимагає етикет. Третьою характерною рисою цієї моделі є постійне піклування про безперервне підвищення кваліфікації робітника. Для цього існують відповідні інституції, “гуртки самоосвіти”. На це витрачаються значні кошти від держави й фірм.

Соціально-ринкова модель розвитку притаманна Німеччині. Найхарактернішою її рисою є підтримка малозабезпечених верств населення й взагалі тих, хто має потребу в соціальній підтримці. Це дрібні фермери й фірми, молодь, люди похилого віку, тимчасово – й постійно безробітні, іммігранти. Держава в цій справі відіграє найактивнішу роль, надаючи бюджетні й позабюджетні кошти на соціальні витрати. В цій політиці уряд користується підтримкою підприємців і взагалі заможного населення.

Динаміка економічного розвитку

Протягом усього часу існування розвинутих держав, їхня економіка розвивалася нерівномірно. Лідируючі позиції посідали то одна, то інша держави. З середини XVII ст., і особливо в XVIII – першій половині XIX ст. безсумнівне лідерство належало Великій Британії,

яка тривалий час вважалася “майстернею світу”. В середині XIX ст. на перше місце в світовій економіці вийшли США, які посідають це місце безперервно й посьогодні. Позиції Великої Британії поступово слабнули. В останній чверті XIX ст. вона пропустила перед собою Німеччину, з 60-х років XX ст. – Францію, а згодом – Японію.

Сполучені Штати досягли найвищої частки в світовій економіці по закінченні Другої світової війни, наприкінці 40-х та початку 50-х років XX ст. Тоді вони виробляли 51% промислової продукції не-соціалістичного світу. Така ситуація склалася під впливом багатьох чинників. Але одним з основних є те, що на території США воєнні дії не велися протягом жодної зі світових війн; американські фірми збагачувалися на військових поставках воюючим країнам. Сполучені Штати зосередили значну масу золотого запасу світу. Перехід до золото-девізної валютної системи (згідно з рішеннями спочатку Генуезької, а потім Бреттон-Вудської конференцій) прирівняв долар до золота в міжнародних валютних відносинах. Це ще більше зміцнило позиції США в світовій економіці.

Проте поступово частка США у світовому виробництві почала знижуватися під впливом конкуренції західноєвропейських країн та Японії. Західна Європа відбудувалася після Другої світової війни вже до середини 50-х років. З одного боку, це є наслідком американської допомоги за “Планом Маршалла” (надання кредитів та інвестування в економіку європейських держав), а з іншого – ефективною економічною політикою державних лідерів цих країн. Канцлера ФРН Людвіга Ерхарда називаються батьком “німецького дива”, яке виявилось в несподіваному ривку країни в 60-х роках на шляху економічного розвитку. Французький прем’єр-міністр Роберт Шуман і голова Комісаріату з планування й адміністрації в уряді Франції Жан Монне розробили і втілили в життя ідею утворення Європейського об’єднання вугілля й сталі (ЄОВС), яке згодом перетворилося на Європейський Союз.

Ще більшим “економічним дивом” стали неймовірно високі темпи розвитку Японії в 70-х роках, що незабаром вивело її на друге місце в світі. Тут серед чинників швидкого розвитку виокремлюють два: американські інвестиції і внутрішню політику уряду. США “підживлювали” економіку Японії особливо в 50-ті роки, під час війни в Кореї, коли розміщували військові замовлення на японсь-

ких підприємствах. Внутрішня політика уряду Японії була досить гнучкою й ефективною. Зокрема, уряд активно заохочував купівлю японськими фірмами іноземних ліцензій, “ноу-хау”, що дозволило Японії не втратити темпу в технологічному розвитку.

В останні два десятиліття спостерігається певне вирівнювання позицій найрозвинутіших держав, зближення їх темпів розвитку. Особливо це характерно для 90-х років.

На динаміку розвитку певний вплив здійснюють економічні цикли, які періодично сприяють підвищенню та падінню темпів економічного зростання. Фаза падіння часто закінчується кризою. Найглибша криза в історії розвинутих країн спостерігалася в 1929 – 1932 рр., коли їх сукупний ВВП спав на 17,7%, а експорт – на 25,3%. Глибокою була криза в 1945–1946 рр., вона зумовлювала падіння ВВП на 11%¹. У повоєнний період економіка розвинутих країн розвивалася більш спокійно; кризи, які траплялися, вже не були такими глибокими. Найвідчутнішою була криза 1974–1975 рр., пов’язана з різким підвищенням цін на нафту внаслідок цілеспрямованої акції країн ОПЕК. Тоді промислове виробництво індустриальних країн скоротилося на 5%. На початку 80-х років (1981 – 1982 рр.) внаслідок чергової кризи випуск промислової продукції зменшився на 4%². Останньою за часом була криза 1997 – 1998 р, проте вона вразила переважно країни Південно-Східної Азії й мало торкнулася розвинутих країн Європи й Південної Америки.

У 90-х роках економіка розвинутих країн розвивалася повільніше, ніж у попередніх десятиліттях. Особливістю цього періоду є впевнена хода економіки США (за винятком 1991 р.) та гальмування темпів економічного зростання Японії (табл. 2.3).

¹ В.К. Ломакин. Мировая экономика.– М., ЮНИТИ. – 1999. – С. 344; МЭ и МО. – 2001. – №8. – С. 15.

² Мировая экономика. Экономика зарубежных стран / Под ред. В.П. Колесова и М.Н. Осьмовой. – М.: Флинта, – 2000. – С. 129.

Таблиця 2.3

Темпи зростання ВВП
(у % до попереднього року)¹

Країни	1980-1990	1991-2000	2001	2002	2003	2004	2005
Світ	2,4	3,0	4,0	5,1	4,3
Розвинуті країни	2,9	2,2	1,2	1,5	1,9	3,3	2,5
США	2,7	3,1	0,8	1,6	2,7	4,2	3,5
Канада	1,8	3,1	2,0	2,9	2,9
В. Британія	2,2	2,0	2,5	3,2	1,9
Німеччина	1,2	0,1	-0,2	1,6	0,8
Франція	2,1	1,3	0,9	2,0	1,5
Італія	1,8	0,4	0,3	1,2	0,0
Японія	4,0	0,9	0,2	-0,3	1,4	2,7	2,0

Відповідними темпами в 90-х роках розвивалося виробництво й зовнішня торгівля розвинутих країн. Звертає на себе увагу більш високий темп зовнішньої торгівлі порівняно з промисловим розвитком, що свідчить про поглиблення процесів міжнародного поділу праці й глобалізації. У табл. 2.4 і 2,5 показано економічну ситуацію 90-х років і початку нового століття.

Таблиця 2.4.

Темпи зростання виробництва в розвинутих країнах, %²

	Пересічно в 1992-1999	2006
<i>Виробництво</i>		
Світ у цілому	...	3,0
Розвинуті країни	2,7	2,7
США	3,6	4,2
Японія	1,0	3,3

¹ Джерела: Мировая экономика / Под ред. И.П. Николаевой. – М.: ЮНИТИ, 2000. – С. 348; БИКИ. – 2000.– №130. – С. 4; МЭ и МО. – 2001.– №8. – С.3.; www.fief.ru

²http: www. IMF. Annual Report 2000, p.12., www.cia.gov

Таблиця 2.5.

Темпи зростання зовнішньої торгівлі в розвинутих країнах, %¹

Країни	1990–1999	2000–2001	2001–2002	2002–2003	2003–2004
Світ в цілому	6,75	-4,01	4,66	15,85	19,83
Розвинуті країни	6,06	-3,17	3,46	14,63	16,55
США	7,33	-6,75	-4,94	4,57	12,93
Японія	3,99	-15,81	3,28	13,22	19,92

Особливістю економічного циклу 90-х років є його асинхронність, тобто незбіг у часі за окремими країнами. Висловлюється навіть думка, що циклічний розвиток уже нетиповий для розвинутих країн і що стабільний розвиток економіки США в 90-ті роки тому є прикладом. Проте початок нового століття дає привід для сумніву: найвищого значення темпів зростання економіка США досягла в 2000 р., а в 2001 р. вони знизилися. Трагічні події 11 вересня негативно відбилися на діловій активності в США, хоча це не єдина причина. Темпи економічного розвитку основних центрів світової економіки показники в табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Темпи зростання економіки розвинутих країн²

	США				Японія				ЄС			
	1999	2000	2001	2006	1999	2000	2001	2006	1999	2000	2001	2006
ВВП	4,4	3,7	0,8	3,4	0,8	3,0	-1,2	2,8	2,8	3,5	1,6	2,8
Промисловість	4,1	5,6	0,2	4,2	0,8	5,3	-1,2	3,3	1,9	5,5	1,7	2,8
Експорт	2,9	9,3	4,2	10,4	1,4	11,5	3,1	7,2	4,7	12,0	5,9	10,5

Однією з причин зниження темпів зростання економіки США в 2001 р. вважається її “перекапіталізація” – невідповідність реальному інвестуванню у виробництво й активності на фондових ринках. Так, частка високих технологій в активах нефінансових корпорацій не перевищувала 10%, тоді як у капіталізації фондового ринку США вона становила 36%. “Бум” на ринку високих технологій має спекулятивний характер, що виражається в надмірно високому котируванню акцій компаній, які випускають комп’ютерну техніку та

¹ www.unctad.org

² www.cia.gov

іншу продукцію високих технологій. Перенакопичення капіталу призвело до падіння темпів капіталовкладень в економіку США, особливо в промисловість, уже з другої половини 2000 р.¹

Уповільнення темпів японської економіки пов'язане з падінням зростання внутрішніх інвестицій; це, в свою чергу, залежить від повільного зростання споживчих витрат населення країни. В Японії збільшується безробіття, що знижує купівельну спроможність населення (в 1998 р. на безробітних припадало 4,2% економічно активного населення, тоді як у 1985–1995 рр. їхня частка в становила середньому 2,5%). Після фінансової кризи 1997–1998 рр., яка вразила і Японію, по країні покотилася хвиля банкрутств. Тільки за 2000 р. кількість банкрутств збільшилася на 24%².

З 2002 р. ситуація в економіці розвинутих країн дещо вирівнюється, темпи розвитку зростають, та все ж таки вони нижчі за пересічносвітові. Механізм глобалізації діє так, що зниження економічної активності в одному із світових центрів економіки негативно відбивається й на решті. Так, зниження зростання росту ВВП у США на 1% викликає гальмування темпів ВВП в Західній Європі на 0,2–0,4%.

Незважаючи на уповільнення темпів економічного зростання на зламі двох століть, позиції розвинутих країн залишаються досить міцними в світовій економіці. Їхній розривив по основним економічним показникам з рештою країн дуже великий. Динамічність економіки розвинутих країн зумовлена певними факторами розвитку, серед яких визначальну роль відіграє розширення ринків прямих та портфельних інвестицій, що пов'язано із зростанням споживчого й виробничого попиту в цих країнах. Важливе значення має міжнародний рух інвестицій, основна маса яких належить саме розвинутих країн. У 2005 р. накопичена сума прямих іноземних інвестицій у розвинутих країнах дорівнювала понад 7 трлн доларів, або 70% усіх світових ПІІ. Водночас розвинуті країни є й найбільшими інвесторами: у тому самому році вони вклали в інші країни понад 9 трлн дол. ПІІ, або 87% світового обсягу³. Динаміку припливу ПІІ відбиває таб. 2.7.

¹ МЭ и МО. – 2001. – №8. – С. 5.

² Там само. – С. 6.

³ www.unctad.org/FDI/TNC database

Щорічний приплив прямих інвестицій, млрд дол.¹

	1995	1998	2000	2003	2005
Світ у цілому	332	680	1 140	557	916
Розвинуті країни	206	480	890	359	542
Країни, що розвиваються	110	177	218	175	334
Країни з перехідною економікою	16	23	32	24	40

Наприкінці ХХ ст. спостерігався швидкий розвиток фінансових, насамперед, фондових, ринків. За два останніх десятиліття минулого століття капіталізація світових ринків акцій збільшилася в 13 разів, тоді як сукупний ВВП зріс тільки в 2,5 разу. В 2000 р. в акції було вкладено в усьому світі 31605 млрд дол., у тому числі на ринках розвинутих країн – 29394 млрд дол., тобто 93%. За окремими країнами вони розмістилися так (млрд дол.): США – 15104, Японія – 3157, Велика Британія – 2577, Франція – 1447, Німеччина – 1270, Італія – 768².

Особливості динаміки розвитку економіки розвинутих країн у другій половині ХХ ст., як уже зазначалося, призвели до зниження частки США й підвищення частки Японії, а також країн Західної Європи в світовому виробництві. Проте принципової зміни позицій не сталося. США залишаються провідною державою світу майже за всіма основними абсолютними економічними показниками. Якщо ж розглядати Європейський Союз як єдиний економічний центр, у чому є сенс, то він випереджає Сполучені Штати за обсягом зовнішньої торгівлі. Якщо виключити навіть взаємну торгівлю країн ЄС, то й тоді його частка у світовому експорті перевищить експорт США: відповідно 18,8 та 16,4%. Інтеграція західноєвропейських країн у межах ЄС додала імпульсу їх економічному розвитку. Скасування митного оподаткування у взаємній торгівлі, вільний рух капіталу й робочої сили, суттєве посилення виробничого кооперування, нарешті, політичне згуртування сприяли розширенню внутрішнього ринку Західної Європи. Відкритість економіки ЄС вища, ніж у США та Японії. Якщо експортна квота становила (2005 р.) в США 7,4%, Японії – 11,8, то у Франції – 21,6, Німеччині – 37,2, Нідерландах – 62,8 %³.

¹ www.unctad.org/FDI/TNC database

² МЭ и МО. – 2001. – №8. – С. 35,36.

³ www.cia.gov

США лідирують за розвитком промисловості. Їхня частка в промислового виробництві світу становить 16,6%, тоді як Японії – 6,9, Німеччини – 5,4%.

Таким чином, розвинуті країни утворюють три *центри світової економіки*: США, Західна Європа, Японія. Протягом останніх десятиліть темпи їхнього розвитку були неоднакові. Підсумовуючи сказане, відзначимо основні тенденції. До середини 50-х років минулого століття панування США в світовій економіці було переважаючим; вони виробляли 37% промислової продукції усього світу, мали більшу частину золото-валютних резервів. З кінця 50-х і особливо в 60-х роках спостерігається піднесення країн Західної Європи особливо Німеччини. На короткий строк ФРН стає другою за обсягом виробництва країною несоціалістичного світу (після США). З кінця 60-х років розпочинається бурхливе економічне зростання Японії, яка в 70-х роках вже випереджає ФРН, а невдовзі – й СРСР і стає другою країною світу за рівнем економічного розвитку. В 90-х роках темпи хростання японської економіки уповільнюються, зате спостерігається прискорення економічного розвитку США. Майже 10 років, до середини 2000 р., американська економіка була на підйомі – найтривалішому за післявоєнні роки. Економіка країн Західної Європи останні два десятиліття розвивається усталеними темпами, без суттєвих зльотів і падінь. У 90-х роках уповільнилися темпи розвитку Німеччини й Італії, проте прискорився розвиток Іспанії та Нідерландів. З 2001 р. прогнозувався спад темпів економічного розвитку по всій групі розвинутих країн, але він виявився нетривалим.

Особливості економічної структури

Постіндустріальна фаза економічного розвитку, якої досягли розвинуті країни, відзначається випереджаючими темпами зростання сфери послуг при суттєвому уповільненні темпів в сільському господарстві та гірничій промисловості, тобто в первинному секторі. Частка обробної промисловості також знизилася, проте роль цієї галузі залишається провідною, незважаючи на те, що в структурі ВВП за вартісним обсягом вона поступається послугами. Табл. 2.8 дає уявлення про структуру економіки розвинутих країн у 2006 р.

Таблиця 2.8.

Структура економіки за секторами (в % від ВВП)¹

Країна	Сільське господарство	Промисловість	Послуги
США	0,9	20,4	78,6
Японія	1,6	25,3	73,1
Німеччина	0,9	29,1	70,0
В.Британія	1,0	25,6	73,4
Франція	2,2	20,6	77,2
Італія	2,0	29,1	69,0
Греція	5,1	20,6	74,4
Швеція	1,1	28,1	70,9
Португалія	6,6	28,6	64,9
Іспанія	3,9	29,4	66,7

Незважаючи на дуже невелику частку *сільського господарства* в економіці, розвинуті країни мають потужне індустріалізоване сільське господарство, яке в цілому забезпечує потреби цієї групи країн в продовольстві й сировині. США, наприклад, посідають друге місце в світі (після Китаю) за виробництвом бавовни, цукрової тростини й буряків. США й Канада на світовому ринку виступають як найбільші експортери зерна, Австралія – вовни й м'яса, Франція – зерна, цукру й вина, Нідерланди, Нова Зеландія й Данія – молочних продуктів, Італія, Португалія, Греція й Іспанія – цитрусових, оливкової олії й вина. Продуктивність сільського господарства в розвинутих країнах у декілька разів вища, ніж у решті країн. Водночас найрозвинутіші держави є й найбільшими імпортерами сільськогосподарської продукції, що зумовлено широким внутрішнім споживчим ринком, високою купівельною спроможністю населення. В сукупності ця група країн є основним імпортером м'яса, бавовни, шкірсировини, кави, чаю, какао й іншої продукції тропічного землеробства.

Розвинуті країни є основним виробником *промислової продукції*. Випереджаючими темпами розвиваються галузі обробної промисловості, тоді як розвиток видобувних галузей значно уповільнився. За 1956–1999 рр. обсяг світового виробництва готових виробів збільшився в 7,8, а продукції гірничої промисловості – тільки в 3,3 ра-

¹ www.cia.gov

зи¹. В сукупній вартості промислового виробництва США частка видобувних галузей становить 6,4%, Японії – 8,8, Великої Британії – 8,7%. Зростання добробуту населення цих країн підвищило попит на промислову продукцію споживчого характеру відносно складного виробництва, особливо побутової електроніки. Якщо в 60–80-х роках швидко зростав попит на телевізори, радіоприймачі, пральні машини, то з 90-х років все більше в побут населення входять персональні комп'ютери, бурхливо розвивається телефонізація.

В обробній промисловості виробничого напрямку провідною галуззю є машинобудування. Машини й устаткування є для індустріально розвинутих країн основною статтею експорту й імпорту. Так, в експорті США вони мають частку в 49, в імпорті – 46%; Німеччини – відповідно 49 і 34, Франції – 36 і 36, Великої Британії – 41 і 38, Японії – 71 і 20%. У машинобудівній промисловості особливо активно розвивається електротехнічне й електронне виробництво – електродвигуни, електронно-обчислюванна техніка, обладнання зв'язку та ін. В країнах ЄС на електротехнічне й електронне обладнання припадає 10% усієї обробної промисловості регіону. Найвідомішими фірмами в галузі електроніки Європи є Сіменс (ФРН), Філіпс (Нідерланди). Проте за рівнем розвитку електроніки Західна Європа поступається США та Японії. Навіть на європейському ринку ключові позиції за поставками обладнання для оброблення даних й побутового електронного обладнання належать американцям, а за поставками електронних компонентів і побутових електроприладів – японцям.

Традиційні галузі машинобудування (верстатобудування, виробництво транспортних засобів, енергетичного обладнання) розвиваються дещо повільнішими темпами, проте їх значення в економіці розвинутих країн залишається стабільно важливим. Німеччина посідає перше місце в світі за експортом металообробних верстатів. Японії, США й Німеччині належать перші місця у світовому виробництві автомобілів. Велику частку в економіці США посідає військово-промисловий комплекс, з яким пов'язане виробництво космічної техніки, озброєння, літакобудування, електроніки. Провідну роль у світовому виробництві електронного обладнання, що використовується також і у ВПК, відіграють, зокрема, американські фірми ІБМ (Інтернешнл бізнес мешінз), Майкрософт, Дженерал електрик.

¹ МЭ и МО. – №8. – 2001. – С. 16.

Розвиток комунікаційної мережі є найвиразнішим показником розвитку *сфери послуг*. Якщо в 1950 р. в світі нараховувалося 51 млн. телефонів, то в 1999 р. їхня кількість досягла 1000 млн. Інтернетом користується в світі понад 1 млрд чол.¹ За окремими країнами користувачі Інтернетом розподіляються так, як показано в табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Користувачі Інтернетом у 2005 р. (млн чол.)²

США.....	204
Велика Британія.....	38
Японія.....	86
Німеччина.....	49
Франція.....	26

Високий динамізм розвитку сфери послуг підтримується значним припливом інвестицій: сюди спрямовується понад 50% усього обсягу інвестицій³.

Сфера послуг поділяється на споживчий та виробничий сектори. До споживчого належать: комунальні послуги, міський транспорт і зв'язок, туризм, готельне господарство, індустрія розваг та ін. До виробничих або ділових послуг відносяться послуги кредитних і фінансових закладів, маркетинг, лізинг, страхування, будівництво, транспортна мережа в цілому, телекомунікації, послуги науково-дослідних фірм.

У виробничому секторі особливо швидко розвиваються кредитно-фінансові послуги. В першій половині 90-х років кредити, отримані в розвинутих країнах, перевищували 100% ВВП порівняно з 50–60% у 50-ті роки⁴. Провідними банками є американські та японські. Такі відомі американські банки, як “Чейз Манхеттен бенк”, “Сітікорп” контролюють значну частину світового ринку позичкового капіталу. Серед європейських банків також є такі, які мають гучні імена й тривалу історію. Провідними європейськими банками є німецькі, французькі та швейцарські (табл. 2.10).

¹ www.internetworldstat.com/stats.htm

² www.cia.gov

³ МЭ и МО. – 1999. – №2. – С.24.

⁴ В.К. Ломакин. Мировая экономика. – М.: ЮНИТИ. – 1999. – С. 359.

Найбільші європейські банки (станом на 2006 р.)¹

1. Креді Агріколь груп (Франція)
2. HSBC холдінг (Велика Британія)
3. Ройял бенк оф Скотланд (Велика Британія)
4. Сентраль Іспано (Іспанія)
5. HBOS (Велика Британія)
6. Унікредит (Італія)
7. Барклейз бенк (Велика Британія)
8. ABN Амро банк (Нідерланди)
9. UBS (Швейцарія)
10. Дойче банк (Німеччина)

Активно діють фондові біржі, розташовані переважно в розвинутих країнах. Уже говорилося про рух акціонерного капіталу. Щодо ринку боргових паперів, то за 1990–2000 рр. його обсяг збільшився в 2 рази по цій групі країн.

Характерною рисою економіки розвинутих країн в останні десятиліття є швидкий розвиток такого виду послуг, як науково-дослідні розробки й інформатика. Капіталовкладення в науково-дослідні й дослідно-конструкторські розробки (НДДКР) щороку зростають і досягають у провідних індустріальних державах значних величин. Загальні щорічні витрати на науку у відношенні до ВВП в середині 90-х років: в США 2,5%, Великій Британії – 2,1, Німеччині – 2,3, Франції 2,3, Італії – 1,1, Японії – 3,0%². У США ця величина дорівнювала 185 млрд. дол. Кожна солідна фірма США, Японії або європейської країни має наукову лабораторію, а то й цілу мережу науково-дослідницьких закладів. В інвестуванні в наукові розробки здійснилися зміни щодо джерел інвестування. Якщо в 60–70-х роках ініціатива щодо підтримки науки й техніки виходила від урядів, то наприкінці 90-х років головними інвесторами тут стали приватні компанії. В 1997 р. їх частка в фінансуванні дослідних розробок у промисловості становила в США 74,5%, Японії – 98,6, Німеччині – 90,1% інвестицій у цю сферу³. Інвестування в

¹ www.thebanker.com/cp/23/p180tier1.jpg

² МЭ и МО. – 1998. – №8. – С.6.

³ МЭ и МО. – 2001. – №8. – С. 26.

наукову сферу стало дуже вигідною справою і набуло міжнародного характеру. Так, у 1996 р. американські ТНК вклали в свої зарубіжні філії на НДДКР 14 млрд дол., а на відповідний американський ринок надійшло 15 млрд дол. зарубіжних інвестицій¹.

Отже, структурні зміни в економіці розвинутих країн зумовлюються науково-технічним прогресом та поглибленням міжнародного поділу праці. В складі їх національних економік знижується частка старих, традиційних галузей – сільського господарства, видобувної, легкої й харчової промисловості; натомість зростає частка науковесних і капіталоемних галузей виробництва. Посилюється роль інформатики й наукових досліджень. Розвинуті країни мають незрівнянно більшу перевагу у кадрах науковців та кваліфікованих інженерів, робітників, а також у капіталі перед іншими країнами світу. Тому їхнє значення в світовій економіці навряд чи зменшиться в найближчому майбутньому.

Питання для самоконтролю

1. Які країни належать до групи індустріально розвинутих?
2. Які основні показники визначають належність країни до групи розвинутих?
3. Які історико-економічні умови впливали на формування групи розвинутих країн?
4. У чому полягає механізм способу виробництва розвинутих країн?
5. Як впливає економічний розвиток на стан соціальної сфери розвинутих країн?
6. Які моделі соціально-економічного розвитку поширені в розвинутих країнах? У чому їхні відмінності?
7. Які показники характеризують динаміку економічного розвитку?
8. Як змінювалися позиції розвинутих країн у світовій економіці протягом ХХ ст.?
9. Які чинники впливають на динаміку економічного розвитку?
10. У чому полягають особливості економічної структури розвинутих країн?

¹ Там само. – С. 31.

2.2. Економіка Сполучених Штатів Америки

Ключові поняття

Історико-економічний фактор розвитку; науково-технічний прогрес; природно-ресурсний потенціал; геополітичний фактор; структура економіки; динаміка розвитку економіки; економічна політика уряду; ділова етика американського бізнесу; інтереси України в США.

США у світовій економіці

Сполучені Штати Америки – найрозвинутіша країна світу, одна з найбільших за територією та чисельністю населення держава. Їхня площа становить 9,4 млн км² (четверте місце після Росії, Канади й Китаю), населення – 298 млн чол. у 2005 р. (третє місце після Китаю та Індії). ВВП Сполучених Штатів у 2006 р. дорівнювала 12 980 млрд. дол. або втричі більше, ніж ВВП Японії (4220 млрд. дол., за ПКС), і навіть трохи більше, ніж сукупний ВВП країн Європейського Союзу (12 820 млрд дол.). Валовий національний продукт (ВНП) США в 2005 р. становив 12 969 млрд дол. Частка Сполучених Штатів у валовому світовому продукті (ВСП) становить 20% в розрахунку за ПКС; якщо ж рахувати за поточним курсом валют, то вона сягає 28%. Частка у світовій промисловості – 18% (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

США: коротка довідка

Територія.....	9,4 млн км ²
Населення (2005 р.).....	298 млн чол.
Державний устрій.....	Федеративна республіка
Столиця.....	Вашингтон
ВВП (2006 р.).....	12 980 млрд дол.
ВВП на душу населення (2006 р.).....	43 500 дол.
Експорт (2006 р.).....	1 024 млрд дол.
Імпорт (2006 р.).....	1 869 млрд дол.
Національна валюта.....	Долар (= 100 центів)
Сальдо платіжного балансу (2005 р.).....	-829 млрд дол.
Зовнішній борг (2006 р.).....	10 трлн дол.

Наведені цифри, хоч і узагальнено, характеризують величезну потужність економічного потенціалу США. Їхній вплив на світову економіку такий значний, що навіть невеликі спади в американській економіці, що трапляються, негативно позначаються на економіках майже всіх країн світу. І навпаки, економічне піднесення США означає розширення їхнього ринку, в тому числі для імпорту, що сприяє поживленню кон'юнктури багатьох товарних ринків. Частка США у світовому експорті товарів становить 8, а в імпорті – 15%. Таким чином, внутрішній ринок США дуже привабливим для бізнесменів інших країн. Для деяких навіть розвинутих країн американський ринок є важливим чинником розвитку національної економіки, наприклад, понад 30% експорту товарів з Японії прямує до США. Значною є також частка США в зовнішній торгівлі послугами – 15% в експорті та 13% в імпорті¹.

Вплив США на світову економіку здійснюється не тільки величиною їхнього внутрішнього ринку. Американські компанії, які переважно є основою світової мережі ТНК, контролюють виробництво товарів та послуг у багатьох країнах. Як уже зазначалося в попередньому розділі, американські фірми лідирують за обсягом прямих іноземних інвестицій. Але найголовнішим чинником впливу США на розвиток економіки є, безумовно, їхнє технологічне лідерство. Протягом усього минулого століття майже всі визначальні для науково-технічного прогресу винаходи запроваджувалися в масове виробництво найперше в США, навіть якщо винахід було здійснено фахівцями іншої держави. Більшість найважливіших наукових відкриттів останнього десятиліття в галузі техніки, біотехнології належать вченим та інженерам США. Цьому сприяє наявність потужної мережі науково-дослідних закладів у країні й значні капіталовкладення в НДДКР. У 2000 р. загальні витрати на дослідження й розробки становили 264 млрд дол – сума, яка поки що недосяжна для будь-якої іншої країни. Витрати на школи й вищі навчальні заклади становили 635 млрд дол, або 6,5% ВВП². Технологічний відрив США від своїх конкурентів особливо відчутний в таких галузях, як авіакосмічна техніка, електронно-обчислювані машини, біоінженерія, атомна технологія – тобто в тих галузях, які визнача-

¹ www.cia.gov

² МЭ и МО. – №8. – 2000. – С. 71.

ють основні напрями науково-технічного прогресу. Вступ розвинутих країн до постіндустріальної фази розвитку надає Сполученим Штатам додаткових переваг, оскільки вони лідирують у галузі інформаційних технологій.

Величезний економічний потенціал США визначає їхню політичну могутність, яка виявляється також і в міжнародних економічних відносинах. Вплив США на діяльність таких організацій, як ОЕСР, Всесвітній банк, МВФ, Економічна й соціальна рада ООН, Світова організація торгівлі, беззаперечний. Так, саме від позиції США насамперед залежить, прийняття чи неприйняття якихось держав до СОТ. Через механізм НАТО, де Сполучені Штати також є лідером, вони ініціюють політику економічної блокади держав, які, на думку американського уряду, загрожують національній безпеці США або порушують міжнародні принципи демократії (серед недавніх прикладів – Лівія, Ірак, Іран, Югославія, Афганістан).

США мають найбільшу частку внесків у фонди найавторитетніших міжнародних організацій – у багатьох організаціях системи ООН, Всесвітньому банку, МВФ. У деяких випадках від частки внесків залежить кількість голосів, які держава має в процесі прийняття важливих рішень. Наприклад, у Міжнародному валютному фонді США мають 18% голосів, тоді як Японія й Німеччина – по 5,5%, Франція й Велика Британія – по 5,0%. Подібна ситуація і в Міжнародному банку реконструкції й розвитку, де квота США складає 17%. І хоч США поодиночі не можуть заблокувати прийняття небажаного для себе рішення, вага їх голосу спричинює значний вплив при голосуванні. Діяльність деяких організацій системи ООН відчутно залежить від внесків в їх фонди, тому позиція США з найбільшими внесками має для них неабияке значення. Свого часу США і Велика Британія припинили внески до фонду ЮНЕСКО (на підставі звинувачення їх з боку членів цієї організації у проведенні політики неоколоніалізму), чим поставили організацію в досить скрутне становище.

Сполучені Штати Америки є лідером процесу глобалізації, спрямовуючи його в певне русло й активізуючи цей процес. Само по собі це природно, зважаючи на економічний і політичний вплив США і, зокрема, на глобальний характер американських ТНК. Проте (як вже говорилося в пункті 1.3.) деякі політичні діячі й рухи вбачають у глобалізації намагання США підкорити світову еконо-

міку, політику й культуру американським інтересам і встановити “*Rex americana*”, тобто світ за американським зразком, у якому США панували б цілком і повсюди. Така точка зору якщо й має деякі підстави, все ж таки досить одностороння: вона не враховує, що глобалізація – об’єктивний процес, що не залежить від волі окремих політиків або урядів. Крім того, антиамериканські виступи в контексті антиглобалізаційного руху безперспективні, оскільки зараз, особливо після розпаду СРСР і соціалістичної системи, немає сили, яка спромоглася б позбавити США їхнього економічного, політичного й воєнного лідерства у світі.

Фактори економічного розвитку США

Фактори, що піднесли економіку США до сьогоденішнього рівня, можна об’єднати в три основні групи: історико-економічні, природничі й геополітичні.

Історико-економічні особливості розвитку. Сполучені Штати Америки – країна, заснована європейськими (переважно) переселенцями та їхніми нащадками. До початку XVII ст., коли в Північній Америці розпочалася колонізація, індіців-аборигенів нараховувалося трохи більше ніж 2 млн чол. Отже, територія була дуже рідко заселена, осяжні землі займалися переселенцями для оброблення. Крім того, в багатьох випадках аборигенів виганяли зі своїх земель. У північних колоніях переважали невеликі сімейні ферми, на півдні – плантаторські господарства.

Уже на ранніх стадіях колонізації сільське господарство американських колоній було переважно товарним, незважаючи на намагання англійського уряду поширити тут феодальні порядки. Війна колоністів з Англією, що закінчилася їхньою перемогою й проголошенням 4 липня 1776 р. Сполучених Штатів Америки, розширила можливості розвитку ринкових відносин у сільському господарстві. Щоправда, до середини XIX ст. ці відносини були незвичайними, оскільки значною мірою ґрунтувалися на праці рабів, вивезених з Африки. З одного боку, використання рабів було спричинено нестачею працівників-найманців у сільському господарстві; з іншого боку, рабська праця була неефективною, вона гальмувала зростання продуктивності в сільському господарстві. Громадянська війна (між буржуазією Півночі й плантаторами Пів-

дня) 1861–1865 рр. мала наслідком ліквідацію рабовласництва. Це остаточно знищило всі перешкоди для капіталістичного розвитку сільського господарства в США. В 1862 р. було прийнято закон про гомстеди, тобто про фактично безкоштовну роздачу земельних ділянок по 160 акрів бажаним їх обробляти. Цей закон мав виключно важливе значення для розвитку фермерства. Практично до кінця XIX ст. залишалися вільні землі, придатні для оброблення, і кожен мав можливість їх придбати; оренда до цього часу була відсутня, як відсутня була й абсолютна рента.

Фермерський тип розвитку сільського господарства, позбавлений залишків феодальних відносин, притаманних Європі того часу, виявив високу ефективність. Він згодом поширився на інші країни й регіони (зокрема, на Південну Україну), й одержав назву “американського шляху” розвитку капіталізму в сільському господарстві. Вже в першій половині XIX ст. США перетворилися на великого виробника зерна (особливо кукурудзи), бавовни й тютюну. Сільське господарство мало високотоварний характер, значна кількість ферм і плантацій працювала на зовнішній ринок. В середині того ж століття 80% виробленої в країні бавовни експортувалося. Швидко розвивалося скотарство, чому сприяли як неосяжні пасовища на Заході, так і наявність дешевого зерна, особливо в Центральних штатах.

Саме розвиток аграрних відносин на чисто ринкових засадах, не обтяжених феодальними й напівфеодальними перепонами, став першоосновою подальшого стрімкого розвитку американської економіки. Аграрний сектор надав імпульсу розвитку галузей економіки, особливо промисловості, яка значною мірою обслуговувала сільське господарство. Так, першою машиною, що була винайдена у США, була машина для очищення бавовни; її застосування дало змогу суттєво збільшити площу плантацій під цю культуру.

Застосування машинного виробництва в економіці США значною мірою стимулювалося дефіцитом найманої робочої сили, що відчувався досить довго, незважаючи на безперервну імміграцію у XVIII–XIX ст. Промисловий переворот здійснився в США трохи пізніше, ніж в Англії, але раніше, ніж в інших європейських країнах. Вже в першій половині XIX ст. фабрика замінила тут мануфактуру. Американці не тільки активно застосовували техніку, зроблену в Європі, а й робили свої винаходи, які мали світове значення. Тільки в першій половині XIX ст. в США було винайдено пароплав, паперову та

швацьку машини, жатку, паровий молот, пневматичну шину, ротаційну друкарську машину, турбіна, фосфорний сірник та ін. Колонізація все нових і нових земель супроводжувалася стрімким розвитком залізничної мережі. Промисловий переворот значно прискорив розвиток американської економіки; вже по закінченні Громадянської війни США посідали четверте місце в світі (після Англії, Франції й Німеччини) за обсягом виробництва, а наприкінці XIX ст. вийшли на перше, з якого вже не сходять по сьогоднішній день.

У XX ст. науково-технічний прогрес у США здійснювався більш високими темпами, ніж в інших країнах. Наявність досить розвинутої технічної бази, капіталу та інтелектуального потенціалу дозволили Сполученим Штатам випереджати своїх конкурентів принаймні на один крок при кожному ривку НТП. Уряд США завжди з великою увагою ставився до розвитку інноваційної сфери, її ролі в національній економіці. Ще в 1980 р. частка уряду в фінансуванні інноваційних розробок у промисловості становила 31,5%; в 90-х роках вона знизилася до 15,5%, тоді як частка приватних компаній підвищилася з 65,1 до 74,5%¹. На 1 долар, вкладений в НДДКР, припадає 9 доларів зростання ВВП².

Однією з найважливіших передумов економічного зростання США є імміграція. Перші іммігранти (XVII – XVIII ст.), ставали переважно фермерами. В процесі промислового перевороту відчувалася нестача робочих рук, що стимулювало ще більший приплив іммігрантів. Особливо інтенсивною була імміграція в 40–50 роках XIX ст.; за 15 років (з кінця 40-х років) до США прибуло 4 млн мігрантів, їх частка в загальній чисельності населення країни становила 13–14%. Позитивне значення імміграції для економіки США має декілька проявів.

Якщо в Європі клас найманих робітників формувався за рахунок розорення селянських господарств, і цей процес йшов повільно, то США одержували “готові” робочі руки в досить великій кількості, а це сприяло швидкому розвитку і промисловості, і сільського господарства. Слід звернути увагу також на якісну сторону імміграційного руху. Вже першими поселенцями, (XVII ст.), були люди енергій-

¹ МЭ и МО. – 2001. – № 8. – С. 26.

² Мировая экономика. / Под ред. И.П. Николаевой. – М.: ЮНИТИ, 2000. – С. 393.

ні, такі, що йшли на ризик втратити все, навіть життя, не боялися труднощів, пов'язаних із становленням господарства в невідомій країні. Своєю сумлінною працею вони освоювали територію і створювали ефективно діючі ферми. Дух підприємництва, воля до подолання незгод, наполегливість у праці стали невід'ємними рисами американської нації.

Імміграція в США спочатку йшла переважно з Англії (80% білого населення наприкінці XVIII ст.), а також з Нідерландів, Швеції, Німеччини, тобто з країн, які вже знаходилися на досить високій стадії економічного розвитку. Новій батьківщині вони віддавали свої знання, досвід, що сприяло застосуванню передових для тих часів методів праці. Із середини XIX ст. в імміграційних потоках збільшилася частка ірландців, а з кінця того ж століття – італійців, латиноамериканців, поляків, українців. Іммігранти цієї хвилі поповнювали склад робітників переважно середньої і низької кваліфікації, потреба в яких стимулювалася бурхливим розвитком будівництва і сфери послуг. Після Другої світової війни уряд США застосовує жорсткі імміграційні закони, й маса імміграційного руху поступово знижується. Тепер Сполучені Штати “відбирають” найбільш кваліфіковану робочу силу, інженерів та програмістів, науковців, визнаних творчих працівників культури, лікарів, фармацевтів. Таким чином підтримується високий рівень інтелектуального потенціалу американської нації.

Творчі сили, підприємницька ініціатива американців підтримується демократичним устроєм США. В 1787 р. була прийнята конституція, яка в 1789 р. була доповнена “Біллем про права”. Вона проголошувала свободу слова, друку, зборів, релігії, недоторканість особи. На той час вона була найдемократичнішою конституцією в світі й була взірцем для політичних кіл багатьох інших країн. Хоч не всі положення законодавства реально виконувалися, все ж таки воно давало досить широку можливість особі виявити свої здібності. Американське суспільство характеризується відкритістю спілкування, яке не обтяжене консервативними традиціями та умовностями. Це сприяло вже на перших етапах розвитку країни досить інтенсивній вертикальній мобільності населення.

Природно-ресурсний потенціал США дуже великий. Вони мають значні агрокліматичні, мінеральні й біологічні ресурси. Справжнім багатством країни є її земельні ресурси. США мають не тільки

велику територію, а й високу частку земель, придатних для ведення сільського господарства. Ця частка становить у США 53%, тоді як у Канаді – 7%, Китаї – 40%, Японії – 16%. За площею сільськогосподарських угідь (понад 5 млн км²) США посідають перше місце в світі. Значна частина угідь являє собою родючі землі, на зразок чорноземів. США розташовані в сприятливих кліматичних умовах; за винятком Аляски, їхня територія лежить південніше 50-ї паралелі, тобто широти Києва. Це дає змогу вирощувати не тільки культури помірнього клімату, а й субтропічні: бавовну, цукрову тростину, цитрусові. До речі, за врожаєм цитрусових США посідають перше місце в світі. М'який клімат дозволяє розгорнути високорозвинуту туристську індустрію на величезному просторі вздовж океанського узбережжя; особливо в цьому плані відзначається Каліфорнія й Флорида.

Надра Сполучених Штатів дуже багаті на корисні копалини, запаси яких можуть забезпечити потреби країн майже повністю. Значними є поклади вугілля, нафти й газу. За запасами вугілля США посідають друге місце в світі, газу – третє, нафти – одинадцятє. Вугілля США навіть експортують у великій кількості. Щодо нафти, то половину потреб у ній країна імпортує; справа в тому, що експлуатуються тільки високорентабельні родовища, а інші консервуються. Така ж ситуація і з газом. Маючи великі запаси палива, Сполучені Штати досить легко перенесли нафтову кризу початку 70-х років минулого століття; різке підвищення цін на нафту підняло рентабельність багатьох родовищ, які раніше були законсервовані.

Великі родовища металевих копалин, особливо залізної (5-е місце в світі) та мідної (1-е місце в світі) руд. Проте деякі з них вона імпортує в значній кількості: це олово, нікель, хроміти, марганець. До речі, для нашої марганцевої промисловості американський ринок був дуже до речі, якби Україні вдалося на нього пробитися.

США мають значні ресурси деревини. За покритою лісом територією вони посідають четверте місце в світі (після Росії, Бразилії та Канади), за запасами деревини – третє (після Росії та Бразилії), а за її вивезенням (розробкою) – перше. Втім, власної деревини Сполученим Штатам не вистачає й вони значну її частину імпортують, переважно з Канади.

Загалом США добре забезпечені різноманітними природними ресурсами, і це дозволяє їм здійснювати гнучку політику на світо-

вих ринках сировини. Свого часу саме корисні копалини стали підґрунтям створення відомих монополій Моргана (вугілля та залізна руда), Рокфеллера (нафта), Меллона (кольорові метали, нафта). Незважаючи на те, що США мають великі запаси мінеральної сировини, вони її імпортують у значній кількості, оскільки потреби американської промисловості в сировині не задовольняються місцевими запасами. Справа не в тому, що своїх запасів мало, а в тому, що імпортна сировина часто дешевша. Американські ТНК намагаються встановити контроль над розробкою найцінніших родовищ корисних копалин, особливо в країнах, які розвиваються. До 70-х років минулого століття сім велетенських нафтових компаній (“Сім сестер”, серед яких одна англо-голландська, одна англійська, інші американські) контролювали практично весь нафтовий ринок, аж поки організація ОПЕК не порушила світове панування цієї олігополії.

З переходом від індустріальної до постіндустріальної стадії розвитку значення природних ресурсів в економіці знижується. Проте тривалий час добра забезпеченість Сполучених Штатів основними видами сировини сприяла зростанню їх економічної могутності. Крім того, є ресурси, значення яких не тільки не спадає, а навіть збільшується з часом. До них належать агрокліматичні ресурси, якими США забезпечені краще ніж, будь-яка інша країна. Водночас із загальним зниженням металомісткості виробництва зростає потреба в рідкісних металах для електроніки й ракетно-космічної техніки, а США мають запаси багатьох з них.

Геополітичні фактори економічного розвитку США зумовлюються особливостями їх географічного положення й історичною орієнтацією на групу розвинутих країн, до якої належать і вони самі.

Географічне положення США відіграло і відіграє суттєву роль в історії країни. Відокремленість широкими просторами океанів від Європи і Далекого Сходу – регіонів неспокійних у політичному відношенні тривалий час – надала Сполученим Штатам безпеку від іноземної навали практично весь час їхнього існування після здобуття незалежності. Сама перемога в боротьбі за незалежність над англійцями значною мірою стала можливою через те, що Англії було важко вести воєнні дії у віддаленій країні. Протягом двох світових воєн жодна ворожа бомба не впала на територію США (якщо не враховувати епізод з Пірл-Харбором), хоч Сполучені Штати брали активну участь у військових діях, але – на чужій території. Європа

протягом ХХ ст. двічі лежала в руїнах, тоді як економіка США не тільки не постраждала, а й зміцніла за рахунок військових поставок воюючим сторонам. Протягом Першої світової війни експорт США тільки в країни Антанти збільшився в 4 рази. Військові поставки стимулювали розвиток промисловості. В 1920 р. на США припадало 85% світового виробництва автомобілів, 66% видобутку нафти, 60% виплавки алюмінію, 40% чавуну й сталі. Золоті запаси США суттєво поповнилися. Обсяг промислового виробництва збільшився в 2,6 разу.

Друга світова війна надала нового імпульсу розвитку економіки США. Спочатку Америка постачала продукцію обом воюючим сторонам, що було дуже прибутковим для американського бізнесу. Після вступу США у війну поставки (значною мірою за ленд-лізом) зосередилися на країнах антигітлерівської коаліції. Виробничі потужності промисловості за роки війни збільшилися на третину. На 32% збільшилося виробництво сільськогосподарської продукції. В 1945 р. частка США у світовому виробництві (без урахування соціалістичних країн) зросла до 60%, частка у світовому експорті – до 40%.

Після закінчення війни США вийшли єдиною з розвинутих держав, чия економіка суттєво зміцнилася. Сполучені Штати отримали нагоду взяти участь у відбудові зруйнованої економіки, насамперед, західноєвропейських країн. За “Планом Маршалла” в країни Європи надійшла економічна допомога у вигляді американських кредитів та інвестицій, безкоштовних поставок товарів. Західна Європа була економічно відроджена у відносно короткий термін, не в останню чергу завдяки цій допомозі. Економічний і політичний вплив США на західноєвропейські країни внаслідок “Плану Маршалла” суттєво зміцнів. І хоч надалі частка США у світовій економіці знизилася, їх політичний авторитет залишився непохитним серед розвинутих країн.

Геополітична ситуація США визначає їх *геополітичну стратегію*. В перші десятиліття після здобуття незалежності увага американських політичних кіл і бізнесменів була привернута до американських континентів – як на північ від США, так і на південь. У 1823 р. президент Монро в посланні до Конгресу заявив, що США не допустять втручання Європи в справи американських країн і створення тут нових колоній. Це послання здобуло назву “доктрини Монро”, яку звичайно формулювали словами “Америка – для аме-

риканців”. Реальне втілення “доктрини Монро” в життя означало зміцнення економічних і політичних позицій США в Латинській Америці та територіальне розширення самих Сполучених Штатів. Останнє досягалося як силою, так і на “комерційних засадах”. Внаслідок війни з Мексикою США приєднали величезну територію, яка є сьогоднішніми штатами Каліфорнія, Невада, Арізона, Нью-Мексико, Юта, Колорадо, Техас. Інші землі куплені за золото: у Франції – Луїзіана, у Іспанії – Флорида, в Англії – Орегон, у Росії – Аляска. Перед початком ХХ ст. США економічно панували практично повністю в Північній Америці; капітал США мав тут переваги перед європейським, хоч і відчував певну конкуренцію з англійським та французьким.

Завоювавши міцні позиції на американських континентах, США в своїй політичній стратегії звертають увагу до Європи. До Першої світової війни Сполучені Штати дотримувалися певного нейтралітету щодо європейських політичних справ, дотримуючись “політика ізоляціонізму”. Із вступом США (1917 р.) у війну їхні політичні орієнтири змінилися. Посилюється їхнє економічне проникнення в Європу, міцніють зв’язки між американськими та європейськими монополіями. США відігравали активну роль в антигітлерівській коаліції, й після закінчення Другої світової війни вони стали беззаперечним політичним лідером усього Західного світу. Організаційно їх лідерство виявилось у створенні НАТО, згодом – ОЕСР, де авторитет США беззаперечний. Слід мати на увазі, що американський народ має переважно європейське коріння; за культурою й конфесійно США тяжіють до Західної Європи. З іншого боку, європейці сприймають американців як споріднений народ, і це полегшує економічне, політичне й культурне проникнення США до країн Європи, на відміну від країн Азії (особливо Японії й Китаю) та Африки. В економічному плані США та Європейський Союз виступають на міжнародних ринках, з одного боку, як конкуренти, але з іншого боку, – як партнери, що спільно діють у складних ситуаціях.

Посилення зацікавленості США в економічних і політичних контактах з Європою не означає послаблення їхнього інтересу до країн Північної й Південної Америки. Ще в 1890 р. під егідою США було утворено Міжнародний союз американських республік. У 1948 р. його замінила Організація американських держав (ОАД), яка

об'єднує 35 країн обох американських континентів. Хоч ОАД є в основному політичною організацією, проте серед головних напрямів її діяльності є й економічні.

З кінця ХХ ст. значні зусилля США спрямовують на досягнення *економічної інтеграції* в межах Північної Америки. В 1994 р. була утворена Північноамериканська угода про вільну торгівлю – НАФТА, до якої увійшли США, Канада й Мексика. НАФТА має великий природно-ресурсний, людський, виробничий і фінансовий потенціал. Економічні відносини між країнами цього згуртування дуже інтенсивні. В США реалізується 80% експорту Канади і 70% Мексики. В Канаді реалізується 23% експорту США, в Мексиці – 14%. В імпорті США Канада посідає перше місце – до 20%.

З утворенням вільної торгівлі для американських товарів і капіталів широко відкриваються ринки Мексики й Канади. Американські фірми матимуть більш вільний доступ до багатьох мінеральних ресурсів і деревини Канади, до мексиканської нафти. Дешева робоча сила в Мексиці сприяє притоку сюди капіталу зі США й Канади. В той же час Мексика сподівається на широкий споживчий ринок США для продукції своєї легкої промисловості та сільськогосподарської продукції. Привабливим для мексиканців є ринок робочої сили в США; проте поки що існують обмеження на пересування робочої сили в межах НАФТА. Механізм утворення зони вільної торгівлі в Північній Америці передбачає: доступ до ринків; лібералізацію інвестиційної діяльності; гарантії на підприємницьку діяльність; узгодження стандартів. Протягом 15 років мають бути ліквідовані всі торговельні й інвестиційні перешкоди між країнами НАФТА, митні податки усунені.

Поки що НАФТА інтегрує тільки країни Північної Америки. Але вже багато латиноамериканських політиків розглядають можливість приєднання до цієї організації. Існує план утворення великої зони вільної торгівлі в складі всіх (або більшості) країн обох американських континентів. Він цілком реальний, оскільки практично для всіх латиноамериканських країн США є не просто головним торговельним партнером: Сполучені Штати імпортують у багатьох випадках понад половину їх експорту. Монополії США контролюють найважливіші сектори економіки цих країн, є їх головним інвестором. У 1994 р. Організація американських держав прийняла “Декларацію про принципи партнерства в цілях розвитку й процві-

тання: демократія, вільна торгівля і стійкий розвиток в Америці”. Згідно з Декларацією, вирішено утворити зону вільної торгівлі, яка охоплювала б усі американські держави; процес формування зони передбачалося в основному завершити в 2005 р.

Участь США в інтеграційних процесах не обмежується тільки Америкою. Третім за значенням регіоном (після Європи й обох Америк), який входить в коло стратегічних інтересів США, є Азіатсько-Тихоокеанський (АТР). Тут збігаються інтереси ще таких держав, як Японія, Китай, Росія й Австралія. АТР відзначається прискореною динамікою економічного розвитку, великими людськими й природними ресурсами; він має добрі перспективи перетворитися в могутній центр світової економіки. Цим пояснюється зацікавленість США інтегруватися в економічні процеси АТР. У 1989 р. була ухвалена угода про утворення Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС), до складу якого входять 22 держави, в тому числі США, які мають найбільший вплив на роботу цієї організації. США також є членом організації “План Коломбо”, яка утворена (1950 р.) для надання допомоги країнам Південної, Центральної і Південно-Східної Азії.

Інтеграція США в світову економіку здійснюється також у формі участі в різноманітних регіональних банках та фондах. Так, США є членом Міжамериканського банку розвитку, що цілком зрозуміло. Але водночас вони є членами Азіатського банку розвитку, Африканського банку розвитку та Європейського банку реконструкції й розвитку. Участь США в цих банках, де вони відіграють далеко не останню роль, підсилює їхній вплив на відповідні регіони.

Найсильніші позиції США в економіці обох Американських континентів, де вони панують практично в усіх секторах. Підвищується їх економічна роль в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні, де вони мають давнє суперництво з боку Японії, а тепер вже і Китаю. Щодо Африки, то тут поки що перевага на боці країн Європейського Союзу, особливо Великої Британії та Франції.

Процес глобалізації, що розгортається в нас на очах, поступово зменшує значення регіональних пріоритетів. Сполучені Штати, які очолюють цей процес, уже виходять за межі регіональних впливів на щаблі всесвітнього простору. Якщо колись стратегічні інтереси США обмежувалися лише Америкою, потім Європою, АТР, то зараз сферою їхніх стратегічних інтересів є земна куля в цілому. Про

це відверто заявляють американські політики, і про це свідчать активні дії США у найвіддаленіших від них точках (Ірак, Югославія, Афганістан). Така позиція США викликає невдоволення багатьох політичних діячів у різних країнах. Проте в глобалізаційному процесі Сполучені Штати є локомотивом, який тягне за собою світову економіку і тому це формує світову політику.

Структура й динаміка розвитку економіки

Економічна структура США є найтипівішим проявом постіндустриального етапу розвитку держави: провідною сферою виступають послуги, частка яких становить майже 79% від ВВП.

Таблиця 2.12

Галузева структура економіки (2006р., %)

Сфери економіки	Частка у ВВП	Частка зайнятого населення
Послуги	78,6	75,0
Промисловість	20,5	23,0
Сільське господарство	0,9	2,0

Сфера послуг охоплює транспорт і зв'язок, торгівлю, фінанси і кредит, страхування, громадське харчування, виробничі й побутові послуги, туризм, освіту й охорону здоров'я, науку, державний апарат управління.

Понад 25% сфери послуг припадає на фінансові послуги, страхування й операції з нерухомістю; 22 – на торгівлю; 26 – на ділові, юридичні, соціальні послуги; 8,5% – на транспорт і зв'язок; 18,5 – на державне управління¹. Останнім часом пріоритету набув розвиток консалтингових, маркетингових та управлінських послуг, а також нових інформаційних технологій. Сфера послуг забезпечує 80% усього приросту зайнятості в країні.

Однією з динамічних галузей сфери послуг США є **фінанси й кредит**. Нью-Йорк є провідним фінансовим центром світової економіки. Нью-Йоркська фондова біржа найбільша в світі. Роль цього

¹ Мировая экономика. Экономика зарубежных стран / Под ред. В.П. Колесова и М.Н. Осьмовой. – М.:Флинта, 2000.– С. 220.

міста особливо велика в емісії акцій і облігацій, а також у торгівлі цінними паперами. Частка Сполучених Штатів на світовому ринку акцій становила в 2000 р. 48%, а на ринку боргових цінних паперів – 45%. Динаміка капіталізації американського ринку акцій та обсягу боргових цінних паперів віддзеркалюється в таб. 2.13.¹

Таблиця 2.13

Динаміка ринку акцій та боргових цінних паперів США.

	1980	1985	1990	1995	1999	2000
Акції (млрд дол.)	1448	2325	3059	6858	16 773	15 104
Боргові цінні папери (млрд дол.)	7433	11 078	16 996	16 118

Сполучені Штати мають дуже місткий внутрішній ринок капіталу, який поглинає не тільки національний капітал, а й іноземний. Приріст іноземних активів в США в 2000 р. становив 953 млрд дол., у тому числі прямі інвестиції – 316,5 млрд. дол., портфельні – 446 млрд дол. Водночас приріст американських активів за рубежом становив 553 млрд. дол.² У 2006 р. приріст іноземних інвестицій в економіку США становив 1384 млрд дол.

США є нетто-позичальником капіталу, тобто приплив капіталу до Сполучених Штатів перевищує їх відплив за кордон. Проте в абсолютних розмірах вони виступають і як один з найбільших кредиторів на світовому ринку капіталу. Такі відомі американські банки, як Сіті корпорейшн (Сітікорп), Чейз Манхеттен бенк входять до провідної когорти найпотужніших світових банків. Наприкінці 90-х років розпочався активний процес злиття американських банків з промисловими й страховими компаніями, що перетворює їх на універсальні фінансові комплекси. Так, відбулося злиття Чейз Манхеттен з компанією “Дж. Пи. Морган”; Сітікорп об’єднався з компанією “Тревелерз”, внаслідок чого сформувалася “Сітігруп”, яка стала найбільшою в світі за обсягом капіталу.

На початку 2000 р. активи США за кордоном (за винятком прямих інвестицій) досягли 4,4 трлн дол., а іноземні капіталовкладення в США становили 5,8 трлн. дол. Різниця між цими показниками

¹ За матеріалами: МЭ и МО.– 2001.– С. 35–36.

² МЭ и МО.– 2001. – №8.– С. 76

(1,4 трлн. дол.) становить зовнішній борг країни. В 2006 р. зовнішній борг США сягнув уже до 10 трлн дол.

Важливим видом послуг є торгівля, зокрема зовнішня. За обсягом *зовнішньої торгівлі* США перевищують будь-яку країну, в тому числі за обсягом імпорту – навіть цілком Європейський Союз. У 2006 р. експорт США становив 1024 млрд дол., імпорт – 1869 млрд дол., від’ємне сальдо – 845 млрд. дол. З початку 70-х років зовнішня торгівля товарами постійно зводиться з пасивом для США. При цьому пасив формується не тільки в торгівлі сировиною і паливом (де він був і раніше), а й по готових товарах. Тільки в торгівлі найпередовішою технологією Сполучені Штати мають актив. Проте в торгівлі послугами вони мають актив постійно (в 2005 р. США експортували послуг на 353 млрд дол., імпортували на 289 млрд дол; отже, позитивне сальдо становило 64 млрд дол.). Таблиця 2.14 дає уявлення про динаміку зовнішньої торгівлі США в 90-х роках і на початку нового століття¹.

Таблиця 2.14.

Динаміка зовнішньої торгівлі США, %

	Пересічні темпи росту			
	Експорт		Імпорт	
	1990–1999	2000–2005	1990–1999	2000–2005
Торгівля товарами	7	3	8	7
Торгівля послугами	7	5	7	7

Товарна структура зовнішньої торгівлі США типова для високорозвинутої держави: товари з високим ступенем оброблення, капіталомісткі й наукоємності посідають перше місце. На США припадає 20% експорту наукоємної продукції. В середині 90-х років частка машин і обладнання становила в експорті 49%, в імпорті – 46%, в той час як на сировину й паливо в сукупності припадало відповідно 7 і 12%. Звертає на себе увагу порівняно висока частка виробів легкої промисловості в імпорті – 23%. Це пояснюється високою конкурентоспроможністю дешевих товарів із країн, що розвиваються, і Китаю на американському ринку.

¹ [http://www.WTO.International trade statistics 2000. Table III.1., III.2., III.4. III.5.; WTO. World Trade report 2006. P. 11-12](http://www.WTO.International%20trade%20statistics%202000.Table%20III.1.,%20III.2.,%20III.4.%20III.5.;%20WTO.World%20Trade%20report%202006.P.11-12)

У структурі зовнішньої торгівлі послугами переважають фінанси, ділові послуги, туризм та інформація. За експортом послуг США набагато випереджають інші держави; їхня частка в світовому експорті послуг становить 15%, тоді як частка їх найближчого конкурента в цій сфері, Великої Британії – тільки 7,5%¹.

Географія зовнішньої торгівлі США віддзеркалює напрям їхніх стратегічних пріоритетів. Поступово зростає частка партнерів по НАФТА, особливо Канади. Традиційно важливими партнерами є країни Західної Європи та Японія; для останньої, американський ринок є чи ненайважливішим фактором стану власної економіки (табл. 2.15).

Таблиця 2.15

Основні торговельні партнери США (за даними 2005 р.), в %²

Країни	Експорт США	Імпорт США
Канада	23,4	16,9
Мексика	13,3	10,0
Японія	6,1	8,2
Китай	4,6	15,0
Велика Британія	4,3	3,5
Німеччина	3,8	5,0

Постійне зростання від'ємного зовнішньоторговельного сальдо призводить до швидкого збільшення дефіциту платіжного балансу по поточних операціях; у 2005 р. від'ємне сальдо платіжного балансу становило – 829 млрд дол. і зросло порівнянно з 1999 р. в 2,6 разу³.

Промисловість США, хоч і поступається за часткою у ВВП сфері послуг, є найпотужнішою в світі. На Сполучені Штати припадає 20% світового виробництва промислових товарів. Продуктивність праці в американській промисловості суттєво перевищує відповідний показник у їхніх головних конкурентів. Статистика США поділяє промисловість на видобувну, обробну й енергетику. Частка обробної промисловості становить понад 80%. Водночас Сполучені Штати посідають перше місце в світі за виробництвом

¹ WTO. World Trade report 2006. P. 12

² www.cia.gov

³ www.cia.gov

електроенергії, а також, входять до провідної групи країн за видобутком вугілля, нафти, газу, руд чорних і кольорових металів. Забезпеченість американської промисловості власною сировинною базою, звісно, зміцнює її “тили”. Проте головними чинниками розвитку промисловості США є: широкий внутрішній ринок; висока якісна конкурентоспроможність американських товарів; лідерство в НДДКР; міцні позиції американських ТНК на світових ринках промислових товарів.

У 80-ті роки в американській економіці виявилися серйозні структурні диспропорції. Надто високою була частка вага сировини й палива. “Старі” галузі (металургія, автомобілебудування, сільськогосподарське машинобудування, суднобудування) втрачали конкурентоспроможність через морально застарілий основний капітал. На ці галузі припадало більше половини випуску всієї продукції. Необхідна була технічна перебудова промисловості, технічна реконструкція виробництва, яка розпочалася у 80-х роках на базі здобутків НТР.

Збільшилися інвестиції в активні елементи основного капіталу – машини й устаткування з метою їх модернізації. Було закрито десятки сталеливарних підприємств, що виявили свою недостатню конкурентоспроможність. Активізувався процес концентрації капіталу, що супроводжувалося злиттям і поглинанням сотень компаній. Але основна увага була звернута на прискорення розвитку новітніх високотехнічних галузей. Цей процес продовжився і в 90-ті роки.

У США добре розвинуті практично всі галузі й види виробництва, що входять до промислового спектра сучасної економіки. Проте частка окремих галузей помітно змінилася протягом останніх десятиліть ХХ ст. Зменшилася роль старих галузей – текстильної, металургійної. За виробництвом чорних металів США поступилися Китаю та Японії. Навіть така традиційно “американська” галузь, що символізувала Америку, – автомобілебудування – вже не є пріоритетною за темпами розвитку: у цьому американців також обігнали японці.

Натомість швидкими темпами розвиваються аерокосмічна, електронна промисловість, виробництво нових матеріалів, лазерна техніка, робототехніка. Найвищі доходи в середині 90-х років відзначилися в електронній та електротехнічній промисловості. Саме інвестиції в новітні технології спричинили високі темпи зростання

американської економіки в 90-х роках. Понад половину всіх інвестицій в промисловість складають придбання комп'ютерів і засобів інформатики. Частка інвестицій в інформаційні й телекомунікаційні технології становить 7,3% від ВВП (1999 р.). Провідними компаніями в цих галузях є “Майкрософт”, “Інтернешнл бізнес машинз” (ІВМ). Значні капіталовкладення в наукові розробки здійснюють також такі промислові велетні, як “Дженерал моторс”, “Форд”, “Екссон”, “Дженерал електрик”, “Локхід” та інші. Кожне десятиріччя витрати на НДДКР в Сполучених Штатах подвоюються.

На сільське господарство США припадають найбільші в світі обсяги продукції. Країна посідає друге місце за виробництвом зерна й м'яса (після Китаю). Частка США на світовому продовольчому ринку становить 15%. Вони постачають на світовий ринок 50% кукурудзи, 20% яловичини, третину пшениці. Це найбільший у світі виробник сої та цитрусових, одна з провідних країн за збором бавовни та цукрової тростини. США є нетто-експортером продовольства; його експорт становив (1997 р.) 57 млрд дол., а імпорт – 36 млрд дол.

У сільськогосподарському виробництві США основною організаційною формою є фермерське господарство. Залежно від типу організації виробництва ферми поділяються на такі основні категорії:

- сімейні (індивідуальні) ферми, власники яких разом зі своїми сім'ями здійснюють виробництво й керівництво, вкладають капітал та значну частину робочої сили;
- спільні ферми, які утворилися шляхом об'єднання власності двох або більше осіб для спільної підприємницької діяльності;
- сільськогосподарські корпорації – акціонерні підприємства з виробництва (іноді й переробки) сільськогосподарської продукції.

Переважають сімейні ферми, які в загальній кількості господарств становлять 87%, за площею земельних угідь – 65, за обсягом реалізації продукції – 60%. У той же час швидко розвиваються корпоративні господарства, які реалізують майже чверть сільськогосподарської продукції.

Сільське господарство США цілком індустріалізоване, технічно оснащене й має високу продуктивність. Науково-технічний прогрес проникає досить успішно і в цю сферу американської економіки; втілюються здобутки біотехнології, новітня сільськогосподарська

техніка, прогресивні методи господарювання. Водночас сільське господарство знаходиться під особливим захистом уряду, фермери отримують дотації з бюджету, мають податкові пільги і субсидії при експорті. Продуктивність праці в сільському господарстві дуже зросла. Якщо в 1947 р. один працівник сільського господарства США забезпечував продовольством 14 то зараз – 98 громадян.

Економіка США характеризується високою *динамічністю розвитку* наприкінці ХХ ст. Хоч Сполучені Штати, як і всі країни з ринковою економікою, не позбавлені впливу економічного циклу, їхній економічний розвиток відзначається відносно більшою стабільністю порівняно з деякими іншими країнами. Такого глибокого падіння виробництва, як під час “великої депресії” 1929 – 1933 рр., у США більше не спостерігалось. Кризові ситуації в другій половині ХХ ст. відбувалися в 60-х роках, на початку 70-х і 80-х років. Найбільш відчутною була криза 1973 –1975 рр., коли ВВП скоротився на 4, промислове виробництво – на 10%. Ця криза була значною мірою зумовлена світовою енергетичною кризою внаслідок різкого зростання цін на нафту. Похитнулися позиції долара, він був девальвований, і уряд США відмовився від обов’язкового його обміну на золото, що суперечило рішенням Бреттон-Вудської конференції.

Із середини 80-х років економічні реформи, задіяні урядом, призвели до суттєвого повороту в розвитку американської економіки. Швидке піднесення значення в світовій економіці наукоємних, високотехнологічних галузей виробництва, в яких США мають безперечну перевагу, сприяло прискоренню їх розвитку і нарощуванню відриву від своїх конкурентів. Особливо сприятливими для розвитку економіки виявилися 90-ті роки. Після нетривалої затримки в 1991 р. американська економіка показала стабільно високі темпи протягом десяти років, що визнається фахівцями як безпрецедентне явище. Табл. 2.16 дає уявлення про розвиток економіки США за останні 15 років.

Таблиця 2.16

Темпи розвитку економіки США, %¹

	Пересічно 1991–1999	2000	2006
ВВП	2,9	4,1	3,4
Виробництво	3,6	2,0	4,2

Успішний розвиток економіки в 90-ті роки і на початку нового століття пояснюється, насамперед, чітким спрямуванням інвестицій на технології, що забезпечують прискорення реакції фірм на зміни кон'юнктури ринку. В структурі виробничого накопичення до 40% становлять вкладення в інформаційні технології. Зростають обсяги інвестицій також в інші сфери виробництва. Частка чистих внутрішніх інвестицій становить 5,4% від ВВП і зросла за 90-ті роки. Приріст приватних капіталовкладень становив у 1999 р. 10,1%, а в 2000 р. – навіть 12,6%, що є дуже високим показником. Особливо швидко зростають венчурні інвестиції, тобто капіталовкладення в інноваційне виробництво; за 90-ті роки минулого століття їх обсяг збільшився з 5 млрд дол. до 100 млрд дол. Крім того, існує великий приплив іноземних інвестицій в економіку США.

Іншим фактором, що сприяв високим темпам зростання економіки США в останнє десятиліття, є розширення споживчого попиту населення. Він є наслідком зростання добробуту значної частини американців. Доход американської сім'ї перевищує нині 40 тис. дол. на рік. Частка володарів індивідуальних домів в 2000 р. становила 68%².

На зростання купівельної спроможності населення впливає порівняно невисокий рівень безробіття, який мав, до того ж, тенденцію до зниження (табл. 2.17). Те ж саме можна сказати й про рівень інфляції, що впливає на ринкові ціни.

¹ Укладено за: МЭ и МО, 1998, №10, с. 116; МЭ и МО, 2001, №4, с.2; МЭ и МО, 2001, №8, с.70; <http://www.IMF.AnnualReport2000>, р. 12.; www.cia.gov

² МЭ и МО.– 2001. №8.– С.72.

Таблиця 2.17

Динаміка рівнів інфляції й безробіття в США, %¹

	1993	1996	1999	2000	2003	2006
Рівень інфляції	2,7	1,8	1,5	1,6	1,8	...
Рівень безробіття	6,9	5,4	4,2	4,2	5,7	4,8

Розширення внутрішнього ринку, зростання інвестицій в економіку сприяли її перебудові на основі новітніх технологій. Це привело до суттєвого зростання продуктивності праці: в 90-ті вона зростала вдвічі швидше, ніж у 80-ті роки; її щорічні темпи становили в середньому 2,8%.²

Отже, 90-ті роки стали для Сполучених Штатів тривалим періодом безпрецедентного піднесення економіки, що зумовлено низкою чинників. Технологічні інновації, глобалізація бізнесу, різке зростання венчурного капіталу сприяли підвищенню продуктивності праці та прискоренню темпів зростання економіки без суттєвого підвищення інфляції. Зростання продуктивності праці привело до зниження виробничих витрат. Зниження економічних показників США відбулося в 2001 р. внаслідок сумнозвісного теракту 11 вересня. Того року ВВП зріс усього лише на 1,1%, промислове виробництво скоротилося на 7,5%, виробничі капіталовкладення скоротилися на 12%, завантаженість виробничих потужностей спала з 81 до 76%. Таким був психологічний вплив теракту на ділову активність підприємців.

Значний внесок у зростання економічної потужності США здійснюють **ТНК**. Завдяки їхніх діяльності сталося явище, яке все частіше називають “другою економікою США”. Вона є наслідком безперервного зростання прямих зарубіжних інвестицій, що вкладають їх ТНК в зарубіжні країни, створення там філій та дочірніх підприємств. Це пов’язує економіку США із світовими ринками ще тісніше, полегшує проникнення туди американських товарів і послуг та сприяє зворотному припливу капіталу у вигляді відрахування від доходів на інвестиції. В 2000 р. обсяг ПІІ американськими компаніями дорівнював 2136 млрд дол., або 35% всіх американських при-

¹ МЭ и МО.– 2001. №4.– С.26.; www.fxbest.ru/today/news

² БИКИ.– 2000. №134. – С. 1.

ватних активів за кордоном. За один лише 1999 рік зарубіжні активи США збільшилися на 24%, що також безпрецедентно¹.

У 2005 р. до США прибуло 99 млрд ПІІ; американські компанії на початку нового століття здійснювали кожного року 120–200 млрд. прямих інвестицій за межі країни². Станом на 2005 рік в економіку США надійшло (накопиченим рахунком) 1626 млрд ПІІ, а в інші країни з США – 2051 млрд дол.

Нарешті, піднесенню позицій США в світовій економіці сприяє гнучка й ефективна економічна політика уряду, яка кожного разу виводила країну з кризових становищ і надавала імпульсу для нового прискорення.

Економічна політика уряду

Для США притаманна в цілому ліберальна модель втручання держави в оперативну економічну діяльність. Державний сектор в економіці досить незначний порівняно з іншими країнами. Регулююча роль держави здійснюється через встановлення ставок податків, балансування бюджету, політику депозитних ставок кредитних закладів, установа пільг та обмежень для певних груп виробників та галузей виробництва тощо. Проте в ситуаціях, коли економіка країни опиняється перед загрозою спаду, а тим більше – кризи, уряд виявляє значно більшу активність і рішучість у проведенні антикризових заходів. Його активність залишається також високою, коли необхідно надати національній економіці додаткового імпульсу для збереження та зміцнення позицій на світовому ринку.

Яскравим прикладом втручання уряду в економічні процеси була політика президента Ф. Рузвельта, завдяки якій удалося подолати кризу 1929 – 1933 рр. Ця політика мала підґрунтям економічну теорію Дж. Кейнса про регулюючу роль держави, від чого отримала назву “кейнсіанства”. Кейнсіанська програма передбачає збільшення витрат держави для забезпечення зайнятості (в ті роки, – зокрема, за рахунок розширення громадських робіт, витрат на цивільне будівництво), для стимулювання попиту з боку населення і т.п.

¹ МЭ и МО. – №8. – 2001. – С.76.

² UNCTAD, FDI/TNC database.

Кейнсіанство запроваджувалося і в перші повоєнні десятиліття і в цілому воно себе виправдовувало майже до початку 70-х років.

Криза 1973–1975 рр. виявила необхідність переходу до інших методів регулювання економіки. Сполучені Штати до цього часу вже втратили майже неподільні позиції в світовій економіці, їхня частка в світовому виробництві знизилася під натиском європейських країн та Японії, почав утрачати силу долар, зросла інфляція. У таких умовах президент Р. Рейган запропонував нову програму, яка ґрунтувалася на монетаристській теорії американського економіста М. Фрідмена. Суть теорії *монетаризму* – в послабленні втручання держави в економіку. Монетаристи дійшли до висновку, що регламентація основних параметрів економічного процесу сковує ініціативу бізнесменів, обмежує їхні операційні можливості. Тому в основі нової політики, яка називалася “Нові засади для Америки”, містилася всіляка підтримка приватного підприємництва. Були суттєво знижені ставки податкового податку; корпорації одержали значні податкові пільги; пом’якшилася регламентація уряду щодо підприємницької діяльності; приборкано інфляцію завдяки обмеженням у кредитно-грошовій політиці. Ці заходи одержали неофіційну назву “рейганоміка”.

Застосування монетаристських заходів надало американській економіці нового імпульсу. Темпи зростання реального ВВП підвищилися до 3–4% на рік, знизилася інфляція й безробіття. Інвестиції в інформаційні технології зростали щороку в середньому на 13%¹.

“Рейганоміка” діяла ефективно майже до кінця 80-х років, коли виявився черговий спад в американській економіці. Темпи зростання виробництва різко знизилися. Державний бюджет зводився із значним дефіцитом (не в останню чергу – через зниження надходжень податків), сформувалося велике від’ємне сальдо платіжного балансу по поточних операціях. Погіршилося становище найбідніших і незахищених верств населення через скорочення витрат на соціальні потреби. Інвестиційна активність у країні помітно спала.

Уряд Б. Клінтона повернув від монетаризму до політики, яку називають “некейнсіанством”. Вона не передбачає такої жорсткої регламентації економічної діяльності, як класичне кейнсіанство,

¹ Мирова економіка./ Под ред. И.П. Николаевой. М.: ЮНИТИ, 2000. – С. 377.

проте активізує роль уряду в економічній сфері. Головною метою уряду визначалося сприяння припливу інвестицій в економіку. Зросло обсяги державних вкладень в основний капітал країни. Основна увага приділялася заохоченню інвестування в новітні галузі виробництва, які визначають науково-технічний прогрес. Майже половина інвестицій прямувала на купівлю комп'ютерів ; на оновлення парку електронної техніки йшло до чверті всіх інвестицій¹. Збільшилися соціальні витрати держави, особливо на охорону здоров'я й освіту. Водночас підвищилися податки.

Успіх неокейнсіанської політики продемонструвала динаміка основних показників економіки в 90-х роках. Наприкінці десятиріччя вперше з'явилася тенденція зменшення державного боргу США: з 3,8 трлн дол. у 1998 р. до 3,4 трлн дол. у 2000 р.² Проте деякі експерти й політики висловлюють побоювання за перспективи подальшого “безхмарного” розвитку американської економіки. Її зліт у 90-ті роки, як вважає багато хто з них, стався на нечуванному “бумі” інвестування в інформаційні технології. Коли цей “бум” пройде (через насичення інформативною технікою американського ринку), то темпи економічного розвитку можуть різко загальмувати. Ці побоювання певною мірою виправдовує уповільнення темпів розвитку економіки США в другій половині 2000 р. Події 11 вересня 2001 р. (теракт) додали нервування й невпевненості щодо її розвитку. Останнім часом досить відчутно зростає від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі й обсяг зовнішнього боргу США. Невпевнено почуває себе американський долар щодо інших валют, зокрема до євро; часто лихоманить нью-йоркську фондову біржу. Втім, поки що немає підстав сподіватися на різке скорочення попиту на засоби електронної інформації й іншу новітню техніку на американському ринку в найближчі часи.

Новий президент США Дж. Буш-молодший має намір повернутися до основних засад економічної політики свого батька, який був прихильником монетаризму. Його програма, яка також має назву “Нові засади”, передбачає, насамперед, зниження податків, скасування податку на спадщину, ставки якого досягли 50%. Встановлюються податкові пільги на наукові розробки й дослідження.

¹ Там само. – С. 379.

² МЭ и МО. – 2001. – №8. – С.73.

Бюджетна програма передбачає жорстку економію, що має й надалі скорочувати державний борг. Проте він продовжує збільшуватися. На відміну від “рейганоміки”, адміністрація Дж. Буша обережніше ставиться до скорочення витрат на соціальні потреби; будуть мати підтримку пенсійна система і система медичного обслуговування людей похилого віку “Медікейр”. Розроблено п’ятирічну програму освіти для дітей з бідних сімей, 70% яких не вміють читати навіть у четвертому класі.

Структура бюджету, прийнята адміністрацією Дж. Буша, має такі показники витрат: національна оборона – 30%, освіта – 24, охорона здоров’я – 20; енергетика й охорона довкілля – 9, боротьба із злочинністю й наркоманією – 9¹.

Ліберальна модель економіки не передбачає наявності великої частки державних підприємств. Але й вони є у США. Їхні основні типи: державні корпорації – акціонерні товариства, весь капітал яких належить державі; державні підприємства неакціонерного типу; державні підприємства й заклади в соціальній сфері; змішані державно-приватні підприємства.

Крім урядових закладів, адміністрації президента, на регулювання американської економіки великий вплив здійснює **Федеральна резервна система (ФРС)** – орган, який формально підпорядковується не президентові, а Конгресу. ФРС контролює діяльність комерційних банків, які входять в її систему. Вона впливає на бюджетну політику, контролює грошово-кредитну сферу. Основним напрямом, що привертає увагу ФРС, є динаміка агрегатів грошової маси й рівень відсоткових ставок на кредитному ринку.

Зовнішньоекономічна політика США спрямована на зміцнення їх позицій у світовій економіці. Вона здійснюється як через механізм діяльності ТНК, так і відстоюванням інтересів США їхніми представниками в міжнародних організаціях. Зокрема, США постійно відстоюють політику відкритої торгівлі, фрітредерства з метою доступу своїх товарів на міжнародні ринки. Водночас вони (всупереч принципам цієї політики) зводять протекціоністські бар’єри для обмеження свого ринку від товарів своїх конкурентів. Часто таке обмеження набуває форми антидемпінгових заходів, спонукання торговельних партнерів до “добровільного” обмеження

¹ МЭ и МО.– 2001. –№8.– С. 74.

експорту. Така політика пояснюється величезним дефіцитом зовнішньоторговельного балансу.

Більшість експортних угод у США здійснюються без особливого дозволу з боку уряду. Проте в деяких випадках необхідно мати дозвіл на експорт у формі ліцензування. Одержання ліцензії потрібно в ситуаціях, пов'язаних з національною безпекою, зовнішньою політикою, нерозповсюдженням ядерної зброї та інших товарів стратегічного призначення. США жорстко обмежують експорт у деякі країни аж до встановлення ембарго. Свого часу було заборонено експортувати товари й послуги в Іран, Ірак, на Кубу, в Лівію, Північну Корею, Югославію, Судан, Афганістан. У країни, проти яких США ввели торговельні санкції, американці можуть експортувати (за наявності ліцензії) лише продовольство, медикаменти й медичне устаткування.

США надають великого значення участі в інтеграційних процесах. Основні напрями їх міжнародної економічної інтеграції – американські континенти (з перспективою розширення НАФТА на всю Латинську Америку) й Азіатсько-Тихоокеанський регіон (з перспективою утворення АТЕС на спільний ринок).

У процесі глобалізації США претендують на світове економічне лідерство; ці претензії виправдовуються їх величезним економічним потенціалом і стабільно позитивною динамікою зростання американської економіки.

Особливості ділової етики

Досягнення американської економіки не в останню чергу залежить від ділових якостей американських бізнесменів, яких відрізняє цілеспрямованість, рішучість і наполегливість. Ці риси почали формуватися ще в ті часи, коли перші поселенці долали труднощі освоєння невідомої країни. Протестантська релігія, що є переважаючою в американському суспільстві, освячує сумлінну працю як одне з головних покликань людини. В праці американці підтримують такий високий темп і напруження, які незвичні і часто непідсильні для багатьох інших народів. Вислів “час – це гроші”, що був сформульований американським вченим Бенджаміном Франкліном ще у XVIII ст., і сьогодні є провідним гаслом американського бізнесмена. Його головна мета – заробити якомога більше і якомога ско-

ріше, використовуючи для цього наполегливу працю, швидкість дій і владу грошей.

Американці за своєю природою індивідуалісти; вони люблять діяти самостійно, але й ризик беруть на себе. В ділових стосунках вони не сентиментальні, вміють керувати своїми емоціями, хоча й демонструють свою відкритість та дружність по відношенню до партнера. Вони недолюблюють зовнішні формальності (одяг, ритуал і т.п.), проте прискіпливі щодо кожного пункту контракту. Американський бізнесмен намагається з першої ж зустрічі з партнером домогтися від нього принципової згоди на контракт (на своїх, звісно, умовах), а деталі контракту розробити потім. Цінування часу робить їх нетерплячими, і часто вони грубо тиснуть на партнера, який вагається з прийняттям рішення¹.

Американці наполегливо й енергійно відстоюють свою точку зору під час переговорів, не бажаючи втратити хоч чого-небудь із своєї вигоди. Проте вони раціоналісти, йдуть на компроміс, коли кращого варіанту немає. Уклавши угоду, вони чесно дотримуються її виконання й вимагають того ж від партнера. Якщо ж партнер починає хитрувати, не виконує хоча б один з пунктів контракту, американський бізнесмен діє безжалісно й негайно доводить справу до суду. В партнері американський бізнесмен насамперед цінує професійність і компетентність.

До недоліків американців, що утруднюють їхні переговори з іноземцями, належить їхня впевненість у тому, що Америка – найкраща в світі країна, а долар – наймогутніша сила, що перевершує всі докази. Тому вони часто зневажливі до чужої культури, звичаїв, тобто до етики інших. Вони рідко утруднюють себе вивченням мови іноземного партнера, більшість переговорів ведеться англійською.

Концепція ділової етики у США суттєво збагатилася за останні два десятиліття. Хоча в Америці не відступилися від прагнення одержати прибуток, але почали відчувати хитність абсолютизації прибутку як тільки однієї цілі і соціальної відповідальності бізнесу. Відбувається трансформація громадської думки щодо цілей бізнесу; все більше вважають, що бізнес повинен мати більшу соціальну спрямованість. Все частіше в засобах масової інформації йдеться

¹ Див. докладніше: Р.Д. Льюис. Деловые культуры в международном бизнесе. От столкновения к взаимопониманию. – М.: Дело, 1999. – С. 234–243.

мова про необхідність врівноважувати інтереси бізнесу з інтересами простої людини, з екологічним благополуччям і т.п.

Американський уряд і Конгрес реагують на ці настрої, встановлюючи більш жорсткі стандарти щодо якості продукції, забруднення довкілля відходами виробництва тощо. За порушення законодавства корпорації заплатили у вигляді штрафів десятки мільйонів доларів, багато хто з безпосередніх винуватців навіть опинився за ґратами. Доведена дефектність тієї чи іншої моделі, наприклад, телевізора, призводить до негайної її заборони до продажу на американському ринку.

Однак ні суворість, ні численність законів виявилися не в змозі викоренити правопорушення в економічній сфері. А тому зростає уявлення про необхідність підходу до вирішення цієї проблеми шляхом зміцнення в масовій свідомості нових або ж забутих старих морально-етичних орієнтирів та принципів, “оздоровлення” філософії підприємництва. У сучасній концепції ділової етики головною є проблема соціальної відповідальності бізнесу, становлення нової корпоративної культури, яка враховує необхідність не тільки збільшення прибутку, а й адекватне задоволення потреб суспільства, всього соціального середовища, в якому функціонує корпорація.

Поки що розкіш поступитися частиною прибутку заради додержання високих етичних і моральних норм доступна небагатьом корпораціям. Але позитивні приклади все ж таки є. Одним з них може бути поведінка відомої компанії “Проктор енд Гембл”, одного з найбільших виробників засобів особистої гігієни. У 1980 р. американський центр контролю над захворюваннями, а також Управління санітарного нагляду за якістю харчових продуктів та медикаментів виявили, що використання одного з видів продукції цієї компанії пов’язане з розвитком у споживачів токсичного синдрому. На розробку, рекламу і просування на ринок даної продукції компанія витратила 20 років і 74 млн дол. Проте за короткий строк компанія оцінила ситуацію, після чого, використовуючи засоби масової інформації, розгорнула компанію щодо вилучення з ринку своєї продукції і відшкодування збитків споживачам. Втративши більшу частину доходів, компанія ще більше придбала за рахунок зміцнення довіри до себе з боку споживачів.

Але часто бувають випадки іншого роду. Так, компанія “Файрстоун” відмовилася визнати претензії тисяч споживачів, що стосу-

ються автомобільних покришок серії “500”. Їхню незадовільну якість трапилися сотні аварій, у тому числі 34 із смертельними випадками. Компанія “Форд” уникнула відповідальності за життя 500 водіїв, які згоріли внаслідок аварії фордівських моделей “Пінто”, що сталося через надалу конструкцію паливного бака.

Все ж таки багато американських корпорацій активно декларують свою відданість високим етичним принципам. Принаймі на роботі кожному службовцю вручають пам’ятку про правила поведінки, про важливість підтримки честі фірми в суспільстві.

Інтереси України в США

Сполучені Штати Америки є стратегічним партнером України. Цей вибір зумовлюється, виключно великою роллю США у світовій економіці й політиці. Жодна важлива подія в світі не обходиться без прямої або опосередкованої участі Сполучених Штатів. Глобалізація світових процесів, у тому числі економічних, приводить до того, що від стану економіки США великою мірою залежить економічна ситуація в решті держав світу, в тому числі й в Україні. Україна оголосила себе без’ядерною, нейтральною державою, добровільно відмовилася від ядерної зброї. Гарантом її безпеки розглядаються Сполучені Штати.

Україна сподівається на підтримку США свого прагнення до вступу в міжнародні економічні організації такі, як Світова організація торгівлі, де авторитет Сполучених Штатів дуже високий. Від позиції США в Міжнародному валютному фонді, МБРР та ЄБРР багато де в чому залежать можливості України одержати кредити й фінансову допомогу.

Ринок США дуже привабливий для українських виробників, тому Україна зацікавлена в розширенні товарообігу між нашими державами. В 1992 р. була укладена торговельно-економічна угода між Україною і Сполученими Штатами. У 2005 р. експорт українських товарів у США складав 957 млн дол., а імпорт – 710 млн дол.; таким чином, позитивне сальдо дорівнювало 247 млн дол. Останнім часом розвиток торговельних відносин між нашими країнами дещо загальмувався; якщо в 2000 р. за обсягом товарообігу США посідали четверте місце серед наших партнерів, то в 2005 р. – тільки сьоме. На США припадає 2,4% нашого зовнішнього товарообігу (в 2000 р. – 4%).

Україна експортує в США переважно чорні метали й продукцію хімічної промисловості. В групі чорних металів у нашому експорті зростає частка чавуну (68% в 200 р.), тоді як частка сталі падає. Це не вигідно для нас; така ситуація складається через рішення судової влади США, що звинувачує українських металургів у демпінгу, а також підозрює Україну в “піратському” виробництві компакт-дисків. Взагалі наші товари на американському (як і на європейському) ринку часто підлягають дискримінації, оскільки Україна ще остаточно не визнана як країна з ринковою економікою.

Імпорт наш із США складається з машин, обладнання й продовольчих товарів.

Товарообіг між нашими країнами розвивається повільно, що не відповідає потенційним можливостям обох партнерів. За 1995–2000 рр. він збільшився в 1,2 разу тоді як товарообіг з Німеччиною – в 1,7, з Італією – в 3,5 разу. За період 2000 – 2005 роки наш експорт у США збільшився у 1,3 рази, тоді як увесь експорт зріс за той же час у 2,3 разу.

У торгівлі послугами частка США вища, ніж у торгівлі товарами. В нашому експорті послуг США посідають (2005 р.) четверте місце (після Росії, Великої Британії та Швейцарії) – 281 млн дол., в імпорті – друге (після Росії) – 313 млн дол.

Великі сподівання має Україна щодо залучення інвестицій зі США. Поки що загальний обсяг ПІІ в Україні дуже обмежений – 18,4 млрд дол. (2006 р.); Сполучені Штати посідають тут п’яте місце, їх інвестиції дорівнювали 1,3 млрд дол. Зокрема, інвестиції в нашу економіку здійснила така відома компанія, як “Пепсіко”, яка налагодила виробництво безалкогольних напоїв; розгорнута мережа кафе “Піцца-Хат”. Угода про захист інвестицій між Україною і США укладена в 1992 р.

Безумовно, що із вступом України до СОТ можливості українського експорту суттєво покращають, у тому числі і на ринок США. Крім того (і це основне), на розвиток економічного співробітництва між нашими країнами позитивний вплив матиме подальша відбудова й реформування економіки України.

Питання для самоконтролю

1. Назвіть основні показники економіки США.
2. Визначте місце США у світовій економіці.

3. Визначте механізм впливу США на світову економіку.
4. Як історико-економічні фактори вплинули на розвиток американської економіки?
5. Яку роль в економіці США відіграють природні фактори?
6. У чому полягають геополітичні фактори розвитку економіки США?
7. Якою є участь США у світових інтеграційних процесах?
8. У чому полягають особливості галузей структури американської економіки?
9. Як здобутки НТП використовуються в економіці США?
10. Охарактеризуйте позиції США на світовому кредитно-фінансовому ринку.
11. У чому полягають особливості зовнішньої торгівлі США?
12. У чому полягає структурна перебудова промисловості США?
13. Визначте роль сільського господарства в економіці США.
14. Які чинники зумовили динаміку економічного зростання США в 90-ті роки минулого століття?
15. Які різновиди економічної політики уряду протягом ХХ ст. ви можете назвати? В чому полягають їхні особливості і які наслідки мало їхнє втілення?
16. Назвіть основні напрями зовнішньоекономічної політики уряду США.
17. Які особливості ділової етики відрізняють американську націю від інших?
18. У чому полягають інтереси України в стосунках зі США?
19. Визначте рівень українсько-американських економічних відносин.

2.3. Економіка Японії

Ключові поняття

Фактори економічного розвитку Японії; сімейні холдинги („дзайбацу”); вертикальна інтеграція фірм („кейрецу”); система довільного найму; структура економіки Японії; динаміка економічного розвитку; внутрішня економічна політика; організації приватних підприємців; зовнішня економічна політика; ділова етика японських бізнесменів; інтереси України в Японії.

Японія в світовій економіці

Японія належить до найрозвинутіших країн світу. За обсягом ВВП та ВВП, обчисленим за поточним курсом валют, вона поступається тільки США. Її частка в світовому ВВП становить 10,5%, у світовому промисловому виробництві – 12%. Японія знаходиться серед світових лідерів за виробництвом чорних металів, електроенергії, автомобілів, суден і особливо комп'ютерної техніки. Частка Японії у світовому виробництві телевізорів становить 60%, у виплаві сталі – 14, штучних волокон – 12%. Вона посідає друге місце в світі за тоннажем торговельного морського флоту і перше місце за виловом риби. Японія є значним експортером капіталу, вона один з найбільших кредиторів у світі, її банки – серед найпотужніших на світовому кредитно-фінансовому ринку. Японські готові товари, насамперед, електроніка, завойовують ринки майже всіх країн світу завдяки високій якості й надійності. Водночас Японія поглинає великі обсяги енергоносіїв, мінеральної і сільськогосподарської сировини, продовольства, імпортуючи їх з інших країн. Сальдо японського зовнішньоторговельного балансу зводиться зі значним позитивом протягом останніх десятиліть. Але наприкінці ХХ ст. економічний розвиток країни уповільнився, його темпи помітно нижчі, ніж в інших розвинутих країнах. Японія опинилася перед необхідністю здійснити серйозні економічні реформи (табл. 2.18).

Таблиця 2.18

Японія: коротка довідка

Територія.....	372 тис. км ²
Населення (2005 р.).....	127,5 млн чол.
Столиця.....	Токіо
Державний устрій.....	Конституційна монархія
ВВП (2006 р.).....	4 911 млрд. дол.
ВВП в розрахунку на душу населення.....	35 757 дол.
Національна валюта.....	Єна
Курс до долара (2005 р.).....	111 єн/дол.
Експорт (2006 р.).....	590 млрд дол.
Імпорт (2006 р.).....	524 млрд дол.
Сальдо зовнішньоторговельного балансу.....	+66 млрд дол.
Внутрішній державний борг (2005 р.).....	7759 млрд дол.
Зовнішній борг (2006 р.).....	1547 млрд дол.

У минулому столітті Японія двічі здивувала світ: першого разу, – коли перемогла у війні з Росією (1904 – 1905 рр.), коли цього ніхто не сподівався; другого – в 60–70-х роках, перетворившись із країни із застарілою технічною базою, низьким рівнем виробництва й життя населення в країну з найпередовішою економічною структурою, країну високих темпів економічного зростання, з рівнем ВВП на душу населення одним з найвищих у світі. Цей економічний феномен окреслили “японським дивом”. І дійсно, Японія, яка зазнала нищівної поразки у Другій світовій війні, із зруйнованою економікою змогла за короткий термін випередити всі європейські країни і посісти друге місце в світі за економічним рівнем. Економічний успіх Японії був досягнутий специфічними методами, які дещо відрізняються від опрацьованих в інших розвинутих країнах.

Фактори економічного розвитку Японії

Особливості, що визначають оригінальність японської економічної моделі: історико-економічні умови; рішучість у проведенні економічних реформ і їх ефективність; специфіка соціальних відносин усередині країни, зокрема по осі уряд – бізнес – населення.

На відміну від США, Японія не багата на природні ресурси. Вона має невеликі поклади вугілля й мідної руди. Земельні ресурси дуже обмежені, обробляється тільки 14% усієї площі країни. Брак землі певною мірою компенсується ресурсами океану, яким Японія оточена з усіх боків; риба з давніх давен була і значною мірою є й зараз основним постачальником тваринних білків у раціоні японця.

Отже, національні природні ресурси не можуть бути міцною базою економіки, її підґрунтям. Але саме їх дефіцит спричинив значною мірою особливість економічної структури Японії і, зокрема, її зовнішньоекономічних зв'язків: вона спеціалізується на виробництві й експорті готової продукції, а імпортує паливо, сировину й продовольство. Імпорт енергоносіїв становить 80% від їх споживання в Японії. Це створює ємний ринок відповідних товарів, що приваблює ресурсозабезпечені країни, причому не тільки ті, що розвиваються, а навіть США, Канаду й Австралію.

Для розуміння специфіки економічного розвитку Японії слід урахувати особливості її *економічної історії*. Вона характеризується двома суперечливими процесами: тривалою свідомою ізоля-

цією Японії від навколишнього світу і готовністю впровадити в національну економіку найкращі здобутки світової наукової і технічної думки. Ізоляція, яку правлячі кола країни ретельно підтримували, сприяла не тільки збереженню національних традицій і зміцненню національної самосвідомості, а й мала економічні наслідки. Один з них полягає в тому, що японці неохоче допускають до себе іноземців – не тільки в фізичному розумінні, а й іноземний капітал і товари. Частка іноземних інвестицій у японській економіці незрівнянно нижча, ніж японських в інших країнах. Менталітет пересічного японця сформувався таким чином, що він впевнений: “японське – найкраще”, тому надає перевагу національним товарам перед іноземними.

Незважаючи на самоізоляцію, Японія пройшла основні етапи соціально-економічного розвитку, що притаманні розвинутих країнам. Поворотним пунктом її історії була антифеодальна революція “Мейдзі” (1867 – 1868 рр.), яка розчистила шлях ринковим відношенням в економіці й започаткувала формування буржуазії. З цього ж часу починається стрімкий процес промислового перевороту, який перетворив Японію на індустріальну державу на початку ХХ ст. Розпочинається широка економічна, політична і військова експансія Японії, об’єктом прямування якої був регіон Східної, Південно-Східної Азії та Океанії. Цьому сприяла світова війна: великі колоніальні держави були глибоко занурені в європейські справи й не помітили, як Японія їх поступово виштовхує з Азіатсько-Тихоокеанського регіону. Вона захопила Корею, Маньчжурію, Тайвань та ряд островів у Тихому океані. Японські товари (в той час – переважно вироби легкої промисловості) розповсюдилися по країнах регіону; японці краще знали традиційні смаки жителів Південно-Східної Азії, ніж європейці та американці.

Перед Другою світовою війною Японія вже мала потужний військово-промисловий комплекс, що спирався на розвинуту важку промисловість. Особливістю її було те, що енергетична й металургійна бази були розташовані поза Японськими островами, а саме – в японській колонії на Північному Сході Китаю. Це в роки війни мало негативні наслідки, оскільки сировинні бази були відрізані від машинобудівного комплексу. Незважаючи на антифеодальну революцію, залишки феодалізму ще не були остаточно викоренені. Великі землевласники і взагалі аристократія мали великий вплив на

правлячі кола, на імператорський двір. У період між двома світовими війнами посилюється роль держави в економіці. Була проголошена “загальна мобілізація нації”, що означало підготовку економіки до війни. В галузях стратегічного призначення (нафтова, вугільна, хімічна промисловість, чорна й кольорова металургія) було встановлено систему фіксованих цін і утворено планово-розподільчий апарат. Компанії, що виконували військові замовлення, були підпорядковані міністерству озброєнь. Активне втручання державних органів в економічні процеси зберігається, по суті, аж до кінця ХХ ст.; лише наприкінці 90-х років, однією з головних цілей проголошується дерегуляція економіки.

У довоєнній Японії, крім уряду, контроль над економікою здійснювали великі монопольні об’єднання, концерни на чолі з сімейними холдингами, так звані “дзайбацу”. Вони одержували найбільші військові замовлення й саме вони були найактивнішими прибічниками участі Японії у війні. Найпотужнішими концернами були «Міцуї», «Міцубісі», «Сумітомо», «Ясуда», «Окура». Концерн «Міцуї» охоплював банки, страхові компанії, підприємства гірничої, хімічної, електротехнічної галузей, відігравав значну роль у зовнішній торгівлі. Концерн «Міцубісі» (у складі 120 компаній) контролював видобуток мідної руди, виробництво мінеральних добрив, нафтопереробну промисловість і судноплавство. Концерн «Сумітомо» контролював чорну металургію, а «Ясуда» володів найбільшими банками, страховими й промисловими компаніями.

Переведення японської економіки на військові рейки посилило роль важкої промисловості, особливо металургії, хімічної промисловості (наприкінці 30-х років Японія вийшла на перше місце в світі за виробництвом штучного шовку – матеріалу для виробництва парашутів), військового машинобудування. Проте занедбаними опинилися галузі цивільного виробництва.

Перекося в структурі економіки, надмірна монополізація економіки хибними сторонами виявилася в ході війни. Японія не тільки зазнала поразки, а й опинилася в неймовірно руйнівному стані. Промислове виробництво наприкінці 1945 р. становило лише 10% довоєнного рівня, його частка у світовому виробництві складала лише 1%, а частка експорту у світовій торгівлі – лише 0,5%. Японія була окупована американськими військами. Верховний штаб окупаційних військ розробив *післявоєнну економічну реформу*, яка

наполегливо втілювалася в життя під керівництвом американського економічного радника Доджа. Основні напрями реформи:

- демілітаризація економіки;
- декартелізація (антимонопольні заходи);
- завершення аграрної реформи.

Було вирішено, що агресія ніколи вже не повинна вийти з японської землі. В конституції Японії записано, що витрати на військові цілі не повинні перевищувати 1% від ВВП; цей пункт дійсний і по сьогодні.

Декартелізація полягала в ліквідації “дзайбацу”. Холдингові компанії були розпущені, було здійснено широкий розпродаж їхніх акцій, вони були подрібнені відповідно до прийнятого антимонопольного закону. Лише за два роки 70% акцій перейшло у володіння громадян. Надмірна концентрація економіки була послаблена. Проте найбільші монополісти зберегли свої основні позиції. Перше місце посів концерн «Міцубісі», друге – «Сумітомо», третє – «Міцуй», а четверте – «Ясуда». Під демонополізацію не потрапили банки.

Аграрна реформа основною метою визначила ліквідацію великих земельних володінь і перерозподіл їх селянам-орендаторам за викуп за ринковою ціною. Після проведення реформи селян-власників було вже 62, орендарі – 5,5%. Частина землі залишилася в руках поміщиків, проте вони вже не могли активно впливати на відносини в аграрному секторі.

Була здійснена фінансова стабілізація, в рамках якої давалася американська фінансова допомога, поставлялися пальне, продовольство й медикаменти. Всі гуманітарні товари продавалися за гроші, а виручка йшла на фінансування сільського господарства. Крадіжки й розбазарювання коштів припинялись окупаційною владою. Японія повністю розплатилася за цю допомогу через 10 років.

Пріоритетом економічних реформ визначено піднесення виробництва. Військові заводи були демонтовані під контролем американських окупаційних влад. Заборона виробляти воєнну продукцію пішла на користь Японії, оскільки вона зосередила зусилля на цивільних технологіях. У той час, коли провідні держави світу відволікали значні кошти на гонку озброєнь, Японія освоювала ринки цивільної продукції. Більше того, вона немало заробила на чужих військових конфліктах. Під час війни в Кореї і В'єтнамі американ-

ська армія давала багато замовлень японським фірмам на поставку продовольства, обмундирування, на різні металовироби, ремонт військової техніки тощо. Це було неабияким стимулом розвитку японської економіки, що розглядається як беззаперечний факт. В окремі роки військові замовлення американської армії давали до третини усіх валютних надходжень Японії.

В рамках економічної реформи було впроваджено такі заходи:

- введено процедуру банкрутства, здійснено реорганізацію й ліквідацію збанкрутілих компаній;
- відтворено контроль уряду над ключовими галузями економіки;
- заморожено ціни й заробітну плату;
- відтворено централізоване постачання підприємств.

Таким чином, роль держави в післявоєнній відбудові економіки Японії не тільки не припустилася, а й зросла. Посилення урядового керування відбудовою зруйнованої економіки не є унікальним явищем, притаманним тільки Японії. Ця модель була застосована в повоєнні також роки в Італії, Франції, ФРН, але активна роль держави в регулюванні японської економіки збереглася і в післябудівні періоди, і це є специфічною рисою Японії. Реформа впроваджувалася в умовах жорсткої дисципліни: саботажників штрафували вони, навіть могли опинитися у в'язниці, а їхнє майно конфіскували.

Нарешті, вже наприкінці американської окупації, було здійснено “шокову терапію”, яка включала такі заходи:

- бюджетну реформу, основою якої став баланс державних доходів і витрат за всіма статтями, скасування дотацій збитковим підприємствам;
- нову кредитну політику, яка полягала у відмові від фіксованих цін;
- валютну реформу, яка встановлювала фіксований курс єни до долара на рівні 360 єн за один долар.

Післявоєнна економічна реформа оздоровила японську економіку. Вона стала тим трампліном, з якого почалося бурхливе піднесення Японії в світовому економічному просторі.

Проте таємниця “японського економічного дива” не може бути повністю розгаданою без урахування особливостей соціально-економічних відносин у японському суспільстві і специфіки менталітету японського працівника.

Характерною рисою організаційної структури японського бізнесу є вертикальна інтеграція фірм. Великі компанії об'єднуються із середніми та дрібними; таке об'єднання має назву *кейрецу*. Це класична форма: “материнська фірма – дочірня фірма”. Великі корпорації передають замовлення на малі та середні підприємства з нижчим рівнем заробітної плати, щоб знизити собівартість продукції. Іноді малі фірми виступають як венчурні, виконуючи ризиковану роботу. Головна фірма перетворюється на “мозок”, зосереджуючись на інноваційній та інвестиційній діяльності. Субпідрядними відносинами охоплено понад 60% дрібних і середніх компаній в обробній промисловості¹. Особливістю відносин між великими компаніями є взаємне володіння акціями одна одною; проте пакет акцій чужої компанії не повинен перевищувати 5-10%.

Рисою, що суттєво відрізняє Японію від інших держав, є специфічна організація праці. Вона полягає в системі *довічного найму* і визначення ставки заробітної плати, а також залежності службової кар'єри від стажу роботи й віку працівника. Коли робітник або службовець наймається фірмою, то він може розраховувати (в разі сумлінної праці) на роботі в цій фірмі аж до виходу на пенсію. Навіть під час кризових ситуацій фірма намагається не звільняти кадрових працівників. Це стає можливим завдяки особливій системі заробітної плати. Базова ставка плати порівняльно невелика, а різні премії й надбавки часто її перевищують; підчас економічної скрути премії відмінюються, і працівник одержує тільки ставку, а фірма зкономлює на заробітній платі. Ставка заробітної плати зростає відповідно до стажу роботи працівника в фірмі і його віку. Це дуже контрастує з американською системою найму, де працівника цінують тільки за його професійні якості. Зі свого боку, працівник японської фірми відповідає їй вірою і відданістю. В середині фірми панують патерналістські відносини: молодший за віком і стажем працівник в усьому покладається на свого керівника й не дозволяє собі його критикувати. Керівник вважає своїм обов'язком опікати підлеглого, іноді навіть втручаючись у сферу його особистого життя (наприклад, дає йому поради щодо одруження). Керівник не боїться, що молодий і талановитий підлеглий може його “обійти” по службі: його солідний вік і стаж є надійним захистом проти конкуренції.

¹ В.К. Ломакин. Мировая экономика.– М.: ЮНИТИ, 1999.– С. 464.

Система довічного найму й просування по службовій драбині залежно від стажу тривалий час діяла досить ефективно. Вона дисциплінувала робітників, страйки були рідкісним явищем. Проте поступово вона прийшла в протиріччя з вимогами науково-технічної революції: в умовах надзвичайної інформаційної динаміки від працівників, особливо від керівника, вимагається швидкість реакції на безперервну зміну ділової ситуації й оперативність прийняття рішень. Люди з віком втрачають цю властивість, але в японських фірмах залишаються на посадах вищих, ніж дехто із здібних молодих людей.

Це протиріччя певною мірою усувається системою групового прийняття рішень (“рінгісей”). Оголошується проблема, яку необхідно вирішити. Всі співробітники фірми беруть у цьому участь. Починається розробка рішення на нижчих щаблях фірми, на яких свої ідеї пропонує молодший персонал; потім їх наробітки “підіймаються догори” для опрацювання досвідченими фахівцями й керівниками; нарешті, остаточне рішення приймає президент фірми або головний менеджер.

Особливістю японського працівника є неймовірна *працелюбність* і *дисциплінованість*. Післявоєнна економічна реформа й наступні реформування були здійснені не в останню чергу через ці якості японського народу. Надзвичайна ретельність робітників японських фірм часто дивує іноземців. Нерідко робітник відмовляється від користування відпусткою, щоб продемонструвати свою відданість фірмі. Тривалий час заробітна плата японських працівників була значно нижчою, ніж у Європі або в США. Це сприяло конкурентоспроможності японських товарів, які за якістю відповідали найвищим вимогам світового ринку.

Дисциплінованість японця певною мірою обумовлена релігійними установами буддизму й синтоїзму – пануючими конфесіями в Японії. Під їхнім впливом сформувалася визначальна риса японського громадянина – шанування старших (за віком і положенням). Це пригальмує можливі виробничі й соціальні конфлікти. Ця риса тривалий час підтримувала віру японського народу в бездоганність рішень свого уряду, що мало як негативні (під час агресивних війн), так і позитивні (під час проведення “шокової терапії”) наслідки. Японці обожають свого імператора, і навіть поразка у війні не спромогла принудити їх відмовитися від монархії. Феномен шанування старших відтворився, в соціальних відносинах на рівні фірми.

Певною мірою вплив буддизму виявився також і в традиційному прагненні японця до самовдосконалення. Дорослий японець не звик у свій вільний час “байдики бити”. Він його використовує для поповнення знань, збагачення культурного кругозору, підвищення кваліфікаційного рівня. Наслідком такої традиції є *високий рівень освіти* населення Японії. В країні досягнута практично стовідсоткова письменність. Середню школу закінчує 95% молоді відповідного віку, з них третина стає студентами вищих навчальних закладів. Держава витрачає на освіту кошти, що дорівнюють 4–5% від ВВП. Високий рівень освіти японських трудівників є важливим фактором зростання продуктивності праці в епоху науково-технічного прогресу й інформаційної революції. Японія має значний контингент вчених, висококваліфікованих працівників у сфері високих технологій. Якщо в 60-х роках власні науково-дослідні розробки в Японії становили лише 18–24% усіх патентів, запроваджених у виробництво, а решта припадала на імпорتنі ліцензії, то в 90-х роках частка національних розробок становила вже 80–84%. За деякими розрахунками, фактор освіти й науки забезпечує в Японії 75–80% приросту ВВП.¹ Витрати на *НДДКР* становлять 3% від ВВП, що є одним з найвищих показників у світі; за їх абсолютним обсягом Японія поступається тільки США.

Усі розглянуті фактори сприяли швидкому розвитку економіки Японії в другій половині ХХ ст. Їх вплив був неоднаковим і залежав від конкретної ситуації, яка складалася як усередині країни, так і в світовій економіці. Так, фактор дешевої робочої сили діяв у Японії тільки до кінця 70-х років; замовлення японським фірмам від американської армії припинилися ще раніше. Проте підсилюлося значення високого кваліфікаційного рівня робітника, ефективної організації праці, зростання витрат на наукові дослідження. На зміну ситуації японська економіка реагує зрушеннями в структурі виробництва й динамікою розвитку.

Структура і динаміка розвитку економіки

В економіці Японії довоєнного періоду основна частка виробництва припадала на важку промисловість – металургію, енергетику, важ-

¹ Мировая экономика. Экономика зарубежных стран / Под ред. В.П. Колесова и М.Н. Осъмовой. – М.: Флинта, 2000. – С. 322.

ке машинобудування, основну хімію й нафтопереробку. Така структура в основному зберігалася до 70-х років минулого століття. Оскільки на світових ринках в ті часи сформувалася тривала тенденція падіння цін на сировину, в тому числі мінеральну, Японія нарощувала потужності в галузях важкої індустрії на імпортованих рудах металів, нафті й газу, хімічній сировині. Практично не маючи залізної й марганцевої руд, а з кольорових металів видобуваючи тільки мідь, Японія протягом майже всього минулого півстоліття посідала друге місце в світі за виплавною сталлю, алюмінію, міді й деяких інших кольорових металів. За потужністю нафтопереробних заводів вона поступається тільки США, хоч уся її нафта надходить з інших країн.

Особливо швидкими темпами розвивалося машинобудування. Якщо виробництво в обробній промисловості в цілому збільшилося за 1953–1971 рр. в 11 разів, то в машинобудуванні – в 25 разів¹. Відносно дешева робоча сила зумовлювала конкурентоспроможність також працемісткого виробництва – автомобілебудування, радіо- й телевізійної техніки, легкої промисловості. Наприкінці 60-х років Японія вийшла на перше місце в світі за виробництвом легкового, транзитних радіоприймачів і телевізорів, а згодом і металорізальних верстатів.

Із 70-х років зовнішньоекономічна ситуація для Японії суттєво змінюється. По-перше, різко підвищуються ціни на нафту, а також на деякі інші природні ресурси, – що боляче позначилося на японській економіці; енергоємні й металоємні види виробництва втратили стимул подальшого розвитку. В 1973 –1974 рр. імпорتنі ціни зросли в 2,1 разу, в 1979 –1980 рр. – на 86%². По-друге, розвинуті країни вступили в стадію постіндустріального розвитку, коли традиційні галузі, особливо металургія, важке машинобудування, основна хімія вже не відіграють провідної ролі. По-третє, заробітна плата японського робітника підвищилася і досягла рівня інших розвинутих країн; це ліквідувало перевагу Японії у собівартості продукції за рахунок дешевої робочої сили.

У таких умовах необхідна була докорінна перебудова *структури* японської економіки. Енергетична криза спонукала до впровадження енергозберігаючих технологій. Значно скоротилися питомі

¹ В.К. Ломакин. Мировая экономика. – М.: ЮНИТИ, 1999. – С. 461

² МЭ и МО.– 2001. – № 8. – С. 111.

витрати палива на виробництво одиниці товару. Різко загальмувалися темпи виробництва електроенергії й чорних металів. Подорожчання робочої сили призвело до суттєвого зниження частки продукції легкої промисловості. Натомість швидкими темпами розвивалися наукоємні види виробництва, особливо електроніка й робототехніка. Структура ВВП за головними секторами економіки Японії розподіляється так: (2006 р., %):

сільське господарство.....	1,6
промисловість.....	25,3
послуги.....	73,1

Зайнятість за секторами мало відрізняється від структури ВВП: на сільське господарство припадає 4,6%, на промисловість – 27,8%, на послуги – 67,6%.

Частка промисловості знизилася порівняно з 50–60 роками, але вона все ще вища, ніж у США або західноєвропейських країнах, а частка послуг дещо нижча.

Сільське господарство Японії, незважаючи на дефіцит земельних площ, забезпечує 70% потреб країни в продуктах харчування. Основні культури: рис, картопля, цукрова тростина й цукрові буряки, цитрусові. Значна частина овочевих культур вирощується в штучному середовищі. Сільське господарство відзначається високою інтенсивністю й врожайністю, високим рівнем хімізації.

У сільському господарстві переважають дрібні ферми. Уряд захищає аграрний сектор протекціоністськими заходами. Тільки в 1994 р. було знято заборону на імпорт рису, незважаючи на те, що японський рис дорожчий за американський у 2,5 разу і таїландський – в 5 разів.

Промисловість Японії все більше орієнтується на наукоємні галузі. Частка машинобудування в структурі обробної промисловості піднялася з 30% у 60-х до майже 60% в 90-х роках. Пріоритетними галузями стали електроніка, аерокосмічна техніка, телекомунікаційні засоби, робототехніка. Частка Японії у світовому виробництві кольорових телевізорів становить понад 60%, роботів – 50%, напівпровідників – 40%. Крім того, Японія посідає перше місце в світі за виробництвом суден (52% світового обсягу), автомобілів (30%), тракторів, металообробного устаткування. Незважаючи на знижен-

ня ролі традиційних галузей, позиції Японії досить міцні у світовому виробництві сталі (14%), штучних волокон (12%), гуми, холодильників, пральних машин.

У 70 – 80-х роках уряд підтримував депресивні галузі шляхом їх санації: перспективні підприємства одержали кредити й пільги, безнадійні було закрито. Найбільш складною була ситуація в таких галузях: виплавка алюмінію й мартенівської сталі, виробництво хімічних добрив і волокон, суднобудування, текстильна й швейна промисловість. У 90-х роках держава відмовилася від опіки неконкурентоспроможних галузей; їх продукція стала заміщуватися імпортом. Значною мірою цей імпорт складається з товарів, вироблених філіями японських корпорацій за кордоном.

Особливістю японської економіки є об'єднання приватних підприємств у різні асоціації, кооперативи, союзи. Деякі з таких об'єднань перетворюються на великі концерни світового значення. У промисловості широко відомі такі корпорації як “Тойота Моторс”, “Мацусіта Електрик”, “Соні”, “Хонда Мотор”, “Хітачі”, “Такеда Кемікал Індастріз”, “Канон”, “Фудзіцу”, “Фудзі Фото Фільм”, “Ніппон Електрик компанії”, “Міцубісі Хеві Індастріз”, “Тошіба”.

У *сфері послуг* найбільшого значення набули торгівля, фінансові, банківські послуги, інформатика, зв'язок, туризм. Зростає роль послуг, пов'язаних з обслуговуванням виробництва: консалтинг, інжиніринг, маркетинг.

Із середини 80-х років Японія стала найбільшим кредитором світу; загальна сума її зарубіжних активів перевищує 1 трлн дол. Тринадцять років Японія не мала зовнішніх боргів, її платіжний баланс зводився з позитивним сальдо. Проте з 90-х років минулого століття економічна ситуація в країні погіршилася, й у 2006 р. зовнішній борг Японії вже становив 1,5 трлн дол. У той же час Японія посідає перше місце серед розвинутих країн і друге місце в світі (після Китаю) за золотовалютними резервами, сума яких становила 8772 млрд дол. (2006 р.); з них 704 млрд дол. припадають на іноземні цінні папери. Динаміка японського ринку акцій та боргових цінних паперів відображена в таб. 2.19¹:

¹ МЭ и МО. – 2001. – №8. – С. 35–36.

Таблиця 2.19

Динаміка ринку акцій та боргових цінних паперів в Японії
(в млрд дол.)

	1980 р.	1990 р.	1995 р.	1999 р.	2000 р.
Акції	380	2918	3667	4455	3157
Боргові цінні папери	...	2922	5307	6664	6432

За експортом прямих інвестицій Японія в 80-х роках минулого століття посідала перше місце, в 90-х роках вона поступилася США та Франції. Найбільшими інвесторами є компанії “Хітачі”, “Мацусіта”, “Тойота”, “Соні”, “Ніссо Іваї”. Основна частка інвестицій (понад 40%) спрямовується до США. В 1985–1989 рр. зарубіжні інвестиції Японії зростали пересічно на 62% щороку.

Кредитно-фінансова система Японії представлена приватними й державними банками. Державі безпосередньо підпорядковані Центральний банк Японії і Японський банк розвитку, низка громадських фінансових організацій. Серед приватних банків Японії є група найбільших у світі. Ось перелік найбільших банків Японії:

«Даїті кангьо бенк»	«Бенк оф Токіо»
«Сумітомо бенк»	«Норінкухін бенк»
«Сакура бенк»	«Індастріал бенк оф Джапен»
«Фудзі бенк»	«Токай бенк»
«Санва бенк»	«Лонг терм кредит бенк оф Джапен»
«Міцубісі бенк»	«Асахі бенк»

У 2001 р. три провідні банки – “Даїті кангьо”, “Фудзі” і Промисловий банк почали реалізовувати план об’єднання в холдингову групу “Мідзухо”, яка за розмірами активів стане однією з найбільших у світі. Планується також сформувати ще два холдинги: один з них складатиметься з банків “Токай”, “Асахі” і “Санва”, а інший – з банків “Сумітомо” і “Сакура”, які об’єднуються в єдиний банк під назвою “Сумітомо Міцуї”.

У складі спеціалізованих фінансових організацій для дрібного й середнього бізнесу в Японії існує 450 кредитних асоціацій кооперативних організацій та близько 400 кредитних союзів. Нараховується 270 компаній по операціях з цінними паперами. Японську фінансову систему об’єднує міжбанківська інформаційна система

телекомунікацій, яка за допомогою комп'ютерної мережі зв'язує 5300 фінансових організацій і 42 000 філій, що сприяє оперативному переведенню коштів¹.

Динаміка економічного розвитку Японії в другій половині ХХ ст. відзначається зміною ритму залежно від характеру економічних процесів, що відбувалися як усередині Японії, так і на світовому просторі. Можна визначити три періоди, які чітко виокремлюються за темпами зростання економіки.

Перший період охоплює 50 – 60-ті роки з дуже високими темпами розвитку. В 50-х роках пересічний приріст ВВП становив 15%. Це був час відбудови японської економіки, оснащення виробництва новітньою технікою, значних капіталовкладень у промисловість і сільське господарство. В 60-х роках приріст дещо знизився, але все ж таки залишався досить високим, в середньому 11%.

Другий період (70 – 80-ті роки) характеризується помірними темпами: 3,8 – 4,5%. Це був час стабілізації вже зрілої економіки. Невисокі темпи в цей період пояснюються також появою проблем, про які вже говорилося: енергетична криза, необхідність структурної перебудови промисловості.

Третій період розпочався в 90-х роках. Він відзначається вкрай низькими темпами приросту ВВП – в середньому 1,4%, що значно нижче від темпів розвитку інших розвинутих держав, конкурентів Японії на світових ринках (табл. 2.20).

Таблиця 2.20

Динаміка зростання ВВП Японії в 90-х роках, %²

1990	Пересічно 1991–1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
2,1	1,0	3,0	-1,2	1,1	3,3	2,6	3,0	2,8

Здавалося, що в 2000 р. японська економіка вже виходить із стагнації. Проте вже в останньому кварталі цього року вона показала черговий спад, який продовжився також і в 2001 р. Мляво розвива-

¹ Мировая экономика. Экономика зарубежных стран / Под ред. В.П. Колесова и М.Н. Осьмовой. – С. 328–329.

² Складено за даними: www. IMF. World Economic Outlook. May 2000. Table 1.1., p.12; МЭ и МО. – 2001.– №8 – С. 113.; www.cia.gov

лася економіка і в 2002 р.; Після цього темпи розвитку економіки прискорились, і японська економіка нарешті вийшла з тривалої стагнації.

Промисловість у 2000 р. показала приріст на 5,7%, але вже на початку 2001 р. розпочався її спад: у січні виробництво скоротилося на 4,2% порівняно з груднем минулого року; в другому кварталі воно знову скоротилося. У 2006 р. приріст обсягу промислового виробництва становив 3,3%.

Скорочення виробництва призвело до **зростання безробіття**. Хоч рівень безробіття в Японії нижчий, ніж у більшості інших розвинутих держав, він має тривожну тенденцію зростання. В 2001 р., вперше за останні десятиліття, його рівень перевищив 5% від усього працездатного населення. В середині 2001 р. загальна кількість безробітних становила 3,36 млн. чол. і збільшилася за рік на 260 тис. чол.

Таб. 2.21 дає уявлення про динаміку розвитку промисловості і темпи зростання безробіття.

Таблиця 2.21

Темпи росту промисловості та рівень безробіття в Японії, %¹

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2006
Приріст промислового виробництва	3,3	2,3	3,6	-7,1	0,8	5,7	0,8	3,3
Рівень безробіття	3,2	3,4	3,5	4,1	4,7	4,7	5,0	5,4

Спад виробництва призводить до масового звільнення робітників. У 2001 р. один з найбільших виробників вантажних машин компанія “Ісузу Моторс” об’явила про скорочення робочих місць на 9700 чол., або на чверть усього персоналу. “Міцубісі Моторс” збиралася звільнити 9500 чол., “Саньо” – 6000 “Джапен Ейрлайнз” – 4200 “Алва корпорейшн” – 700 чол.

Фондовий ринок Японії відбиває загальний стан економіки країни. З 1990 р. до 2001 р. головний фондовий індекс Японії Ніккей-225 знизився на 64%, в той час як його американський аналог Доу-Джонс збільшився на 321%.

¹ МЭ и МО. – 2001. – №8. – С. 113.; www.cia.gov

По Японії прокотилася хвиля банкрутств. Тільки в 2000 р. збанкрутіло понад 19 тис. компаній – на 23% більше, ніж у 1999 р. Борги компаній-банкрутів збільшилися за рік на 77% й склали 23987 трлн єн, що є рекордом за останні півстоліття¹.

Намагаючися стимулювати економіку, уряд збільшує державні витрати. Японія має величезний державний борг – 7,8 трлн дол., або 158% до ВВП.

У чому ж полягають причини тривалого спаду японської економіки наприкінці ХХ ст.? Є різні думки з цього приводу. Найвірогіднішою є версія, згідно з якою основні негаразди Японії в 90-х роках пов'язані з *макроекономічними перекосами*. Тривалий час Японія має велике позитивне сальдо зовнішньої торгівлі. Приплив капіталу від експорту японські банки використовували не стільки для вкладення у виробничі потужності промислових підприємств (через високу вартість робочої сили), скільки в спекулятивні операції з акціями та в нерухомість. Курси акцій та ціни на земельні ділянки штучно завищувалися; акції купувалися для їх подальшого перепродажу. Цей процес одержав назву “мильної бульки”. У 1990 р. “булька” луснула, ринкова ціна акцій і земельних ділянок почала спадати. Це призвело до утворення й накопичення боргів банкам з боку корпорацій, які вкладали свої вільні кошти в ці активи. В 1995 р., вперше за післявоєнний період, почалося банкрутство багатьох банків.

Криза фінансової системи відбилася й на реальних секторах економіки Японії. Знизилися темпи капіталовкладень, їх частка у ВВП зменшилася з 20 до 15%, оскільки підприємства втратили частину ресурсів для фінансування інвестицій, а також знецінилося майно (нерухомість), яке є заставою під банківські кредити. Збанкрутування банків і утруднення з одержанням кредиту (через знецінення застави) спровокувало масове банкрутство японських компаній. Капітал і виробництво все більше йшли за кордон у філії японських корпорацій та спільні підприємства, оскільки внутрішній ринок звужився.

Іншою причиною спаду є *дефляція*. Рівень внутрішніх цін, у тому числі на споживчі товари, вкрай низький і має тенденцію до зниження, про що свідчить табл. 2.22.

¹ МЭ и МО. –2001. –№8. – С. 114.

Темпи приросту цін, %¹

	пересічно 1994–1999	2000	2005
Оптові ціни	-0,5	0,1	0,5
Роздрібні ціни	0,5	-0,7	0,5

Домогосподарства й компанії відкладають рішення про скільки-небудь значні витрати “на потім”, коли все стане ще дешевшим. Споживання товарів населенням скорочується також через зростання безробіття, страх втратити роботу. Норма заощаджень у Японії була завжди високою: в 90-х роках вона становила 32,5%, тоді як у США тільки 16%. Побожування втратити роботу спонукає людей більше заощаджувати, ніж витратити. У 2001 р. частка доходів, що йде на споживання, скоротилася до 69% порівняно з 74% рік тому. Внаслідок цього споживання зменшилося на 4,4%. Це ще більше звужує внутрішній ринок Японії.

Спад в економіці Японії зумовлений також і зовнішніми причинами. У 1998 р. розкотилася економічна криза в країнах Південно-Східної Азії – в регіоні, де Японія завжди мала пріоритетні позиції. Це призвело як до скорочення туди японського експорту, так і до падіння виробництва численних філій японських корпорацій, які знаходяться в регіоні. Іншим фактором стало гальмування економіки США з другої половини 2000 р. і особливо в 2001 р. Сполучені Штати являють собою найбільший ринок для японських товарів та зарубіжних інвестицій, отже падіння темпів економічного розвитку в найбагатшій державі світу боляче відбилося й на економіці Японії в 2001 р. До того ж політика США спрямована на послаблення свого основного конкурента. Вона встановлює протекціоністські перешкоди, переважно нетарифного характеру, на шляху японських товарів; особливо часто уряд США вимагає від Японії “добровільно” скоротити експорт на американський ринок.

Такі непрості проблеми постали перед урядом Японії на початку нового тисячоліття.

¹ МЭ и МО. –2001. – №8. – С. 113.; www.valnet.ru/index.php3.

Внутрішня економічна політика

Для Японії характерна дуже активна роль уряду в управлінні економікою. В країні сформувалася специфічна модель розвитку, яка одержала назву “планово-ринкової економіки”. Вона передбачає державне регулювання економіки на основі взаємодії адміністративного апарату й приватного підприємництва. За допомогою цієї системи розробляються різні методи впливу на господарчі рішення приватних підприємств, пов’язані з інвестиціями, науково-технічною політикою, ціноутворенням і т. ін. Ці методи не підміняють ринкового механізму, а підтримують, доповнюють і коригують його функціонування.

У перші два повоєнні десятиліття уряд вдавався до жорсткого адміністрування в сфері економіки. Потім регулювання здійснювалося фінансовими, кредитними й ціновими методами. Наприкінці 90-х років, коли в Японії позначився спад, уряд проголосив політику дерегулювання, тобто обмеженого втручання держави в діяльність приватного бізнесу й сподівання на регулюючу роль ринку.

Основою державної внутрішньоекономічної політики є *планування соціально-економічного розвитку* країни. Загальнодержавні плани є індикативними, тобто не обов’язковими для виконання. Проте з практики відомо, що й великі корпорації, і середні та навіть дрібні підприємства корелюють свою діяльність з рекомендаціями плану. В розробці державних планів беруть участь урядові заклади, що мають відношення до економіки: Міністерство фінансів, Міністерство торгівлі й промисловості, Управління економічного планування, Економічна рада, а також науково-дослідні організації та експерти¹.

Державні органи в своїй економічній діяльності підтримують тісні зв’язки з *організаціями приватних підприємств*. Найавторитетніші серед них:

- **Федерація економічних організацій (Кейданрен)**; вона охоплює практично всі групи японського ділового світу (на персональній основі до неї входять представники 80 провідних предста-

¹ Докладніше див.: Мировая экономика / Под ред. И.Н. Николаевой. – М.: ЮНИТИ, 2000. – С. 408–419.

вників фінансово-промислових груп, на колективній основі – 940 компаній і 120 фінансово-промислових асоціацій);

- **Японська торговельно-промислова палата (Ніссьо)**, в яку входять 1,2 млн фірм-членів, переважно дрібних та середніх, що об'єднані в 489 місцевих торговельно-промислових палат;
- **Федерація підприємницьких організацій (Ніккейрен)**, займається переважно питаннями взаємовідносин праці й капіталу; об'єднує 47 регіональних і 55 галузевих організацій;
- **Асоціація економічних однодумців (Кейдзай доюкай)**, до якої входять близько 1000 впливових бізнесменів на індивідуальній основі.

Крім того, на соціально-економічні процеси в країні впливають *профспілки*, які об'єднують до 25% економічного активного населення. Найбільшою профспілковою організацією є Конфедерація профспілок (Ренго), в яку входять дві третини всіх організаційних трудівників.

Напрями й методи внутрішньоекономічної політики держави змінювалися відповідно конкретній ситуації в країні і проблемам, що поставали перед її економікою.

У 50–60 роках уряд активно втручався в розподіл ресурсів між галузями з метою формування певної структури промисловості. Основним методом досягнення цілі була система валютних квот на оплату необхідного для фірм імпорту. Було встановлено обмеження на приплив іноземного капіталу в Японію.

Із 70-х років, коли економіка вже зміцніла, був скасований валютно-ліцензійний контроль над імпортом, знято обмеження для припливу капіталу, а також обмеження для експорту японського капіталу за межі країни. В середині 70-х років Японія перейшла від фіксованого до плаваючого курсу єни. Для форсування розвитку пріоритетних галузей – електронного машинобудування й виробництва сучасних засобів зв'язку – були впроваджені державні програми фінансової й організаційної підтримки науково-дослідних робіт, що виконувалися найбільшими фірмами в галузі високих технологій. В середині 80-х років, зважаючи на надмірно велике позитивне сальдо зовнішньої торгівлі, що загострювало відносини Японії з її конкурентами, уряд запровадив пільги для імпортерів, щоб вирівняти торговельний баланс.

Наприкінці 90-х років, коли темпи розвитку економіки вкрай загальмувалися, стало ясно, що настав час нових реформ. У 1999 р. була здійснена фінансова реформа, яка одержала назву “великого вибуху”. Були усунені перепони для доступу на фінансові ринки. Банки, брокерські й страхові компанії набули можливості займатися всіма видами фінансових операцій. Скасовано заборону доступу нефінансових компаній на фінансові ринки. Дозволена торгівля цінними паперами поза фондовими біржами. Втручання держави в оперативну діяльність суб’єктів економіки суттєво знизилася, піднялося значення ринкових важелів регулювання. Це означає *дерегуляцію економіки*¹.

Дерегуляція економіки, визволення системи від безнадійних боргів і жорсткий контроль дефіциту державного бюджету – ось головні пріоритети нової економічної політики уряду Японії. Необхідно визволити банки від великого обсягу “поганих кредитів”, які утворилися внаслідок краху “мильної бульки”. Ці борги будуть списані. Передбачається знизити податковий податок з корпорацій на загальну суму в 7 трлн єн.

Багато хто з економістів як у самій Японії, так і за її межами вважає, що для активізації ділової діяльності в країні необхідно покінчити з тривалою дефляцією й занизити курс єни. Наслідком цього буде зниження реальної вартості безнадійних боргів на балансах японських компаній, що підвищують їх економічну активізацію. Крім того, вартість японських товарів у доларах знизиться на світових ринках, що підвищить їхню конкурентоспроможність і збільшить експорт.

Нарешті, з’являються сумніви щодо ефективності системи довічного найму, яка виявила свою недостатню життєздатність, оскільки обмежує маневрування робочою силою. Вже є сміливці, що покидають велику фірму, щоб започаткувати власний бізнес.

Пожвавлення економіки Японії почалося з 2003 р., коли темп ВВП піднявся до 3,3%. У 2004 р. приріст становив 2,6, у 2005 р. – 3,0, в 2006 р. – 2,8%.

Протягом усієї своєї історії після революції Мейдзі Японія намагалася здійснювати експансію на світові ринки спочатку товарів, а потім капіталів. У цьому вона досягла значних успіхів. Вже відзна-

¹ Докладніше див.: Е. Леонтьева. Япония. // МЭ и МО. – №8. – 2001.

чалося, що Японія посідає третє місце в світі за обсягом зовнішнього товарообігу, є одним з лідерів з іноземних інвестицій і головним кредитором.

Особливе значення для Японії має *зовнішня торгівля*, яка завдяки тривалому позитивному сальдо сприяє величезному припливу капіталу в країну. В 2006 р. експорт товарів становив 590 млрд дол., імпорт – 524 млрд дол., отже, сальдо дорівнювало 66 млрд дол.¹ Найвищих значень зовнішня торгівля досягала в 50–60 роки ХХ ст., в 90-х роках її темпи сповільнилися (табл. 2.23).

Таблиця 2.23
Темпи зростання зовнішньої торгівлі Японії, %²

	Пересічно 1990–1999	2000	Пересічно 2000–2005
Експорт товарів	2,5	8,6	4,0
Імпорт товарів	4,5	16,0	6,0

Частка Японії в світовому експорті товарів становить 5, в імпорті – 4%.

В експорті товарів найбільша частина належить продукції обробної промисловості – 95%, з них на машини й транспортні засоби припадає 70%. Найбільше експортується офісного телекомунікаційного обладнання (21,8%) та автотранспортних засобів (19,7%). В імпорті значна частка припадає на мінеральну сировину (21,5%), машини й транспортні засоби (27,4%), продовольство (19,2%).

У географічному розподілі зовнішньої торгівлі для Японії головне значення мають США (32,6% експорту й 24,3% імпорту) й Південно-Східна Азія (відповідно 26,8% і 17,9%). Зростає частка Китаю, яка піднялася в 1999 р. порівняно з 1963 р. з 1,1% до 5,6% в експорті Японії, та з 1,1 до 13,8% в імпорті. Частка Європейського Союзу в цілому становить 17,8% в експорті й 13,7% в імпорті Японії. Дуже незначна частка країн Центральної та Східної Європи (в тому числі СНД) – відповідно 0,5 і 1,5%³.

¹ www.cia.gov

² Складено за: www. WTO. International trade stats 2000. Table 1.2., 1.4.; МЭ и МО. – 2001. – №8. – С. 113.; WTO. World Trade Report 2006. P.11.

³ www. WTO. International trade stats 2000. Table 11.5

Під тиском зарубіжних партнерів уряд Японії змушений лібералізувати свою зовнішню торгівлю. Було надано пільги для імпортерів; це дещо прискорило імпорт, його темпи зростання перевищили темпи експорту, проте позитивне сальдо торгівлі залишається ще досить великим.

Японія є одним з найбільших інвесторів у світі. Основна частка прямих і портфельних *інвестицій* Японії розміщена в США та в країнах Південно-Східної Азії. Тривалий час японський уряд стримував приплив іноземних інвестицій до себе, проте в 80-х роках почав здійснювати лібералізацію в цій сфері. Поки що приплив інвестицій у Японію значно поступається їх експорту, але в 90-х роках він помітно активізувався. В 2000 / 2001 фінансовому році (закінчився 31 березня) іноземні компанії інвестували 26 млрд дол. в економіку Японії. За квітень-вересень 2000 р. обсяг іноземних інвестицій збільшився на 42% порівняно з тим самим періодом 1999 р. В 2001 р. іноземні компанії вклали 22,8 млрд дол. у придбання акцій японських компаній. Третину іноземних інвестицій (8,4 млрд дол.) здійснили американські компанії; сума їх інвестицій збільшилася порівняно з попереднім фінансовим роком на 306%.

У 2005 р. загальна сума прямих іноземних інвестицій у японській економіці складала 101 млрд дол.; на цю саму дату обсяг японського капіталу в інших країнах становив 387 млрд дол.

У зовнішньоекономічній політиці Японія має два головних пріоритети: тісне співробітництво з партнерами по ОЕСР, особливо в рамках “Великої Сімки”, і зміцнення своїх позицій в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні. Японія є членом АТЕС, у якому відіграє важливу роль, бере участь в більшості регіональних банків розвитку. Особливо велике значення мають для Японії її стосунки із США, ринок яких найпривабливіший для японських експортерів товарів та інвесторів. Японські компанії проникають також в економіку західноєвропейських країн, проте поки що з меншим успіхом, ніж у Північну Америку.

Особливості ділової етики

Ділова етика японців досить помітно відрізняється від європейської або американської, і це треба враховувати на переговорах з ними для уникнення непорозумінь і досягнення успіху.

Найхарактернішою рисою японського суспільства є дуже велика залежність індивідуума від соціальної групи, до якої він належить (сім'я, школа, університет, фірма). На Заході таку систему прозвали “суспільством-павутинням”¹. На переговорах представник фірми ніколи не прийме рішення сам, він обов'язково повинен узгоджувати всі деталі з іншими членами фірми; це затягує переговори.

Японці (як і китайці) болісно переживають “втрату обличчя”, тому на переговорах ні в якому разі не можна їх ставити в принизливе положення, розмовляти з ними неввічливо, тиснути на них у намаганні підписати вигідний контракт. Японці не люблять говорити “ні” на переговорах, вважаючи, що пряма відмова образить партнера; свою незгоду вони виражають непрямо, натяками. Коли японець, вислухавши пропозиції партнера, говорить “так”, то це не обов'язково, що він згоден; скоріше це означає: “так, я вас вислухав”. Це часто збиває з пантелику іноземця.

Переговори японці ведуть звичайно командою, в якій кожний має свою компетенцію. Вони уважно вислуховують партнера, але рішення приймають не зразу. Якою б сильною не була б команда, її члени обов'язково звернуться до центрального офісу за інструкціями. Вони дуже обережні під час переговорів, уважно вивчають своїх партнерів. Японці дуже ввічливі й уміють слухати партнера; того ж вони вимагають і до себе.

Великого значення японці приділяють рангу партнера по переговорах; чим вища його посада, чин, тим більше шансів на успіх переговорів. Під час переговорів не прийнято виявляти емоції. Японці не переносять фамільярності в стосунках з партнером. Американці, які зразу ж переходять на скорочене ім'я, плескають японця по плечу, відпускають надто вільні жарти викликають у нього неприязнь. Японці навіть намагаються уникнути рукопотискання, вважаючи це негігієнічним. Взагалі японці недолюблюють іноземців, але в ділових стосунках з ними ведуть себе чесно й коректно.

Японці неохоче вступають у контакт з новими людьми. Тому краще налагодити з японськими партнерами знайомство через посередника. Такий посередник має бути добре відомий як вам самому, так і японському партнерові. У практиці ділового спілкування

¹ Див. *Р.Д. Льюис*. Деловые культуры в международном бизнесе. От столкновения к взаимопониманию. – М.: Дело, 1999. – С. 351.

Японії велике значення має використання візитних карток. У них, крім імені та прізвища, а також займаної посади, вказується найголовніше для японця – належність до певної фірми чи організації, що в кінцевому рахунку визначає його становище в суспільстві. Якщо у відповідь на протягнуту візитну картку ви не дасте свою, це може збентежити і навіть образити японського бізнесмена.

У ділових стосунках з японцями необхідно бути пунктуальним; запізнення розглядається як серйозний прояв неповаги до партнера. Якщо отримано запрошення в традиційний ресторан японської кухні, треба звернути увагу на взуття і шкарпетки – доведеться роззуватися. Вручати й одержувати візитки краще двома руками; на знак поваги слід її уважно прочитати. Слід уникати суперечок на релігійно-філософську тематику. Проте схильно буде сприймати прояв вашого інтересу до історії й культури Японії.

З першої ж зустрічі ви повинні справити на японця приємне враження, інакше угода може і не здійснитися.

Інтереси України в Японії

Японія хоч і не є стратегічним партнером України, являє для нас великий інтерес з економічної точки зору. Її величезний економічний потенціал відкриває широкі можливості для торговельного, виробничого й науково-технічного співробітництва. Проте поки що обсяг економічних стосунків між нашими країнами незначний. Торговельну угоду між Україною та Японією укладено в 1997 р., але Японія ще не “відкрила” Україну для себе. Для цього є об’єктивні причини. Основні товари нашого експорту – руди, чорні метали, продовольство – Японія або сама виробляє у великій кількості, або імпортує у своїх традиційних партнерів – США, Канаді й Австралії. З свого боку, ми не можемо розширити імпорт японської техніки через складну ситуацію в промисловості й низьку купівельну спроможність населення. В 2005 р. український експорт у Японію становив 82 млн дол., а з Японії нами було імпортовано товарів на суму 548 млн дол.; отже, від’ємне сальдо становило 466 млн дол.¹

Інвестиції з Японії до України практично не надходять і через недостатнє знання нашої країни японськими бізнесменами, і через

¹ www.ukrstat.gov.ua

їх побоювання ризику в нестабільній економічній обстановці, що є в Україні.

Втім, залучення японського бізнесу до інвестування в економіку України було б ефективним, зважаючи на потенціал нашої країни. Найбільш перспективними галузями для інвестицій є аерокосмічна, енергетична, аграрний сектор, електроніка. Підвищенню ефективності наших економічних стосунків з Японією було б відкриття при українському Посольстві в Токіо торговельно-економічної місії. Діяльність місії була б зосереджена на таких питаннях:

- залучення японських інвестицій в українську економіку;
- опрацювання питань, пов'язаних з реалізацією спільних проєктів;
- інформаційно-дослідницька робота щодо пошуку торговельних партнерів в обох країнах;
- аналітико-маркетингова діяльність з вивчення експортних можливостей продукції українських виробників на японському ринку;
- розроблення довгострокових планів двостороннього економічного співробітництва.

Принципово важливим для економічного співробітництва з Японією було б підключення України до японських програм Офіційної допомоги розвитку (ОДР) в рамках ОЕСР. Перспективним було б залучення України до участі в реалізації технічної допомоги в рамках програм ОДР в країнах Азіатсько-Тихоокеанського регіону за умов її фінансування країнами-донорами, зокрема Японією.

Питання для самоконтролю

1. Які позиції займає Японія в світовій економіці?
2. Які чинники сприяли зростанню японської економіки?
3. У чому полягає суть “японського економічного дива”?
4. Визначте основні етапи розвитку Японії в другій половині ХХ ст.
5. Які основні напрями мала післявоєнна економічна реформа в Японії?
6. У чому полягають особливості організаційної структури японського бізнесу?
7. Які особливості мають трудові відносини в Японії?

8. Визначте особливості економічного розвитку Японії в 70 – 80-х роках ХХ ст.
9. Дайте характеристику структури японської економіки.
10. Дайте характеристику кредитно-фінансової системи Японії.
11. Проаналізуйте причини зниження темпів економічного зростання Японії в 90-х роках.
12. Назвіть основні напрями й методи внутрішньої економічної політики Японії.
13. Дайте характеристику зовнішньоекономічних зв'язків Японії за сферами діяльності й географічним розподілом.
14. У чому полягають особливості японської ділової етики?
15. Які є проблеми й перспективи в економічних відносинах України і Японії?

2.4. Економіка Федеративної Республіки Німеччина

Ключові поняття

Фактори економічного розвитку Німеччини; неоліберальна економічна політика Л. Ерхарда; структура економіки; динаміка розвитку; соціальна політика; зовнішньоекономічна політика; ділова етика; українсько-німецькі економічні зв'язки.

ФРН у світовій економіці

Німеччина – одна з найрозвинутіших країн світу, вона належить до “Великої Сімки” найпотужніших й найвпливовіших в економічному відношенні держав. За розміром ВВП (у поточних цінах) ФРН посідає третє місце в світі, її частка становить 6,1%¹. Німеччина – найбільш розвинута країна Європи. Вона є “локомотивом” Європейського Союзу, від стану її економіки багато в чому залежать темпи розвитку всієї організації. Можна впевнено твердити, що успіхи ЄС насамперед ґрунтуються на економічній стабільності Німеччини. Во-

¹ У розрахунку за паритетом купівельної спроможності валют (ПКС) частка ФРН становить 4%, й тоді вона посідає четверте місце в світовій економіці (після США, КНР і Японії).

на має потужну промисловість; за деякими виробами електротехнічного машинобудування, верстатів, хімічної, оптико-механічної промисловості ФРН посідає перше-друге місця в світі.

ФРН більше, ніж США та Японія, залежить від світового ринку. Її частка в світовому експорті 9%, а за обсягом товарообігу вона посідає друге місце в світі, після США. Частка експорту в ВВП Німеччини становить понад 20 %, що є одним з найвищих показників серед держав “Великої Сімки”.

Німеччина має розвинуту науково-технічну базу, витрати на НДДКР становлять 3 % від ВВП; проте, за науково-технічним потенціалом ФРН поступається США та Японії.

Федеративна Республіка Німеччини має одну з найкращих у світі систему соціального захисту населення, високий пересічний рівень заробітної плати. Водночас розміром ВВП на душу населення вона поступається США, Японії, Канаді й деяким своїм партнерам по ЄС. Вона має високу продуктивність праці (56 тис. дол. ВВП на одного зайнятого), але меншу, ніж у США (83 тис.), Канаді (71 тис.), Японії (57 тис.), Франції (59 тис.) і навіть Італії (58 тис.), хоч у 5,5 разу більшу ніж у Китаї (10 тис.)¹. Висока якість німецької продукції певною мірою компенсує на світових ринках їх високу собівартість, яка утворюється за рахунок підвищення питомих витрат на робочу силу (табл. 2.24).

Таблиця 2.24

ФРН: коротка довідка

Територія.....	375 тис. км ² .
Населення (2005 р.).....	82,4 млн чол.
Столиця.....	Берлін
Державний устрій.....	Федеративна республіка
ВВП (за ПКС, 2006 р.).....	2 585 млрд дол.
ВВП на душу населення (за ПКС, 2006 р.)....	31 тис. дол.
Експорт (2006 р.).....	1133 млрд дол.
Імпорт (2006 р.).....	916 млрд дол.
Національна валюта (з 1 січня 2002 р.).....	Євро
Державний борг (2005 р.).....	1829 млрд дол.

¹ МЭ и МО. – 2001. – №9. – С. 102.

Німеччина є значним експортером капіталу, вона є п'ятим за обсягом кредитором у світі, посідає третє місце за експортом інвестицій.

Німеччина відіграє важливу геополітичну роль, особливо в Європі. Розташована в центрі Європи, вона протягом майже півтора століття є відчутним фактором в політиці й економіці цієї частини світу. З другої половини ХХ ст. її геополітична роль підсилилася. Найбільше це виявляється в провідній позиції Німеччини всередині Європейського Союзу. З 90-х років посилюється геополітичний вплив ФРН на країни Центральної та Східної Європи, для яких вона стає поступово одним з головних торговельних партнерів та інвесторів. Від позиції Німеччини багато в чому залежать перспективи східноєвропейських країн щодо вступу до ЄС.

Фактори розвитку економіки

Німеччина як єдина держава утворилася в 1870 р., по закінченню Франко-Пруської війни. Вже тоді вона увійшла в коло великих держав. Протягом ХХ ст. Німеччина двічі зазнавала нищівної військової поразки й неймовірної економічної руйни. І кожного разу вона досить швидко відбудовувала економіку й ставала до лав найрозвинутіших країн. Німеччина була першою країною, яка спромоглася на створення “економічного дива”, приміром, за десять років до такого ж японського феномену. Це “диво” сталося наприкінці 40-х та першій половині 50-х років минулого століття, коли вщент зруйнована економіка відродилася на новітній технічній основі, країна показувала найкращі в Європі темпи розвитку промисловості, сільського господарства, помітно зростав рівень життя населення.

Основними факторами, що сприяли економічним успіхам Німеччини протягом усієї історії країни, є, насамперед, “людський фактор”, а також постійна націленість бізнесу на досягнення науково-технічного прогресу, зважена, ефективна економічна політика уряду й активна участь у міжнародних інтеграційних економічних процесах.

Суть “людського фактора” полягає в особистому трудолюбстві німецького народу, в надзвичайній ретельності працівника у виконанні своєї справи. “Німецька точність” – цей вислів застосовується

в світі з приводу бездоганно виконаної роботи. В ставленні до праці у німців є спільне з японцями, проте ця риса виявилася в них раніше (принаймні, раніше про це дізналися європейці). Недарма японців тривалий час звали “німцями Сходу”. Точність, ретельність, висока організованість німецького робітника в процесі праці забезпечує високу якість німецької продукції та її конкурентоспроможність і на внутрішніх, і на зовнішніх ринках.

Німеччина завжди йшла в руслі технічного прогресу, часто випереджаючи в деяких галузях інші розвинуті країни. Вона дещо пізніше, ніж Англія, Франція й США, вступила в стадію промислового перевороту й пізніше його закінчила – вже після 1870 р. Проте Німеччина не тільки здобула найвищих досягнень зарубіжної технічної думки й зарубіжної технології, а й внесла значний власний вклад у світовий технічний прогрес уже в XIX – на початку XX ст. У Німеччині вперше були винайдені й застосовані циліндросвердлильний та горизонтальний верстати, динамомашини, анілінові фарби, газовий двигун внутрішнього згоряння, дизель. Особливих успіхів досягла Німеччина в електротехнічній та хімічній галузях. Уже в першій половині XX ст. вона посіла друге місце, після США, за виробництвом сталі, автомобілів і літаків, а за виробництвом продукції хімічної промисловості – навіть перше місце в світі.

Науково-технічні досягнення й розвиток економіки Німеччини відбувався на терені економічних реформ, які мали тривалу позитивну дію. Ще в 1833 р., тобто задовго до політичного об'єднання Німеччини, було утворено (під егідою Пруссії) Митний союз, який підготував її економічне об'єднання. На території 18 північнонімецьких князівств було скасовано митні перепони у взаємній торгівлі, що активізувало внутрішню торгівлю й захистило місцевих виробників від іноземної конкуренції. Це сприяло розвитку промисловості в німецьких державах. Ще раніше, в перше десятиліття XIX ст., розпочалася аграрна реформа, яка поставила край кріпацькій залежності селянина. Це прискорило розвиток ринкових відносин у сільському господарстві, а також сприяло формуванню контингенту найманої робочої сили для промисловості.

Особливістю економічного розвитку Німеччини є активна роль держави майже на кожному його етапі. В період промислового перевороту уряд всіляко підтримував будівництво залізниць, які стали своєрідним каталізатором промислового розвитку, паровозів, ваго-

нів, видобуток вугілля. В середині XIX ст. половина всіх залізниць Німеччини була в державній власності. Держава через систему пільг заохочувала розвиток важкої промисловості, особливо сталеплавильної, вугільної, електротехнічного, енергетичного й транспортно-машинобудування.

Індустріалізація Німеччини була ще більш прискорена після Франко-Пруської війни, в останню чверть XIX ст. і до Першої світової війни. Під керівництвом канцлера Отто фон Бісмарка була ефективно використана французька контрибуція в 5 млрд. франків. До Німеччини були приєднані Ельзас і Лотарингія з великими покладами залізної руди, вугілля й калійної солі. Була уведена в обіг тверда золота марка, уряд запровадив політику протекціонізму. Все це сприяло зміцненню економіки Німеччини, особливо її промисловості. Розпочалася швидка концентрація виробництва й утворення монополій, переважно в формі синдикатів. На державних замовленнях для поставок металу залізничному будівництву виріс концерн Круппа. В електротехнічному будівництві сформувалися два велетенських синдикати – “Загальна компанія електрики” (Allgemeine Elektrizität Gesellschaft – AEG) та компанія “Сіменс”. У хімічній промисловості виокремлювався концерн “ІГ Фарбеніндустрі”.

Наприкінці XIX ст. в Німеччині формується потужний фінансовий капітал, який очолюють великі банки – Німецькі (Deutsche Bank), Дрезденський, Дармштадський. Німеччина перетворилася на другу в світі (після США) державу за економічною могутністю.

Перша світова війна зруйнувала економіку Німеччини. Вона втратила 13% території (Ельзас і Лотарингію, Саарську область), 75 – видобутку залізної руди, 35 – виплавки сталі, 26 – видобутку вугілля, 90% торговельного флоту. Національне багатство Німеччини скоротилося на 50%. До того ж, вона повинна була сплатити репарації на суму 20 млрд марок.

Здавалося, що в таких умовах країна не зможе підняти економіку в короткий термін. Але допомога прийшла від вчорашніх супротивників – США та Великої Британії. В 1924 р. було розроблено й прийнято „План Дауеса“, за яким обсяг репарацій суттєво скорочувався. Для погашення виплати репарацій надалі було утворено Банк міжнародних розрахунків у Базелі (Швейцарія). Ще важливішим було надання кредитів та інвестицій Німеччині. За 1924–1930 рр.

німецька промисловість отримала 30 млрд марок кредитів, що становило дві третини її основного капіталу. В 1928 р. довоєнного рівня економіки було досягнуто.

Прихід до влади фашистів, мілітаризація країни й Друга світова війна перервали нормальний розвиток економіки Німеччини. В країні була встановлена диктатура; роль державного апарату, пряме втручання адміністрації в економічні процеси різко зросли. Було запроваджено систему примусової праці. Війна виснажила продуктивні сили Німеччини й призвела до чергового тотального руйнування економіки. В 1946 р. промисловість ФРН становила лише 34% від довоєнного рівня. В країні вирувала інфляція, зросло безробіття, життєвий рівень населення різко знизився.

У таких складних умовах потрібна була принципово нова економічна політика, яка поривала б з амбіціями тоталітаризму й мала націленість на соціальні пріоритети. Така політика була сформована в ФРН наприкінці 40-х –початку 50-х років; її ефективність доведена успіхами німецької економіки протягом більше ніж півстоліття. Кардинальні позитивні зрушення в економіці ФРН пов'язані з “Планом Маршалла” та ліберальними економічними реформами міністра економіки, а потім канцлера Людвіга Ерхарда.

За “Планом Маршалла” США знову, як і після Першої світової війни, надали економічну допомогу ФРН (втім, як і іншим західноєвропейським країнам). У ФРН надійшла велика кількість американського продовольства й продукції легкої промисловості; а головне – інвестиції та кредити. Інвестиції йшли переважно в галузі важкої промисловості – енергетику, металургію, важке машинобудування, хімічну промисловість. Було здійснено грошову реформу, внаслідок чого німецька марка зміцніла, припинилася інфляція. Наприкінці 1950 р. промисловість ФРН уже досягла довоєнного рівня.

Ефективній відбудові економіки в короткі строки, а потім її швидкому ривку в світовому економічному просторі Німеччина зобов'язана *неоліберальній економічній політиці* Л. Ерхарда. В основу цієї політики було покладено ідеї “Фрайбурзької школи” (В. Ойкен, В. Репке), що пропагувала вільну ринкову економіку, та теорії “соціальної ринкової економіки” (А. Мюллер-Армак). Згідно з неоліберальною політикою роль держави має бути обмеженою регулюванням економіки на макрорівні, вона не повинна втручатися в оперативну діяльність суб'єктів народного господарства. Суть цієї

політики виражалася гаслом: “Так мало держави, наскільки це можливо, так багато держави, наскільки це потрібно”¹. Уряд звів до мінімуму регулювання цін, проте запровадив податкову реформу, що стимулювала підприємництво, заходи по активізації конкурентного середовища (зокрема за допомогою антимонопольного законодавства – “Картельного закону” 1957 р.). Першочерговою метою політики Ерхарда було вирішення соціальних проблем. Тут держава брала на себе велику частку відповідальності; бюджетні витрати на соціальні потреби в ФРН встановлено на вищому рівні, ніж в інших розвинутих країнах.

Економічна реформа швидко виявила позитивні наслідки. Вже за 1950–1957 рр. промислове виробництво в ФРН збільшилося в 2 рази, тоді як в США – тільки на 27%, Великій Британії – на 22, Франції – на 64%. Експорт Німеччини за той самий період зріс у 4,3 разу. У світі заговорили про “німецьке економічне диво”. Сам Л. Ерхард, головний автор цього “дива”, свою причетність до виняткового економічного піднесення ФРН оцінював досить скромно: “Це був лише наслідок чесних зусиль усього народу, який, згідно з принципами свободи, одержав можливість використати право на людську ініціативу, людську свободу і людську енергію”².

Одним з найважливіших факторів розвитку економіки ФРН є її активна участь у *європейських інтеграційних процесах*. В 1951 р. ФРН разом із Францією, Італією, Бельгією, Нідерландами й Люксембургом підписали угоду про заснування Європейського об’єднання вугілля й сталі (ЄОВС). Ця організація швидко показала свою ефективність, зокрема сприяла відбудові й зміцненню енергетики й чорної металургії ФРН, що позитивно позначилося також і на важкому машинобудуванні. В 1957 р. ці шість країн підписали угоду про заснування Європейського економічного співробітництва (ЄЕС) і Європейського співтовариства з атомної енергії (Євратом). Тоді ж усі три організації об’єдналися в одну спільноту, яка одержала назву “Європейське економічне співтовариство”, або “Спільний ринок”. У цьому об’єднанні ФРН зразу ж почала відігравати лідируючу роль і виграла від об’єднання більше, ніж інші члени ЄЕС, принаймні на перших етапах існування організації. Німеччина

¹ Факти про Німеччину. Societats-Verlag, Frankfurt-am-Main. – 1995. – С. 217.

² Факти про Німеччину. – С. 216.

мала значно потужнішу промисловість: наприкінці 50-х років вона посідала перше місце в Західній Європі за виплавною сталі й чавуну, виробництвом сірчаної кислоти, каустичної й кальцинованої соди, азотних і калійних добрив, синтетичного каучуку, тракторів, автомобілів, суден. Продуктивність праці в промисловості ФРН була вищою, ніж у її партнерів. Тому ліквідування торговельних перешкод, відкриття кордонів внаслідок скасування тарифів та квот надало промисловості ФРН сильного стимулу, сприяло експансії німецьких товарів на західноєвропейські ринки. Зміцніли позиції великих корпорацій ФРН та її банків. Марка перетворилася на найсильнішу валюту Європи й залишалася такою аж до 2000 р., тобто до уведення євро. Із перетворенням ЄЕС на Європейській Союз лідируюча роль Німеччини в європейській економіці збереглася, незважаючи на розширення організації спочатку до 15, потім до 25 і, нарешті, до 27 країн. Символічно, що серцевина валютної системи ЄС – Європейський Центральний Банк – міститься у Франкфурті-на-Майні.

Структура й динаміка економіки

Серед найрозвинутіших країн Німеччина виділяється своєю “на-діндустріалізованістю”: частка промисловості тут найбільша. В структурі валового національного продукту ФРН головні галузі економіки мають такі позиції (%):

промисловість.....	29,6
сільське господарство.....	0,9
послуги.....	69,5

Основою *промисловості* Німеччини тривалий час була важка індустрія. В 1955 р. її частка в усьому промисловому виробництві становила понад 73%. Поступово, під впливом науково-технічного прогресу структура промисловості почала трансформуватися. Знизилася частка вугільної промисловості, чорної металургії; водночас підвищеними темпами розвивалися електроніка, приладобудування, автомобільна, авіакосмічна промисловість. Проте й нині Німеччина відзначається в світовій економіці як один з провідних виробників продукції важкого машинобудування, найбільший експортер

металообробної техніки, хімічної продукції. В галузях інформаційної та комунікаційної техніки, авіакосмічної і особливо побутової електроніки Німеччина помітно поступається США та Японії.

Найконкурентнішими галузями промисловості Німеччини є: автомобілебудування, літакобудування, виробництво локомотивів і вагонів, верстатобудування, виготовлення приладів, електротехнічна промисловість, точна механіка й оптика, хімічна й фармацевтична промисловість, чорна металургія. Гірнична промисловість посідає другорядне місце, але свого часу вугілля та калійні солі були важливим фактором розвитку промисловості й сільського господарства. Після Другої світової війни багато шахт закрилося під тиском конкуренції нафти та газу. Славетний Рурський басейн поступово втратив значення “чорного серця” Німеччини. Відбулася реконструкція чорної металургії, скоротився випуск рядових марок металу і збільшилася частка легованих сталей. Важке машинобудування поступилося місцем неметалоємному, наукоємному машинобудуванню.

Після возз’єднання Західної і Східної частин Німеччини відбулися подальші структурні зміни в промисловості. На Сході було закрито переважну більшість підприємств чорної металургії та важкого машинобудування. Натомість кошти вкладаються в розвиток точної механіки й оптики, харчової промисловості. Найбільша кількість зайнятих у промисловості припадає на сектор загального машинобудування та верстатобудування, далі йде автомобілебудування, хімічна промисловість, харчова, електротехнічна. Широко відомі традиційні галузі країни – пивоваріння та виноробство. У ФРН виробляється 4 тис. сортів пива, кожний німець пересічно споживає 150 літрів пива на рік.

Промисловість Німеччини відзначається високим рівнем концентрації виробництва. Великі підприємства, що складають тільки 2% від загальної чисельності, обіймають 30% усіх зайнятих у промисловості і дають половину виробництва продукції. В обробній промисловості 100 найбільших фірм зосереджують 60% загального обороту й понад 50% загального числа зайнятих. Напочатку 90-х років серед 50 найбільших промислових компаній світу 7 було німецьких¹. Найбільшими й найвідомішими корпораціями є: вироб-

¹ В.К. Ломакин. Мировая экономика. – С. 519.

ники автомобілів “Фольксваген”, “БМВ” та “Даймлер-Крайслер”; хімічні концерни “Гехст”, “Байер” та “БАСФ”; вугільний концерн “Рурколе АГ”; електроконцерни “Сіменс”, група “Бош”. Табл. 2.25 дає уявлення про позиції найбільших промислових корпорацій Німеччини.

Таблиця 2.25

Найбільші промислові фірми ФРН¹

№ п/п	Фірма	Господарська галузь
1	«Даймлер-Крайслер»	Автомобілебудування, електротехнічна промисловість, авіація
2	«Сіменс»	Електротехнічна промисловість
3	«Фольксваген»	Автомобілебудування
4	«Феба»	Енергетика, хімія
5	«Гехст»	Хімія, фармацевтика
6	«РВЕ»	Енергетика
7	«Байер»	Хімія, фармацевтика
8	«БАСФ»	Хімія, енергетика
9	«Тюссен»	Сталь, машини
10	«Бош»	Електротехнічна промисловість
11	«Байеріше Мотор»	Автомобілебудування
12	«Маннесман»	Загальне машинобудування

Серед 220 найбільших промислових корпорацій світу 17 – німецькі. За цим показником ФРН посідає четверте місце після США, Японії та Франції. Німецькі корпорації успішно просуваються на світові ринки, скуповуючи акції зарубіжних компаній. Так, за рахунок злиття німецької автомобільної корпорації „Даймлер-Бенц” і американської „Крайслер” утворилося ТНК „Даймлер-Крайслер”. Скупивши 34% акцій компанії „Мицубісі Моторс” за 2 млрд дол., „Даймлер-Крайслер” вийшла на японський ринок. „Фольксваген” зумів прорватися на світовий ринок вантажівок, скупивши пакет акцій шведської фірми „Сканія”².

¹ Факти про Німеччину. – С. 265.

² *И.А. Родионова.* Мировая экономика. Индустриальный сектор. СПб.: – Питер, 2005. – С. 179, 185

Промислова політика уряду спрямована на підвищення конкурентоспроможності продукції й на стимулювання розвитку наукоємних галузей. Держава створює сприятливі умови для кооперації економіки з наукою, підтримує малі та середні підприємства у впровадженні нових технологій, інноваційних заходів. Федеративним міністерством освіти, науки, досліджень та технології були споруджені “демонстраційні центри”, де представники середнього та малого бізнесу можуть ознайомитися з інформацією про найсучасніший рівень техніки.

Сільське господарство, незважаючи на невелику частку в ВВП та в чисельності зайнятих, забезпечує потреби країни в продовольстві на 80%, а в споживанні пшениці, цукру, яловичини, сиру, вершкового масла – повністю. У сільському господарстві, як і в промисловості, відбувається концентрація виробництва. Якщо в 1950 р. нараховувалося 1,6 млн фермерських господарств, то до середини 90-х років їх залишилося 550 тисяч. Підвищилася продуктивність праці. У 1950 р. один фермер “годував” 10 чоловік, а в 90-х роках – понад 80. Проте й досьогодні типовим для Німеччини залишається середнє за розміром сільськогосподарське підприємство. Майже 90% усіх господарств мають площу 50 га. Основою сільського господарства є тваринництво. Воно дає чотири п’ятих усієї продукції сільського господарства. Середній надій від однієї корови – понад 4786 л за рік. За розвитком свинарства ФРН посідає перше місце в ЄС.

Про високий індустріальний рівень сільського господарства ФРН свідчать такі дані: на одиницю площі тут нараховується тракторів у 4 рази більше, ніж у США; добрив на кожний гектар вноситься більше, ніж у Англії, Франції та США.

Сільськогосподарське виробництво Німеччини має вищу собівартість продукції, ніж в інших країнах ЄС, особливо у Франції, Нідерландах, Данії. Тому великого значення надається захисту аграрного сектора від зовнішньої конкуренції. Держава здійснює активну політику, надаючи податкові пільги фермерам, встановлюючи підвищені тарифи на імпорт сільгосппродукції з-за меж ЄС, а також регулюючи ціни в інтересах фермерів. Аграрна реформа ЄС, рішення про яку було прийнято в 1992 р., головним заходом підтримки сільського господарства визначає надання прямих субсидій.

Незважаючи на успіх сільського господарства, Німеччина залишається найбільшим у світі імпортером продукції сільського господарства.

За розвитком *сфери послуг* Німеччина дещо поступається іншим високорозвинутим країнам. Основними галузями цієї сфери є торгівля, транспорт, банківські та фінансові послуги, а також державне управління. На торгівлю припадає близько 10% створеної бруто-вартості, на її підприємствах працює 4 млн чоловік.

Німеччина має розвинуту банківську систему. Німецький федеративний банк є емісійним банком. На чолі федерального банку знаходиться Рада центральних банків ЄС. Серед приватних банків найпотужнішими є «Дойче банк», «Дрезднер банк» та «Коммерцбанк». Усього в Німеччині функціонують 330 кредитних банків, 704 ощадних каси, 3 кооперативні центральні банки, 2778 кредитних товариств, 33 іпотечних банки та ін. Наслідком концентрації в кредитно-фінансовій сфері стало скорочення кредитних закладів з 14 000 у 50-х до 3780 у роках. Кожного року близько 100 кооперативних банків вливаються до інших об'єднань.

Особливістю ФРН є менша кількість фінансових груп не тільки порівняно із США, а й з Японією, Францією, Великою Британією, де кількість таких груп становить 15–20; у ФРН вона не досягає й 10. Це пояснюється величезною концентрацією банківського капіталу в руках трьох названих вище гросбанків: вони контролюють близько чотирьох п'ятих акціонерного капіталу країни. Три головні фінансові групи сформувалися навколо цих банків – “Дойче банка”, “Дрезднер банка” та “Коммерцбанка”. Важливою особливістю фінансового капіталу ФРН є суттєва роль спілок підприємців. На чолі таких спілок стоять, як правило, представники найбільших концернів та банків.

Діяльність усіх кредитних закладів у ФРН контролюється Федеративним відомством нагляду за кредитною діяльністю. Якщо кредитний заклад потрапить у скрутне становище, то почнуть діяти інструменти збереження вкладів, компенсуючи втрати вкладників.

Високими темпами зростають операції з цінними паперами на фондових біржах. У Німеччині вісім бірж: «Берлін», «Бремен», «Штутгарт», «Франкфурт-на-Майні», «Дюссельдорф», «Гамбург», «Ганновер» і «Мюнхен». Найбільшою є біржа у Франкфурті. За

значенням вона посідає четверте місце в світі, після Нью-Йорка, Токіо та Лондона.

Німецька марка, яка тривалий час була другою після долара США резервною валютою в світові економіці, з 2002 р. замінюється на спільну валюту Європейського Союзу – євро. В 1999 р. була введена фіксована ставка марки до євро у відношенні 1,96 марки за один євро.

Повоєнна економіка ФРН відзначається перепадами *динаміки розвитку*, які відзначали достоїнства й хиби економічної моделі й були причиною зміни економічної політики уряду. Найвищих темпів розвитку економіки ФРН досягає в 50-х роках, коли була впроваджена неоліберальна модель. Приріст ВВП становив пересічно 15–20%. Проте в 60-ті роки позитивні фактори стрімкого економічного розвитку багато в чому себе вже вичерпали. Високий рівень соціальних витрат потребував підвищення податків з корпорацій, державний бюджет зводиться з дефіцитом. У першій половині 60-х років державні витрати зростали вдвічі швидше, ніж ВВП. У 1966 р. в країні вибухнула перша в повоєнному періоді економічна криза, хоч вона була нетривалою і неглибокою.

У 1968 р. розпочалося нове піднесення економіки, темпи її зростання становили 5–7 % щороку. Але криза 1974–1975рр. була серйознішою. Вона посилилася світовою енергетичною кризою; важимо, що Німеччина є значним імпортером нафти й газу. Різко підвищився рівень споживчих цін у країні – до 7% щороку, набирала темпів інфляція. ВВП скоротився на 5%, промислове виробництво – на 12, обсяг внутрішніх приватних інвестицій – на 18,5%. Наростало масове безробіття. Вихід з цієї кризи відбувався дуже повільно, а в 1980 – 1982 рр. сталася нова криза, яка супроводжувалася масовим збанкрутуванням і зниженням рівня життя населення.

З 1982 р. розпочалося економічне зростання, яке тривало майже десять років. В цей період відбувається докорінна перебудова технічної бази економіки. Фірми прямують до 50% виробничих інвестицій на модернізацію і раціоналізацію виробництва. Темпи приросту ВВП коливалися від 1,5% в 1987 р. до 5,7% в 1990 р. Інфляція трималася на рівні нижче 3%, але безробіття залишалося ще високим. Початок 90-х років збігався з об'єднанням Західної та Східної Німеччини в єдину державу. В довгостроковій перспективі це є потужним стимулом подальшого економічного зростання. Але перші

роки возз'єднання принесли багато проблем. Економіка колишньої НДР виявилася непристосованою до вимог світового ринку. Велика кількість підприємств через це була закрита. На модернізацію промисловості й на компенсацію безробітним держава вимушена витрачати значні кошти. Це призвело до економічної кризи 1992 – 1993 рр. Проте цього разу спад в економіці тривав недовго. Інвестиції, що вкладалися на відновлення економіки східнонімецьких земель, почали, нарешті, працювати. В 1994 р. приріст ВВП на нових землях становив 10%, що було рекордом для Європи.

Після 1995 р. темпи зростання економіки Сходу помітно спали і стали нижчими, ніж у західних землях ФРН. Так, у 1997 р. на Заході приріст ВВП становив 2,4%, а на Сході – тільки 1,8%; у 2000 р. розрив ще збільшився: відповідно 3,2% і 1,1%. Модернізація економіки на Сході відбувається не так швидко, як сподівалися. Продуктивність праці там зростає повільніше, ніж заробітна плата. Так, заробітна плата східнонімецьких робітників порівняно із західнонімецькими становила 49,3% у 1991 р. і 77,1% у 2000 р.; продуктивність праці в ті самі роки становила 41,9 і 69,3%¹. ВВП на душу населення в 1996 р. в східних землях становили 60% західного рівня. На Схід було переведено понад 1 трлн марок, які пішли переважно не на виробничі інвестиції, а на соціальну підтримку населення, що негативно позначилося на загальноекономічному розвитку країни й особливо на її фінансовому становищі. Темпи зростання ВВП в 90-ті роки були помірними, нижчими ніж у США, але вищими, ніж в Японії (табл. 2.26).

Таблиця 2.26

Темпи приросту ВВП Німеччини, %²

Роки	пересічно 1991-1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Приріст	1,4	2,9	0,8	0,2	-0,1	2,0	3,0	2,2

¹ МЭ и МО. – 2001. – №8. – С. 81.

² IMF. Annual Report 2000, p. 12; МЭ и МО. – 2001. – №8. – С. 86.;
www.cia.gov

Початок нового століття для німецької економіки відзначився невисокими темпами розвитку, але згодом ситуація трохи поліпшилася.

Внутрішня економічна політика

Зазначалося, зміни в динаміці розвитку економіки призвели до перегляду напрямів економічної політики уряду. В основі політики в цілому була соціально-ліберальна модель; проте в кризових ситуаціях уряд від неї відхилявся.

Реформи Л. Ерхарда мали *ліберальну спрямованість*, причому лібералізація супроводжувалася заходами соціального захисту. Держава не втручалася в безпосереднє регулювання господарських процесів, але брала на себе основну відповідальність за вирішення соціальних проблем. Були знижені податки з підприємців, в той же час зростали бюджетні витрати на соціальний захист населення. Понад десять років така політика давала значний ефект. Зростав добробут населення, а за ним і купівельна спроможність громадян, що сприяло розширенню внутрішнього ринку. Невисокий рівень податків стимулював виробників збільшувати інвестиції у виробництво. ФРН перетворилася на процвітаючу державу з високими темпами розвитку економіки й високою соціальною захищеністю населення.

Поступово виявилось, що ставка на “вільну гру” ринкових регуляторів не може довго поєднуватися із зростаючими витратами держави на соціальні потреби. Завищені економічні й соціальні вимоги зумовили бурхливе зростання державних витрат, а безперервне зростання заробітної плати призвело до зростання цін та інфляції. Л. Ерхард, який у 60-х роках був канцлером, попереджав про необхідність стримувати зростання соціальних витрат і обмежувати споживання, але в умовах ейфорії, яка панувала тоді в суспільстві, його заклик сприймався легковажно.

Криза 1966 – 1967 рр. призвела до перегляду неоліберальної політики. На зміну їй прийшла політика неокейнсіанства, яка означала посилення ролі держави на макроекономічному рівні регулювання. Основи нової політики були сформульовані в “Законі про сприяння стабільності й економічному зростанню”, який було прийнято в 1967 р. урядом соціал-демократів, що прийшли до влади.

Згідно із “Законом”, кредитно-грошова політика доповнювалася активним використанням інструментів державної бюджетної та податкової політики. В процесі розробки рішень брали спільну участь союзи роботодавців, профспілки і урядові органи. Вони узгоджували динаміку заробітної плати і доходів із загальноекономічними цільовими установками. Було зроблено спробу нейтралізувати економічну владу груп примушенням до співробітництва, обміну інформацією, готовності до компромісів. Ця спроба виявилася невдалою через відсутність будь-яких економічних санкцій¹.

“Законом” вводилося п’ятирічне фінансове планування, яке спиралося на загальноекономічні прогнози основних показників. Ця політика одержала найменування “фіскальної політики стабілізації”. Вона ставила перед собою дві взаємопов’язані цілі: не допускати різких кон’юнктурних коливань економіки та сприяти стійкому економічному зростанню. Економічний бум уже не ставився за мету, було взято курс на виважено зростання економіки. “Закон про стабільність” зобов’язував федеральні й земельні влади пристосувати свою бюджетну політику до завдань досягнення загально-економічної рівноваги, яка виражена в зростання “магічному чотирикутнику”:

- стабільність цін;
- високий рівень зайнятості;
- зовнішньоекономічна рівновага (рівновага платіжного балансу);
- постійне і збалансоване економічне зростання.

Усі чотири цілі вважалися рівнозначними й мали досягатися одночасно, хоч їх не завжди можна досягти. Незважаючи на подальшу зміну економічного курсу, “закон про стабільність” вважається діючим і досі.

В основі політики стабілізації фінансовими засобами лежала кейнсіанська концепція регулювання сукупного попиту, яку необхідно було інтегрувати в систему соціального ринкового господарства.

У 70-х роках уряд соціал-демократів, який очолював Г. Шмідт, зайнявся регулюванням навіть інвестицій, що підривало підвалини ринкового господарства. Економічні заходи уряду склалися в систему, яка отримала назву “глобального регулювання”. Певний час

¹ В. Гутник. Германия // МЭ и МО. – 2001. – №8. – С. 83.

ця система була ефективною. Проте кризи 1974 – 1975 рр. та 1980 – 1982 рр. показали, що “магічний чотирикутник” не є засобом безперервного стимулювання економічного зростання.

У 1982 р. до влади прийшли християнські демократи на чолі з Г. Колем. Новий уряд знову повернувся до *неоліберальної політики*, взявши за основу ерхардівську модель, але не відмовляючись від позитивних здобутків досвіду “глобального регулювання”. Головним в економічній політиці Г. Коля був поворот від стимулювання сукупного попиту до економіки пропозиції.

Одним з основних напрямів нової політики передбачалося стримання зростання витрат. Державні витрати не повинні випереджати за темпами зростання виробництва. Поступово зменшувалася роль держави в перерозподілу ВВП. Якщо в 1982 р. частка всіх державних витрат в ВВП становила 50%, то в 1989 р. вона скоротилася до 45%. Скоротився дефіцит державного бюджету з 3,4% від ВВП в 1996 р. до 1,2% в 1999 р. Проте християнським демократам не вдалося запровадити податкову реформу, й Німеччина залишається країною з дуже високими податками, рівень яких зростав у часи правління соціал-демократів. Продовжувалося накопичення державного боргу, який зріс становив із 900 млрд марок у 1989 р. до 2200 млрд марок у 1999 р. і в 2005 р. становив 1 829 млрд дол. Цей борг збільшився значною мірою через витрати на вирішення соціально-економічних проблем, пов’язаних з возз’єднанням Німеччини.

У 1999 р. уряд Коля пішов у відставку, йому на зміну прийшла коаліція соціал-демократів і “зелених” на чолі зі Г. Шрьодером. Незважаючи на принципи політичні розходження з християнськими демократами, уряд Г. Шрьодера в цілому зберігав неоліберальний напрям економічної політики. Водночас є деякі зміни в методах її здійснення.

Одним з головних завдань уряд вважав боротьбу з безробіттям, яке підвищилося в 1999 р. до небезпечного рівня в 10,5%. На відміну від минулих урядів, які допомагали безробітним збільшенням витрат на їх утримання (що не стимулювало їх у пошуках роботи), Шрьодер робить ставку на створення сприятливих умов для підприємців, для відкриття нових фірм, що веде до появи нових робочих місць. Соціал-демократи особливо намагаються підтримати малий і середній бізнес. Важливою метою нового уряду є зниження податків. Рівень оподаткування в країні наприкінці 90-х років досяг

небачених розмірів. Так, якщо в США на податки йде близько 32% нерозподіленого прибутку, у Великій Британії – 45%, то в Німеччині цей показник досяг 65%. Принципи податкової реформи були затверджені в 2000 р. Сукупний податок на прибуток зменшився з 50 до 40%. Подоходний податок передбачалося знизити з 53% у 1999 р. до 42% у 2005 р.¹

У 2006 р. до влади повернувся консервативний уряд на чолі з Ангелою Меркель; з ним пов'язані перспективи повернення економічної політики неолібералізму.

Важливою складовою внутрішньоекономічної політики є *соціальна політика*. Німеччина досягла відчутних успіхів у забезпеченні соціального захисту населення в повоєнний період. Німецька система соціального забезпечення є предметом захоплення й заздощів для багатьох, навіть розвинутих, країн. Громадяни оточені густою мережею соціальних гарантій. Чи найманий працівник є старим, чи хворим, чи потерпів від нещасного випадку або є безробітним – соціальна система робить фінансові наслідки для нього досить стерпними. Ці гарантії стають можливими внаслідок виплати солідарної спільноти. Хто активно працює, той сплачує внески в різноманітні галузі соціального страхування. Соціальна система сягає далеко за межі найманих працівників. Вона забезпечує утворення дітей, компенсує витрати на житло, надає соціальну допомогу малозабезпеченим громадянам. Видатки на соціальне забезпечення в ФРН становлять майже третину ВВП.

Заробітна плата в Німеччині – одна з найвищих у світі. Крім того, існує система додаткових виплат (лікарняні від підприємства, 13-та зарплата, відпускні та ін.). В 1995 р. загальні витрати на оплату праці становили 45,5 марки на годину, з них 20,4 марки склали додаткові виплати. З одного боку, це підвищує добробут громадян ФРН. Проте, з іншого боку, така система має негативний момент, оскільки робочі місця стали надто дорогими, що небажано в умовах світової конкуренції. Тому підприємці не зацікавлені в розширенні контингенту працівників і створенні нових робочих місць. Вони надають перевагу модернізації виробництва й ліквідації робочих місць. Це стимулює зростання безробіття.

¹ МЭ и МО. –2001. – №8. – С. 87.

Безробіття в Німеччині стало головною соціальною проблемою. Зростання чисельності безробітних стало помітним уже з середини 80-х років, коли вона становила 2 млн чол. У 1997 р. безробіття досягло найвищого значення, коли кількість безробітних становила 4,4 млн чол., або 11,4% працездатного населення. Потім напруження дещо спало: в 1999 р. рівень безробіття знизився до 10,5%, а в 2000 р. – до 9,6%. У 2000 р. чисельність безробіття становила 3,9 млн чол. Скорочення зайнятості в 90-ті роки відбувалося за рахунок обробної промисловості; зростання кількості робочих місць у сфері послуг не компенсувало загального падіння зайнятості. Крім офіційно зареєстрованих безробітних, ще 2 млн чол. становлять приховане безробіття, отже, фактичний рівень безробіття досягає 13%.

Високий рівень безробіття може спровокувати соціальні конфлікти. Майже весь повоєнний період соціальні відносини в ФРН були досить спокійними, чому сприяв високий рівень життя основної маси населення. Але із зростанням безробіття виникає невдоволення певних прошарків населення, яке спрямоване переважно на іноземних працівників. На мігрантів у Німеччині припадає 8% населення, що є одним з найвищих показників у Європі (вище тільки в Швейцарії та Люксембурзі).

Висока частка вага заробітної плати в сукупних витратах виробництва має ще один негативний наслідок: інвестори неохоче здійснюють капіталовкладення в економіку Німеччини, надають перевагу країнам з дешевшою робочою силою. Тому вивезення підприємницького капіталу з Німеччини досить істотно переважає над увезенням.

Зовнішньоекономічна політика

Зовнішньоекономічні зв'язки мають для Німеччини винятково велике значення, більше ніж для США або Японії. Так, частка експорту у ВВП Німеччини становить (2005 р.) 37, імпорту – 29%; у США відповідні значення цих величин – 7 і 14%, у Японії – 12 і 10%. Це свідчить як про найефективніше використання Німеччиною переваг міжнародного поділу праці, так і про меншу ємність внутрішнього ринку.

За обсягом *зовнішньої торгівлі* Німеччина посідає друге місце в світі після США. При цьому висока частка ФРН у світовій торгівлі стабільна протягом останніх десятиліть.

Таблиця 2.27

Частка ФРН в міжнародній торгівлі товарами, %¹

	1980	1990	2000	2006
Експорт	10,1	12,0	10,6	9,1
Імпорт	...	9,5	8,1	7,6

Зовнішня торгівля Німеччини постійно складається з позитивних сальдо: експорт товарів перевищує їхній імпорт. Темпи зростання товарообороту в 90-ті роки досить високі; так, у 1999 р. експорт збільшився на 5,1, імпорт – на 8,1 %, у 2000 р.– відповідно 13,25 і 10,2%, а в 2005 р. – 7,0 і 8,0%².

Товарна структура зовнішньої торгівлі Німеччини характеризується високою часткою машин і обладнання як в експорті (50%), так і в імпорті (32%). Серед інших товарів слід назвати продукцію хімічної промисловості (13% в експорті й 9% в імпорті), метали, продовольство й текстиль. В імпорті значна частка належить сировині й паливу. В 90-х роках у структурі експорту Німеччини відбувалися деякі зміни. Якщо в 1990 р. вона посідала перше місце в світі за експортом автомобілів, продукції загального машинобудування, хімічної продукції й текстилю, то в середині 90-х років вона зберегла лідерство тільки за автомобілями і продукцією хімічної промисловості³. Німеччина втрачає позиції на світовому ринку високих технологій. Її частка в експорті наукоємної продукції скоротилася з 20,3 у 1980 р. до 16,2% у 1993 р. Навіть німецькі ТНК третину своїх НДДКР здійснюють за межами ФРН.

Стійке позитивне сальдо в торгівлі товарами стимулюється розвинутою системою фінансування й страхування зовнішньоекономічної діяльності. Експорт фінансується спеціальними закладами: То-

¹ [http: www.OECD Economic Outlook, № 62, December 1997; БИКИ. – 2000. – №130. – С. 2; www.cia.gov](http://www.OECD Economic Outlook, № 62, December 1997; БИКИ. – 2000. – №130. – С. 2; www.cia.gov)

² МЭ и МО. – 2001.–№8. – С. 86; WTO. World Trade Report 2006. – P.11.

³ Мировая экономика. Экономика зарубежных стран. / Под ред. В.П. Колесова и М.Н. Осьмовой. – С. 250.

вариством кредитування експорту й Кредитним закладом по реконструкції. Зростанню обсягів експорту сприяє висока якість німецьких товарів.

Позиції Німеччини в торгівлі послугами не такі сильні, як в торгівлі товарами. Експорт послуг у 2005 р. становив 143 млрд дол., що незрівнянно менше, ніж експорт товарів. Імпорт дорівнював 199 млрд дол. Таким чином, на відміну від торгівлі товарами, в торгівлі послугами Німеччина має від'ємне сальдо. Частка Німеччини в світовому експорті послуг становить 5,9, а в імпорті – 8,4%. За експортом послуг вона посідає третє місце (після США і Великої Британії), за імпортом – друге (після США)¹.

Основними торговельними партнерами Німеччини є члени Європейського Союзу. Загалом на ЄС припадає 55,5% німецького експорту та 54,3% імпорту. Найбільший зовнішньоторговельний оборот Німеччина має з Францією (експорт –10,7, імпорт – 10,5). Далі йдуть Велика Британія (відповідно 8,5 та 7,0), Італія (7,4 і 7,8), Нідерланди (7,0 і 8,5), Бельгія-Люксембург (5,8 і 6,2%). З країн, що знаходяться поза ЄС, найбільшого значення для німецької зовнішньої торгівлі мають США (8,6 і 7,7%) та Японія (2,3 і 4,9%). Якщо з більшістю країн Німеччина має позитивне торговельне сальдо, то з Японією – великий і стійкий дефіцит.

З 90-х років увага німецького бізнесу привертається до країн Центральної та Східної Європи, товарообіг з якими швидко зростає.

Висока заробітна плата й високі податки спонукають німецьких підприємців до інвестицій у зарубіжну економіку. За 1990 – 1997 рр. прямі приватні капіталовкладення німецьких підприємств становили 309 млрд. марок, тоді як зворотний приплив інвестицій у Німеччину становив лише 35 млрд марок². У 2005 р. загальна сума ПІІ в німецькій економіці становила 503 млрд дол., а за кордоном вкладено німецькими компаніями 967 млрд дол.³ Переважна частина німецьких інвестицій надходить в розвинуті країни (до 75%), насамперед, в США і країни ЄС. Ці ж країни є головними інвесторами в економіку Німеччини. Поступово збільшується роль Центральної

¹ WTO. International Trade Stats 2000. Table III.4, III.5.; WTO. World Trade Report 2006. – P.12.

² Мировая экономика. Экономика зарубежных стран / Под ред. В.П. Колесова и М.Н. Осьмовой, С. 251.

³ UNCTAD, FDI/TNC database. Annex table B.2.

та Східної Європи в інвестуванні німецького капіталу. В ЦСЄ зосереджено 6% німецьких іноземних інвестицій, переважно в Чехії та Угорщині. Німеччина є найбільшим кредитором країн цього регіону: вона надає понад 50% кредитів, що надходять сюди з розвинутих країн. Після входження центральноєвропейських країн до ЄС умови для німецьких інвесторів стали тут ще кращими.

Щоб компенсувати можливий економічний ризик щодо інвестицій у країнах, що розвиваються, федеральний уряд створив особливий інструментарій стимулювання. Він уклав угоди з понад 104 країнами, що розвиваються, та країнами ЦСЄ про захист та стимулювання інвестицій. Засноване державою Німецьке товариство в справах капіталовкладень та розвитку сприяє прямим інвестиціям німецьких фірм у країні, що розвиваються, і в колишні соціалістичні країни. Середнім німецьким підприємствам для створення філій та трансферту технологій у країні, що розвиваються, надаються кредити за умов сприятливих відсотків та безповоротні позики.

Платіжний баланс Німеччини тривалий час зводився з позитивним сальдо (в 1990 р. – 76 млрд марок). Проте в 90-х роках утворився дефіцит платіжного балансу, який поступово наростав. У 2000 р. він становив 23 млрд євро (45 млрд марок). Але невдовзі ситуація вирівнялася; в 2005 р. Німеччина мала позитивне сальдо в 116 млрд дол.¹

Особливості ділової етики

Найхарактернішими рисами німців у ділових стосунках є професійність, компетентність, чесність. Німці дуже цінують час, тому точність, дотримання регламенту є однією з особливостей німецьких бізнесменів у процесі ділових переговорів. Вони не люблять запізнюватися на зустріч і того ж вимагають від партнера.

Переговори німці ведуть у відкритій манері, прямо висловлюють своє бачення проблеми й свою незгоду з позицією партнера часто виражають у різкій формі. Вони не схильні до обміну люб'язностями під час переговорів, не люблять у ділових розмовах розповідати та слухати анекдоти або обговорювати факти сімейного життя один одного.

¹ www.cia.gov

Німецький діловий етикет характеризується строгою ієрархією. Відстань між керівником і підлеглим досить відчутна і, на відміну від американців, ніяка фамільярність тут неприпустима. Підлеглий зобов'язаний показувати поштивість своєму начальнику. Спілкуючись із німецьким партнером, особливо з керівником групи, слід називати його тільки на прізвище й обов'язково додавати титул, якщо він у нього є (наприклад: “доктор Шмідт”); в Німеччині багато докторів наук.

Німці приходять на ділову зустріч добре одягненими й вимагають того самого від партнера. Вони завчасно добре підготовлені до переговорів, вивчають сильні й слабкі сторони партнерів. Головним методом ведення переговорів є залізна логіка й спирання на факти. В процесі виконання спільної справи (узгодження контракту, його виконання) німці прагнуть спочатку ретельно завершити одну ланку дій, а потім приступити до другої, потім до третьої і т.п. В цьому також полягає їхня відмінність від американців або представників середземноморської культури, які намагаються охопити справу в цілому і робити “все зразу”: не закінчивши одного етапу, перейти до іншого. У німців так не буває, вони виконують свою справу методично.

Німці не люблять, коли їх “підганяють” під час переговорів, вони ретельно обговорюють усі деталі угоди. Коли ж угода підписана, вони її виконують чесно, якісно й в строк. Німці – люди щирі, вони не люблять легковажного підходу до серйозної справи. Вони дисципліновані, бездоганно дотримуються законів. Німець, особливо бізнесмен, не любить виділятися серед інших кричущим одягом або екстравагантною поведінкою, це вважається ознакою поганого тону.

До недоліків (з точки зору іноземця) ділової етики німців належить надмірна стриманість, похмурість під час переговорів, відсутність почуття гумору, різкість в оцінках позицій партнера. Часто іноземців дратує прискіплива схильність німців до зовнішніх атрибутів етикету: строгого одягу, чіткого додержання регламенту переговорів, підкресленої ієрархічності між колегами різного рангу, звертання тільки за прізвищем і т.п. Проте формальність у поведінці німці розцінюють як ознаку поваги до партнера. У німців дуже розвинута схильність до порядку в усьому; це стосується навіть розстановки меблів в офісі: кожний стілець повинен мати своє місце, ні до чого його переставляти в інше, як це роблять деякі візитери.

Німці люблять солідність не тільки в поведінці, а й у товарах, які вони виготовляють: якість, надійність, тривалість у використанні – ось головне.

Німці нелегко зав'язують дружні стосунки з іноземцями. Але коли це все ж таки станеться, то німець буде вірним і надійним другом¹.

Особливість практики комерційного співробітництва з ФРН – бездоганне виконання взятих обов'язків. Треба мати на увазі, що в роботі на ринку ФРН уся інформація, яка стосується угоди, ходу її реалізації, є конфіденційною. За певних умов вона може надаватися лише держаним та судовим органам.

Інтереси України в Німеччині

Зважаючи на територіальну близькість, тривалі економічні й політичні зв'язки, роль Німеччини в Європі й особливо в ЄС, Україна може розглядати ФРН як свого стратегічного партнера. Це збігається зі стратегічною метою вступу України до ЄС. Економіки наших країн об'єктивно доповнюють одна одну. Німеччина являє собою потенційний ринок для певних українських товарів – залізної й марганцевої руд, деяких сортів чорних металів, насіння соняшнику та ін. ФРН є традиційним поставником в Україну машин та устаткування. Є добрі перспективи для кооперування виробництва в наших країнах, для утворення спільних підприємств.

Німеччина є другим (після Росії) *торговельним партнером* України за обсягом торгівлі, причому темпи товарообігу зростають (табл. 2.28).

Таблиця 2.28

Торгівля товарами України та ФРН (млн дол.)²

	1996	1998	1999	2000	2005
Експорт з України	422	639	560	741	1 286
Імпорт в Україну	1 069	1 264	943	1 134	3 384
Сальдо	-647	-625	-383	-393	-2 098

¹ Див. також: Р.Д. Льюис. Деловые культуры в международном бизнесе. – С. 290–300.

² Народне господарство України в 2000 році. – С. 276; www.ukrstat.gov.ua

Основні товарні позиції українського експорту в Німеччину: одяг і текстиль (24% усього обсягу), мідь та вироби з неї (17), чорної метали (13). Як бачимо, поки що структура нашого експорту не відповідає економічному потенціалу нашої країни. Проте переважання в експорті продукції легкої промисловості є наслідком дуже низьких витрат (порівняно з Німеччиною) в собівартості продукції на робочу силу; як відомо, легка промисловість є трудомісткою галуззю.

В імпорті України з Німеччини переважають: обладнання й механічні прилади (18,5%), електричні машини (7,7), пластмаси й вироби з них (5,4), фармацевтичні товари (3,7).

Німеччина є одним з найбільших іноземних *інвесторів* в українську економіку. В 2005 р. вона вийшла на перше місце завдяки купівлі металургійного комбінату „Криворіжсталь” німецьким відділенням транснаціональної корпорації „Mittal Steel” (табл. 2.29).

Таблиця 2.29

Динаміка прямих інвестицій з Німеччини в Україну¹

Рік	1995	1998	2000	2004	2005
Млн дол.	101	179	229	632	5 506
% до всього обсягу	21,0	8,7	8,2	7,6	33,6

ФРН співробітничав з Україною також шляхом залучення до програм ЄС, призначених для країн Центральної і Східної Європи, зокрема до програми TACIS.

Питання для самоконтролю

1. Яке місце в світі посідає Німеччина за основними економічними показниками?
2. У чому полягає геополітична роль Німеччини?
3. Які фактори сприяють розвитку німецької економіки?
4. Визначте основні етапи розвитку економіки Німеччини.
5. У чому полягає суть неоліберальної економічної політики Л. Ерхарда?

¹ Розраховано за: Народне господарство України в 2000 р. – С. 287; www.ukrstat.gov.ua

6. Яку роль відіграє ФРН в європейських інтеграційних процесах?
7. Визначте структуру економіки Німеччини.
8. Які чинники впливають на формування промисловості ФРН?
9. Назвіть найбільші фірми ФРН.
10. Яке місце займає сільське господарство в економіці ФРН?
11. Які особливості характеризують кредитно-фінансову систему Німеччини?
12. Як і під впливом яких факторів змінювалася динаміка економічного розвитку ФРН після Другої світової війни?
13. Чому на зміну неоліберальній політиці прийшла неокейнсіанська політика регулювання господарством? У чому полягає її суть?
14. Що таке “магічний чотирикутник” загальноекономічної рівноваги?
15. Охарактеризуйте основні положення, досягнення й невдачі економічної політики Г. Коля.
16. Які основні економічні проблеми постали перед урядом Г. Шрьодера?
17. У чому полягають особливості соціальних відносин у Німеччині?
18. Які проблеми зовнішньоекономічної політики притаманні сучасній Німеччині?
19. Дайте характеристику товарній структурі, динаміці й географії зовнішньої торгівлі ФРН.
20. У чому полягають особливості руху зовнішніх інвестицій в ФРН?
21. Які риси характеризують ділову етику Німеччини?
22. Які проблеми й перспективи українсько-німецьких економічних відносин?

2.5. Економіка Великої Британії

Ключові поняття

Фактори економічного розвитку Великої Британії; британська колоніальна система; структура економіки; динаміка економічного розвитку; внутрішньоекономічна політика; зовнішньоекономічна політика; особливості ділової етики; інтереси України у Великій Британії.

Місце в світовій економіці

Велика Британія (Сполучене Королівство) належить до групи найрозвинутіших країн світу. За розмірами ВВП вона посідає четверте місце (за ВВП в розрахунку за поточним курсом валют) після США, Японії та Німеччини. Таку саму позицію вона має й за обсягом промислового виробництва. Велика Британія утримує друге місце в світі за обсягом іноземних інвестицій (після США). Лондон є одним з найбільших фінансових центрів, він посідає перше місце за числом діючих тут іноземних банків. Тут знаходиться третя в світі за обсягом операцій фондова біржа (після Нью-Йорка й Токію). Лондон є великим валютним центром, через нього здійснюється третина валютних операцій, а також найбільший у світі обсяг страхових операцій. Лондон контролює значну частку світового біржового ринку металу, нафти та деяких інших стратегічних товарів (табл. 2.30).

Таблиця 2.30

Велика Британія: коротка довідка

Територія.....	244,8 тис. км ²
Населення (2005 р.).....	61 млн чол.
Столиця.....	Лондон
ВВП (2006 р., за поточним курсом валют).....	2 341 млрд дол.
ВВП на душу населення (2006 р.).....	38 тис. дол.
Експорт (2006 р.).....	469 млрд дол.
Імпорт (2006 р.).....	603 млрд дол.
Сальдо платіжного балансу (2005 р.).....	-58 млрд дол.
Дефіцит державного бюджету (2005 р.)..	62 млрд дол.
Національна валюта.....	фунт стерлінгів

Велика Британія в світовій економіці відіграла особливу роль. Вона однією з найперших здійснила буржуазну революцію й перейшла від феодалізму до розвинутих ринкових відносин. У Великій Британії вперше розпочався промисловий переворот, вона свого часу виробляла значно більше промислової продукції, ніж будь-яка інша держава світу. Англію прозвали “майстернею світу”. Велика Британія довгий час була головним експортером товарів і капіталу. Вона була одним із засновників міжнародної системи страхування (контора, згодом корпорація Ллойда). Британська колоніальна імперія була найбільшою в світі; англійська адміністрація й англійський капітал наклали помітний відбиток (як негативний, так і позитивний) на економіку великої кількості країн, що розвиваються. Англійський фунт стерлінгів тривалий час був найнадійнішою валютою на світовому валютному ринку.

Проте поступово Велика Британія починає втрачати свої лідируючі позиції. В 60-х роках XIX ст. за обсягом промислового виробництва й ВВП її обходять США, а в останній чверті того ж століття – й Німеччина. Велика Британія опиняється на третьому місці. Після Першої світової війни Британія, яка менше постраждала від воєнних дій, ніж країни континентальної Європи (в тому числі Німеччина), ненадовго повернула собі друге місце (після США) за обсягами ВВП і промислового виробництва. Але вже в 30-х роках XX ст. Німеччина знов її обганяє. Ситуація повторюється після Другої світової війни, коли Велика Британія, за аналогічних причин, знову посідає друге місце і знов ненадовго. В 50-х роках її обганяє Німеччина, в 60-х – Японія, в 70-х – Франція. Велика Британія опиняється на п'ятому місці (серед країн ОЕПС) за розміром ВВП. За деякими економічними показниками її вже наздоганяє Італія. Отже, в другій половині XX ст. позиції Великої Британії в світовій економіці неухильно слабнуть.

Але в 90-х роках падіння частки Великої Британії припиняється. Темпи приросту ВВП стабілізуються, рецесія, що вразила більшість розвинутих країн у 1991 – 1992 р., тут була не такою глибокою. Рівень безробіття також невисокий. На початку нового століття Велика Британія повертає собі четверте місце за ВВП, трохи випередивши Францію (відповідно 2341 млрд дол. і 2 154 млрд. дол. в розрахунку за поточним курсом валют у 2006 р.).

Незважаючи на відносно відставання Великої Британії від головних суперників, її роль у світовій економіці і досить значна, особливо у фінансово-кредитній сфері. Великим є також її політичний авторитет у світовому співтоваристві. Велика Британія була серед перших засновників ООН (вона є постійним членом Ради Безпеки), ОЕСР, НАТО. В Європейському Союзі вона займає особливу, нестандартну позицію, але й тут її вплив досить значний.

Що ж привело Велику Британію то до рівня найсильнішої, найрозвинутішої країни, то до відносного падіння її позицій у світовій економіці? Розглянемо основні з них.

Фактори розвитку економіки

Своєрідність економічного розвитку Великої Британії зумовили: географічне положення, особливості історичного розвитку, тривале перебування на чолі величезної колоніальної імперії, специфічні стосунки зі США та континентальною Європою, провідна роль фінансового капіталу в економіці, нарешті, особливий склад характеру англійців, що виявляється, зокрема, в їхніх постійній націленості на впровадження технічних винаходів.

Острівне положення Великої Британії в цілому сприяло її розвитку протягом багатьох століть. Після вторгнення норманців (XI ст.), по суті, на її територію не ступали іноземні ворожі війська. Велика Британія уникала багатьох кровопролитних, виснажуючих економіку воєн, що часто точилися в континентальній Європі. Це не завадило її активному втручання в Європейські справи, але вона здійснювала свою зовнішню політику майже завжди з вигідних позицій. В часи нечуваного розвитку системи комунікацій, острівне положення втратило свої переваги чи вади, але в історичному плані його роль для Великої Британії була суттєвою. Крім того, Англія опинилася на шляху пожвавлених торговельних шляхів, що з кінця середньовіччя перемістилися на Північне й Балтійське моря. Ще більше переваги морського положення країни підсилювалися після Великих географічних відкриттів; Англія перетворюється на могутню морську державу, що контролює всі куточки Світового океану.

Відносна відокремленість Великої Британії від континентальної Європи зумовила специфічність її *економічної історії*. На Британських островах феодальні відносини не набули таких глибоких

форм, як в інших європейських країнах. Кріпацька залежність селян була менш тривалою, крім того, в країні у феодальні часи була наявною значна частина вільних селян (фригольдерів). Це сприяло прискоренню розвитку продуктивних сил у країні. В сільському господарстві основною формою ренти була спочатку натуральна, а згодом – грошова; панщина, на відміну від континентальної Європи, не мала тут якогось впливу.

Поворотним в економічній історії Великої Британії було XVI ст., коли в Англії здійснився аграрний переворот. Підвищений попит на вовну в континентальній Європі стимулював надзвичайний розвиток на Британських островах вівчарства, для якого мало тут було, дуже сприятливі агрокліматичні умови. Англійські дворяни переходили до товарних форм скотарства і (знов таки на відміну від французьких, німецьких, російських дворян) рано втягувалися в ринкові відносини. Дрібні та середні дворяни (джентрі, сквайри) фактично перетворилися на сільських фермерів. Велике значення для розвитку ринкових відносин в Англії мало “огороджування”, яке знищило селянство в класичному розумінні цього слова і привело до появи фермерів і найманих робітників.

Аграрний переворот сприяв розвитку промисловості. Англія не тільки експортувала овечу вовну, а й використовувала її на власних мануфактурах, які вже в XVI ст. дуже поширилися. Розвиток суконної промисловості перетворив Англію на одну з провідних промислових держав Європи й підготував наступний промисловий переворот. Значення вівчарства й сукноробства для Англії було таким великим, що й досі лорд-канцлер палати лордів веде засідання, сидячи на символічному лантуху з вовною.

Таким чином, випередження Англією інших європейських країн (за винятком Голландії) в розвитку товарних відносин у сільському господарстві стало запорукою її подальшого економічного лідерства та в інших галузях.

Наступною важливою віхою в економічній історії Великої Британії став промисловий переворот (кінець XVIII ст. – перша чверть XIX ст.). Винахідницький талант англійського народу, а також ті передумови, про які вже сказано (розвиток товарних відносин і мануфактурного виробництва в країні) сприяли тому, що Велика Британія першою стала на шлях перебудови економіки за фабричними формами й на довгі часи була найпотужнішою промисловою дер-

жавою світу. Слід лише нагадати, що в ході промислового перевороту саме в Англії були винайдені й запроваджені у виробництво прядка “Дженні”, ватермашина Аркрайта, мюль-машина Кромптона, ткацький верстат Картрайта, парова машина Уатта, паровоз Стефенсона й багато інших винаходів.

Наслідком промислового перевороту стало економічне піднесення Англії. На початку 70-х років XIX ст. на неї припадало 50% світового видобутку вугілля, виплавлення сталі та переробки бавовни; вона давала 90% приросту тоннажу суден. Попереду інших країн Англія йшла також за випуском продукції машинобудування, легкої промисловості. В цілому англійська промисловість у середині XIX ст. давала половину світового обсягу продукції. Швидкими темпами розвивалася зовнішня торгівля Англії; тільки за першу половину XIX ст. обсяг експорту збільшився в 6 разів. Лондон перетворюється на торговельну столицю світу. Інтенсивно розвивався фінансовий капітал. В експорті капіталу ще наприкінці XIX ст. Велика Британія випереджала всі інші країни світу, в тому числі США й Німеччину. Відбувається процес концентрації банківського капіталу. Видатну роль у монополізації кредиту відігравав Англійський банк, потужність якого дедалі зростала. До початку Першої світової війни Лондон був світовим центром експорту капіталу, Англії належало чверть усіх цінних паперів, що оберталися на світових ринках. Велика Британія була центром великої колоніальної імперії: їй належало 60% усіх колоніальних володінь земної кулі.

Проте, Велика Британія поступово втрачає лідируючі позиції в світовій економіці. Її частка у світовому видобутку вугілля скорочується з 52 в 1870 р. до 22% в 1913 р.; у виробництві чавуну – відповідно з 50 до 13%; у споживанні бавовни – із 49 до 23%. Якщо в середині XIX ст. Велика Британія давала 50% усього промислового виробництва, то в 1900 р. – вже 20%, а в 1913 р. – тільки 14%. У чому ж причини такого відставання?

Однією з причин була моральна застарілість обладнання промисловості Великої Британії. За майже столітнє існування фабрично-заводської промисловості обладнання майже не поновлювалося, тоді як США й Німеччина, де промисловий переворот розпочався дещо пізніше, встановлювали на своїх підприємствах нові верстати, впроваджували нові технології, часто використовуючи англійські винаходи.

Застарілою виявилася також структура англійської промисловості. Продукція легкої промисловості навіть у 1900 р. переважала за обсягом продукцію важкої промисловості в 1,7 разу. В секторі важкої промисловості переважали вугільна, металургійна промисловість, виробництво суден, локомотивів і вагонів. Темпи розвитку верстатобудування, хімічної, електротехнічної промисловості були нижчими за темпи цих галузей у США та Німеччині. Аж до Другої світової війни в текстильній і швейній промисловості було більше зайнятих, ніж в усіх галузях машинобудування. Експорт Великої Британії базувався на продукції старих галузей: у 1913 р. на текстильні й швейні вироби, вугілля й чорні метали припадало 60% британського експорту. Концентрація виробництва в промисловості Великої Британії була нижчою, ніж у США та Німеччині.

Двоїсту роль у розвитку економіки Великої Британії відіграли її *колоніальні володіння*. З одного боку, її промисловість забезпечувалася дешевою сировиною практично в необмеженій кількості та ринках збуту готової продукції, які були захищені від іноземної конкуренції протекціоністськими заходами. З іншого боку, ці самі чинники не стимулювали англійських промисловиків до вдосконалення виробництва, зниження матеріаломісткості і підвищення якості продукції. Колонії приймали англійську продукцію, оскільки не було конкуренції з боку інших держав. Понад дві третини англійського експорту йшло в колонії.

Також двоїсте значення в економічному розвитку Великої Британії мало надмірне *вивезення капіталу*. Інвестиції й кредити, надані зарубіжним країнам, зміцнювали економічні й політичні позиції Англії в цих країнах. але водночас капітал відволікався від економічних потреб самої метрополії. Напередодні Першої світової війни Велика Британія експортувала капіталу стільки ж, скільки Франція й Німеччина, узяті разом. Понад 90% усього капіталу вивозилося в колонії. Напочатку XX ст. Англія мала 72 колоніальних банки.

Хоч в Першій світовій війні Велика Британія стала переможницею й випередила на деякий час свого конкурента Німеччину в економічному змаганні, повністю усунути причини, які гальмували розвиток економіки напередодні війни, їй не вдалося; до того ж з'явилися нові проблеми. Війна поглинула значні кошти. Щоб забезпечити необхідний рівень військового виробництва, Англія позичила в США 5,5

млрд доларів. На виплату боргу йшло 40% витрат державного бюджету щороку. Це знесиловало британську економіку. Через борги відбувався значний відплив золота з країни й курс фунта стерлінгів різко спав. Це поколивало роль Лондона як світового фінансового центру. Американські товари й американський капітал почали активно проникати в британські колонії й домініони, насамперед у Канаду, Австралію й Нову Зеландію. На сході розпочалася експансія японських товарів на традиційні британські ринки.

На економіку Великої Британії продовжували тиснути проблеми структурної будови промисловості. Старі галузі (текстильна, вугільна, металургійна промисловість) вже втрачали колишню роль у світовій економіці, але їх частка в англійській економіці все ще залишалася надто високою. Збут продукції цих галузей на світових ринках утруднювався, і це гальмувало розвиток промисловості в цілому.

Поступово структура промисловості стала оновлюватися. Після війни (і частково під її впливом) розпочався швидкий розвиток автомобілебудування, літакобудування, електротехнічного машинобудування, хімічної промисловості. Проте частка вага нових галузей у період між двома світовими війнами була ще невисокою, всього лише 8 – 9% вартості промислової продукції країни. Поступаючись конкурентам за обсягами продукції в нових галузях, англійські бізнесмени зосередили увагу на підвищенні якості продукції. Вони спеціалізувалися на випуску дорогих товарів. Англійська сталь, автомобілі, верстати, літаки, а також тканини відзначалися особливо високою якістю. Англійський автомобіль “Роллс-Ройс” став на той час найпрестижнішою маркою, “авто для мільйонерів”.

Посилилася концентрація виробництва. Виникли монополії в металургійній промисловості, хімічній, військовому виробництві. Найбільшими концернами в цей час були “Імперіал кемікал індастріз (ІКІ)” в хімічній промисловості, “Денлоп” – у виробництві шин, “Віккерс” – у виробництві літаків та зброї. Проте за ступенем концентрації англійська економіка поступалася американській та німецькій.

У міжвоєнний період, як і раніше, значна увага приділялася експорту капіталу. З метою відновлення своїх позицій на світовому фінансовому ринку англійський уряд в 1925 р. відновив золотий паритет фунта стерлінгів. Але через це підвищилися ціни на англійські товари й погіршилися умови їхнього експорту. Під впливом

кризи 1929 – 1933 рр. фунт знов знецінився й в 1931 р. золотий паритет було скасовано.

Друга світова війна негативно вплинула на економіку Великої Британії. Хоч вона зазнала менших пошкоджень, ніж країни континентальної Європи, великі військові витрати різко збільшили величину державного боргу, зумовили значний дефіцит платіжного балансу. Скоротився експорт англійських товарів. За роки війни матеріальні збитки Великої Британії становили 3187 млн фунтів стерлінгів. Вона втратила значну частину своїх закордонних капіталовкладень, велику кількість суден, вантажів. На ведення війни країна витратила 25 млрд фунтів стерлінгів. Велика Британія, починаючи з 1945 р. вимушена була сплачувати в доларах свій борг США за ленд-лізом. Це зумовило виникнення гострої фінансової кризи. Ситуація пом'якшилася із наданням Сполученими Штатами допомоги за “Планом Маршалла”. Проте США умовою надання допомоги висунули вимогу вільного обміну фунта на долар. Оскільки англійська валюта була ослабленою, в 1949 р. уряд вимушений був девальвувати фунт. У післявоєнний період позиції фунта продовжують погіршуватись; поступово він відтісняється маркою ФРН, яка стає другою за значенням після американського долара валютою в міжнародних валютних розрахунках. Купівельна спроможність фунта знизилася в 1979 р. порівняно з 1950 р. майже в п'ять разів.

Промислове виробництво було відбудовано в цілому до 1952 р. Позитивним моментом в цей час стає його структурна перебудова. Випереджаючими темпами розвивалися нові галузі промисловості, зокрема електротехнічне й електронне машинобудування, приладобудування, хімічна промисловість. Натомість значно знизилася частка металургійної промисловості, транспортного машинобудування, текстильної та швейної промисловості. Проте за темпами оновлення структури промисловості Велика Британія поступалася Німеччині та Японії. Вона відставала також за темпами зростання продуктивності праці. Якщо до Другої світової війни за рівнем продуктивності праці Велика Британія стояла на другому місці, після США (хоч і поступалася їм удвічі), то вже в середині 70-х років минулого століття вона за цим показником відставала від провідних країн Західної Європи і Японії на 30–50% і зберігала той же двократний розрив зі США. В обробній промисловості розрив зі США доходив до 200-300%, з

ЄЕС – до 70–100%. Тільки в 70-х роках розрив у темпах зростання продуктивності праці почав скорочуватися.¹

У повоєнний період, як і раніше, Велика Британія нарощувала свій науково-технічний потенціал. Творча ініціатива англійського народу втілювалася в нові відкриття, англійські вчені здобули Нобелівських премій в галузі продуктивних наук більше, ніж французькі та німецькі, взяті разом. Проте за обсягом НДДКР Велика Британія поступилася США, Японії та Німеччині. Частка НДДКР у ВВП знизилася (в 1964 р. – 2,32%, в 1978 р. – 2,03%). Але головне – наукові дослідження слабо запроваджувалися в економіку самої Великої Британії. Натомість вона стала одним з лідерів в експорті ліцензії і “ноу-хау”, має позитивне сальдо в торгівлі цими видами товару протягом тривалого часу. До того ж значна частина наукових досліджень орієнтована на військово-промисловий комплекс, цивільні ж галузі відчувають дефіцит науково-технічного обслуговування. Комерційна реалізація винаходів дуже затягувалася порівняно з Японією та Німеччиною, які використовували англійські ж ліцензії оперативніше, ніж англійці робили це в себе вдома.

Позитивним впливом на розвиток британської економіки позначилося освоєння величезних *покладів нафти* на шельфі Північного моря, яке розпочалося в британському секторі з 70-х років. Якщо більшість країн Західної Європи, а також Японія постійно відчувають дефіцит енергоносіїв, то Велика Британія перетворилася на експортера нафти. Із середини 70-х років на видобуток нафти й газу припадало 0,5% приросту ВВП, до 10% усіх капіталовкладень у господарство. За рахунок експорту нафти поступово збільшилися золотовалютні резерви країни, з кінця 70-х років дещо підвищився курс фунта стерлінгів.

Економічний розвиток Великої Британії в повоєнний період тісно пов'язаний з *особливостями зовнішньої політики* англійського уряду. Ця політика розгорталася, в основному, з розстановки пріоритетів у відносинах Великої Британії зі США, англійськими колоніями (згодом – з країнами Британської Співдружності) та континентальною Європою. Вже після Першої світової війни вплив США на політику й економіку Великої Британії підвищився. Ще більше

¹ Современный монополистический капитализм. Великобритания. – М.: Мысль, 1981. – С. 42.

зросла роль США під час Другої світової війни й в перші повоєнні десятиліття. Цьому сприяли не тільки кошти за “Планом Маршалла”, а й відверто проамериканська політика прем’єр-міністра У. Черчілля (був на цій посаді і 1940 – 1945 й в 1951 – 1955 рр.). Велика Британія встановлює “особливі стосунки” зі США, що означає пріоритетність англо-американських відносин перед відносинами з іншими країнами й регіонами. В економічному плані це виявилось у випереджаючих темпах торгівлі між Великою Британією та США, а також в активному залученні американських інвестицій у британську економіку. Напочатку 60-х років частка США в прямих зарубіжних інвестиціях у Велику Британію становила близько 65%.

У перше повоєнне десятиліття в зовнішньоекономічних зв’язках Великої Британії велику роль продовжували відігравати її колонії. На країни, що розвиваються (а в 50 – 60-х роках це були переважно англійські колонії), припадало близько 40% експорту Великої Британії й понад 40% імпорту. Але у вивезені англійського капіталу ця група країн уже втратила колишнє значення на користь розвинутих країн.

Непросто складалися економічні стосунки Великої Британії з країнами Західної Європи. Тривалий час англійський уряд, політики й бізнесмени з обережністю відносилися до ідеї європейської інтеграції на тих засадах, які були оголошені “шісткою” (насамперед, Францією та ФРН), а саме – утворення наднаціонального механізму регулювання економічних відносин. Велика Британія не приєдналася до Римського договору і не стала членом Європейського Економічного Співтовариства в 1957 р. Натомість вона ініціювала утворення Європейської Асоціації вільної торгівлі в 1960 р., що складалася з 7 країн (Велика Британія, Данія, Норвегія, Португалія, Австрія, Швеція та Швейцарія). На відміну від ЄЕС, у цій організації передбачалося активне співробітництво лише в сфері міжнародної торгівлі, лібералізація якої вважалася головною метою. Ніяких наднаціональних структур (парламенту, політичного союзу) не планувалося. Дуже швидко виявилось, що ЄАВТ не спроможна конкурувати з більш потужним Європейським Економічним Співтовариством, і поступово вона стала розпадатися. При цьому Велика Британія першою вийшла з ЄАВТ і вступила до “Спільного ринку” в 1973 р. П’ять років для Великої Британії були втрачені, оскільки розбудова ЄЕС, становлення основних принципів діяльності організації відбувалися без англійців. Але після вступу Великої

Британії до ЄЕС її зв'язки з цим об'єднанням швидко зростають, Британія все помітніше змінює орієнтацію на Західну Європу. Цьому сприяють і такі фактори, як відносно послаблення позицій США в світовій економіці, так і розпад британської колоніальної імперії. Частка ЄЕС в експорті Великої Британії піднялася з 15% в 1960 р. до 42% у 1979 р.; в імпорті вона зросла з 15 до 43.

Проте й сьогодні Велика Британія намагається уникнути втрати національної самостійності в ході посилення всеохоплюючої інтеграції в ЄС. Так, вона не увійшла до Європейської валютної системи і не погодилася замінити фунт на євро.

Із зростанням ролі Західної Європи в зовнішньоекономічних зв'язках Великої Британії дедалі зменшується британський економічний вплив в її колишніх колоніях. Частка країн, що розвиваються, в експорті Великої Британії спадає до 22% наприкінці 70-х років і в імпорті до 18%. Продовжується переміщення інвестицій з цієї групи країн у розвинені країни (наприкінці 70-х років уже майже 80% прямих інвестицій Великої Британії припадало на розвинуті країни). Отже, незважаючи на намагання Великої Британії зберегти своє “неповторне обличчя” в світовій економіці, вона все ж таки все більше інтегрується в Європу і втрачає свої позиції в “третьому світі”.

Структура й динаміка розвитку економіки

Галузева структура британської економіки в повоєнний період зазнала суттєвих змін. Насамперед, це виявилось в скороченні частки “старих” галузей промисловості – текстильної, металургійної промисловості, суднобудування. Конкуренція, що посилилася з боку нових індустріальних країн, призвела до витіснення зі світових ринків колишню гордість Англії – текстильну промисловість. В цілому роль легкої промисловості Великої Британії помітно зменшилася. Далося взнаки також все більше переміщення чорної металургії до країн, що розвиваються. В 60 – 70-х роках приріст виробництва в означених вище галузях був від'ємним, особливо в суднобудуванні. Значно знизилися темпи виробництва локомотивів, вагонів, автомобілів і мотоциклів.

Водночас швидко розвивалася електротехніка й електроніка, хімічна промисловість, щорічні темпи приросту яких у 60-ті роки до-

сягали 6, а в приладобудуванні – навіть 8%. Якщо в побутовій електротехніці позиції Великої Британії слабкіші за її конкурентів, то у виробництві великих ЕОМ та в аерокосмічній техніці вона знаходиться серед лідерів (за випуском космічної техніки вона поступається тільки США та Франції). В електронній промисловості велику роль відіграє компанія “Інтернешнл комп’ютерз лімітед” (ІКЛ), в аерокосмічній та військовій – “Роллс-Ройс”, виробництві засобів зв’язку – “Брітіш телеком” (БТ).

В автомобілебудуванні Велика Британія втрачає лідируючі позиції, які мала напочатку ХХ ст. Значна частина виробництва автомобілів у країні контролюється американським капіталом. Основний випуск автомобілів у Британії здійснює компанія “Брітіш Лейланд”; корпорація “Роллс-Ройс” переорієнтувалася на виробництво моторів і аерокосмічної техніки.

В хімічній промисловості випереджаючими темпами розвивається виробництво продукції органічного синтезу (пластмаси, синтетичні волокна), нафтохімія і фармацевтика. В останній галузі Велика Британія здобула особливих успіхів (до речі, ще в 1929 р. саме англійський вчений А. Флемінг відкрив пеніцилін, за що був нагороджений Нобелівською премією).

У цілому частка обробної промисловості Великої Британії, як і в економіці інших розвинутих країн, неухильно знижується. Якщо в 1950 р. вона становила 30%, то в 2000 р. – вже тільки 18,8%. Що ж до гірничої промисловості й енергетики, то в перші повоєнні десятиліття вона скорочувала обсяги виробництва; це було пов’язано з тривалим спадом вугільної й залізорудної промисловості. Проте із відкриттям і освоєнням родовищ нафти й газу на шельфі Північного моря ситуація різко змінилася. Видобуток нафти в британському секторі шельфу розпочався в 1975 р., і невдовзі країна не тільки повністю забезпечила себе своєю нафтою, а й стала її експортером. Правда, собівартість англійської нафти досить висока через складні умови видобутку; тому її конкурентоспроможність сильно залежить від рівня світових цін на енергоносії. Найвідомішим родовищем нафти є “Екофіск”. Від нафтових і газових свердловин до британського узбережжя протягнуто трубопроводи. Переважна частина нафти й газу видобувається й переробляється англо-голландською компанією “Роял Датч-Шелл” та англійською “Брітіш петролеум”.

Нафта й газ становлять 70% всіх енергоносіїв, що споживаються у Великій Британії. Незважаючи на досить великі поклади вугілля, його частка впала досить сильно; в 1913 р. у Великій Британії видобувалося 287 млн т цього палива, а в 1999 р. – тільки 36 млн т. Нарощує потужності атомна енергетика, нині вона виробляє чверть усієї електроенергії країни. Проте частка АЕС в британській енергетиці значно нижча, ніж у французькій (табл. 2.31).

Таблиця 2.31
Найбільші компанії в промисловості Великої Британії

Назва компанії	Галузь виробництва
“Брітіш петролеум”, “Ройял Датч-Шелл”	Нафтогазова, нафтопереробна
“Ролл-Ройс”, “Брітіш Лейланд”, “Брітіш ейрспейс”, “Уестленд ейкрафт”, “Віккерс”	Авіакосмічна, автомобільна, військова
“Брітіш стил”, “Брітіш алюмініум”	Металургія
“Дженерал електрик”, “Інтернешнл комп’ютерз”, “Брітіш телеком”	Електротехнічна, електронна, телекомунікаційна
“Інтернешнл кемікл індастріз”, “Кертолд”, “Брітіш найлон спіннерз”	Хімічна
“Глаксо Веллкам”, “Сміткін Бічем”, “Зенека”	Фармацевтична
“Юнілевер”	Харчова

Сільське господарство Великої Британії – одне з найпродуктивніших у світі. Незважаючи на те, що його частка у ВВП становить тільки 1,0%, а серед зайнятих – 2,0%, воно забезпечує повністю потреби британців у пшениці, ячменю, вівсу й свинині. Не повністю, але значною мірою покриваються потреби в картоплі, яловичині, баранині, вовні, цукру та яйцях. У цілому сільське господарство задовольняє на 80% потреби населення Великої Британії в продовольстві. Темпи його зростання досить швидкі (пересічно на 3% в 90-х роках). Провідна галузь сільського господарства – тваринництво (70% всієї продукції). Сільське господарство користується дієвою підтримкою з боку британського уряду.

Як і в інших розвинутих країнах, основна частка в структурі ВВП належить **сфері послуг** (табл. 2.32).

Галузева структура економіки Великої Британії (% до ВВП)

Сільське господарство.....	1,0
Промисловість.....	25,6
Сфера послуг.....	73,4

У сфері послуг провідна роль належить кредитним закладам. Частина лондонських банків становить 20% у міжнародному кредитуванні. Наймогутнішими банками є: “Берклейз бенк”, “Ллойдз бенк”, “Мідленд бенк”, “Нешнл Вестмінстер бенк”. На цю “Велику четвірку” припадає 92% усіх вкладів у комерційні банки Великої Британії¹. Ці банки стали осередком утворення великих фінансових груп – “Ллойдз”, “Барклейз”, “Мідленд”. Група “Ллойдз” контролює банківські, інвестиційні операції, торгівлю сировиною, виробництво чорних металів, важке машинобудування, сільське господарство і лісову промисловість. До сфери “Барклейз” входять банківські й страхові операції, судноплавство, зовнішня торгівля й перевезення, легка промисловість, гірнична промисловість у деяких африканських країнах. Група “Мідленд” охоплює банківські й кредитні операції, телебачення, електроніку, авіабудування, хімічну й харчову промисловість. Крім того, утворена спільно з американським капіталом група “Коудрей-Морган Гренфелл – Морган (США)”, інтереси якої лежать у сферах банківських, інвестиційних і страхових операцій, військово-промислового комплексу, електроніки, сталеливарної промисловості, виробництва обладнання, атомної промисловості.

Контрольно-регулювальні функції в кредитно-фінансовій сфері здійснює Банк Англії. Центром ділової активності Великої Британії є Сіті – квартал у Лондоні, де зосереджені англійські банки й філії зарубіжних банків, товарні й фондові біржі, страхові компанії. Серед британських страхових компаній найбільшою є “Пруденшл”; виокремлюються також корпорації “Ллойд”, “Комершл юніон”, “Ройял”.

Банки Великої Британії широко відомі наданням висококваліфікованих консультацій з питань юридичної й бухгалтерської справи,

¹ Мирова економіка. Економіка зарубіжних стран. – С. 293.

послугами в галузі приватизації. Від такого роду послуг Велика Британія отримує досить значний доход у зовнішньоекономічних операціях.

Динаміка розвитку економіки Великої Британії в повоєнні часи характеризується темпами нижчими, ніж у її конкурентів – Франції, ФРН та Японії. Це зумовило відносно відставання її, втрату позицій у світовій економіці. Водночас динаміка англійської економіки стабільніша, ніж в інших країнах. Падіння виробництва під час рецесій було на таким глибоким, оскільки не спостерігалось пікових сплесків під час підйому (як, наприклад, у Німеччині або Японії). Така “вирівненість” темпів пояснюється політикою “стоп-уперед”, яку намагався здійснювати уряд Великої Британії, щоб не допускати перегріву економіки.

Таблиця 2.33

*Динаміка основних показників розвитку економіки
Великої Британії (в %) ¹*

	Пересічно за рік						2000	2006
	1950-1960	1960-1970	1970-1980	1980-1990	1990-1995	1995-1999		
ВВП	2,3	2,7	1,9	3,2	1,4	2,6	3,0	2,6
Промисловість	3,5	2,8	1,5	1,3	1,5	0,0

Звертає на себе увагу падіння темпів ВВП в 1970 – 1980 і в 1990 – 1995 рр. У першому випадку – це наслідок енергетичної кризи 1973 – 1975 років, а також болісного пристосування економіки Великої Британії до структури ЄС через її пізній вступ до цієї організації. У другому випадку далася взнаки світова економічна криза 1991 р. З іншого боку, відносно високі темпи розвитку спостерігалися у 80-х і з другої половини 90-х років. Починаючи з кінця 70-х років позитивний вплив на економічні показники Великої Британії справляло освоєння покладів нафти й газу в Північному морі.

З другої половини 90-х років в економіці Великої Британії розпочалося піднесення, яке тривало, принаймні, до 2006 р. Основною рушійною силою економічного розвитку в цей період стало підви-

¹ Современный монополистический капитализм. Великобритания. – С. 25; МЭ и МО. – 2001. – №8. – С. 104.; www.cia.gov.

щення споживчого попиту з боку населення країни, що є наслідком зростання доходів. За 2001 р. споживчі витрати населення зросли на 3,5%. Збільшилися витрати на товари тривалого користування й продукцію галузей високих технологій. Швидко зростає продаж мобільних телефонів, ними користується вже дві третини населення. Щороку понад 20 млн англійців проводять відпустку за кордоном. Фактором, що сприяє розширенню попиту, є зростання зайнятості населення. У 1995 – 2000 р. кількість робочих місць збільшилася на 1,6 млн. Реальна заробітна плата за 2000 р. піднялася на 5%, безробіття скоротилося до 5,3% від числа економічно активного населення.

Найбільш динамічно розвивалася сфера послуг, темпи якої перевищували 4%. Промисловість розвивалася нерівномірно. В 90-х роках зростали капіталовкладення в економіку, переважно в приватний сектор. Найвищі темпи зростання в промисловості притаманні електроніці, фармацевтиці й інструментальному виробництві. Проте темпи приросту промисловості в цілому залишаються досить низькими. Знизилися темпи розвитку сільського господарства; значні збитки ця галузь понесла через захворювання худоби енцефалітом (“коров’ячий сказ”), а потім ящуrom. ЄС заборонив імпорт з Великої Британії усіх видів м’ясомолочної продукції та живої худоби.

Позитивний вплив на динаміку розвитку британської економіки в 90-х роках спричинило розширення й зовнішнього попиту на товари та послуги з Великої Британії. Сприятливо діяло в цьому напрямку підвищення світових цін на нафту, яку Британія експортує.

Незважаючи на економічне піднесення, рівень інфляції в країні залишався досить низьким, у середньому 2,5% в другій половині 90-х років.

Внутрішньоєкономічна політика

У регулюванні економіки Великої Британії державі належить значно більша роль, ніж в інших розвинутих країнах. Це виявляється, зокрема, у високій частці держави в національних капіталовкладеннях, в частці державних підприємств у числі зайнятих і валовій продукції, у високій частці бюджетних витрат у ВВП. Наприкінці 70-х років (перед приходом до влади уряду М. Тетчер) в націоналізованих галузях утворювалося понад 10% ВВП й здійснювалося

чверть усіх інвестицій у промисловість. Глибина втручання державних органів в економіку значною мірою залежить від того, яка партія знаходиться при владі лейбористи чи консерватори.

Коли в 1945 р. до влади прийшли лейбористи, вони здійснили широкомасштабну націоналізацію виробництва. Перша хвиля націоналізації (1946 – 1951 рр.) охопила переважно капіталомісткі, базові галузі промисловості: вугільну, енергетику, чорну металургію, транспорт, зв'язок. Також був націоналізований Англійський Банк. Лейбористи спиралися на кейнсіанську концепцію необхідності централізованого державного контролю й значного розширення господарських і соціальних функцій уряду. В 60-х роках уряд лейбористів упровадив індикативне планування і регіональне програмування. Були створені додаткові механізми регулювання економіки – міністерство економіки, міністерство зайнятості й продуктивності праці, міністерство технології.

Уряд лейбористів не вирішив проблем прискорення темпів економічного розвитку і не досяг суттєвого поліпшення умов життя населення. В 1970 р. до влади прийшли консерватори, які взяли курс на денационалізацію економіки й зменшення втручання держави в діяльність фірм. Вони розпустили ті міністерства, що були створені їх попередниками. Якщо лейбористи вважали необхідним перш за все стимулювати попит як головний фактор піднесення економіки, то консерватори здійснювали неоліберальну політику, суть якої полягає в стимулюванні пропозиції, тобто в наданні всілякої підтримки виробникам. Спільним у лейбористів і консерваторів було намагання досягнути покращення платіжного балансу або зростання економіки за допомогою політики “стоп-уперед”. Основним завданням такої політики була боротьба з інфляцією. Проте дефляційні заходи, що особливо активно впровадили консерватори, погіршили становище на внутрішньому ринку, обмежили попит на товари й послуги. Внаслідок уповільнилися темпи зростання економіки й зросло безробіття.

Економічна криза 1973–1974 рр. прискорила падіння уряду консерваторів, до влади знов прийшли лейбористи. Розпочалася друга хвиля націоналізації економіки (1974–1977 рр.). Цього разу до державного сектора були залучені суднобудування, авіаракетне виробництво, автомобільна промисловість, ряд підприємств верстатобудування, електроніки та ін. Були націоналізовані такі концерни, як

“Брітіш стіл”, “Брітіш ероспейс”, “Брітіш ейруейз”, “Роллс-Ройс” (націоналізована ще в 1971 р.), транспортні підприємства тощо. Одним з напрямів політики лейбористів цього періоду була закупівля державою контрольних пакетів акцій перспективних підприємств. Для здійснення цієї мети було утворено холдингову компанію “Національне управління підприємствами”.

Наприкінці 70-х років економічна ситуація у Великій Британії погіршилася, темпи розвитку загальмувалися. Кейнсіанська теорія стала розглядатися як така, що не може вирішити економічні проблеми в нових умовах. Все це сприяло приходу до влади в 1979 р. консерваторів на чолі з М. Тетчер. Вона рішуче відкинула кейнсіанство й віддала перевагу політиці монетаризму. Було денационалізовано ряд державних підприємств. Було розпродано приватному бізнесу родовища нафти й газу, що належали до того державі, контрольні пакети акцій компаній “Брітіш ероспейс”, “Брітіш ейруейз”, “Брітіш фрейт корпорейшн”, “Брітіш телеком”, “Роллс-Ройс”. Було приватизовано близько 100 державних компаній, внаслідок чого державний сектор скоротився на дві третини. Виручка від реалізації активів денационалізованих компаній становила 80 млрд. ф. ст.

Державна система в сфері охорони здоров’я, страхування, пенсійного забезпечення перетворилася на змішано-державну систему. Було проголошено вільний вибір у шкільній освіті: кожний міг обирати або безплатну державну школу, або платну приватну. Уряд консерваторів знизив ставки податків на прибуток, йому вдалося приборкати інфляцію. Ще при консерваторах в промисловості Великої Британії з’явилася тенденція до зростання темпів розвитку. Відбулася значна децентралізація механізму управління економікою. Консерватори були при владі безперервно 18 років.

З 1997 р. країною керують знов лейбористи на чолі з Е. Блером. На відміну від попередніх лейбористських урядів, Блер не став розпочинати нову хвилю націоналізації підприємств. Його програма будується на поєднанні соціальних цінностей лейборизму з розвитком ринкової економіки. Якщо в попередніх програмах лейбористів наголос робився на наданні прямої допомоги малозабезпеченим верствам населення, то нові лейбористи перевагу надають кращим умовам одержання освіти, професійному навчанню, стимулюванню праці, створенню нових робочих місць.

Хоч уряд лейбористів не здійснив нової деприватизації, держава продовжує контролювати цілі сектори економіки, в тому числі й приватизовані об'єкти. Це стосується насамперед електро- й газопостачання, телекомунікацій та інших комунальних послуг. У цих секторах створено спеціальні регулювальні органи, які контролюють, зокрема, тарифи на комунальні послуги, перешкоджаючи надмірному зростанню цін.

Новим заходом у політиці лейбористів стало залучення приватних фірм до фінансування державних проектів (замовлення на будівництво об'єктів інфраструктури, надання громадських послуг тощо)¹.

У власності держави залишалися Поштове відомство, Лондонський транспорт, Управління цивільної авіації та деякі ін. Державним залишився й Англійський банк, але йому надана досить широка оперативна незалежність. Він може самостійно встановлювати відсоткові ставки, приймати рішення про їхні зміни.

Лейбористи продовжують політику обмеження зростання цін та інфляція, яку впроваджували ще консерватори. Велика увага приділяється скороченню дефіциту державного бюджету; в 1997 р. було розроблено п'ятирічний план скорочення дефіциту. Пріоритетними витратами в бюджеті названо витрати на освіту, професійне навчання, особливо молоді. Як і до них консерватори, лейбористи знижують ставки прямих податків для стимулювання економіки. Базова ставка податку на доходи знижена з 33% у 1979 р. до 25 в 1995 р., до 23 в 1997 р., до 22 в 2000 у., планується її зниження до 20%. Ставка податку на корпорації знизилася з 50 до 30%. Зараз рівень оподаткування у Великій Британії нижчий, ніж у більшості інших розвинутих країн (правда, основна заслуга в цьому належить консерваторам, які рішучіше здійснювали таку політику).

Незважаючи на зниження ставок податків, бюджет Великої Британії з 1999 р. став профіцитним (в 1999 р. + 17,1 млрд ф. ст., в 2000 р. + 19,2 млрд ф. ст.), тоді як раніше він зводився із значним дефіцитом (наприклад, у 1995 р. дефіцит становив – 25 млрд ф. ст.). Позитивне сальдо держбюджету утворилося як за рахунок зростання податкових надходжень через загальне піднесення економіки, так і за рахунок зростання цін на нафту. В 2000 р. уряд підвищив рівень

¹ Е. Хесин. Великобританія. // МЭ и МО. – №8. – 2001. – С. 101.

мінімальної заробітної плати й пенсій. Половина всіх видів видатків бюджету припадає на освіту й охорону здоров'я. Але профіцит протримався недовго, й уже в 2005 р. державний бюджет знову мав дефіцит у 62 млрд. дол.

У 2000 р. розроблено програму підвищення ефективності наукової та інноваційної діяльності в країні. Поставлено завдання забезпечити Великій Британії лідерство в певних галузях науки й техніки. Особлива увага приділяється розвитку інформаційних технологій і телекомунікацій. Додаткові кошти надані Фонду наукових досліджень та Інноваційному фонду вищої освіти для розширення співробітництва вищої школи та бізнесу.

Зовнішньоекономічна політика

Протягом повоєнного періоду зовнішньоекономічні орієнтири Великої Британії поступово змінювалися. Якщо в 40 – 50-х роках пріоритет надавався зв'язкам з колоніями та США, то згодом зростає роль Західної Європи, особливо після вступу Британії до ЄЕС у 1973 р. Так, у 1950 р. 40% експорту країни і стільки ж імпорту припадало на країни, що розвиваються, а наприкінці 90-х років частка Західної Європи в британському експорті становила 63%. Знизилася також частка США в зовнішній торгівлі, проте для Великої Британії партнерство зі США має більше значення, ніж для будь-якої іншої країни ЄС.

Оскільки Велика Британія увійшла до Європейського Економічного Співробітництва із запізненням, то негативно вплинуло на її економіку, тому що ємні ринки Західної Європи опинилися недостатньо відкритими для британських товарів. З кінця 70-х років ситуація змінилася на краще, і Велика Британія змогла використати переваги глибокої економічної інтеграції. Особливістю стосунків Великої Британії з партнерами по ЄС є те, що по зовнішньоторговельних операціях з ними вона має негативне сальдо, а по інвестиціях – позитивне, тобто англійські інвестиції в західноєвропейські країни перевищують за обсягом приплив інвестицій звідти.

Як консерватори, так і лейбористи протидіють тотальній інтегрованості Великої Британії в європейські структури, вони виступають проти перетворення Європейського Союзу в наднаціональну організацію. В цьому уряд має підтримку більшості населення країни.

Велика Британія не приєдналася до Європейського валютного союзу і зберегла фунт стерлінгів як національну валюту. Уряд лейбористів має розбіжжя зі своїми партнерами по ЄС і в деяких інших питаннях. Так, він проти уведення єдиних податкових ставок в ЄС, оскільки рівень ставок у Британії нижчий, ніж в інших країнах, і це надає певні переваги англійським виробникам.

У *зовнішній торгівлі* Великої Британії спостерігається нарощування товару, особливо інтенсивне з 90-х років. Умови для експорту покращилися через сприятливу ситуацію, яка склалася на ринках США і Західної Європи; економічний “бум” у США тривав десять років, це стимулювало імпорт. При цьому імпорт незмінно перевищує експорт, зовнішньоторговельне сальдо від’ємне (табл. 2.34).

Таблиця 2.34

Динаміка зовнішньої торгівлі товарами (млрд. ф. ст.)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2006
Експорт	153,7	167,4	171,8	164,1	165,7	182,7	469
Імпорт	165,4	180,5	183,7	184,6	192,4	202,8	603
Сальдо	- 11,7	-13,1	- 11,9	-20,5	-26,7	- 20,1	-134

Характерною особливістю британської зовнішньої торгівлі товарами є постійне зростання частки готової продукції як в експорті, так і в імпорті. Наприкінці 90-х років частка готових виробів і напівфабрикатів в експорті Великої Британії становила 86, а в імпорті 85%.

В англійському експорті переважає продукція аерокосмічної, хімічної і електротехнічної продукції, а також нафта. На експорт йде близько 90% виробництва електронно-обчислюваної техніки, 70% хімічної продукції, понад половину приладів. Висока є частка експорту тракторів, текстильного й гірничого обладнання, зброї. В імпорті основну частину складають машини й обладнання. Частка продовольства знизилася до 9, сировини – до 3%.

У торгівлі товарами головним партнером Великої Британії виступає ЄС: 59% експорту й 54% імпорту припадає на країни цього регіону. В розрізі окремих країн географічна структура зовнішньої торгівлі Великої Британії наприкінці 90-х років складалася так як показано в табл. 2.35.

Таблиця 2.35

**Основні торговельні партнери Великої Британії в 2005 р.
(у % до обороту)**

Країна	Експорт	Імпорт
США	15,1	8,7
Німеччина	10,5	12,8
Франція	8,9	7,1
Ірландія	7,3	...
Нідерланди	5,5	6,6
Бельгія	5,0	4,6
Китай	...	5,0

За експортом послуг Велика Британія посідає друге місце в світі, поступаючись США. В основному експортуються ділові послуги. Частка Великої Британії в експорті послуг зросла з 6,8% в 1990 р. до 7,5% в 2005 р.; в імпорті – відповідно 5,5 і 6,4%. За імпортом послуг Велика Британія знаходиться на третьому місці в світі (після США й Німеччини).

Велика Британія займає друге місце після США за обсягом *зарубіжних інвестицій*. Частка британських ТНК в зарубіжних прямих інвестиціях в 2,5 разу перевищує частку країни в світовій торгівлі. Протягом ХХ ст. відбувалося переміщення капіталовкладень Великої Британії з колоній і країн, що розвиваються, до індустріально розвинутих країн. Понад 60% британських капіталовкладень пішло в країни ЄС. У структурі інвестицій основна маса припадає на обробну промисловість (понад дві третини) і на нафтову промисловість (20%). Значні обсяги вивезеного капіталу вкладаються в банківську й страхову справу.

У 90-х роках спостерігався інтенсивний приплив іноземних інвестицій і в економіку Великої Британії. Станом на 2005 р. прямих іноземних інвестицій у Великій Британії налічувалося на 817 млрд дол., а англійських за кордоном – 1 238 млрд дол.¹

¹ UNCTAD, FDI/TNC database.

Особливості ділової етики

Для англійського бізнесу характерні дуже сильний соціальний консерватизм, прихильність до ідей, що мають багатовікову історію. Англійський бізнесмен – це вишколена, ерудована людина з високою професійною підготовкою. Для англійського бізнесмена чисто людські фактори мають більше значення, ніж для європейських або японських колег. Він не замикається у своїй роботі, а має широке коло інтересів, пов'язаних не тільки з економікою, а й спортом, літературою, мистецтвом. Англійський бізнесмен дуже спостережливий, гарний психолог і не приймає як фальші, так і приховання слабкої професійної підготовки. Теоретична і практична підготовка англійських бізнесменів відбувається, в основному, в коледжах та спеціалізованих комерційних школах, престиж яких у світі досить високий.

У діловому спілкуванні британці є прибічниками традиційного ритуалу, який включає ділові ланчі, симпозиуми, конгреси, семінари, виставки, специфіку телефонних розмов, строгий обсяг, манери. На ділових переговорах британці поводяться спочатку формально, але потім, після декількох зустрічей, їх манери стають більш вільними, вони звертаються до партнерів на ім'я і т.д.

Англійці дуже цінують гумор і часто користуються ним під час переговорів. Вони вміють розповідати та слухати дотепні анекдоти; часто це вносить розрядку в напруженій ситуації. Самі вони можуть кепкувати з себе, з англійських традицій, але ображаються, якщо це робить іноземний партнер.

Британські бізнесмени, на відміну від американців, не люблять приймати рішення зразу, вони більш обережні. Як і японці, вони рідко висловлюють рішучу незгоду з позицією партнера, намагаються робити це в м'якій формі, стримано, іноді в невизначеній формі.

Британці надають великого значення репутації фірми партнера, її капіталу, обсягам операцій. Вони враховують також соціальний статус партнера, належність його до престижних клубів і організацій. Особливістю англійських бізнесменів є їх тісні зв'язки з колегами по школі й коледжу, що вони успішно використовують на рівні міністерств та ділових кіл, де вони мають "своїх людей". Це підсилює їхні позиції на переговорах.

Інтереси України у Великій Британії

Велику Британію слід розглядати як потенційно важливого партнера України. Її економічний і політичний авторитет стоїть високо в світі. Британський прем'єр-міністр Ентоні Блер виступає за скоріше інтегрування до ЄС країн Центральної та Східної Європи, в тому числі й України. Україна сподівається і на позитивну роль Великої Британії щодо вступу нашої країни до Світової торгівлі організації

Зовнішня торгівля між нашими країнами розвивається поки що дуже повільно (табл. 2.36). За обсягами товарообігу Велика Британія серед західноєвропейських держав поступається Німеччині, Італії, Франції, Швейцарії.

Таблиця 2.36

*Динаміка торгівлі товарами між Україною і Великою Британією
(млрд дол.)*

	1996	1998	1999	2000	2005
Оборот	337,4	312,7	252,0	340,5	861,1
Експорт України	135,9	108,0	108,4	137,7	358,4
Імпорт України	201,5	204,7	143,6	202,8	502,7
Сальдо	-65,6	-96,7	-35,2	-65,1	-144,3

Однією з причин квоності динаміки товарообігу між нашими країнами є те, що Україна мало товарів може поставити на британські ринки. Вже зазначалося, що в імпорті Великої Британії основна частка припадає на високотехнічне обладнання, електроніку; поки що ця галузь у нашій країні знаходиться в скрутному становищі.

У торгівлі послугами Україна має невелике позитивне сальдо з Великою Британією: в 2005 р. було експортовано послуг на 300 млн. дол., а імпортовано на 280 млн дол. У нашому експорті послуг Велика Британія посідає друге місце (після Росії), в імпорті – третє (після США й Росії).

Більш сприятлива динаміка британських прямих інвестицій в економіку України (табл. 2.37).

Таблиця 2.37

**Динаміка прямих інвестицій з Великої
Британії в економіку України**

	1995	1997	1999	2000	2001	2003	2005
млн дол.	33,8	100,0	201,3	246,1	299,4	686,1	1 155,3
% приросту	-	86,1	33,0	22,3	21,7	34,4	29,0

За обсягом прямих інвестицій в економіку України Велика Британія посідає п'яте місце. Є сподівання, що розширення інвестиційної діяльності сприятиме розвитку торговельних відносин між нашими країнами.

Питання для самоконтролю

1. Яке місце займає Велика Британія в світовій економіці за основними показниками?
2. Як історичні фактори вплинули на розвиток британської економіки?
3. У чому полягають причини втрати Великою Британією лідируючих позицій у світовій економіці?
4. Чи впливають природничі фактори на розвиток британської економіки?
5. У чому полягають особливості галузевої структури економіки Великої Британії?
6. Які зрушення відбуваються в структурі британської промисловості?
7. Яке місце посідає сільське господарство в економіці Великої Британії?
8. Яку роль відіграє сфера послуг в економіці Великої Британії? Охарактеризуйте значення Лондона як світового кредитно-фінансового центру.
9. Які фактори впливали на динаміку розвитку британської економіки в повоєнний період?
10. У чому полягає різниця між консерваторами й лейбористами у проведенні внутрішньоекономічної політики?
11. Які пріоритети визначають зовнішньоекономічну політику уряду Великої Британії?

12. В чому полягають особливості стосунків Великої Британії з ЄС?
13. Які чинники впливають на товарну структуру зовнішньої торгівлі Великої Британії?
14. Що стимулює інвестиційну діяльність англійського бізнесу за кордоном?
15. У чому полягають особливості ділової етики британських бізнесменів?
16. Які проблеми й перспективи постають в українсько-британських економічних відносинах?

2.6. Економіка Франції

Ключові поняття

Фактори економічного розвитку Франції; „етатистська модель” регулювання економіки; структура економіки; фінансово-кредитна система Франції; динаміка розвитку; внутрішньоекономічна політика; індикативне планування; зовнішньоекономічна політика; ділова етика; українсько-французькі економічні зв’язки.

Франція у світовій економіці

Франція – високорозвинута країна, яка має значний вплив і на міжнародні економічні відносини, і на світову політику. Вона є членом “Великої Сімки”, входить у НАТО, ОЕСР, за економічним потенціалом посідає третє місце в Європейському Союзі. За розмірами ВВП (в поточних цінах) Франція має п’яту в світі позицію після США, Японії, Німеччини й Великої Британії. Вона є значним експортером капіталу, за обсягом банківської діяльності знаходиться на третьому місці в світі. В Європі Франція є третьою державою за площею (після Росії та України) й за чисельністю населення (після Росії й Німеччини). Франція має розвинуту авіакосмічну промисловість, атомну енергетику, хімічну промисловість та сферу послуг. За виробництвом сільськогосподарської продукції Франція посідає четверте місце в світі (після Китаю, Індії та США), а за її експортом – друге (після США).

Франція: коротка довідка

Територія	551,5 тис. км²
Населення.....	61 млн чол.
Столиця.....	Париж
Державний устрій.....	Президентська парламентська республіка
ВВП:	
за поточним курсом валют (2006 р.)....	2 154 млрд дол.
за ПКС (2006 р.).....	1 871 млрд дол.
на душу населення (за ПКС, 2006 р.)...	30,7 тис. дол.
Експорт (2006 р.).....	490 млрд дол.
Імпорт (2006 р.).....	529 млрд дол.
Національна валюта.....	євро (з 1.01. 2002 р.)
Рівень безробіття (2006 р.).....	9,9%

Франція має п'ятий за обсягом товарообіг зовнішньої торгівлі (після США, Німеччини, Китаю та Японії). Вона активно експортує туристичні послуги, залучаючи багато туристів з усього світу. Велике значення для французької економіки має розвиток наукових галузей; за сукупними витратами на НДДКР Франція посідає четверте місце в світі. Вона має досить розвинутий військовий комплекс. Франція – одна з небагатьох країн, що здатні власними засобами вивести на орбіту космічні супутники цивільного та військового призначення.

Проте Франція за рівнем наукових розробок і втіленням їх результатів в економіку помітно відстає від США, Японії й Німеччини. Цим же країнам, а також європейським країнам північного регіону вона поступається за розміром ВВП на душу населення.

У цілому Франція є п'ятою державою в світовій економіці (табл. 2.38).

Фактори економічного розвитку

Франція належить до обмеженої групи держав, що відігравали провідну роль у міжнародних економічних відносинах протягом декількох століть. У середньовіччі вона була наймогутнішою в економічному відношенні країною Європи. Згодом вона поступилася

Великій Британії, яка раніше й енергійніше позбулася пут феодальних відносин. Все ж таки ще в середині XIX ст. французька промисловість виробляла 10% світової продукції. Потім позиції Франції стали неухильно спадати. Наприкінці 70-х років того ж століття частка Франції у світовому промисловому виробництві знизилася до 7%. Вона пропустила вперед себе США й Німеччину, залишившись на четвертому місці. В 1937 р. Франція давала вже тільки 6% світового промислового виробництва, а в 1948 р. – 4%. Проте в післявоєнний період економічні позиції Франції поступово покращилися. Вона обійшла Велику Британію за основними економічними параметрами, хоча її обігнала Японія. В 90-х роках минулого століття її частка у світовому ВВП становила 5,5% (в 2006 р. – 4,6%). Франція виробляла 17% промислової і 20% сільськогосподарської продукції Західної Європи.

Основними *факторами*, що впливали на особливості розвитку економіки Франції, були: прискорення науково-технічного прогресу; концентрація й централізація виробництва; збільшення норми накопичення, що сприяло підвищенню темпів зростання продуктивності праці; ефективне використання міжнародного розподілу праці й включення в інтеграційні процеси; поступова перебудова структури національного господарства, що призвела до зростання частки сучасних наукоємних галузей виробництва (авіакосмічна й електротехнічна). Особливо слід відзначити виключну (для країн з ринковою економікою) роль держави в регулюванні економічних процесів у країні.

Крім того, серед факторів, що свого часу формували структуру, економічну політику й динаміку розвитку, були й такі, вплив яких оцінюється неоднозначно. Це, по-перше, тривале переважаюче ролі позичкового капіталу над виробничим і, по-друге, імперське минуле Франції, коли вона була другою (після Великої Британії) колоніальною державою в світі. Ці два фактори в різні часи мали як позитивні, так і негативні проявлення.

Розглянемо спочатку ці два останні фактори, оскільки їх дія була більш тривалою.

Колоніальна експансія Франції набула найбільшого розмаху в XIX ст. Франція оволоділа величезними територіями в Африці, захопила Індокитай, мала численні колонії в Океанії, Карибському басейні. В 1914 р. населення французьких колоній становило понад

60 млн чол. На той час володіння колоніями сприяло економічному розвитку Франції. Вона одержала багату сировинну базу й ринок збуту своєї промислової продукції. Проте, оскільки сама Франція відставала в промисловому розвитку від інших індустріальних країн, вона не спромоглася повною мірою використати цю перевагу. Частка колоній у зовнішній торгівлі Франції в 1913 р. становила за експортом 13, за імпортом – 9,5%. В колонії було вкладено не більше ніж 10% усього капіталу, що був розміщений Францією за кордоном. Після Першої світової війни активність Франції в економічних стосунках з колоніями дещо зросла. В 1935 р. експорт в колонії вже становив 30, імпорт – 24%. При цьому французький експорт складався з промислових товарів широкого вжитку, а імпорт – з мінеральної та сільськогосподарської сировини.

Для зміцнення своїх позицій у колоніях Франція встановила особливу тарифну систему. Товари, що довозились з метрополії в колонії, або зовсім звільнялися від митних податків, або оподатковувалися в менших розмірах, ніж товари з інших країн.

У період між двома світовими війнами зросла роль колоній як аргументу для вкладення французьких капіталів. На колоніальні володіння в ці часи припадало 75% експорту капіталу з Франції.

Після Другої світової війни значення колоніальних володінь для Франції змінилося. Національно-визвольний рух, який підсилювався в цей час, вимагав великих витрат на утримання колоніальних військ та колоніальної адміністрації, що лягало важким тягарем на бюджет країни. В ситуації економічної розрухи, яка не обминула французькі колонії, попит на імпорт французьких товарів і капіталу помітно знизився. Аж до початку 60-х років, коли французька колоніальна імперія остаточно розвалилася, вона відволікала з метрополій більше коштів, ніж надавала їй. Після цього економічні стосунки Франції з колишніми колоніями стали більш гнучкими. Франція надає їм преференцію в торгівлі, але й сама здобуває певні пільги на ринках цих країн. Низка африканських країн до недавнього часу входила в так звану “зону франка”, прив’язуючи національну валюту до французької. Значна частина колишніх французьких колоній є асоційованими членами Європейського Союзу, в якому роль Франції є доволі значною.

Визначною рисою французької економіки була надмірна роль *капіталу в позичковій формі*. Якщо за концентрацією виробництва Фран-

ція тривалий час відставала від своїх головних суперників, то за концентрацією капіталу вона була попереду вже з першої половини XIX ст.; концентрація позичкового (“лихварського”) капіталу в це час обганяла за темпами концентрацію промислового капіталу в країні. В 1800 р. було засновано Французький банк, у 1852 р. – “Генеральне товариство”, в 1863 р. – “Ліонський кредит”. Ці кредитні велетні значною мірою контролювали економіку Франції та світовий ринок позичкового капіталу. Навколо них формувалися великі фінансові групи. Наприкінці XIX ст. Паризька біржа стала відігравати роль міжнародного позичкового центру. До провідної групи банків додалася “Національна облікова контора” й Паризько-Нідерландський банк (“Банк де Пари е Пеї-Ба”). Вирішальною силою в цих банках виступали “200 сімей”, серед яких найсильнішими були Ротшільди, Шнейдери, де Ванделі.

З кінця XIX ст. посилювалося вивезення французького капіталу за кордон. За 1870–1913 рр. промислове виробництво Франції зросло тільки в 3, а експорт капіталу – в 6 разів. Капіталовкладення всередині країни щороку зростали на 1%, а експорт капіталу – на 3%. Напередодні Першої світової війни обсяг вивезеного з Франції капіталу в 1,6 разу перевищував суму капіталовкладень в промисловість і торгівлю. Експорт капіталу з Франції мав не підприємницьку, а саме позичкову форму. Позики надавалися переважно урядам; найбільшим боржником французьких банків була царська Росія.

Вивезення капіталу гальмувало економічний розвиток Франції, оскільки відволікав кошти від внутрішньої економіки. Наслідком цього було промислове відставання Франції від США, Великої Британії та Німеччини. Крім того, концентрація капіталу у його позичковій формі і надмірний експорт капіталу виявилися небезпечними за зміни політичних обставин. Після Другої світової війни й революції в Росії величезна кількість цінних паперів по російських боргах перетворилася на “пил”, що призвело до краху багатьох малих і середніх фірм та фізичних осіб, що тримали ці папери.

Роль позичкового капіталу для економіки Франції починає зменшуватися в XX ст. Натомість поступово зростає значення вивезення капіталу в підприємницькій формі. В цілому Франція й після Другої світової війни залишається одним з найбільших експортерів капіталу. В перші повоєнні роки французький капітал, переважно в підприємницькій формі, спрямовується в колонії. Якщо до Першої світової війни частка колоній у вивезенні капіталу з Франції складала 10%, у пері-

од між двома війнами – 30, то після Другої світової війни – вже 60%. Проте поступово відбувається переорієнтація в експорті капіталу на розвинуті держави, насамперед, на країни Західної Європи та США.

Таким чином, роль позичкового капіталу для економіки Франції двоїста. З одного боку, французький капітал зміцнював свої позиції на міжнародних ринках; утворювалися великі фінансові групи в самій країні, збагачувався певний прошарк населення за рахунок відсотків від цінних паперів. З іншого боку, значні кошти відволікалися від продуктивних сфер економіки.

Ще однією характерною рисою Франції є дуже *активна роль держави в регулюванні економіки*. Як і в Німеччині, тут також діє соціально-орієнтована модель економіки, в центрі якої знаходиться “державна благоденства” – L’etat providence. Проте, на відміну від Німеччини, де уряд здійснює регулювання переважно через макроекономічні важелі, Франція має досить потужний державний сектор в економіці. Кількість зайнятих у цьому секторі становить 24% від усіх зайнятих у країні. Держава перерозподіляє 54% ВВП. Французька економічна модель одержала назву “етатистської” (від “L’etat” – держава).

Держава здавна активно втручалася в регулювання французької економіки. Коріння такої активності сягають у ту давнину, коли Франція являла собою класичний взірець абсолютистського правління. Велика промислова буржуазія аж до 20-х років ХХ ст. не була достатньо сильною, щоб узяти на себе провідну роль у керівництві економікою держави. В країні тривалий час велику частку складав дрібний капітал, а відомо, що дрібна буржуазія тягїє до сильної адміністративної влади. До того ж, протягом ХХ ст. політична ситуація у Франція складалася таким чином, що декілька разів до влади приходили ліві сили, які були зацікавлені в розширенні державного сектору шляхом націоналізації економічних об’єктів. Роль держави особливо посилилася після кризи 1930 – 1934 рр. (світова криза наздогнала Францію із запізненням на один рік). При цьому активізація держави в економічній сфері була досить своєрідною: вона намагалася не стільки допомогти бізнесу, скільки підмінити його¹. “Народний фронт”, що прийшов до влади (1934 – 1936 рр.), здійснив націоналізацію окремих підприємств, промислове картелювання, запровадив субсидіювання, ціновий контроль.

¹ Див.: Е. Островская. Франция. // МЭ и МО. – 2001. – №8. – С. 92.

По закінченні Другої світової війни спостерігалось ще декілька хвиль націоналізації й зміцнення економічної ролі держави. При цьому за посилення державного сектора в економіці виступають не тільки комуністи, а й голлісти (прибічники генерала, згодом – президента де Голля). Наприкінці 40-х і 50-х років було майже повністю націоналізовано енергетику й вугільна промисловість, чорну металургію, транспортне машинобудування, хімія, виробництво побутової електроапаратури, промисловість будівельних матеріалів, будівництво, зв'язок, транспорт. Націоналізована промисловість опинилась поза ринковою сферою: держава фінансувала її діяльність з бюджетних коштів і контролювала всі стадії прийняття й реалізації інвестиційних проектів. Держава розробляла плани розвитку націоналізованого сектора, але більшість із них мала індикативний характер. Така державна політика одержала назву **“дирижизму”**. Головним її завданням була індустріалізація країни з метою утримання за Францією статусу великої держави. В 50 – 60-х роках державі належала одна третина державного майна, в тому числі п'ята частина промисловості, багато банків, автотранспорт, великі страхові компанії, радіомовлення. За рахунок держави здійснювалося 30% всіх капіталовкладень.

Наприкінці 60-х і в 70-х роках до влади прийшли прибічники лібералізації економіки, і державне втручання в економіку дещо зменшилося, хоча й не було суттєво усунуте; здійснився перехід від дирижизму до неокейнсіанської моделі. Але глибока криза 1973 – 1974 рр. спровокувала новий прихід до влади в 1981 р. лівих сил (президентом став соціаліст Ф. Міттеран), а це означало нову хвилю націоналізації.

У 1982 р. було прийнято закон про націоналізацію великих приватних банків і декількох промислових груп. Так, до рук держави перейшли такі промислові групи, як “Компані генераль д'електрисіте”, “Пешіне-Южін-Кюльман”, “Сен-Гобен”, “Томсон-Брандт”, “Рон-Пуленк”. Крім того, зразу ж після війни було націоналізовано найбільшу автомобільну компанію “Рено”. Держава також придбала контрольні пакети акцій компаній “Юзінор”, “Сасілор”, “Дассо”, “Матра”. Частка державних підприємств у промисловості збільшилася з 18 до 32%. Державний сектор у банківській сфері забезпечував 75% депозитних і кредитних операцій.

Держава контролювала діяльність 3,5 тис. компаній¹. Були націоналізовані навіть такі могутні фінансові компанії, як “Паріба” і “Сюез”. Ці дві компанії контролювали сотні індустріальних підприємств і кредитних закладів, сукупний капітал яких сягав декількох сот мільярдів франків. Було введено активний ціновий контроль, високий податок на великі статки.

У 1986 р. до влади прийшли прибічники ліберальної економіки, які намагалися мінімізувати державне втручання; вони знизили податки на прибутки, вивільнили ціни. Було певною мірою здійснено дерегуляцію економіки. В 1997 р. ця влада знову була заміщена лівими силами, які загальмували процес дерегуляції. Проте повернути роль держави до ситуації першої половини 80-х років виявилось неможливим. Хоча економічна політика Франції й досі називається “дирижистською”, втручання держави в економічні процеси значно послаблено. Але порівняно з іншими розвинутими країнами державний контроль над економікою у Франції досить суттєвий.

Зміни в механізмі регулювання економіки, відхід від активного “дирижизму” багато в чому зумовлені зовнішніми факторами. Наприкінці ХХ ст. основні економічні партнери Франції перейшли переважно до різних модифікацій ліберальної моделі економіки. Особливо важливо, що цей процес захопив і Західну Європу, в якій етатистські традиції були тривалими. Являючись членом Європейського Союзу, Франція вимушена “підганяти” свою економічну політику під той механізм регулювання, який існує в ЄС, згідно з прийнятими спільними рішеннями.

Участь Франції в *європейських інтеграційних процесах* є ще одним важливим фактором її економічного розвитку. Франція – третя (після Німеччини й Великої Британії) держава ЄС за своєю економічною потужністю й політичним впливом. Вона стояла біля самих витоків цієї організації й була найактивнішим прибічником її створення. Розробниками проекту економічного об’єднання Європи стали Жан Монне, голова Комісаріату з планування й адміністрації в уряді Франції, і Робер Шуман, французький прем’єр-міністр. Саме завдяки зусиллям Р. Шумана вдалося втілити в життя ідею утворення Європейського об’єднання вугілля і сталі в 1951 р. Францу-

¹ Современный монополистический капитализм. Франция. – М.: Мысль, 1982. – С. 401.

зкї урядовцї, полїтики, економїсти й бїзнесмени на початку 50-х рокїв сподївалися, що в інтегрованїй Європї Францїя буде найсильнїшою в економїчному і полїтичному вїдношеннї державою й отримає вїд цього неабиякї вигоди. Вже дуже скоро виявилося, що це мїсце посїла ФРН, вплив якої, особливо в економїчному планї, на розвиток Захїдної Європи став визначальним.

Францїя залишилася на третьому мїсцї в ЄС. Проте вона виграла вїд інтеграцїї, ефективно використавши переваги мїжнародного подїлу працї. Участь в ЄС прискорила процес концентрацїї виробництва, його технїчної модернїзацїї. Особливо сприятливі умови створилися для французького сїльського господарства, яке одержало широкий захїдноєвропейський ринок збуту, вільний вїд торговельних перешкод. Рїзко активїзувалася зовнїшня торгївля, превалююча частина якої припадає на країни ЄС. Внаслїдок інтегрування Францїї в європейскї економїчнї структури змїцнїла її економїка й зросла її роль на свїтовому економїчному теренї. Якщо в 1950 р. частка Францїї у ВВП несолїалїстичного свїту становила 4,8%, то в 1960 р. вже 4,9, а в 1973 р. – 5,3%. У промисловому виробництвї показники становили вїдповїдно 5,9, 6,6, 6,5%; в експортї – 5,4, 6,1 і 7,0%. Хоча цї досягнення не є тїльки наслїдком членства Францїї в ЄС, але визначальна роль цього фактора беззаперечна.

Важливим фактором сприяння розвитку економїки Францїї є ефективно використання *досягнень науково-технїчного прогресу*. За обсягом витрат на НДДКР Францїя посїдає четверте мїсце в свїтї. Вона поступається своїм основним суперникам за шириною спектра наукових дослїджень і технїчних розробок, тому її зусилля сконцентрованї у вузькому дїапазонї прїоритетних галузей. Близько 75% усього обсягу НДДКР у промисловостї припадає на електронїку, авїацїйну, космїчну промисловїсть, автомобїлебудування, хїмїю, фармацевтику й енергетику. Значна частка науково-технїчних розробок облугує вїйськово-промисловий комплекс.

Серед факторів, що впливають на економїчний розвиток Францїї, слїд назвати сприятливі *природнї умови й ресурси* країни. Францїя має поклади вугїлля й залїзної руди, якї в цїлому забезпечують її власнї потреби. Велике значення мають родовища уранових руд і бокситів (до речї, назва “боксит” походить вїд французького мїста Ле-Вох, де ця руда вперше була знайдена). Але найбїльше значення для Францїї мають її агроклїматичнї та рекреацїйнї ресурси. У кра-

їні сприятливий клімат із достатньою кількістю тепла й зволоження, родючі ґрунти, що обумовило (поряд з іншими причинами) перетворення Франції на одного з найбільших продуцентів сільськогосподарської продукції в світі. Середземноморське узбережжя Франції (уславлений “Блакитний берег”) приваблює сотні тисяч туристів з усього світу. Розвитку туризму сприяють також численні історичні об’єкти Франції й розвинута готельно-сервісна система. Славна французька кухня, демонстрація вишуканих мод славнозвісних кутюр’є, регулярні кінофестивали в Каннах, нарешті, Париж який Е. Хемінгуей назвав “святом, що завжди з тобою”, – усе це зачаровує туристів.

Структура та динаміка розвитку економіки

Внаслідок тривалої орієнтації французької економіки на фінансово-кредитну діяльність її структура була недостатньо збалансована. Особливо це виявилось в період між двома світовими війнами та по закінченню Другої світової війни. Промисловість Франції відставала від американської, німецької та англійської не тільки за обсягом виробництва, а й за технічною оснащеністю. В 50 – 60-х роках минулого століття державна політика була спрямована на завершення індустріалізації економіки, модернізацію промисловості та перетворення в сільському господарстві.

Наслідком активізації процесу індустріалізації став швидкий розвиток промисловості. Пересічні темпи промислового виробництва становили в 60-х роках 7,6%, а частка промисловості в усьому виробництві піднялася з 33% в 1960 р. до 38% в 1970 р. Частка сільського господарства, навпаки, знизилася за той самий час із 12,5 до 8%, незважаючи на підвищення продуктивності праці в цій сфері. В 70-х роках ситуація зовні змінилася мало: частка промисловості становила в 1980 р. 37,6, сільського господарства – 6%. Але в цей період відбувалися важливі структурні зміни всередині промислового виробництва. Випереджаючими темпами зростало виробництво машин і устаткування, точного машинобудування, суднобудівництва, аерокосмічна і військова промисловість, автомобілебудування. В структурі промисловості на перші місця вийшли електротехнічне машинобудівництво і виробництво засобів транс-

порту, особливо авіаційна й автомобільна промисловість, позиції Франції в яких здавна були досить сильними.

У 80-х і особливо в 90-х роках ще збільшилася частка електроніки та аерокосмічної техніки, зменшилася частка металургії й важкого машинобудування. Але визначальною тенденцією було суттєве зниження частки промисловості у ВВП і зростання сфери послуг. Франція вступила до постіндустріальної стадії розвитку економіки.

У 2006 р. загальна структура економіки Франції була такою (в % до ВВП):

промисловість.....	21
сільське господарство.....	2
послуги.....	77

У структурі промисловості Франції провідна роль належить обробним галузям, особливо пов'язаним із ходом науково-технічного прогресу. Франція знаходиться серед провідних країн світу за виробництвом ракет, літаків, локомотивів, устаткування для атомної енергетики (друге місце, після США). Вона володіє передовими технологіями в обробленні рідкісноземельних та деяких інших металів (германію, радію, а також хрому, титану). Франція має вагомі здобутки в робототехніці, засобах зв'язку, виробництві нових матеріалів, біотехнології, мікроелектроніці. Серед галузей французької промисловості на світовому ринку знаходять першочергове визначення такі:

- аерокосмічна промисловість;
- виробництво зброї;
- загальне машинобудування;
- автомобілебудування;
- кольорова й чорна металургія;
- електронна й електротехнічна промисловість;
- атомна енергетика;
- фармацевтика й парфумерія;
- хімічна промисловість;
- залізничне машинобудування.

Аерокосмічна промисловість Франції є однією з найдинамічніших у світі. Вона тісно пов'язана з розвитком військово-промислового

комплексу. Свого часу Франція створила один з найкращих цивільних літаків середнього радіуса дії “Каравела”, понадзвуковий літак “Конкорд” (сумісно з Великою Британією), пасажирський лайнер “Аеробус”. В аерокосмічній промисловості провідні позиції належать фірмам “Аероспасіаль”, “Снекма”, “Дассо”.

Позиції Франції в автомобільній промисловості знизилися порівняльно з початком ХХ ст.; вона поступається за обсягом виробництва автомобілів Японії, США, Німеччині, Китаю. Проте французькі автомобілі традиційно відрізняються своєю якістю й знаходять доволі широкий ринок збуту. Автомобільна промисловість Франції відзначається великим ступенем концентрації; переважну більшість машин випускають фірми “Рено” і “Пежо-Сітроен”. Їх частка у світовому виробництві автомобілів становить відповідно 4 і 5%; вони випускають майже всі автомобілі в країні й забезпечують 100% їхнього експорту.

У галузі металургійної промисловості Франція особливо відзначається виробництвом алюмінію. В кольоровій металургії найсильніші позиції займають промислова група “Пешіне-Южін-Кюльман” та фірма “Іметаль”. Фірма “Пешіне” є також однією з провідних у хімічній промисловості. За експортом хімічних товарів Франція посідає третє місце в світі, після США та Німеччини.

В електротехнічній промисловості відзначається концерн Томсон”, який посідає перше місце в світі за випуском навігаційного обладнання для літаків, а в Європі – за виробництвом електроніки.

Енергетика Франції ґрунтується на атомних електростанціях. У країні немає своїх скільки-небудь значних запасів нафти або газу, а вугілля для виробництва електроенергії використовується не досить ефективно. Тому частка електроенергії, виробленої на АЕС, досягає у Франції 76% – це один з найвищих показників у світі.

Франція має розвинуту харчову промисловість, яка за обсягом виробництва поступається в Європі тільки німецькій. У структурі галузі особливо відзначається цукрове, виноробне, олійне, борошномельне, м’ясо-молочне виробництва.

Легка промисловість, яка ще в ХІХ ст. прославляла Францію своїми шовковими тканинами, трикотажем, мереживом, швейними виробами, має невелику частку в загальному обсязі виробництва. Проте легка промисловість Франції спеціалізується на виробництві

дорогого одягу, вишуканих парфум, ювелірних прикрас. Париж є визнаним світовим центром високої моди.

Для французької промисловості притаманний високий рівень концентрації виробництва. Концентрація супроводжується формуванням великих промислових груп. Близько сотні таких груп зосереджують понад половину зайнятих у промисловості. Найбільшими й найважливішими є групи: “Компані франсез де петроль”, “Пежо-Сітроен”, “Рено”, “Томсон-Брандт”, “Сен-Гобен-Понт-а-Муссон”, “Пешіне-Южін-Кюльман”, “Компані женераль д’електрисіте”, “Рон-Пуленк”, “Денен-Норд-Ест-Лонгві”, “Мішлен”, “БСН-Жерве-Данон”. Більшість цих груп сформувалася шляхом злиття двох-трьох великих фірм або поглинання однією фірмою інших. Так, “Пежо” поглинула фірму “Сітроен”, а потім також європейські філії американської компанії “Крайслер”. Група “Пешіне-Южін-Кюльман” утворилася після злиття фірм “Пешіне” та “Южін-Кюльман” (табл. 2.39).

Таблиця 2.39

Основні напрямки спеціалізації великих фірм та промислових груп Франції

Фірма, промислова група	Галузь спеціалізації
“Рено”, “Пежо-Сітроен”	автомобілебудування
“Компані франсез де петроль”	нафтопереробка, нафтохімія
“Дассо-Бреге”, “Аероспасіаль”, “Матра”, “Снекма”	авіакосмічна техніка, електроніка
“Томсон-Брандт”	електроніка, військова промисловість
“Пешіне-Южін-Кюльман”	хімія, кольорова металургія
Кабль де Ліон”	електричні кабелі
“Компані женераль д’електрисіте”	енергетика
“Сен-Гобен-Понт-а-Муссон”	будівельні матеріали
“Денен-Норд-Ест-Лонгві”, “Юзінор”, “Сасілор”	чорна металургія
“БСН-Жерве-Данон”	харчова промисловість
“Іметаль”	кольорова металургія
“Рон-Пуленк”	хімія, фармацевтика

Сільське господарство Франції є одним з найрозвинутішим у світі. Воно постачає четверту частину аграрної продукції ЄС. За виробництвом і експортом сільськогосподарської продукції Фран-

ція посідає друге місце в Західній Європі. Франція має досить широкий спектр спеціалізації в сільському господарстві; вона виробляє у великих обсягах пшеницю, ячмінь, цукрові буряки, вино, молоко, масло, м'ясо, яйця, фрукти та овочі. Особливістю структури сільськогосподарського виробництва Франції є підвищена, порівняльно з іншими західноєвропейськими країнами, частка землеробства. Ще в 1980 р. на землеробство припадало 46% усієї аграрної продукції. Нині його частка складає третину, а провідною галуззю стало скотарство.

У сільському господарстві Франції за кількістю переважають середні (10–50 га) та дрібні (менше 10 га) господарства; концентрація виробництва тут не така висока, як у інших країнах ЄС. Проте великі господарства, на які припадає всього 17% від усієї чисельності, виробляють 52% усієї продукції. Для французького села є характерною різка відмінність між двома типами господарств: сімейними та товарними. Сімейні господарства мають напівнатуральний характер; товарні дають основну масу продукції. Великі підприємства володіють кращими землями, застосовують сучасну техніку та найману працю, нерідко мають власні підприємства з переробки та збуту сільськогосподарської продукції.

Характерною рисою французького сільського господарства стало об'єднання селян у кооперативи в різних формах. В аграрних кооперативах об'єднано близько 30% селян. Кооперативи збирають 70% зернових, виробляють майже половину молока і 40% молочних продуктів. Усього в країні функціонує близько 4 тис. кооперативів, які об'єднані у Французьку конфедерацію сільськогосподарської кооперації. На них припадає також основний обсяг виробництва м'яса, вина, тютюну, цукрових буряків.

Аграрний сектор Франції найбільше виграв від європейської інтеграції. Захищене зовнішніми протекціоністськими бар'єрами від конкуренції США, Канади та деяких країн, що розвиваються, французьке сільське господарство одержало вільний, безмитний доступ до ринків партнерів по ЄС, де його конкурентоспроможність вища, ніж у інших країнах об'єднання. До того ж, французький уряд надає своєму сільському господарству субсидії та інші пільги.

У *сфері послуг* Франції найбільше значення має *фінансово-кредитна система*. Хоч роль позичкового капіталу в економіці країни знизилася, проте зросло значення підприємницького капіта-

лу. Франція вже не є головним експортером капіталу, проте її роль на міжнародних ринках капіталу досить велика. Банки завжди мали міцні позиції в економіці Франції; найбільші з них утворилися ще в середині ХІХ ст. За рівнем концентрації банківської сфери Франція випереджає США, Японію та Німеччину. Серед 50-ти найбільших банків світу є шість французьких.

Усі кредитні заклади Франції (банки, спілки взаємного кредиту, фінансові товариства й т. п.) поєднані в єдину професійну організацію – Французьку асоціацію кредитних закладів. Провідне місце в сучасній структурі кредитної системи посідає банківський сектор, на який припадає близько 70% сукупного балансу кредитних закладів.¹

Основна частина банківських операцій припадає на три банки: “Банк насьональ де Парі”, “Креді Ліонне” і “Сосьете женераль”. Крім цих велетнів, великими банками також є “Індосюз”, “Паріба”, “Креді коммерсіаль де Франс”, “Креді ендюстріель е коммерсіаль”. Особливе значення має кооперативний банк “Креді агріколь”, який обслуговує переважно аграрний сектор економіки; він входить (як і “Креді Ліонне”) до десятки провідних банків світу. Наприкінці 90-х років відбулося злиття банків “Сосете женераль” і “Паріба”, таким чином утворилася найбільша у Франції банківська група.

Французькі банки є осередками, навколо яких формуються фінансово-промислові групи. Так, банк “Паріба” контролює і обслуговує діяльність таких фірм, як “Компані франсез де петроль”, “Томсон-Брандт”, “Пешине-Южін-Кюльман”, “Рон-Пуленк”, “БСН-Жерве-Данон”, “Денен-Норд-Лонгві” та деякі інші. До групи “Сюзез” входять “Сен-Гобен-Понт-а-Муссон”, “Ер лікід”, “Компані женераль д’електрисіте”; до цієї групи належать банки “Креді індюстріель е коммерсіаль” та “Індосюз”.

Динаміка зростання економіки Франції в післявоєнний період характеризувалася нерівністю ритму. Майже чверть віку по закінченні війни темпи економічного зростання були досить високими. Пересічний щорічний приріст ВВП за 1950–1973 рр. становив 5,1%, що майже втричі збільшило обсяг валової внутрішньої продукції. Високі темпи розвитку зумовлювалися і відбудовою зруйнованого

¹ Мировая экономика. Экономика зарубежных стран / Под ред. В.П. Колесова и М.Н. Осьмовой. – С. 265.

війною господарства, й іноземними капіталовкладеннями за “Планом Маршалла”, й перебудовою структури народного господарства відповідно до науково-технічного прогресу, а також економічною політикою держави.

Саме в цей період Франція здобула найбільших досягнень в економіці. Було здійснено широкий приплив ресурсів у промисловість, збільшення випуску її продукції. В структурі промисловості була підвищена частка новітніх галузей, форсовано експорт їх продукції. Частка промисловості в структурі ВВП суттєво підвищилася. Зросла продуктивність праці в промисловості. Якщо в 1950 р. розрив у продуктивності праці між США і Францією був двократний, то в 1973 р. він становив усього 37%¹. Темпи зростання ВВП в цей час перевищували пересічні показники для країн Західної Європи (4,6%). За темпами розвитку в групі розвинутих країн Франція поступалася тільки Німеччині та Японії. Частка Франції в сукупному світовому ВВП підвищилася (на 1%), і вона посіла, четверте місце серед неосоціалістичних країн. Проте наприкінці періоду розквіту виявилися і хибні сторони французької економіки. Франція мала нижчий рівень концентрації промислового виробництва, ніж її основні конкуренти; частка аграрного сектора в економіці була завищеною; матеріало- і енергоємність промислового виробництва була надто високою. До того ж, країна переживала хронічну інфляцію, що знецінювало національну валюту – франк. Ці недоліки поступово накопичувалися і виявилися особливо бурхливо в часи світової економічної кризи 1973–1975 рр.

1973 р. став поворотним пунктом, з якого темпи економічного розвитку Франції різко загальмувалися (табл. 2.40).

Таблиця 2.40
Динаміка ВВП і промислового виробництва Франції,²
(пересічно, в %)

	1950– 1960	1961– 1970	1971– 1980	1981– 1990	1991– 1996	2000	2006
ВВП	4,5	5,6	2,3	3,3	1,1	3,3	2,3
Промисловість	5,3	5,1	3,2	1,2	0,9	13,1	1,5

¹ МЭ и МО. – 2000. – №8. – С. 90.

² Складено по: Современный монополистический капитализм. Франция. – С. 26; МЭ и МО. – №8. – 2001. – С. 95; www.cia.gov

Економічна криза початку 70-х років буквально струснула Францію. Безробіття зросло втричі, і втричі знизилася прибутковість компаній. Наступні 80-ті роки для Франції також були непростими. Її економіка дуже страждала від “кризи заборгованості” країн, що розвиваються. Франція вкладала значні капітали в цю групу країн, але вони поверталися невчасно або зовсім втрачалися через неспроможність слаборозвинутих країн повернути борг. Швидко зростав і державний борг Франції. Скорочувалися інвестиції в національну промисловість; зростало від’ємне сальдо зовнішньої торгівлі. З другої половини 80-х років економіка дещо поживішала. Світові ціни на традиційні французькі товари підвищилися, а на енергоносії – знизилися. Баланс зовнішньої торгівлі став позитивним. Проте динаміка внутрішніх інвестицій залишалася досить кволою.

Пожвавлення економіки було нетривалим, і на початку 90-х років Франція зіткнулася з новою рецесією. Скоротилися обсяги промислового виробництва, зросло безробіття, знизився обсяг інвестицій (табл. 2.41).

Таблиця 2.41
Динаміка основних економічних показників Франції (у %)¹

	Пересічно 1991–1994	Пересічно 1995–1999	2000	2005	2006
ВВП	0,9	2,7	3,3	2,1	2,3
Промисловість	0,3	4,3	13,1	1,7	1,5
Експорт	3,6	6,4	12,8	2,0	6,7
Імпорт	1,8	4,4	13,1	5,0	7,9
Інвестиції	-2,0	2,4	6,2
Безробіття	11,0	12,5	9,6	9,9	...

Період 1974–1996 рр. у Франції прозвали “тридцятьма гіркими роками”. Особливо безпрецедентним було падіння інвестицій. Частка промисловості в структурі ВВП спала. Проте в ці ж самі роки в економіці Франції здійснювалися процеси, які дали позитивні наслідки вже в другій половині 90-х років. Знизилася матеріаломіст-

¹ Складено по: Мировая экономика. Экономика зарубежных стран. / Под ред. В.П. Колесова и М.Н. Осьмовой. – С. 278; МЭ и МО. – №8. – 2001. – С. 95.; www.stst.oecd.org; www.cia.gov

кість і енергомісткість промислового виробництва. Підвищилася частка новітніх галузей, оскільки деякі традиційні галузі (металургія, важке машинобудування) довелося скоротити через їх неконкурентоспроможність. Скорочення зайнятості супроводжувалося зростанням продуктивності праці. За цим показником Франція вийшла на одне з перших місць у світі. Знизилася частка аграрного сектора. З 1997 р. розпочалося піднесення французької економіки, що особливо виявилось у високих темпах зростання промисловості і зовнішньої торгівлі; після тривалого спаду різко зросли темпи інвестицій. Скоротився рівень безробіття. “Тірки роки” для економіки залишилися позаду. Значну роль в оздоровленні економіки відіграла економічна політика консерваторів на чолі з Жаком Шираком, який у 1995 р. став президентом Франції.

Внутрішня економічна політика

Для Франції характерною рисою є активне державне втручання в економічні процеси. Незважаючи на дві хвилі денаціоналізації, що були здійснені в 70-х та в 90-х роках, у державному секторі залишається ще досить промислових підприємств і банків. Але тепер механізм їх управління дещо змінився. Державні підприємства працюють як звичайні суб’єкти ринкової економіки, за законом ринку. Вони, по суті, перетворилися на змішані акціонерні товариства, в яких державі належить контрольний пакет акцій. Серед приватних акціонерів у державних підприємствах є навіть іноземці. Припинилася безоглядне перекачування коштів з бюджету на підтримку діяльності неефективних державних підприємств. Повністю у власності держави залишилися пошта, зв’язок, національні видавництва, значна кількість лікарень, депозитних кас, енергопостачання, телекомунікації.

Державне регулювання економіки Франції здійснюється за допомогою індикативного планування та бюджетного регулювання. Індикативні плани являють собою ретельно складені прогнози розвитку економіки й рекомендації щодо ефективного використання економічної ситуації, яка формується під впливом певних факторів. Індикативні плани не обов’язкові для прийняття підприємцями, але ігнорувати їх недоцільно. Бюджетне регулювання складається з

проведення податкової політики й надання коштів на виконання конкретних цільових програм.

У другій половині 80-х років, коли до влади прийшли прибічники ринкової економіки, була здійснена спроба дерегуляції економіки, тобто зменшення втручання держави в економічні процеси й надання суб'єктам економічної діяльності більшої самостійності. Були знижені податки на великий капітал, вивільнено ціни. У валютній сфері було скасовано контроль над валютними операціями, рухом капіталу, знято обмеження в міжбанківського, біржового й іпотечного ринків. Усі державні підприємства (за винятком природних монополій – пошта, зв'язок і т. п.) були переведені на незалежне від бюджету функціонування й почали діяти в жорстких умовах світового ринку. Розгорнулася програма приватизації державних підприємств. На початку 90-х років були денационалізовані “Банк насьональ де Парі”, хімічний концерн “Рон-Пуленк”, найбільші страхові корпорації.

Проте економічна політика держави не стала по-справжньому ліберальною. Прихід до влади “червоно-зеленого” уряду Л. Жоспена, незважаючи на президента-ліберала, загальмував найрадикальніші реформи. Уряд знов повернувся до контролювання цін державних природних монополій, цін на 80% аграрної продукції, тарифів на послуги сфери охорони здоров'я. Діяльність бізнесу зарегульована й зарегламентована більше, ніж у будь-якій країні ЄС.

Одним з головних напрямів діяльності уряду Л. Жоспена стало врегулювання державного бюджету, який тривалий час зводився з великим пасивом. За рахунок стримання державних витрат вдалося значно скоротити дефіцит бюджету, і в 2000 р. він становив 1,8% від ВВП, що вважається цілком задовільним для країн ЄС. Іншим досягненням французької економіки став позитивний перелом у стані платіжного балансу, який також раніше зводився з дефіцитом по поточних операціях. У 1999 і 2000 рр. по цих операціях вже було одержано позитивне сальдо. Проте через декілька років ситуація змінилася, і в 2005 р. сальдо платіжного балансу Франції знов стало від'ємним (-39 млрд дол.).

Уряд намагається стимулювати розвиток економіки через зростання попиту з боку населення, для чого передбачається підвищити доходи, заробітну плату. З 2000 р. розгорнулася програма зниження податків. Держава мала в своєму розпорядженні кошти для запро-

вадження цього заходу. Завдяки успішному економічному розвитку, зменшенню безробіття фіскальні надходження до бюджету суттєво збільшилися. Проте податкове зниження поширилося головним чином на осіб з низькими доходами; податковий податок знизився тільки для двох найменш забезпечених груп населення. Скорочено податок на житло. Але в цілому рівень податків у Франції й зараз найвищий в ЄС. Максимальна ставка податкового податку сягає 52%. Високим залишається рівень податків на корпорації, на заощадження та майно.

Соціальна політика завжди була пріоритетною частиною політики уряду Франції, особливо лівого. Витрати на соціальну сферу становлять 60% усіх бюджетних витрат, вони значно вищі, ніж в основних суперників Франції; це певною мірою негативно впливає на конкурентоспроможність французької економіки. Незважаючи на пріоритетність соціальних цілей, Франція характеризується високим рівнем безробіття, яке досягло нечуваних розмірів у 90-ті роки (12,5% від активного населення). Такий високий рівень є не тільки наслідком неувagi уряду до соціальних проблем, скільки недостатньо ефективною економічною політикою в цілому. Так, антиринкові заходи уряду призводять до скорочення інвестицій в економіку країни і масового вивезення капіталу за її межі.

Наприкінці 90-х років уряду вдавалося знизити рівень безробіття. Зросли темпи зайнятості населення. Якщо в 1991–1996 рр. пересічні темпи приросту зайнятості становили всього лише 0,3%, то в 1999 р. – 1,8, а в 2000 р. – 1,9%. За 1998 – 2000 рр. зайнятих збільшилася на 1 млн. осіб, що розширило внутрішній попит на товари та послуги. Темпи зростання особистого споживання становили 2,1% в 1999 р. і 2,6% у 2000 р., тоді як у 1991 – 1996 рр. вони дорівнювали пересічно лише 0,7%. Внаслідок розширення зайнятості в 2000 р. було одержано майже половину приросту ВВП. Рівень безробіття в 2000 р. знизився до 9,6%, в 2005 р. він становив 9,9%, проте для стабілізації економіки необхідно, щоб він не перевищував 5%. Вперше за тривалий час спостерігається підвищення зайнятості в промисловості.

З 2001 р. у Франції введено трирічну програму державних доплат особам, які одержують мінімальну заробітну плату. – 14% від рівня мінімальної заробітної плати. Програма доплат охоплює близько 9 млн чол., що лягло відчутним тягарем на бюджет. Соціальні гарантії фінансуються, насамперед, за рахунок податкодавців. При цьому

високими є не тільки непрямі та індивідуальні подоходні податки, а й соціальні внески підприємців. Так, якщо в США соціальні внески дорівнюють 10,4% ВВП, у Швеції – 14,5, у Великій Британії – 6,3, то у Франції – аж 19,3. Однак соціальні гарантії притаманні переважно для державного сектора. Заробітна плата в приватному секторі нижча, а соціальних гарантій майже немає. Навіть у сфері НДДКР держава надає підтримку й субсидіює суспільний сектор, а венчурний бізнес практично не заохочується.

У **фінансово-кредитній** політиці держави найважливішою подією є перехід Франції до євро з 1 січня 2002 р. В 1999 р. фіксована ставка національної валюти дорівнювала 6,56 франка за один євро.

Проаналізувавши внутрішньоекономічну політику Франції, бачимо, що домінуючою силою в економіці є держава, але напрям політики часто змінює залежно від того, який уряд приходить до влади – праві чи ліві. Такі зміни супроводжуються досить болісною перебудовою економічного механізму країни (постійне чергування націоналізації та приватизації, підвищення та зниження податків тощо). Це кожного разу призводить до утворення проблем в економіці Франції.

Зовнішньоекономічна політика

У зовнішньоекономічних зв'язках Франція орієнтована, насамперед, на Європейський Союз. На нього припадає 62% експорту й 61% імпорту країни, в тому числі 78% експорту сільгосппродукції, 70% експорту автомобілів. У країнах ЄС розміщується 70% обсягу французьких зарубіжних інвестицій. Цим пояснюється велика увага французького уряду до всіх кардинальних змін, що відбуваються в Європейському Союзі. Франція завжди знаходиться серед ініціаторів тих важливих подій, які посилювали інтеграційні процеси в Західній Європі (Шенгенська угода, Маастрихська угода, введення євро тощо). Винятком була тривала протидія голлістського уряду вступу Великої Британії до ЄС; Франція розглядала її як небезпечного суперника. В 90-х роках французький уряд виступав за поступове розширення ЄС за рахунок країн Центральної та Східної Європи. Але поступово настрої французьких політичних кіл змінилися у бік обмеження вступу нових членів до організації; уряд Ж. Ширака запропонував зробити паузу в цьому процесі після 2007 р.

Франція здійснює активну політику в галузі *зовнішньої торгівлі*. Темпи приросту обсягів торгівлі в 90-х роках перевищували темпи зростання ВВП й промислового виробництва, про що свідчать дані таб. 2.42.

Таблиця 2.42

Темпи приросту ВВП, промислового виробництва й зовнішньої торгівлі, %

Показник	Пересічно 1991 – 1996	Пересічно 1996 – 2000	2005	2006
ВВП	1,1	2,8	2,1	2,3
Промисловість	0,9	1,0	1,7	1,5
Експорт	5,3	7,4	2,0	6,7
Імпорт	5,4	8,1	5,0	7,9

У 2006 р. експорт товарів Франції становив 490 млрд дол., а імпорт – 529 млрд дол. Експортна квота становить 21% ВВП, імпорту – 22%. За експортом товарів Франція посідає п'яте місце в світі, так само й за імпортом. За експортом послуг вона – четверта країна (4,7%, після США, Великої Британії й Німеччини), а за імпортом – п'ята (4,4%). У 2005 р. Франція експортувала послуг на 114 млрд дол., а імпортувала на 103 млрд дол.¹

Французький експорт товарів складається переважно з електротехнічного обладнання, кольорових металів, продукції органічної хімії, тонкої хімії, фармацевтичних товарів. Франція є традиційно значним постачальником на світові ринки аграрної продукції – зерна, цукру, вин, молока й м'яса. В імпорті переважає електроніка, особливо побутова, верстати, металургійне й металообробне обладнання. За якістю французькі промислові товари дещо поступаються американським, японським та німецьким. Отож на французькому внутрішньому ринку зростає частка американського енергетичного обладнання, хімічних товарів, комп'ютерів, японської побутової електроніки, фотоапаратів, мотоциклів, німецьких верстатів (табл. 2.43).

¹ www.cia.gov; WTO. World Trade Report 2006. – P.13

Таблиця 2.43

Товарна структура зовнішньої торгівлі Франції, в %

Продукція	Експорт	Імпорт
Оргтехніка	29	27
Напівфабрикати	24	25
Споживчі товари	17	19
Автомобілі	14	14
Продукція АПК	14	11
Енергоносії	2	8

У географічній структурі зовнішньої торгівлі Франції Європейський Союз абсолютно переважає. При цьому найголовнішим партнером є Німеччина, частка якої в експорті Франції становить майже 15, а в імпорті – 19%. Далі ідуть Іспанія, Італія й Велика Британія. З торговельних партнерів поза ЄС найважливішими для Франції є США. Частка країн, що розвиваються, поступово знижується (табл. 2.44).

Таблиця 2.44.

Географічна структура зовнішньої торгівлі Франції, у %¹

Країни	Експорт	Імпорт
Німеччина	14,7	18,9
Іспанія	9,6	7,0
Італія	8,7	8,2
Велика Британія	8,3	5,9
США	7,2	5,1
Бельгія	7,1	10,7

Франція є великим експортером та імпортером *капіталу*. Природно, що основна частина французьких інвестицій припадає на країни Європейського Союзу (близько 70% усіх зарубіжних інвестицій). Більше чверті інвестицій ідуть в країни, що розвиваються (з них половина – в Африку). Таким чином, на інші країни залишається невелика частка інвестицій. Проте останнім часом швидко зростають потоки французьких інвестицій у США, де Франція посідає вже шосту позицію серед іноземних інвесторів.

¹ www.stst.oecd.org

В імпорті капіталу головними партнерами Франції є також країни ЄС у сукупності. Якщо ж розглядати кожного інвестора поодиночі, то перше місце за інвестиціями у французьку економіку посідають США. Після лібералізації режиму економіки Франції, в країну посилюється приток іноземних інвестицій. Іноземний капітал зараз контролює 52% виробництв у нафтохімії, 55 – у хімічній промисловості, 49% – у виробництві засобів інформатики й електроніки¹.

Особливості ділової етики

Французький стиль ведення ділових переговорів формувалася під впливом їхньої славетної історії й культури та уявлень французів про особливу роль їх країни в європейських та світових справах. Французький чиновник або бізнесмен вважає (може, і не безпідставно), що культура їхньої країни найрозвинутіша в світі, що Франція є батьківщиною демократії, що французький народ установив найвищі стандарти спілкування. Тому француз на переговорах гранично ввічливий, демонструє вишукані манери. В розмовах із французькими партнерами неприпустима фамільярність, що притаманно американцям. Вони приходять на ділові зустрічі добре одягнені і цього ж вимагають від іноземного партнера. Французи вважають себе унікальною нацією й не прирівнюють до себе іноземців. Втім, це не заважає їм ставитися до іноземного партнера з повагою, якщо той заслуговує цього своїми діловими якостями та манерами.

Сильною стороною французів на переговорах є логіка міркувань. Вони швидко помічають нелогічність у позиції партнера й використовують це. На протилежність німцям, які також люблять логіку, французи ведуть переговори гнучкіше й більш терпляче. Якщо німець, виклавши свої аргументи, які здаються йому “залізними”, зразу ж вимагає прийняти рішення від партнера, то француз веде переговори довго, ще й ще раз аргументуючи свою позицію. При цьому він не наполягає на скорішому прийнятті рішення.

Під час ділової зустрічі французи спочатку намагаються добре розпізнати позицію іноземного партнера, його “козири” й слабкі мі-

¹ Мировая экономика. Экономика зарубежных стран / Под ред. В.П. Колесова и М.Н. Осьмовой. – С. 276.

сця. Свою позицію вони викладати не поспішають. Ділові стосунки не обмежуються виключно рамками службових кабінетів. У Франції багато які важливі рішення приймають не тільки за робочим, а й за обіднім столом. Під час ділового обіду власне про справи говорити прийнято тільки після того, як буде подано каву. Французи високо цінують у своїх співбесідниках здатність орієнтуватися в питаннях культури й мистецтва, особливо французького. У ході бесіди слід остерігатися тем, що торкаються віросповідання, особистого положення на службі, доходів, хвороб, сімейного становища, політичних пристрастей.

Французи ведуть переговори ввічливо й зовні дружельюбно. Проте якщо вони впевнені в своїй логіці, на компроміси не йдуть, а знову роз'яснюють свою позицію. Якщо їм не вдається переконати партнера, вони переривають переговори, але роблять це в не гангливій формі.

Французи намагаються завжди бути точними, навіть у дрібницях; цим вони нагадують німців. За натурою вони екстраверти й легко спілкуються з партнерами, вони цікаві співбесідники; цим вони відрізняються від німців. Вони часто бувають емоційними, проте не порушують логіки своїх міркувань.

У переговорах з французами слід виявляти офіційність і звертатися до партнера тільки на прізвище. Треба зважувати на те, що француз вважає свою націю “аристократкою” по відношенню до інших народів. Вважається неввічливим до традиційного привітання (“бонжур”, “оревуар”) не додати прізвище партнера або необхідні слова звертання (мсьє, мадам). Неодмінним атрибутом ділової людини є його візитна картка, на якій рекомендується вказати закінчений вищий навчальний заклад.

У французьких організаціях рішення приймають обмеженою кількістю осіб високого рангу. А тому дуже важливо, щоб ділові зв'язки з французькими компаніями встановлювалися на відповідному ієрархічному рівні. “Бюрократична тяганина” особливо характерна для націоналізованих підприємств. Навпаки, на дрібних та середніх підприємствах генеральний директор або власник приймає рішення одноособово. Під час переговорів основна увага приділяється не стільки цінам, скільки технічним характеристикам та довготривалості пропонованих товарів. Успіх переговорів залежатиме від того, наскільки вам удалося переконати французів у реальних

перевагах пропозиції. Контракти, які укладають французи, гранично конкретні, точні у формулюваннях і не допускають різночитання.

Інтереси України у Франції

Франція має важливе значення для України як розвинута європейська країна, що має третій за обсягом економічний потенціал у Європі. Великий вплив Франції у справах ЄС може позитивно сприяти на досягнення стратегічної мети України – вступ до Європейського Союзу. Україна й Франція мають давні історичні й культурні контакти.

Проте економічні зв'язки наших країн сьогодні розвиваються дуже повільно, що не відповідає інтересам обох народів. Франція посідає лише десяте місце в зовнішньоторговельному обороті України (табл. 2.45).

Таблиця 2.45

Динаміка торговельного обороту України з Францією, млн дол.

	1996	1998	1999	2000	2005
Експорт	111	119	85	112	200
Імпорт	245	300	237	236	799

Основні статті нашого експорту у Францію: одяг, текстильні та трикотажні вироби (32% від усього експорту), жири та масла (19%), органічні хімічні сполуки (7,5%), олійне насіння та плоди (6,9%).

У нашому імпорті з Франції переважають: енергетичне та електротехнічне обладнання, електронні прилади (19%), хімічні продукти (9); фармацевтична продукція (9), алкогольні та безалкогольні напої (8%).

Обсяг французьких інвестицій в Україну незначний.

Можливості економічного співробітництва України та Франції далеко не вичерпані.

Питання для самоконтролю

1. Яке місце в світі посідає Франція за основними економічними показниками?
2. Які фактори впливають на економічний розвиток Франції?

3. З яких причин позиції Франції в світовій економіці знизилися з другої половини XIX ст. і в першій половині XX ст.?
4. Яку роль відігравав позичковий капітал у французькій економіці?
5. Яку роль відіграє держава в регулюванні економіки Франції?
6. Що таке “етатизм” і “дирижизм”? Поясніть механізм їхньої дії.
7. Які основні етапи регулювання економіки відбулися у Франції після Другої світової війни? Які наслідки вони мали?
8. Яке значення для Франції має їхня участь у європейських інтеграційних процесах?
9. Як впливає природничий фактор на економіку Франції?
10. У чому полягають особливості сучасної галузевої структури економіки Франції?
11. Назвіть провідні галузі промисловості Франції та найбільші промислові фірми й групи.
12. Яку роль відіграє агропромисловий комплекс в економіці Франції?
13. у чому пролягають особливості фінансово-кредитної системи Франції? Назвіть найбільші банки країни.
14. Які особливості характерні для динаміки економічного зростання Франції в другій половині XX ст.? Які чинники впливали на коливання темпів зростання?
15. Які основні методи полягають у внутрішньоекономічній політиці Франції? У чому відмінність в економічній політиці “лівих” та “правих” урядів?
16. У чому полягає соціальна політика уряду Франції? Які економічні наслідки вона має?
17. Визначте товарну та географічну структуру зовнішньої торгівлі Франції?
18. У чому полягають особливості експорту капіталу в сучасній Франції?
19. Назвіть основні риси ділової етики Франції.
20. У чому полягають інтереси України у Франції?

2.7. Економіка Італії

Ключові поняття

Фактори економічного розвитку Італії; державні холдинги; кластери; структура економіки; динаміка розвитку; внутрішньоекономічна політика; програми економічного розвитку; зовнішньоекономічна політика; особливості ділової етики; українсько-італійські економічні зв'язки.

Італія у світовій економіці

Італія – високорозвинута країна постіндустріального типу. За рівнем економічного розвитку в цілому посідає шосте місце в світі; за деякими економічними показниками вона випереджає Велику Британію і Францію. Від інших розвинутих країн Італія відрізняється дещо вищими темпами післявоєнного розвитку економіки, запізнілою індустріалізацією, вищою часткою легкої промисловості і сільського господарства, виключною роллю туризму. Особливою, відмінною рисою Італії є значно більша, ніж в інших країнах розвинутої групи, участь держави в регулюванні економіки. На державний сектор припадає 20% доданої вартості, 24% інвестицій і 15% зайнятих. Рівень безробіття в Італії вищий, ніж в більшості країн ЄС. Своєрідністю економіки Італії є суттєва частка “тіньової економіки”, що також не типово для західноєвропейських країн. Ще однією особливістю є бурхливий розвиток малого і середнього бізнесу наприкінці ХХ ст.

Італія є членом ОЕСР, Європейського Союзу і НАТО (табл. 2.46).

Таблиця 2.46.

Італія: коротка довідка

Територія.....	301 тис. км ² .
Населення (2005 р.).....	58,1 млн. чол.
Столиця.....	Рим
ВВП (2006 р., за поточним курсом валют).....	1 780 млрд дол.
ВВП на душу населення (2006 р.).....	31 тис. дол.
Експорт (2006 р.).....	450 млн дол.
Імпорт (2006 р.).....	446 млн дол.
Державний борг (2005 р.).....	1699 млрд дол.
Національна валюта (з 1 січня 2002 р.)..	євро

На світових ринках Італія відома як виробник чорних металів (друге місце в ЄС), залізничного рухомого складу (друге місце в світі), шляхо-будівельної техніки, текстильного устаткування (третє місце в світі), автомобілів (особливо перегонових машин фірми “Феррарі”), конторського обладнання, персональних комп’ютерів (фірма “Оліветті”), холодильників, пральних машин, швейних виробів, взуття, меблів (друге місце в світі), будівельних матеріалів, а також цитрусових, вина, оливок і оливкової олії.

Фактори економічного розвитку Італії

На особливості розвитку економіки Італії, її структуру впливають такі фактори, як природні умови, історико-економічна специфіка, дуже активна роль держави в економічних процесах, помітно нижчий, порівняно з іншими розвинутими державами, рівень концентрації виробництва й капіталу.

Особливістю *природних умов* Італії є вигідність географічного положення на перехресті шляхів з Європи, Африки та Близького Сходу; напрочуд сприятливий середземноморський клімат, що вабить мільйони туристів і зумовлює специфіку субтропічного землеробства. Географічне положення Італії виявилось особливо позитивно в XIV – XV ст., коли через Апеннінський півострів проходили важливі торговельні шляхи зі Сходу до держав Західної Європи.

Надра Італії бідні на корисні копалини. Із порівняно значних покладів є тільки ртуть, сірка, а також відомий в усьому світі ніжнобілий каррарський мармур, з якого виготовлені славетні скульптури й архітектурні споруди римської епохи. Місцевими енергоресурсами Італія задовольняє свої потреби тільки на 15%, решта довозиться з-за кордону. Імпортується також більша частина необхідних руд чорних і кольорових металів, сировини для виробництва мінеральних добрив. Маючи розвинуту обробну промисловість, Італія, таким чином, сильно залежить від зовнішньоекономічних відносин; у цьому вона має багато спільного з Японією.

Клімат Італії змінюється від помірно континентального на півночі (Паданська низовина) до субтропічного на півострові й островах. Північна територія сприятлива для вирощування зернових культур, цукрових буряків і великої рогатої худоби, а решта території – для виноградарства, садів і вівчарства. Ця територія країни, включаючи

гірські пасма Альп, має чудові умови для розвитку туризму й курортного відпочинку. Особливо м'яким кліматом відзначається Лігурійська Рів'єра, де по узбережжю Лігурійського моря простяглися славетні італійські курорти – Рапалло, Сан-Ремо, Нерві, Генуя.

Історико-економічні умови розвитку економіки Італії відрізняються неоднаковістю, різновекторністю впливу в окремі епохи й періоди. Італія певною мірою унаслідувала культуру й соціально-економічну спадщину Стародавнього Риму. Розклад рабовласництва й формування феодалізму відбувалися тут у формах, більш розвинутих, ніж у багатьох інших країнах Європи. Найраніше на території Італії почали формуватися й капіталістичні відносини, особливо в сфері позичкового капіталу. Флоренцію, Венецію, Геную, Болонью можна вважати першими буржуазними містами-державами. Вони здійснювали жваву торгівлю з країнами Середземномор'я й Західної Європи. В XIV – XV ст. тут бурхливо розвивається ремісництво. Ці два століття ознаменувалися небаченим розвитком культури, що увійшло в історію людства під назвою “Відродження”.

Але відродження в економіці припинилося вже в XV ст. Роздрібнені, невеликі за територією міста-держави стали об'єктом іноземної експансії, й на довгі століття вся територія Італії опинилася під владою чужих властителів. Відчутний удар економіці італійських держав завдало завоювання турками Візантії в середині XV ст.; це відрізало їх від шляхів торгівлі з Близьким Сходом. Іншим ударом було переміщення світових торговельних шляхів із Середземного моря на Атлантику внаслідок Великих географічних відкриттів у XV ст. Паростки капіталістичних відносин, що першими з'явилися на італійській землі, зів'яли під впливом несприятливих умов. Італія надовго відстала в соціально-економічному відношенні від інших західноєвропейських держав.

Перехід від феодальної формації до капіталізму відновився в Італії лише в другій половині XVIII ст. Розвиток ринкових відносин гальмувався роздрібненістю країни й тривалими війнами, які вели на її території представники іноземних держав (Іспанія, Франція, Австро-Угорщина). Тільки в 1861 р. було офіційно проголошено утворення Італійського королівства, а остаточне об'єднання Італії відбулося в 1871 р. Після об'єднання розвиток капіталістичних відносин посилювався; спостерігався швидкий розклад феодальних від-

носин на селі. Проте Італія ще помітно відставала від інших розвинутих країн. Вже в цей час позначилася різниця в темпах розвитку між індустріальною Північчю й аграрним Півднем; наслідки такої нерівномірності не ліквідовані й досі. Наприкінці XIX ст. Італія являла собою аграрну державу, в землеробстві та домашньому господарстві було зайнято три чверті населення. Вартість продукції сільськогосподарства утричі перевершувала вартість промислової продукції.

Розклад феодалізму в сільському господарстві й перехід на ринкові відносини супроводжувалися концентрацією земель у руках фермерів і великих капіталістів – аграріїв, з одного боку, й формуванням великої маси безземельних селян – з іншого. Це спричинило масову еміграцію італійців в інші країни – переважно в США, Аргентину та інші латиноамериканські країни. В 90-х роках XIX ст. щороку з Італії емігрувало понад 300 тис. чоловік, в 1990 р. – 350 тис., в 1912 р. – 700 тис. Еміграція перетворюється на своєрідне національне “італійське явище” на довгі роки. За сто років (1869–1979 рр.) з Італії виїхало 20 млн чол. У країнах імміграції італійці утворювали національні осередки, що здійснювали соціально-економічний та культурний вплив на місцеве населення. Цей вплив був якісно неозначним. У Латинській Америці його слід оцінити позитивно, оскільки кваліфікаційний, освітній і культурний рівень прибулих італійців здебільшого перевищував середній рівень населення країн імміграції. До речі, славетне аргентинське танго поширили в цій країні саме італійці. У Сполучених Штатах Америки італійські осередки часто ставали середовищем поширення місцевої мафії; саме поняття “мафія” прийшло сюди із Сицилії. У другій половині XX ст. італійці емігрують у розвинуті країни Західної Європи, переважно в Німеччину. Тільки із середини 70-х років кількість іммігрантів до Італії стала перевищувати кількість емігрантів, і баланс механічного руху населення став для країни позитивним.

Індустріалізація Італії, як і багатьох інших країн, розпочалася з легкої промисловості. Вже наприкінці XIX ст. успішно розвивалася шовкова, бавовняна, суконна, лляна промисловість. Важка промисловість відставала в розвитку, зокрема, через нестачу місцевої мінеральної сировини. Так, металургії бракувало залізної руди й коксівного вугілля. Все ж таки в цей час з’являються великі підприємства у важкій промисловості – “Терні” в металургії, “Мон-

текатіні” – у видобувній; останнє підприємство згодом перетворилося на один з найбільших італійських концернів хімічного профілю.

На початку ХХ ст. Італія залишалася ще аграрно-індустріальною країною. Вона суттєво відставала в соціально-економічному відношенні від провідних розвинутих країн. Про це свідчать душові показники ВВП. В 1900 р. на одного мешканця Італії припадало 1715 дол. ВВП, тоді як у Франції – 2850, Німеччині – 3135, Нідерландах – 3530, Великій Британії – 4600, США – 4100 дол.¹ Проте розвиток економіки прискорився, й Італія за темпами приросту промислової продукції стала випереджати деякі інші європейські держави, зокрема, Велику Британію. Частка промисловості в національному доході підвищилася (напередодні Першої світової війни вона становила одну третину). Але в структурі промисловості лідирували легка й харчова галузі, в яких було зайнято більше ніж половина всіх робітників країни. Бізнесмени Італії неохоче вкладали капітали у важку промисловість, де віддача капіталу була нижчою. Ця риса італійського бізнесу ще довго була характерною в економічній історії країни; вона стала однією з причин посилення державних інститутів і державного сектора в економіці Італії.

Специфікою економічного розвитку Італії в першій половині ХХ ст. було утворення небагатьох, але велетенських монополій акціонерного типу, які функціонували серед величезної маси дрібних підприємств. На потужні монополії перетворюються фірми “Монекатіні”, “Піреллі”, в 1906 р. утворюється акціонерне товариство “*Fiat*” – всесвітньо відомий виробник автомобілів. В той же час на початку ХХ ст. на 95% промислових підприємств чисельність робітників не перевищувала 10 чоловік.

Значно зростає роль банків в економіці. Ще наприкінці ХІХ ст. утворюються Римський Комерційний та Італійський кредитний банки. Ці банки згодом перетворилися на потужну рушійну силу в розвитку промислового виробництва. Найбільші італійські банки фактично монополізували кредитування великої промисловості й установили над нею контроль.

Провідна роль держави в розвитку італійської економіки виявилася вже з самого початку утворення незалежної Італії. Цьому

¹ МЭ и МО. –2000. – №1. – С. 7.

сприяли слабкість приватного капіталу нерішучість італійської буржуазії. Вже у 80-х роках XIX ст. уряд перейшов від фритредерства до жорсткого протекціонізму. Були встановлені високі тарифи на імпорт зерна й промислових товарів. Ці заходи прискорили утворення монополій в промисловості Італії.

Новим етапом у зміцненні економічної ролі держави, активізації її втручання в оперативний бізнес став прихід до влади фашистів на чолі з Муссоліні. Амбіційні плани фашистів щодо перетворення Середземного моря у “внутрішнє італійське море”, підготовка до нової світової війни потребували прискореної індустріалізації країни. Це завдання було покладено на спеціальні державні органи, які незабаром біли створені. В 1933 р. виникає велика напівдержавна організація – Інститут реконструкції індустрії (IRI). Цей інститут був створений для керівництва підприємствами, контрольний пакет акцій яких був у руках держави. В роки світової кризи 1929 – 1933 рр., коли найбільші банки Італії – Римський банк та Італійський кредит опинилися на межі банкрутства, уряд зкупив їхні акції за підвищеною ціною, що ці банки і врятувало. Було здійснено примусове трестування промислових підприємств; кожне підприємство, що входило до монополістичного об’єднання, мало вступити у відповідний трест. Це зміцнило позиції місцевих монополій.

Напередодні Другої світової війни Італія вже була індустріально-аграрною країною, промислова продукція за обсягом перевершувала сільськогосподарську. Значно зросло виробництво металу, машин, електроенергії. Проте розвивалися в основному галузі, що працювали на військовий сектор. Уряд намагався здійснити політику автаркії, тобто опори на власні ресурси й сили, щоб забезпечити себе всім своїм на часи війни, зробити Італію незалежною від імпорту. З цією метою, зокрема, вводився обов’язковий продаж зерна державі. Політика автаркії розпорошувала економічні сили країни і в цілому себе не виправдала.

У 30-ті роки XX ст. значно посилилася концентрація виробництва й капіталу. На 0,75% усіх підприємств було зайнято 48% всіх промислових робітників; 16 акціонерних товариств контролювали 90% акціонерного капіталу.

Друга світова війна завдала італійській економіці величезних втрат. Під час війни значна частина матеріальних і людських ресурсів були вивезені до Німеччини, з якою Італія знаходилася в со-

юницьких відносінах. Різко зріс державний борг, розпочалася інфляція ліри. Промисловість зазнала втрат і через військові дії, коли багато підприємств було знищено бомбардуванням.

Після закінчення війни економіка Італії опинилася у важкому стані. Це стало причиною продовження активного втручання держави в економіку. Наприкінці 40-х років держава здійснювала широкі операції по врятуванню від банкрутства великої кількості компаній. Значних коштів вимагала реконверсія промисловості, тобто переведення військового виробництва на мирну продукцію. На це витрачалися асигнування з державного бюджету. Уряд розробив низку галузевих і регіональних програм розвитку, утворив спеціальні заклади по керівництву індустріалізацією, відновленням економіки, спеціальні кредитні інститути. Серед державних об'єднань найбільшими є ЕНІ – Національне нафтогазове об'єднання; ЕФІМ – Компанія для участі у фінансуванні підприємств обробної промисловості; ЕНЕЛ – Національне об'єднання електроенергетичної промисловості. Пізніше були створені: КНЕН – Національний комітет з атомної енергетики; ДЖЕПІ – Компанія для участі у фінансуванні промисловості. Ще більше підсилилася роль ІРІ – величезного холдингу, що входить нині в першу десятку промислових груп світу. ІРІ об'єднує понад 150 підприємств у різних галузях промисловості: суднобудування, морський транспорт, машинобудування, чорна металургія та ін. Число працюючих на підприємствах і фірмах ІРІ 327 тис. чол., річний оборот – понад 50 млрд дол. ЕНІ контролює понад 160 компаній. Здійснює видобуток нафти й газу (переважно в країнах, що розвиваються), нафтопереробку й виробництво хімічної продукції. Для піднесення відсталих південних регіонів країни була сформована організація “Каса Півдня”.

Після війни уряд здійснив широкомасштабну націоналізацію промислових підприємств. Частка державного сектора у використанні національного доходу підвищилася з 29% в 1951 р. до 58% в 1981 р. На початку 80-х років на державні підприємства припадало 94% виплавки чавуну, 95 – кольорових металів, 58 – сталі, 97 – видобутку газу, 63 – виробництва прокату, 30 – хімічних продуктів, 20% продукції машинобудування¹. Державні підприємства повніс-

¹ Современный монополистический капитализм. Италия. – М.: Мысль, 1983. – С. 132.

ттю контролювали залізничний транспорт, радіо, телебачення, телефонний зв'язок, переважну частину авіаційного й морського транспорту, електроенергетики, гірничої промисловості, військової промисловості і кредитно-банківської сфери.

Криза 1974 – 1975 рр. спонукала державу ще більше втрутитися в економіку. Навіть перехід до неолібералізму в інших провідних державах (насамперед, Великій Британії й США) не дуже вплинув на позиції держави в італійській економіці аж до 90-х років.

Система державного регулювання економікою Італії складається з трьох блоків:

- центральний урядовий апарат господарського управління країною;
- обласні і місцеві органи економічного управління;
- державні підприємства.

Роль держави в економічному розвитку Італії неоднозначна. З одного боку, держава взяла на себе основний тягар індустріалізації тоді, коли приватний капітал ще не здатний був на таку роль, італійська буржуазія була ще слабка і навіть італійські монополісти ще не могли вільно конкурувати з іноземними на своїх і чужих ринках. Держава вивела країну з глибокої післявоєнної кризи. З іншого боку, “державна парасолька” надмірної опіки національних суб’єктів економіки гасить їхню ініціативу, позбавляє стимулу удосконалювати виробництво. Крім того, значні бюджетні витрати на підтримку державних підприємств і надання різноманітних пільг приватним підприємствам призводить до зростання державного боргу.

Одним з факторів, що впливають на особливості розвитку економіки Італії, є її *зовнішньоекономічні відносини*. Ще в XIII – XV ст. зовнішня торгівля сприяла розвитку в Італії капіталістичних відносин. Перенесення головних світових торговельних шляхів на Атлантику надовго позбавило Італію від ефективного використання вигід від торгівлі. Тривала роздрібненість країни, відсутність централізованої влади були причиною запізненої участі Італії в колоніальних загарбаннях; ті ж колонії, які їй удалося захопити – Еритрея, Сомалі, Лівія (в ній тоді ще не відкрили нафту), – були надто бідними, щоб суттєво поповнити ресурси метрополії. Тому для Італії зовнішньоекономічні відносини з колоніями не мали такого великого значення, як для Великої Британії або Франції.

Протягом майже всієї історії возз'єднаної Італії її зовнішньоекономічні зв'язки були спрямовані на Європу. Не випадково Італія стала одним із засновників Європейського Союзу. Членство в ЄЕС, потім в ЄС мало для Італії неоднозначні наслідки. Лібералізація торгівлі з партнерами призвела до того, що на першому етапі існування ЄЕС італійська промисловість зазнала значного тиску від конкуренції іноземних товарів, багато підприємств збанкрутувало. Відбулися негативні зрушення в сільському господарстві: знизилися обсяги виробництва зернових, цукрових буряків. Після вступу до ЄЕС Іспанії й Греції погіршилися умови для реалізації на ринках Європи італійських цитрусових, оливок і вина. Але в цілому економіка Італії виграла від поглиблення міжнародного поділу праці в Західній Європі. Посилилася концентрація виробництва. Зросла продуктивність праці (хоч за цими показниками Італія ще відстає від своїх партнерів). В ЄС Італія посідає четверте місце за економічною потужністю.

Структура й динаміка економічного розвитку

Економічна структура сучасної Італії є наслідком специфічних передумов, про які вже говорилося. Для неї притаманне органічне співіснування трьох секторів: великих корпорацій, державних підприємств і кооперативного сектора. Крім того, значно поширений “тіньовий сектор” економіки.

На “верхньому поверсі” італійської економіки знаходяться потужні корпорації, здебільшого “сімейного” типу. В одноосібному володінні мажоритарним пакетом акцій знаходиться близько 60% вартості цінних паперів; у власності п'яти провідних акціонерів (для кожної фірми) – близько 90%, тоді як на дрібних володарів припадає лише 2% акцій¹. Фінансово-промислові групи Італії мають холдингову структуру. Вони об'єднують під своїм контролем одну третину всіх італійських фірм з половиною всіх зайнятих. Італійські фірми широко використовують практику взаємних домовлень, взаємної участі в капіталі (така взаємочасть охоплює 85% усіх компаній країни).

¹ МЭ и МО. – 2001. – №5. – С. 78.

Державний сектор, незважаючи на заходи по денационалізації, що були здійснені в 90-х роках, зберігає досить міцні позиції. На нього припадає 19% доданої вартості, 24% інвестицій і 15% зайнятих (без урахування сільського господарства). Керівництво державною власністю, як уже було сказано, здійснює ІРІ. Особливістю регулювання діяльності підприємств, що підпорядковані ІРІ, є покриття збитків одних підприємств за рахунок перерозподілу прибутків інших підприємств.

Кооперативний сектор є важливою складовою економічної системи Італії. В країні нараховується близько 90 тис. кооперативів з 8 мільйонами пайовиків. У цей сектор входять 107 “народних банків”, 715 сільських і ремісничих ощадних кас, на які припадає відповідно 12 і 14% активів національної банківської системи¹. Територіально кооперативи поділяються на промислові округи, констеляції, групи, мережі. Констеляція – це кооперація невеликого числа підприємств (5–10). Серед них є одне головне, до якого інші пристосовують своє виробництво. Мережа являє собою об’єднання самостійних, але технологічно пов’язаних між собою підприємств. Часто мережі працюють на принципі франчайзінгу, тоді вони залежать від великих фірм (наприклад “*Fiam*”, “*Бенеттон*”). Специфікою діяльності округів є широке використання місцевих ресурсів, у тому числі трудових, місцевих традицій виробництва.

Мале підприємництво, сполучене в кооперативний рух, відзначається неабиякою економічною активністю, в тому числі на зовнішніх ринках. Особливо велика роль малих і середніх підприємств у виробництві текстилю, модного одягу і взуття, побутових електротоварів, харчових продуктів. Особливо велика частка кооперативів у керамічній промисловості; Італія виробляє 30 і експортує 60% світової кераміки.

Держава підтримує дрібне й середнє підприємництво, стимулюючи, зокрема, своєчасну закупівлю новітнього обладнання. Але головна причина успіху цього сектора полягає в гнучкості підприємців, їх умінні пристосовуватися до умов ринку, наданні належної уваги дизайну у виробництві продукції. Наслідком активізації кооперативного сектора є досить велика частка дрібних і середніх підприємств у зовнішній торгівлі: 40% експорту припадає на підпри-

¹МЭ и МО. – 2001. – №5. – С. 80.

ємства з числом зайнятих менше ніж 300 осіб, тоді як частка великих корпорацій становить лише 20 %. Інтереси кооператорів відстоює Конфедерація промисловиків (Конфіндустрія).

Концентрація економічної влади в руках держави не в усьому супроводжується ефективністю державного управління. Явища корупції серед представників адміністративного апарату досить поширені. Це супроводжується масовим ухиленням підприємців від сплати належних податків, що породжує значний бюджетний дефіцит. Крім того, це стало джерелом поширення “*тіньової економіки*”, яка контролює чверть ВВП Італії. “Тіньовий” сектор економіки широко використовує працю нелегальних іммігрантів. На Півдні, особливо в Сицилії, деяка частина населення займається кримінальним бізнесом.

Галузева структура італійської економіки відповідає типу пост-індустріальної стадії, для якого притаманне переважання сектора послуг. Проте порівнянно з іншими провідними країнами в Італії дещо вища частка промисловості, особливо легкої. В структурі ВВП галузі економіки Італії посідають такі позиції (2006 р., %):

сільське господарство.....	2
промисловість.....	29
сектор послуг.....	69

Особливістю *промисловості* Італії є вкрай обмежена місцева сировинна база, значний імпорт енергоносіїв. Відповідно основна частка виробництва припадає на обробну промисловість. Порівняно з іншими країнами “Великої Сімки” частка важкої промисловості не така велика, а частка легкої – вища. Ще однією особливістю є відставання Італії у виробництві наукоємної, технічно складної продукції через недостатні обсяги капіталовкладень у НДДКР.

Провідною галуззю промисловості Італії є машинобудування, в якому зайнято дві п’ятих усіх промислових робітників, створюється третина всієї вартості промислової продукції і третина експорту. В машинобудуванні лідируючі позиції займає виготовлення транспортних засобів і обчислювальної техніки. У всьому світі відомі автомобілі фірм “ФІАТ” (Фабрика італійських автомобілів в Туріні), “Альфа-Ромео”, “Феррарі”, “Мазераті”. В 1986 р. ФІАТ придбав контрольний пакет акцій фірми “Альфа-Ромео”. ФІАТ являє собою

величезний концерн, якому підпорядковані автомобільні заводи, підприємства з виробництва авіадвигунів, локомотивів, вагонів, тролейбусів і трамваїв, будівельні компанії, металургійне виробництво, автотранспортні й судноплавні компанії, готелі й газети. До речі, Італія є батьківщиною моторолерів.

Протягом тривалого часу з провідних галузей італійського машинобудування було суднобудування, але затяжна криза в світовому суднопластві значно погіршила становище цієї галузі. Основним італійським суднобудівельником є фірма “Італкантьєрі”.

Електротехнічна й електронна промисловість Італії розвивається досить швидко, але зосереджується переважно на виробництві побутової техніки. Тривалий час Італія посідала перше місце в світі з виробництва пральних машин і холодильників. Вона відома також своїм конторським обладнанням і обчислювальною технікою. Фірма “Оліветті”, уславлена своїми друкарськими машинками, також виробляє персональні комп’ютери й іншу електроніку.

Другою за значенням галуззю промисловості Італії є хімічна. Вона спеціалізується переважно на виробництві продукції органічної хімії – пластмас, хімічних волокон, автомобільних шин, фармацевтичних товарів. Близько чверті хімічної промисловості контролюється компанією “Монтедісон”. Вона утворилася шляхом об’єднання в 1965 р. однієї з найстаріших італійських компаній “Монтекатіні” з компанією “Едісон”. “Монтедісон” контролює нафтопереробку й нафтохімію, виробництво пластмас, коксохімію; їй також належать численні підприємства силікатно-керамічної, текстильної, харчової промисловості, деякі популярні газети й підприємства кіноіндустрії. У виробництві синтетичних волокон найсильніші позиції у фірми “СНІА-Віскоза”, у виробництві автомобільних шин – у фірми “Піреллі”.

Італія є другим (після Німеччини) виробником чорних металів ЄС. Металургійна промисловість країни майже повністю працює на довізній сировині.

У легкій промисловості відома фірма “Бенеттон”, що спеціалізується на виробництві високоякісного готового одягу й трикотажу; вона має свої магазини у 110 країнах світу. За виробництвом взуття Італія посідає третє (після Китаю і США), а за його експортом – перше місце в світі.

Харчова промисловість Італії займає третє місце, після машинобудування й хімічної промисловості, за вартістю продукції. Особливо відомі італійські вина, фруктові консерви, оливкова олія, а також макарони, за виробництвом яких Італія посідає перше місце в світі. Значну частину продукції харчової промисловості складають виробництво цукру й сиру, який відомий своїм неповторним смаком.

Значне місце в структурі економіки Італії займає промисловість будівельних матеріалів, яка працює переважно на місцевій сировині. Італія відома як значний виробник цементу (фірма “Італцементі”), художнього скла, фаянсу, кришталю, спеціального скла для автомобілів, для оптичних приладів, лабораторного посуду.

Таблиця 2.47

Найбільші фірми в промисловості Італії

Фірма	Провідна галузь
ФІАТ, Альфа-Ромео, Феррарі, Мазераті	Автомобільна, виробництво авіадвигунів, мотоциклів, моторолерів, локомотивів, трамваїв, тролейбусів.
Італкантьєрі	Суднобудування
Оліветті	Обчислювальна техніка, конторське обладнання
Фінсідер	Чорна металургія
Монтедісон, СНІА-Віскоза, Піреллі	Хімічна промисловість, нафтохімія, виробництво синтетичних волокон, автомобільних шин.
Італцементі	Цементна, виробництво будівельних конструкцій
Бенеттон	Легка промисловість

ІРІ контролює значну частину промислових підприємств країни. Він об'єднує понад 150 підприємств у різних галузях промисловості – машинобудуванні, суднобудуванні, чорній металургії. ЕНІ – також державний холдинг, контролює переважно хімічну й нафтопереробну промисловість. ФІАТ є приватною корпорацією, як і Монтедісон, але в останньому є частка державного капіталу.

Сільське господарство Італії має землеробницький напрям. Рослинництво дає 58% сільськогосподарської продукції, тваринництво – 42%. Незважаючи на сприятливі кліматичні умови, Італія забезпечує себе продовольством лише на 75–80%. Понад половину ріллі займають зернові культури, але під тиском конкуренції інших країн ЄС площі під зерновими поступово скорочуються. За збиранням зернових Італія втричі поступається Франції; головні культури – пшениця, кукурудза, рис. Італія щороку збирає 6 млн т фруктів, 15 млн т овочів (у тому числі 5 млн т помідорів). За врожаєм цитрусових (3 млн т) і оливок Італія в Європі поступається тільки Іспанії. Врожай винограду 10 млн т на рік, понад 90% його переробляється на вино, за виробництвом якого Італія посідає перше місце в світі.

Тваринництво відіграє другорядну роль, по-перше, через недостатню кормову базу, а по-друге, – через конкуренцію дешевих продуктів тваринництва з інших країн ЄС. Молочне тваринництво розвинуте переважно на півночі країни, де зосереджені кращі пасовища й запаси фуражу, вівчарства – на півдні, особливо на о. Сардинія, де й виробляють найкращий сир.

У післявоєнний період сільське господарство Італії зазнало помітної технічної перебудови. Утворилися міцні товарні ферми, особливо на Півночі. Продуктивність праці в сільському господарстві навіть суттєво випереджала цей показник в інших галузях і в економіці в цілому (табл. 2.48).

Таблиця 2.48

Середньорічні темпи зростання продуктивності праці за галузями (%)¹

Галузі економіки	1960 – 1970 рр.	1970 – 1980 рр.
Сільське господарство	8,7	4,3
Промисловість	5,0	3,9
Послуги	4,9	2,0
Уся економіка	6,0	3,6

Проте й зараз сільське господарство Італії поступається більшості інших країн ЄС за рівнем продуктивності праці. Однією з причин такого становища є ще значна подрібненість ферм. Великі латифун-

¹ Современный монополистический капитализм. Италия. – С. 33.

ндії на Півдні часто здають в оренду дрібними частками, і тому вони мають низьку рентабельність.

Сфера послуг в Італії досить різноманітна за структурою, але особливо виокремлюються туризм і банківська діяльність.

Туризм для Італії є важливим джерелом притоку іноземної валюти. За різними обчисленнями, щороку Італію відвідують 30–50 млн туристів, які залишають в цій країні 6–8 млрд доларів. За чисельністю місць у готелях та кемпінгах (на 3 млн чол.) Італія посідає перше місце в світі. Туризм забезпечує роботою понад 1 млн італійців. Три чверті обороту бізнесу від туризму припадає на три міста – Рим, Венецію та Флоренцію. Туристи обов'язково відвідують Ватикан і Сан-Марино – самостійні держави, які тісно в економічному відношенні пов'язані з Італією. Туристи прагнуть побачити численні замки, монастирі, картинні галереї, славетні собори й інші архітектурні споруди. Приваблюють також морські й гірськолижні курорти. Останнім часом розвивається “шопінговий туризм”, який притягує в Італію оптових торговців продукцією малих і середніх підприємств, а також індивідуальних споживачів італійського взуття та одягу.

На відміну від промислових монополій Італії, які поступаються своїм іноземним конкурентам досить помітно, велика кількість італійських *банків* досягли значних розмірів і займають досить міцні позиції в світовій кредитно-банківській системі. До першої сотні найбільших банків світу належать, зокрема, такі італійські: “Банко ді Рома” (“Римський банк”), “Банко націоале дель лаворо”, “Банко комерціале італьяно” (“Комерційний банк”), “Кредіто італьяно” (“Італійський кредит”), “Камера ді ріспармьє ломбарда”, “Інституту банкаріо Сан-Паоло ді Торіно” та ін. Крім того, великими кредитними закладами є спеціальні державні кредитні інститути: “Медіо-банка”, “ІМІ”, “Медіокредіто”. Контроль над усією кредитно-банківською системою здійснює “Банко Італьяно” (“Італійський банк”), який є також центральним емісійним банком.

Як і в інших розвинутих країнах, в Італії сформувалися фінансові групи, що контролюються великими банками. Одна з найбільших таких груп – “Фінінвест”, приватне об'єднання з кількістю робітників 26 тис. чол. і оборотом понад 7 млрд дол. Головні напрями діяльності об'єднання: телебачення, видавнча справа, рекламний бізнес, виробництво й поширення теле- й кінопродукції, страхування;

має мережу універсальних магазинів. “Фінінвест” належить колишньому президентові Італії Сільвіо Берлусконі.

Динаміка економічного розвитку Італії характеризується підвищеними темпами в перші повоєнні роки і поступовим спадом у 70–90 роки. Перші десятиліття після закінчення Другої світової війни Італія за темпами розвитку випереджала США, Велику Британію, Німеччину, поступаючись тільки Японії й Канаді. Особливо високі темпи зростання були в промисловості, що пояснюється значно нижчим рівнем заробітної плати італійських робітників порівняно з рівнем в інших розвинутих країн; це підвищувало конкурентоспроможність італійських товарів на зовнішніх ринках. У 50-х роках щорічний приріст промислової продукції Італії становив 8–9%. У 1961 – 1970 рр. пересічні темпи приросту промислового виробництва в Італії становили 7,2, тоді як у США – тільки 4,4, у Великій Британії – 2,4, у Франції – 6,7, в ФРН – 5,8 і тільки в Японії – 15,0%.

Таблиця 2.49

Темпи приросту ВВП Італії (в %) ¹

Роки	Пересічно					2006
	1961–1970	1971–1980	1981–1990	1991–2000	2001–2005	
ВВП	5,3	3,1	2,4	1,0	1,3	1,6

Ривок, який здійснила в економічному розвитку Італія в 50–60-х роках, зміцнив її позиції в групі найрозвиненіших країн. Це були роки високих темпів промислового виробництва, накопичення капіталу, зростання продуктивності праці і фінансової потужності, розширення зовнішньоекономічних зносин і зміцнення політичних позицій Італії в світі. Але в наступні десятиліття умови економічного розвитку для Італії дещо змінилися. Після тривалої боротьби профспілок за добробут трудящих, починаючи з 70-х років, рівень заробітної плати італійських робітників суттєво підвищився й майже досяг рівня інших країн Західної Європи. Це негативно позначилося на конкурентноздатності італійських товарів, усунуло один

¹ Складено за: Современный монополистический капитализм. Италия. – С. 13; МЭ и МО. – №10. – 1998. – С. 116; Статистичний щорічник України за 2000 р. – С. 553; www.cia.gov.

з факторів сприяння швидкими темпами економічного зростання. Іншою причиною спадання темпів була світова енергетична криза, яка прийшла на середину 70-х років. Для Італії, що майже цілком залежить від імпорту нафти, різке підвищення цін на неї було дуже відчутним ударом.

Після кризи середини 70-х років економіка Італії розвивається нерівномірно, короточасні зльоти розвитку чергуються з глибокими падіннями виробництва. Зростає дефіцитність державного бюджету й платіжного балансу країни, збільшується чисельність безробітних. Із середини 80-х років і до 1990 р. Італія вступила в період короточасного пожвавлення, після якого настала стагнація. Напочатку 90-х років Італія відставала від інших країн “Великої сімки” за рівнем продуктивності праці і за показником ВВП на душу населення.

У 90-х роках економіка Італії розвивалася повільними темпами, зі спадом в 1993 і 1999 рр. Приріст ВВП в Італії був нижчим, ніж у більшості інших розвинутих країнах. Порівняно з 1990 р. приріст ВВП в 1998 р. в Італії становив тільки 10%, тоді як у Франції – 13, Великій Британії і Німеччині – по 15, Канаді – 16, США – 27%. Тільки в Японії приріст був дещо нижчим – 9%¹. Рівень безробіття, який у 1997 р. становив 12%, на початок 2002 р. трохи знизився, чисельність безробітних становила 2,2 млн чол.² У 1994–1995 рр. відбулося нове пожвавлення економіки, яке було перерване новою стагнацією, а в 1999 р. – спадом. У 2000–2006 р. темпи розвитку італійської економіки залишалися невисокими.

Внутрішньоекономічна політика

Після Другої світової війни і аж до 70-х років уряди Італії дотримувалися чітко вираженої кейнсіанської політики, яка передбачає активне втручання держави в економічні процеси. При цьому держава брала на себе навіть оперативні функції в діяльності підприємств; така політика називається “дирижизмом”. Після 1945 р. під державним контролем залишилися всі провідні банки країни, сфера промислового кредиту, 80% національних заощаджень.

¹ Статистичний щорічник України за 2000 р. – С. 551.

² <http://www.istat.it/fmi/ITALY-NSDP.html>. 31.01.02.

Головна роль у керівництві економікою належала ІРІ. За допомогою цього органу уряд здійснює централізоване управління державними і змішаними підприємствами. Через ІРІ здійснюється більшість державних капіталовкладень в економіку. Обсяг державних інвестицій досить значний; на початку 70-х років він становив 20% усіх інвестицій в італійську економіку, на початку 80-х років – 15%. Найбільше державних капіталовкладень йшло в енергетику (38%), транспорт (20%) і зв'язок (27%), тобто держава брала на себе піклування насамперед про зміцнення економічної інфраструктури. Крім ІРІ, активну роль у регулюванні економіки відігравали також державні групи ЕНІ та ЕФІМ. В цілому частка державного сектора (центральної й місцеві органи влади, система соціального забезпечення й страхування та інші державні заклади) у використанні національного доходу країни підвищилася з 29% в 1951 р. до 58% в 1981 р.¹

Однією із складових у механізмі регулювання економіки є розробка різних програм економічного розвитку країни. Так, для подолання хронічного відставання економіки Півдня в 1956 р. було розроблено “план Ваноні”. Проблема розвитку Півдня були присвячені розділи в програмах, розроблених в 60–70-х роках: “план Сарачено”, “план Джолітті”, “план Пьєрраччіні”. Середньострокові програми економічного піднесення країни містилися в “плані Пандольфі” і “плані Ла Мальфи” (назви планів походять від прізвищ міністрів, під керівництвом яких вони розроблялися). Економічна ефективність усіх цих програм була невисокою, як правило, вони не були реалізовані в повному обсязі. Це стосується, зокрема, планів розвитку Півдня: навіть наприкінці 90-х років частка цього регіону в кількості безробітних становила понад 50%, й безробіття тут має тенденцію до зростання, всупереч позитивній тенденції в цілому по Італії.

Наприкінці 70-х років стало ясно, що політика державного дирижизму в Італії майже вичерпала свої продуктивні можливості. Темпи зростання економіки загальмувалися, великих розмірів досяг дефіцит державного бюджету, в країні панувала інфляція, курс ліри падав (італійська національна валюта була аж до середини 90-х років найслабкішою серед країни ЄС). В 1995 р. величина державного

¹ Современный монополистический капитализм. Италия. – С. 95.

боргу становила 125% від ВВП. В італійських урядових і політичних колах визріває думка про зміну економічної політики на користь неолібералізму.

З 1992 р. в Італії розпочинається серія економічних реформ, яка триває і посьогодні. Ключовими напрямками реформування повинні стати перетворення в системі соціального забезпечення, податковій системі, на ринку праці, а також здійснення програми приватизації. Найголовнішим важелем у механізмі реформ визнавалася саме приватизація. Згідно з програмою приватизації державні холдинги ІРІ, ЕНІ, ІМІ, ЕНЕЛ та деякі інші підлягали акціонуванню. При цьому прибуткові компанії, банки й страхові компанії підлягали негайній приватизації, а збиткові передбачалося спочатку реструктуризувати¹. У найголовніших холдингах держава зберігала контрольний пакет акцій. Держава залишила у своїй власності підприємства оборонної промисловості, телекомунікації, транспорт та енергетику; ці підприємства також акціонувалися, але ключові позиції тут має держава.

У 1990 р. було прийнято антимонопольне законодавство, яке припинило процес картелювання шляхом злиття й поглинання підприємств.

У 1994 р. було введено законодавство, за яким спеціалізовані державні кредитні інститути (ІМІ, “Медіокредито централь”, “Медіобанка”) перетворюються на акціонерні товариства з продажем 49% їхнього капіталу на відкритому ринку.

Реформа передбачала полегшення податкового тягаря для корпорацій і фірм. Було запроваджено скорочення податку на корпорації з 36 до 20%. Особлива увага приділялася малим і середнім підприємствам. Велике значення приділяється заходам, спрямованим на збільшення капіталу малих і середніх підприємств, стимулювання НДДКР, придбання сучасного обладнання. Суттєво знижені ставки податків для фірм, що тільки започатковані (“новачки”).

Перетворення здійснюються і в системі оперативного управління економікою. До керівництва підприємствами приходять молоді фахівці, які впроваджують сучасну концепцію менеджменту, спрямо-

¹ А. Авилова. Италия: своеобразие южноевропейского пути развития.// МЭ и МО.– 2001. – №5. – С. 84.

вану на застосування нових технологій і підвищення ефективності управління.

Соціальна політика уряду спрямована на розширення зайнятості й скорочення безробіття. Італія відстає від інших розвинутих країн у галузі підготовки кадрів, внаслідок чого на ринку праці відбувається неспівпадіння попиту й пропозиції. В середині 90-х років структурне безробіття становило 80%, що значно вище, ніж в інших країнах. Рівень безробіття в цілому в 90-х роках становив 10–12%. За порогоми бідності знаходилося 2 млн чол.¹ Наприкінці 90-х років ситуація почала змінюватися на краще. Рівень безробіття на початок 2002 р. становив 9,2, а в 2005 р. – 7,7%².

Економічна реформа передбачає також оздоровлення фінансової ситуації в країні. Основна увага тут приділяється скороченню бюджетного дефіциту. Скорочуються бюджетні видатки (в тому числі й на соціальні потреби), вводяться більш жорсткі заходи проти тих, хто ухиляється від сплати податків. Зменшуються ставки прямих податків, але збільшується частка непрямих. Скорочуються витрати на утримання держaparату.

Ці заходи принесли певні позитивні результати. Величина бюджетного дефіциту зменшилася від 12,1% ВВП в 1992 р. до 2,8% у 1998 р., річні темпи інфляції знизилися до 2, обсяги державного боргу – до 123% від ВВП. У 2005 р. державний борг Італії становив 1,7 трлн. дол.; зовнішній борг дорівнював 922,5 млрд дол.

Зовнішньоекономічна політика

У перші роки після Другої світової війни уряд Італії дотримувався протекціоністської політики в зовнішній торгівлі, обмежував вивезення капіталу за кордон. Після вступу до Європейського Економічного Співтовариства (ЄЕС) в 1958 р. Італія почала лібералізувати зовнішньоекономічну політику. Були послаблені (а в межах ЄЕС – зняті) обмеження на імпорт товарів, особливо наукоємних. Водночас уряд надавав усілякі пільги для національних експортерів (кредити, повернення податків у разі експорту, державне страхування ризиків тощо).

¹ МЭ и МО. –2001. – №5. – С. 82–83.

²<http://www.istat.it/fmi/ITALY-NSDP.html>. 31.01.02.; www.cia.gov.

Зовнішня торгівля Італії в другій половині ХХ ст. розвивалася досить динамічно, причому її темпи перевищували середньосвітові темпи зростання торгівлі і темпи розвитку національного виробництва. Так, у 70-х роках пересічний приріст обсягу експорту Італії становив майже 9%, тоді як у світі в цілому – 5%.

Експорт Італії відзначається високою капіталомісткістю; провідне місце в ньому займають машини й продукція хімічної промисловості, метали. Разом з тим експортна продукція характеризується невисокою наукоємністю, що є наслідком відставання Італії в науково-дослідному потенціалі серед розвинутих країн. Форсування експорту стало можливим не тільки за рахунок державної підтримки експортерів, а й внаслідок частих знецінень ліри. Експортна квота у виробництві деяких товарів виявляється досить високою. Так, у 80-х роках на зовнішній ринок поставлялося до 40% машин і устаткування, що вироблялися, в тому числі 50% верстатів, 60 – поліграфічного обладнання, 70 – текстильного обладнання, 70 – конторського обладнання, 60% побутової електроніки. Крім того, вивозилося до 80% тканин з натурального шовку, 70% взуття, 45% трикотажних виробів¹.

В імпорті переважають машини і устаткування, але високою є також частка нафти, газу, мінеральної і сільськогосподарської сировини. Серед імпортованих машин значна частка належить транспортним засобам, верстатам, обчислювальній техніці. У світовій торгівлі товарами частка Італії (2005 р.) як в експорті, так і в імпорті становить 3,6%.

У міжнародній торгівлі послугами частка Італії знижується. В експорті послуг вона впала з 6,2% в 1990 р. до 3,9% в 2005 р.; в імпорті – відповідно з 5,7 до 3,9%.

Із 70-х років, після енергетичної кризи, торговельний баланс Італії зводиться з дефіцитом; експортні ціни зростають повільніше, ніж імпортні, отже, умови торгівлі для Італії погіршуються. Наприкінці 90-х років і на початку ХХІ ст. торговельний баланс знову стає позитивним, але темпи зовнішньої торгівлі спадають.

Головні торговельні партнери Італії – країни Європейського Союзу, насамперед, Німеччина (табл. 2.50).

¹ Современный монополистический капитализм. Италия. – С.162.

Таблиця 2.50

Частка окремих країн в експорті та імпорті Італії (2005 р., %)

Країни	Експорт	Імпорт
Німеччина	13,11	17,2
Франція	12,3	9,9
США	8,1	...
Іспанія	7,4	4,2
Нідерланди	...	5,7
Велика Британія	6,4	...

В експорті та імпорті *капіталу* відбувалися зміни протягом другої половини ХХ ст. До кінця 50-х років іноземні інвестори неохоче йшли до Італії, оскільки економіка її в той час була ще досить неврівноваженою, уряд здійснював валютні обмеження. З іншого боку, існували обмеження (аж до прямої заборони) на експорт капіталу з Італії. З кінця 50-х років ситуація суттєво змінюється, частка іноземного капіталу в італійській економіці постійно зростає.

Іноземні інвестиції прямують в основному в такі галузі італійської економіки, як машинобудування, хімічна й нафтопереробна промисловість. У цих галузях частка іноземного капіталу сягає до чверті всього акціонерного капіталу. Серед іноземних інвесторів в економіці Італії найміцніші позиції посідають інвестори зі США. Особливу активність проявляють ТНК “Інтернешнл бізнес машинз” (ІВМ), “Інтернешнл телефон енд телеграф” (ІТТ), “Дженерал телефон енд електронікс” (GTE), “Ессо кемікл”, “Доу кемікс” та ін. У виробництві мийних засобів та туалетних речей зміцнили позиції американських компаній “Колгейт” і “Проктор енд Гембл”.

Експорт капіталу з Італії прямує переважно в країни ЄС. Найбільш активними інвесторами є компанії “Монтедесон”, “ФІАТ”, “Піреллі”. В 1971 р. “Піреллі” обмінялася акціями (по 49%) з англійською компанією “Данлоп”, утворивши багатонаціональну корпорацію. Тоді ж “ФІАТ” з американською корпорацією “Дір енд компані” утворив змішану компанію по виробництву тракторів і бульдозерів.

Італія експортує капітал також і в країни, що розвиваються, переважно в Латинську Америку і Африку; в цих регіонах основна частина інвестицій йде у видобуток нафти, газу й залізної руди.

За поточними операціями платіжний баланс Італії був зведений з позитивним сальдо в 2001 р., за інвестиціями – з від’ємним, тобто Італія інвестувала за кордон більше капіталу, ніж отримала його в себе. Станом на 2005 р. прямих іноземних інвестицій в Італії нараховувалося на 220 млрд дол., а італійських за кордоном – 293 млрд дол.

Особливості ділової етики

Італійці за складом характеру – екстраверти. Вони дуже відверті в спілкуванні, компанійські. Їм притаманна підвищена емоційність під час переговорів, жестикулювання, виразна міміка. Вони цінують гумор і не дуже ображаються на жарти на свою адресу. З першого погляду італійці здаються легковажними, але насправді вони розумні ділки й непогані партнери.

Особливістю ділової етики італійців, яка відрізняє їх від північних європейців, є дещо необов’язкове дотримання формальностей у переговорах і точності часу. Італійський бізнесмен може запізнитися на ділову зустріч на півгодини, а то й більше і не вбачатиме в цьому нічого особливого. Під час спілкування італієць намагається триматися якомога ближче до співбесідника, обличчям до обличчя. Якщо співбесідник (іноземець) відсувається, то італієць образиться, сприйматиме це як зневагу до себе.

Італійці дуже люблять бесіди на теми, що не пов’язані прямо з предметом ділової зустрічі: про сім’ю, політику, культуру, спорт; на це вони можуть витратити багато часу. Їх у цьому доречно підтримати, щоб установити більш тісні й довірливі контакти.

У справах бізнесу та ділових переговорах італійці виявляють неабияку гнучкість. Вони не наполягають жорстко на своїй позиції (як, наприклад, німці), а шукають компромісних рішень проблеми. Але італійці можуть змінити “правила гри” в процесі переговорів. Італійські бізнесмени вміють “обходити” закони настільки, що це не переходить у кримінал. Такі дії вони не вважають безчесними; в їх розумінні це – прояв здорового глузду, бо реальність не завжди, на їхню думку, збігається з нормами законодавства.

Італійці, як правило, виконують усі пункти угоди, яку вони уклали з іноземним партнером. Але щодо строків виконання, то вони не дуже пунктуальні. Час для них не має такої магічної сили, як для німців або американців. Переговори вони люблять вести довго.

Незважаючи на свою експресивність, італійці дуже ввічливі люди, намагаються не образити співбесідника грубістю; навпаки, вони часто вдаються до улесливості, говорять партнеру компліменти, а після тривалих ділових стосунків навіть цілують його при зустрічі, причому це – цілком шире.

На переговорах італійці діють як одна згуртована команда. Вони люблять поторгуватися щодо угоди, дещо завищуючи ціну на свою користь. Проте легко погоджуються на розумний компроміс. Для них важливо відчувати, що вони не програли при заключенні угоди. Відомий знавець ділових культур англійський вчений Р.Д. Льюїс так рекомендує будувати ділове спілкування з італійцями: “Найкраще, якщо бізнесмени північних країн будуть відноситися до переговорів з італійцями як до своєрідної цікавої гри, яку слід вести за численними італійськими правилами, але яка приводить до серйозного й вигідного (для обох сторін) результату”¹.

Інтереси України в Італії

Італія для нас є важливим і перспективним партнером. Економічні зв'язки між нашими країнами сягають у давнину. Помітним імпульсом в розвитку взаємної торгівлі стало заснування Одеського порту, через який до Італії в XIX ст. йшли українська пшениця, борошно, цукор, а в зворотному напрямі – цитрусові, вина, тканини та ювелірні прикраси. В 60–80-ті роки XX ст. з України надходив метал, залізна руда, важке устаткування.

Італія посідає шосте місце серед зарубіжних торговельних партнерів України. Динаміка українсько-італійської торгівлі в 90-х роках і на початку нового століття відображена в табл. 2.51.

Таблиця 2.51

Динаміка зовнішньої торгівлі України з Італією (млн дол.).²

	1996	1998	1999	2000	2005
Експорт	334,6	550,2	459,4	638,9	1 893,9
Імпорт	341,8	408,6	276,5	346,0	1 030,3
Обіг	686,4	958,8	735,9	984,9	2 924,2

¹ Р.Д. Льюїс. Деловые культуры в международном бизнесе. – С. 306.

² Статистичний щорічник України за 2000 р. – С. 276; www.ukrstat.gov.ua

Основні товарні позиції українського експорту в Італію: чорні метали (31% усього обсягу експорту), мінеральне паливо, нафта та нафтопродукти (11), добрива (10), алюміній та вироби з нього (10%).

В нашому імпорті з Італії переважають обладнання (27%), електричні машини (11), вовна та тканини (5), вироби з чорних металів (2,5%).

Інвестиційна діяльність між нашими країнами поки що незначна. Станом на 2007 р. обсяг прямих іноземних інвестицій з Італії в Україну становив 132,8 млн дол.¹

У цілому для економічного співробітництва між нашими країнами є добрі перспективи, оскільки, зважаючи на галузеві структури обох країн, вони можуть вдало доповнювати одна одну. Географічна близькість, зручність відносин морськими шляхами також цьому сприяє.

Питання для самоконтролю

1. Яке місце посідає Італія в світовій економіці?
2. Назвіть позиції, за якими Італія найбільш відома в світовій економіці.
3. Які фактори впливають на економічний розвиток Італії?
4. Назвіть позитивні й негативні моменти в історико-економічних умовах розвитку Італії.
5. Яку роль відіграє держава в економіці Італії?
6. Як природні умови впливають на структуру італійської економіки?
7. У чому полягають особливості організаційної структури економіки Італії?
8. Дайте аналіз галузевої структури економіки Італії.
9. Чим характеризується динаміка розвитку економіки Італії в повоєнний період і які чинники її зумовили?
10. У чому полягають особливості внутрішньої економічної політики в сучасній Італії?
11. Чим пояснюється зміна курсу в економічній політиці в 80–90-х років?

¹ www.ukrstat.gov.ua

12. Які чинники зумовлюють галузеву й географічну структуру зовнішньої торгівлі Італії?
13. Які позиції має Італія в міжнародному русі капіталу?
14. У чому полягають особливості ділової етики італійських бізнесменів?
15. Чим характеризується динаміка й структура українсько-італійських торговельних зв'язків?

2.8. Економіка Канади

Ключові поняття

Фактори економічного розвитку Канади; природно-ресурсний потенціал; іноземний капітал у Канаді; структура економіки; динаміка розвитку; внутрішньоекономічна політика; технологічні кластери; зовнішньоекономічна політика; особливості ділової етики; українсько-канадські економічні відносини.

Канада в світовій економіці

Канада належить до групи високорозвинутих держав, за своїм економічним потенціалом вона “замикає” “Велику сімку”. Канада є другою за розмірами території країною світу. Вона відрізняється від інших розвинутих країн (за винятком США й Австралії) наявністю величезних природних багатств – мінеральних і земельних ресурсів. Канада посідає перше місце в світі за видобутком цинкових руд і азбесту, за виробництвом уранового концентрату, друге місце – за видобутком нікелевих руд і калійних солей, третє – за видобутком платини. Вона належить до головних світових продуцентів золота, срібла, міді, свинцю, молібдену, залізної руди. До того ж Канада є значним експортером нафти і, особливо, газу.

За запасами деревини Канада поступається тільки Росії й Бразилії; за експортом пиломатеріалів і паперу вона посідає перше місце в світі.

Сприятливі агрокліматичні умови стали важливим фактором перетворення Канади на одного з найбільших у світі виробника й експортера зернових культур. За експортом пшениці Канада посідає

третє місце в світі; вона знаходиться серед світових лідерів за виробництвом льону, рапсу, жита, кукурудзи.

Канада має непогані позиції в світовій економіці за виробництвом автомобілів, авіатехніки, будівельних машин (зокрема, екскаваторів), снігоходів, а останнього часу – й комп'ютерів, іншої офісної техніки.

Особливістю економіки Канади, що суттєво відрізняє її від інших розвинутих країн, є дуже сильна залежність від Сполучених Штатів Америки. На ринки США надходить до експорту Канади й стільки ж імпорту звідти. На США припадає понад всіх іноземних інвестицій в Канаду. Взагалі, залежність канадської економіки від іноземного капіталу дуже висока, і це також її специфічна риса.

Канада є членом інтеграційного угруповання НАФТА, а також членом НАТО, ОЕСР та багатьох організацій структури ООН.

Канада поступається США за розмірами ВВП на душу населення, але за сукупністю соціально-економічних параметрів, що визначають рівень життя, перевищує їх. У 90-ті роки, згідно зі статистикою ООН, за сукупністю найважливіших критеріїв (загальний рівень життя, екологія, культура й мистецтво, освіта, рівень злочинності, реальні доходи населення, тривалість життя) Канада була визнана найкращою країною світу, а її міста Ванкувер і Торонто були названі найкращими містами в світі для проживання людини. За індексом розвитку людини (ІРЛ) Канада займає п'яте місце в світі (0,949), а за рейтингом рівня життя населення – третє (після Норвегії й Швеції).

Таблиця 2.52

Канада: коротка довідка

Територія.....	10 млн. км ²
Населення (2005 р.).....	33,1 млн чол.
Столиця.....	Оттава
ВВП (2006 р., за поточним курсом валют).....	1 089 млрд. дол.
ВВП на душу населення (2006 р.).....	33 тис. дол.
Експорт (2006 р.).....	405 млрд дол.
Імпорт (2006 р.).....	353 млрд. дол.
Зовнішній борг (2005 р.).....	800 млн дол.
Рівень безробіття (2005 р.).....	6,8%
Національна валюта.....	канадський долар (CAD)

Територія Канади протягом тривалого часу була в колоніальній залежності спочатку Франції, а потім Великої Британії; в 1867 р. набула статусу домініону в складі Британської імперії, і відтоді починається історія Канади як державного утворення. Сьогодні Канада – суверенна держава, яка є членом Співдружності Націй (колишньої Британської Співдружності). Головою держави формально залишається англійська королева, яка призначає своїм представником генерал-губернатора (обов'язково канадця). Фактично влада належить раді міністрів на чолі з прем'єр-міністром, яка відповідає перед парламентом. У 1931 р. англійський уряд визнав за Канадою право на самостійність у внутрішній і зовнішній політиці (табл. 2.52).

Фактори економічного розвитку

На розвиток економіки Канади суттєво впливають такі фактори: обсяжні природні ресурси; винятково високий ступінь пов'язаності з економікою США; дещо запізніле завершення індустріалізації. Крім того, певне значення має багатонаціональність складу населення Канади при домінуванні двох етносів – англо-канадців та франко-канадців. Негативним моментом є дуже низька щільність населення – всього 3,2 чол. на кв. км.

Природні ресурси завжди були важливим фактором у формуванні структури канадської економіки, особливо на перших етапах її розвитку. Найбільше значення, як вже зазначалося, мають мінеральні, земельні й лісові ресурси.

Для перших колоністів (з XVI ст.) найпривабливішим ресурсом була родюча земля, яка вузькою, але довгою смугою простягається на півдні країни від Атлантики до Тихого океану. Площа земель, що культивуються, становить тільки 7,3% території Канади, а понад 73 млн га (в Україні – 42,4 млн. га). Канадські прерії (провінції Манітоба, Саскачеван, Альберта) вкриті шаром родючих ґрунтів, подібних до наших чорноземів. Надарма українські переселенці, що мігрували до Канади, осідали саме тут і немало зробили для підняття слави канадської пшениці. Під ріллею зайнято 50 млн. га, решта – луки й пасовища. Наявність великої кількості родючих земель сприяла перетворенню Канади на одного з найбільших у світі виробника сільськогосподарської продукції.

У надрах Канади містяться близько 60 видів різних мінералів, які видобуваються. За обсягом покладів мінеральних ресурсів Канада поступається США й Росії, а за їх видобутком – тільки США. Канада забезпечує третину світового споживання нікелю, 40% – азбесту, суттєву частку споживання міді, залізної руди, цинку, газу. Частка Канади на світовому ринку мінеральної сировини досягає майже 20%. Незважаючи на те, що в гірничій промисловості Канади зосереджено трохи більше ніж 2% всіх зайнятих, ця галузь дає 20% вартості канадського експорту.

Великим багатством Канади є ліси. Лісом покрито 54% усієї площі країни. Найпоширеніші породи – кедр, дугласія, ялина, модрина, ялиця, клен. Для перших європейців, що поселилися в Канаді, а також для місцевого населення – індіанців значну роль відіграло мисливство в неосяжних лісах. І зараз Канада є одним з головних постачальників натурального хутра на світові ринки.

Канаді багата на гідроенергоресурси. За запасами прісної води вона стоїть на третьому місці в світі, після Бразилії та Росії. На ГЕС виробляється 60% усієї електроенергії Канади. Найбільші гідроелектростанції – “Гранд Рівер” і “Черчілл” (понад 5 млн кВт кожна).

Поряд з позитивними моментами природних умов Канади є й негативні. Значна частина її території знаходиться в зонах суворого клімату арктичного й субарктичного поясів. Близько 38% території країни не придатні для землеробства й навіть не покрито лісами. Основна частина населення й основний виробничий потенціал зосереджені у вузькій смузі степової і лісостепової зон на півдні країни. Тут зосереджено 90% усього населення. На неосяжних північних просторах господарство здійснюється переважно вахтовим методом. Лише оленярство, рибальство й хутряний промисел є заняттям постійних мешканців Півночі – ескімосів та індіанців (алгонкіни, атапаски).

Вплив *зовнішньоекономічного фактора* тісно пов’язаний з історико- економічними умовами розвитку Канади. Особливо виокремлюються два моменти: імміграція населення і послідовна зміна домінуючої ролі трьох великих держав – Франції, Великої Британії та США в економіці та політиці Канади.

У XVI і на початку XVII ст. канадські землі колонізували переважно французи. Вони заселили території на південному сході, які одержали назву Акадія. В 1608 р. було засновано місто Квебек,

який став центром французької колонізації і згодом дав своє ім'я канадській провінції. Французькі колонії в Канаді займалися переважно землеробством.

На захід та північ від французьких колоній (крім Акадії утворилася колонія “Нова Франція”) поступово розмістилися англійські колоністи, що спочатку спеціалізувалися на торгівлі хутром, шкірою та рибою з індієськими племенами. В 1670 р. була заснована англійська Компанія Гудзонової затоки, що одержала від британської корони монопольне право на вивезення хутра та шкір з підконтрольних їм територій Канади. Згодом англійські колоністи стали переважати французів за чисельністю, і це (та політичні події в Європі) дало змогу англійцям у середині XVIII ст. заволодіти французькими колоніями. “Нова Франція” перетворилася на британське володіння “Квебек”. Наприкінці XVIII ст., в роки Війни за незалежність в США, до Канади переселилося близько 40 тис. чол. так званих “лоялістів”, що зберігали свою відданість британській короні. Це ще збільшило перевагу англомовного населення та зміцнило позиції Великої Британії в Канаді. Основою англоканадців стала провінція Онтаріо з містами Торонто та Оттава. Політичні й особливо економічні позиції Франції в Канаді сильно послабшали, проте в культурному відношенні франко-канадці й досі мають тісні зв'язки з колишньою метрополією. Ще однією причиною втрати Францією свого впливу на Канаду було те, що французький уряд був зацікавлений лише у вивезенні з цієї країни хутра та деяких сировинних товарів і не створював тут великих промислових об'єктів, фірм. Еміграція з Франції до Канади урядом не заохочувалася, і франко-канадці численно зростали лише за рахунок природного приросту, який аж до XX ст. був досить високим.

Британський уряд, навпаки, всіляко підтримував еміграцію з метрополії до Канади з метою зміцнення позицій англомовного населення. Велика Британія в XIX ст. вкладала значні капітали в розробку лісових і мінеральних ресурсів. Для того щоб об'єднати ні території Канади в суцільний простір, будували залізниці, в тому числі Трансканадську, що з'єднала атлантичне й тихоокеанське узбережжя країни. Ще до офіційного утворення Канади (1867 р.) були скасовані митні перешкоди в торгівлі між англійськими колоніями в Північній Америці, встановлена єдина тарифна система. Після утворення домініону його уряд прийняв низку заходів до залучення

іммігрантів. У 1872 р. в Канаді було прийнято закон про гомстеди на зразок американського; він надавав поселенцям землі на пільгових умовах.

В XIX ст. в економіці Канади панує англійський капітал. Але поступово тут посилюються позиції США, темпи розвитку яких набагато перевищували темпи розвитку канадської економіки. В другій половині XIX ст. США перехоплювали основну масу мігрантів, що прямували з Європи в Північну Америку; більше того, – в США почали мігрувати й канадці. Тільки на зламі XIX і XX ст. ситуація для канадців дещо змінилася на краще: канадська пшениця широким потоком пішла до Європи, в якій збільшився попит на зерно. Це стимулювало приток мігрантів у степові провінції Канади (серед них було багато українців і поляків). Канада поступово перетворилася з експортера переважно хутра, мінералів і деревини на світового експортера зерна.

Перша світова війна мала для економіки Канади важливі наслідки. Хоч Канада брала участь у війні в складі Британської імперії, на її території безпосередньо військових дій не відбувалося. У зв'язку з війною різко збільшився попит на продукцію важкої промисловості: чорні й кольорові метали, судна, продукцію хімічної промисловості, виробництво зброї. В Канаді почали утворюватися відповідні підприємства. Крім того, Канада постачала союзникам у зростаючих обсягах руди кольорових металів, зерно та інше продовольство. З війни економіка Канади вийшла зміцнілою й перебудованою на індустріальній основі. Але з війною англійські капіталовкладення в Канаду різко зменшилися, а американські значно зросли. Капітал США розпочав широке вторгнення в економіку Канади.

Друга світова війна сприяла ще більшому зміцненню економіки Канади. Як і раніше, Канада постачала союзникам метали, мінеральну сировину й продовольство. Але також суттєво збільшилися й поставки продукції обробної промисловості. Виникли такі галузі, як верстатобудування, виробництво синтетичного каучуку, радіоелектронна, оптична, атомна промисловість. Водночас ще більше посилювався вплив монополій США на канадську економіку. Наприкінці 60-х років майже половина великих промислових компаній Канади знаходилася під контролем або у власності американського капіталу. В 70-х роках монополіям США належало 49% гірничої й 41% обробної промисловості Канади. Особливо сильні позиції аме-

риканських монополій у видобутку стратегічних мінералів (уран, нікель та ін.), в переробці нафти, транспортному машинобудуванні, в гумовій та хімічній промисловості.

На початку 80-х років за участю американських інвестицій створювалося майже 20% ВВП Канади¹. Дочірні підприємства американських ТНК, що діють у Канаді, як правило, потужніші, ніж їхні канадські конкуренти. Серед 500 провідних корпорацій Канади понад 270 підконтрольні іноземному капіталу, переважно американському. Майже вся автомобільна промисловість Канади (95%) контролюється монополістичними велетнями США – “Дженерал моторс”, “Форд мотор” і “Крайслер”. У нафтогазовій промисловості провідні позиції належать дочірнім компаніям американських та британських ТНК: “Імперіал ойл” (володар – “Екссон”), “Шелл Канада” (володар – “Брітіш – Датч Шелл), “Тексако Канада”, “Галф Канада” (володар – “Галф ойл”). В електронній промисловості значну частину продукції випускають дочірні підприємства американських фірм “Літтон сістемс Канада”, “Ксерокс Канада”, “Кенедіен дженерал електрик”. У хімічній промисловості лідирують компанії за участю капіталу США: “Дюпон оф Канада”, “Юніон карбайд Канада”, “Доу кемікл оф Канада”, а також філія англійського концерну – “Імперіел кемікл Індастріз”. У сфері зв’язку домінує монополія з американським капіталом – “Белл Канада”, якій належить 80% установлених у країні телефонів.

На американський капітал припадає дві третини усіх іноземних інвестицій у Канаді. Американські інвестиції в Канаді становлять 20% усіх зарубіжних інвестицій США.

У, банківській сфері також помітний вплив капіталу США. Одним з найбільших банків Канади є “Сітібенк Канада”, філія американського банку “Сітібенк корпорейшн”.

На Сполучені Штати припадає 86% експорту Канади й 76% імпорту.

Отже, залежність Канади від США, від стану американської економіки й економічної політики американського уряду дуже велика.

Проникнення іноземного капіталу в економіку Канади в таких широких масштабах викликало занепокоєння деяких канадських політичних і ділових кіл. В 70-х роках була здійснена спроба “ка-

¹ Современный монополистический капитализм. Австралия и Канада. – М.: Мысль, 1984. – С. 215.

надизації” економіки Канади. Ця політика була спрямована на підвищення частки національного капіталу в промисловості. До рук канадців перейшов контроль над корпораціями “Алкан”, “Белл Канада” та ІНКО, що раніше контролювалися американським капіталом. Основним напрямом “канадизації” стала нафтова й газова промисловість. Справа в тому, що на початку 80-х років 17 з 25 найбільших нафтових компаній Канади склалися з іноземного капіталу; вони контролювали 70% продаж нафти й газу в Канаді. Частка канадської власності в нафтогазовій промисловості становила всього 28%. Програмою “канадизації” передбачалося довести цю частку до 50%.

Проте політика “канадизації” зустріла опір не тільки з боку монополій США, а й у середині країни. Все більше канадських фірм зрощувалося з американськими й ставали складовою частиною ТНК, маючи від цього певні вигоди. Численні службовці, що працюють у філіях американських компаній у Канаді, також не дуже зацікавлені у витісненні з країни американського капіталу. Нарешті, слід зауважити, що американський капітал супроводжується створенням у Канаді нових робочих місць і поширенням новітньої технології в промисловості. Швидка індустріалізація Канади була здійснена не в останню чергу за допомогою американських інвестицій.

Утворення в 1994 р. Північноамериканської асоціації вільної торгівлі (НАФТА) остаточно зняло всі перешкоди для руху американського капіталу в Канаду, а канадського – до США. Прискорилося формування фірм і корпорацій зі змішаним канадсько-американським капіталом. Політика “канадизації” втратила актуальність.

Канадська економіка дуже сильно залежить від ситуації, що складається на світових ринках, насамперед, на ринку США. Справа в тому, що основні сектори економіки Канади орієнтовані на зовнішню торгівлю. Експортна квота (відношення експорту до ВВП) Канади дорівнює 35%, що є дуже високим показником; для порівняння; ця квота для США становить 7%, Японії – 12, Німеччини – 37, Франції – 22, Великої Британії – 17, Італії – 22%. Така ж висока і імпортна залежність Канади – 31% від ВВП (США – 14%, Японія – 10, Німеччина – 29, Франція – 23, Велика Британія – 22%, Італія – 22%). Значна залежність Канади від зовнішніх ринків пояснюється такими причинами: канадський внутрішній ринок вужчий, ніж ринки інших країн “Сімки”, тому виробництво значною мірою мусить

орієнтуватися на експорт; глибоке занурення іноземного капіталу (насамперед США) саме в ті галузі, які перспективні з точки зору експорту (розробка мінеральних ресурсів, автомобілебудування тощо); активна участь Канади в міжнародному територіальному поділі праці, високий рівень спеціалізації промисловості Канади, поширення виробничої кооперації, насамперед у межах організації НАФТА.

Структура й динаміка розвитку економіки

Економіка Канади відзначається більшою, ніж в інших країнах, часткою ресурсних галузей і дещо нижчою часткою обробної промисловості. Це пояснюється особливою роллю сільського господарства й гірничої промисловості (табл. 2.53).

Таблиця 2.53

Галузева структура канадської економіки (в % до ВВП, 2006 р.)¹

Сільське господарство.....	2,3
Промисловість.....	29,2
Послуги.....	68,5

На Канаду припадає 7% виробництва й 17% світового експорту сировинних товарів.

Промисловість Канади характеризується поєднанням значної частки сировинних галузей з високотехнічним виробництвом у галузях обробної промисловості.

Канада дуже добре забезпечена енергетичними ресурсами й активно їх експлуатує. За споживанням енергії на душу населення вона переважає всі розвинуті країни й займає друге місце в світі після Кувейту². Канада має великі поклади газу, за його видобутком посідає третє місце в світі. Збільшується видобуток нафти, яка в зростаючій кількості йде на експорт. Важливу роль в енергетиці відіграють гідроресурси; на ГЕС виробляється 60% всієї електроенергії Канади. Дешева електроенергія стала істотним фактором розвитку енергомісткого виробництва, зокрема виплавки алюмінію. На атомних електростанціях виробляється 12%

¹ www.cia.gov.

² Социально-экономическая география зарубежного мира./ Под ред. В.В. Вольского. – М.: «ДРОФА», 2001. – С. 307.

електроенергії. Майже половина нафти й газу, що видобуваються, експортуються у США. Вугілля експортується переважно в Японію.

Гірнична промисловість дає 20% усього експорту Канади. Крім нафти, газу і вугілля, в Канаді у великій кількості видобувають золото, мідь, цинк, нікель, кобальт, молібден, залізну руду, азбест, калійні солі. Канада займає перше місце в світі за виробництвом уранового концентрату. Найбільш освоєні родовища мінеральних ресурсів зосереджені в південно-східній частині Канади. Але поступово вступають у дію нові поклади, розташовані в північних і західних регіонах (Лабрадор, Альберта, Британська Колумбія, Юкон).

З ресурсним потенціалом тісно пов'язана лісова і деревообробна промисловість Канади. Ця галузь за вартістю виробленої продукції навіть перевищує продукцію сільського господарства. Лісопиляння зосереджено переважно в Британській Колумбії, а целюлозно-паперова промисловість – на сході, поблизу каскаду ГЕС на річці Св. Лаврентія (провінції Онтаріо, Квебек).

Незважаючи на суттєве значення сировинних галузей промисловості в економіці Канади, їх частка у ВВП та експорті поступово знижується на користь галузей обробної промисловості. Слід, правда, зауважити, що обробна промисловість в значній мірі спирається на сировинні галузі та обслуговує їх. Так, в машинобудуванні розвинуто виробництво бурової і шахтної техніки, за яким Канада є одним із світових лідерів. Канада має розвинуту нафтопереробну промисловість, чорну і кольорову металургію. Чорна металургія працює на місцевій сировині (залізна руда Лабрадору). Кольорова металургія також використовує переважно канадську сировину. Виняток становить алюмінієва промисловість, яка використовує імпортні боксити, що переробляються поблизу ГЕС на дешевій електроенергії. За виробництвом готового алюмінію Канада посідає друге місце в світі, а за його експортом – перше.

Основою обробної промисловості Канади є машинобудування. Традиційною його галуззю завжди було транспортне машинобудування, особливо автомобільна промисловість. Вона базується на філіях і дочірніх підприємствах американських, а останнім часом – і японських компаній. Крім автомобілів, в Канаді виробляються мотоцикли, снігоходи, літаки (особливо середньомігстральні – Canadian Regional Jet).

Прискореними темпами розвиваються нові галузі – виробництво електронного й електротехнічного обладнання, засобів телекомуні-

кації. Підвищується частка виробництва промислового обладнання, нових конструкційних матеріалів (полімерів, пластмас, синтетики), фармацевтичної промисловості. Все більшу визнаність в світі одержують виготовлені в Канаді комп'ютери Compaq, атомні реактори "Канду", лазерна техніка. Канада затверджує себе в космічних дослідженнях і розробках космічної технології. В 1962 р. в Канаді було виведено на орбіту супутника "Алеут – 1", а в 1972 р. канадський супутник "Анік –1" став першим комерційним супутником зв'язку. Канадський дистанційний маніпулятор став важливою частиною американських космічних кораблів типу "Шаттл". Канадським досягненням є газові турбіни РТ-6, літаки з коротким розбігом. Але Канада за розвитком наукоємної продукції поступається США та Японії. Недостатньо розвинуто також верстатобудування.

Промисловість Канади відрізняється високим рівнем концентрації виробництва. Вже зазначалося, що більша частина автомобілів випускається філіями американських концернів – "Дженерал моторс оф Кенада", "Форд мотор оф Кенада" і "Крайслер". На підприємствах цих фірм часто практикується така форма виробництва: окремі вузли виготовляються в Канаді, а складання готового автомобіля здійснюється в Детройті (США).

У видобутку й переробці мінеральних ресурсів лідируючі позиції займають: нафтові корпорації "Імперіел ойл", "Шелл Кенада", "Тексако Кенада", "Галф Кенада" (контролюються іноземним капіталом), "Доум петролеум", "Хоум ойл", "Хаскі ойл", "Петро-Кенада" (національні); металургійні корпорації "Алкен алюмініум", "Інтернешнл нікел компані оф Кенада (ІНКО)", "Норанда майнз", "Стілко", "Дофаско".

В хімічній промисловості переважають монополії з іноземним капіталом: "Дюпон оф Кенада", "Юніон карбайд Кенада", "Доу кемікл оф Кенада", "Імперіел кемікл індастріз".

В лісовій і целюлозно-паперовій промисловості панують національні компанії – "Ейбітібі", "Макміллан Блодел" (у власності останньої знаходиться понад 1 млн. га лісових угідь).

Національний капітал переважає також в харчовій промисловості; тут виокремлюються компанії "Джордж Уестон" (хліб, бакалійні, кондитерські товари) і "Сігрем" (алкогольні напої).

Сільське господарство Канади відрізняється високим рівнем спеціалізації й концентрації, високою продуктивністю праці. Основним господарським суб'єктом в цій сфері є середні й великі сімей-

ні ферми чисельністю понад 220 тисяч. Близько 80% ферм розташовано в районі прерій. Середній розмір господарства становить 242 га, це значно більше, ніж в США.

В структурі сільськогосподарського виробництва особливо виділяються господарства зернового й м'ясо-молочного напрямку. Значна питома вага екстенсивного землеробства, пасовищного тваринництва. Крім зернових культур вирощується багато олійних культур (олійний льон, рапс, соя). Садівництво поширено в провінціях Британська Колумбія (її називають "садом Канади") й Онтаріо.

Хутровий промисел, хоч і втратив в певній мірі колишнє значення в економіці Канади, все ще залишається помітною галуззю господарства. За експортом хутра Канада на світових ринках конкурує тільки з Росією. В торгівлі хутром панує одна з найстаріших компаній "Хадсон Бей". Вона контролює заготівку хутра, має широку мережу магазинів його збуту.

Сфера послуг Канади, як і в інших розвинутих країнах, є головною в структурі ВВП. В 90-х роках найбільш динамічно розвивалися такі галузі: бізнес-послуги для підприємницького сектора, оптова торгівля, готельне господарство, громадське харчування, сфера комунікацій. Основою сфери послуг є банківська система Канади.

Банківська система відрізняється високим ступенем концентрації. В Канаді є три типи кредитних закладів: чартерні банки, що мають багато відділень по всій країні; трастові компанії (по суті, небанківські кредитні заклади); кредитні об'єднання (провінційні заклади). Основою кредитної системи є комерційні банки. Найбільший обсяг кредитних операцій зосереджено в першій десятці таких банків.

Таблиця 2.54.

Найбільші комерційні банки Канади

- "Ройял бенк оф Кенада" ("Банк Канади")
- "Кенедіен імперіел бенк оф коммерс"
- "Бенк оф Монтреол"
- "Бенк оф Нова Скошія"
- "Торонто Домініон бенк"
- "Нешл бенк оф Кенада"
- "Меркантайл бенк оф Кенада"
- "Контінентал бенк оф Кенада"
- "Бенк оф Брітїш Коламбія"
- "Кенедіен Коммершл бенк"

Нині найпотужнішими є “Ройял бенк оф Кенада”, “Монреальський банк” і “Бенк оф Нова Скошіа” (“Банк Нової Шотландії”). “Банк Канади” є центральним банком країни. Його функції полягають у формуванні і здійсненні грошової політики, в контролі за банківськими закладами країни та в грошовій емісії.

Канадським банкам притаманна досить чітка галузева спеціалізація. “Ройял бенк оф Кенада” традиційно фінансує нафтогазову промисловість, “Кенедіен імперіел бенк оф коммерс” – гірничорудну, “Бенк оф Нова Скошіа” і “Бенк оф Монтреол” – видобуток мідної руди.

Канадські банки беруть участь у створенні великих холдингів, що контролюють цілі галузі і великі групи підприємств у різних сферах економіки. Так, траст-компанія “Ройял траст” знаходиться під контролем “Ройял бенк оф Кенада”, “Монтреол траст” – під контролем “Бенк оф Монтреол”. Одним з найпотужніших холдингів є “Пауер корп.”, пов’язаний, зокрема, з “Бенк оф Америка” (США); він контролює корпорації в авіабудуванні, целюлозно-паперовій промисловості, металургії. Інший холдинг – “Кенедіен Пасіфік” – має під своїм контролем фірми в нафтогазовій промисловості, у виробництві кольорових металів, а також судноплавній компанії.

В Канаді досить розвинута біржова справа. Особливе значення мають дві фондові біржі – Торонтська і Ванкуверська. Торонтська біржа – одна з найстаріших у Канаді (заснована в 1861 р.) На цій біржі здійснюються операції не з будь-якими фірмами, а тільки з такими, що мають високу репутацію в діловому світі щодо їх фінансів і управління. Завдяки жорстким критеріям відбору інвестори, що користуються послугами Торонтської фондової біржі, мають можливість вибирати серед найкращих канадських підприємств. Учасниками біржової діяльності є понад 12 тис. компаній, сфера інтересів яких простягається від видобувних галузей промисловості до торгівлі нерухомістю й розробки нових технологій. Володіють Торонтською біржею 70 фірм-членів, які, по суті, є брокерами, займаються купівлею-продажем цінних паперів.

Внутрішня торгівля також відрзначається високим рівнем концентрації. Крім компанії “Хадсон Бей”, у роздрібній торгівлі домінуючі позиції займають фірми “Сієрз”, “Бей” та “Ітон”; цим трьом належить понад 300 найбільших універмагів в країні. Ця група компаній торгує переважно непродовольчими товарами. В торгівлі

продовольством панують фірми “Лоблоус”, “Стейнберг”, “Провідо” та ін. Фірма “Лоблоус” є найбільшим імпортером продовольства з-за кордону.

Динаміка розвитку економіки Канади в другій половині ХХ ст., як і в інших розвинутих країнах, була під впливом економічних циклів, проте зльоти і падіння ВВП й промислового виробництва в Канаді були не такими різкими. Так, у 70-х роках під час світових криз Канада мала навіть невеликий позитивний приріст. В 1950 – 1970 рр. темпи приросту ВВП становили в середньому 4,5 – 5,0%. Далі вони поволі знижались аж до середини 90-х років, коли економіка Канади відчула новий позитивний поштовх.

Таблиця 2.55

Динаміка ВВП Канади (у %)¹

Роки	Пересічно						2006
	1950–1970	1970–1980	1980–1990	1991–1995	1996–2000	2001–2005	
Приріст ВВП	4,5	4,0	3,4	0,2	3,5	2,7	2,8

У перші два повоєнні десятиліття темпи зростання економіки Канади хоч і були високими, але поступалися показникам інших країн “Сімки” за винятком Великої Британії”. На темпи розвитку економіки Канади великий вплив здійснює кон’юнктура внутрішнього ринку США. Крива тренду канадського ВВП майже синхронізується з американським. Так, спад ВВП в 1981 – 1982 рр. (-4,8%) і в 1991 – 1993 рр. збігався з глибокою економічною кризою в США. І навпаки, високі темпи зростання ВВП Канади в другій половині 90-х років пов’язані з безпрецедентним, тривалим піднесенням економіки США.

У другій половині 90-х років темпи приросту ВВП в Канаді перевищували темпи інших країн “Сімки”. Прискоренню економічного

¹ Складено за: Современный монополистический капитализм. Австралия и Канада. – С. 179; МЭ и М. – 1998. – №10.– С. 120; Статистичний щорічник України за 2000 рік. – С. 553; <http://www.statcan.ca/english/econ/imf/dsbbcan.htm> 4.02.02.; www.workmall.com; www.cia.gov.

зростання сприяло суттєве здешевлення кредиту й пожвавлення споживчого попиту, тривале піднесення в житловому будівництві. Збільшилася закупівля товарів тривалого користування. Рекордним за останні десятиліття був обсяг приватних капіталовкладень (у 2000 р. збільшився на 14%). Період безперервного зростання ВВП тривав понад 20 кварталів підряд, чого не спостерігалось вже три десятиліття. Було створено понад 1,5 млн. нових робочих місць. Безробіття спало до 6,7% – найнижчого рівня за останні 25 років. Сальдо платіжного балансу за поточними операціями досягло в 2000 р. рекордної величини – 19 млрд дол. Спостерігалось пожвавлення інноваційної діяльності. В 2000 р. порівняно з 1998 р. вдвічі зросли обсяги венчурного фінансування – інвестицій у молоді компанії “нової економіки”. Продуктивність праці зросла на 3% в 2000 р.

Після 2000 р. в економіці Канади ситуація погіршилася, знов таки, відповідно до економічної ситуації в США. Вже в четвертому кварталі 2000 р. темпи ВВП знизилися до 1,6%, в першому кварталі 2001 р. – до 2,0, в другому – до 0,4%; у третьому кварталі 2001р. показник був уже від’ємним (-1,4%). З 2002 р. ситуація потроху почала виправлятися, показник приросту ВВП знову став позитивним. Сальдо платіжного балансу Канади також зводиться з плюсом; у 2005 р. воно становило 25 млрд дол.

Спад в економіці США викликав ланцюгову реакцію погіршення кон’юнктури в декількох галузях канадської промисловості. Це торкнулося насамперед автомобілебудування, оскільки дев’ять з кожних десяти канадських автомобілів реалізуються в США. Крім того, туди відправляється 70% вироблених у Канаді автомобільних частин і вузлів. Спад поширився на суміжні галузі – сталеливарну, виробництво прокату й пластмасових матеріалів.

Важливою соціальною проблемою Канади залишається безробіття. В 1990 – 1994 рр. його рівень перевищував 10% від економічно активного населення. Після зниження наприкінці 90-х років, рівень безробіття в 2001 р. піднявся до 7,2%. Найбільші труднощі з улаштуванням на роботу відчуває молодь у віці 15–24 років; рівень безробітних у цій віковій групі в 1998 р. становив 16%. Наприкінці 2001 р. усіх безробітних у Канаді було 1320 тис. чол. В 2005 р. рівень безробіття дещо знизився і дорівнював 6,8%.

Негативним фактором впливу на розвиток канадської економіки в 2001 р. стало скорочення обсягів зовнішньої торгівлі. Воно роз-

почалося ще в останньому кварталі 2000 р., а в першому кварталі 2001 р. експорт скоротився на 5, а імпорт – на 10%; у другому кварталі показник для експорту залишався від’ємним (-3, 1%), а для імпорту став позитивним (+2,1%). Поступово зовнішня торгівля Канади набрала обертів; у 2006 р. сальдо було позитивним (+52 млрд. дол.).

Спад у канадській економіці не був тривалим. Сектори, що працюють на внутрішній ринок, рецесія майже не захопила. Триває приріст обсягів житлового будівництва. Крім того, високі темпи спостерігаються у видобутку нафти, газу й кольорових металів. У 90-х роках майже 90% підприємств обробної промисловості здійснили структурну перебудову (запровадження нових видів обладнання й технологій, перехід на випуск нової продукції, реорганізацію управління виробництвом); це зміцнило позиції канадських фірм на внутрішньому й зовнішньому ринках.

Внутрішня економічна політика

Канада належить до країн, у яких роль державних органів у керівництві економікою порівняно невисока; проте вона активніша, ніж у США. В перші повоєнні десятиліття частка державного сектора в економіці Канади мала тенденцію до зростання; починаючи з 80-х років владні кола країни схиляються до монетаристських концепцій обмеження втручання держави в справи бізнесу.

Держава має у власності 90% земельного й лісового фонду Канади¹. Пріоритетним напрямком діяльності держави є будівництво нових шляхів, енергетичних споруд, каналів, портів, аеродромів. В 70-х роках у державному секторі знаходилося 3,7% активів у видобувній 5% в обробній промисловості. Зате в електроенергетиці й комунальному господарстві частка держави досягає 60%.

Серед великих компаній, що контролюються державою, слід назвати корпорацію “Полісар”, яка виробляє синтетичний каучук і є монополістом у цій галузі. В розробці уранових руд міцні позиції має державна корпорація “Ельдорадо ньюкліер”. В електроенерге-

¹ Современный монополистический капитализм. Австралия и Канада. – С. 250.

тиці виокремлюються такі підприємства держсектора, як “Атомік енерджи оф Кенада” і “Хайдро-Квебек”.

Під контролем держави знаходяться 70% залізниць, у тому числі трансканадська залізниця “Кенедіен нешнл рейлуейз”. Державі належить також авіакомпанія “Ейр Кенада”.

Значні позиції держава має в аерокосмічному секторі. Їй належить компанія “Телесат Кенада”, а також контрольні пакети акцій компанії “Де Хевіленд ейкрафт оф Кенада” і “Кенадейр”.

Власністю держави є центральний емісійний банк (“Бенк оф Кенада”), Федеральний банк розвитку бізнесу, Корпорація фермерського кредиту, Корпорація розвитку експорту та деякі інші кредитно-фінансові заклади.

Оскільки державний сектор в економіці Канади все ж таки обмежений за обсягом активів, основним важелем регулювання економіки є бюджет. Протягом повоєнних десятиліть уряду вдавалося зберігати рівновагу бюджету; виняток прийшовся на 80-ті роки, коли дефіцит бюджету вимірювався десятками мільярдів доларів. З 1994 р. уряд Ж. Кретьєна розпочав здійснювати довгострокову програму ліквідації бюджетного дефіциту. Її ключовим елементом стало послідовне скорочення витрат при збереженні стабільних ставок оподаткування. По закінченню 1995 р. дефіцит федерального бюджету зменшився уперше за двадцять років. На початку 1997 р. він становив 10 млрд дол. порівняно з 42 млрд в 1994 р. В 2000 р. надходження до бюджету становили 126 канадських доларів, а витрати – 125 млрд; отже бюджет було зведено з профіцитом.

Уряд Канади не застосовував планування економіки на зразок європейських розвинутих країн; вважалося, що таке планування не відповідає національним особливостям канадської економіки. Натомість у 70-х роках було проголошено курс на розробку “національної промислової стратегії”, в якому формувалися загальні принципи індустріальної політики держави¹. Стратегія була спрямована на підвищення конкурентоспроможності і продуктивності праці в промисловості. В рамках “Стратегії” були розроблені “національна ресурсна політика”, “національна енергетична політика” та ін. Особлива увага приділяється прискоренню розвитку обробної промис-

¹ Див. докладніше: Современный монополистический капитализм. Австралия и Канада. – С. 262 – 263.

ловості; зокрема, вважалося за необхідне збільшити частку природних ресурсів, що переробляються на канадських підприємствах.

Однією зі стратегічних цілей економічної політики канадського уряду стала державна підтримка інноваційної діяльності фірм. Наприкінці 70-х років державні витрати на НДДКР в промисловості становили 45%. Найбільше державних субсидій на наукові дослідження й дослідно-конструкторські розробки зосереджено у виробництві обладнання зв'язку, нафтодобувного обладнання й в електротехнічному виробництві. У 80-х та 90-х роках політика підтримки наукоємних галузей продовжилася й поширилася. За активного сприяння федерального уряду в різних регіонах країни інтенсивно формувалися “технологічні кластери” – інноваційні товариства, в яких взаємодіють науково-дослідницькі центри, корпорації, інвестиційні фонди тощо.

У рамках підтримки стабільного економічного зростання уряд Канади надає важливого значення приборканню інфляції. За угодою між керівництвом Банку Канади й федеральним урядом кредитно-грошова політика центрального банку останнім часом здійснюється з урахуванням підтримки пересічних темпів зростання інфляції в межах 1–3%. В 2000 р. темп інфляції становив 2,6%, але в 2001 р. він уже перевищив 3% (в першому кварталі становив 3,7%). Для запобігання інфляції банківський відсоток було піднято з 4,9% в 1999 р. до 6% у 2000 р.

Щоб поживавити економіку уряд, знизив ставки податків на доходи населення й корпорації (постанова вступила в дію з 1 січня 2001 р.). Згідно з програмою, в розпорядженні канадців залиши додатково 100 млрд дол. протягом трьох років. Федеральна ставка податків на прибутки корпорації знижується з 27 до 21%.

Держава планує збільшення інвестицій і витрат на закупівлю товарів та послуг. У 2001 р. федеральний уряд виділив додаткові асигнування для державного Фонду підтримки інновацій.

Соціальна політика держави спирається на досить високий досягнутий рівень життя канадців. Тому радикальних реформ у цій сфері не передбачається. Основна увага приділяється скороченню безробіття. Цікавим явищем стало збільшення категорії “самозайнятих” – людей, що самостійно забезпечують себе роботою. Це в основному лікарі, архітектори, юристи, працівники мистецтва; наприклад, серед зубних лікарів “самозайняті” становлять 80%.

Соціальні трансфери (пенсії, субсидії) поступово зменшуються. Це пов'язано з урядовою політикою “оздоровлення державних фінансів” і переглядом принципів здійснення основних соціальних програм.

Зовнішньоекономічна політика

Зовнішньоекономічна політика Канади сильно орієнтована на співробітництво зі Сполученими Штатами Америки. Канадсько-американські зв'язки ще більше зміцнили після утворення в 1994 р. організації НАФТА. Проте лібералізація взаємної торгівлі обох країн почалася раніше і відбувалася поступово. Вже в 80-х роках минулого століття США імпортували без митного оподаткування 80% продукції з Канади, а Канада на тій самій основі – 65% продукції зі США. Угода про заснування НАФТА передбачала до 2003 р. усунути всі торговельні перешкоди між Канадою, США та Мексикою. Але між США і Канадою таких перешкод практично вже немає.

Участь в НАФТА полегшує канадським бізнесменам проникнути на ринки США й Мексики. З іншого боку, Канада вже зовсім не захищена від конкуренції більш потужних американських корпорацій; оптимальне рішення в цій ситуації – взаємне злиття капіталу, створення спільних підприємств, що й активно здійснюється. Інша проблема – поступове нарощування міграції дешевої робочої сили з Мексики до Канади. Враховуючи, що тривалий час рівень безробіття в Канаді був досить високим, ця проблема може загострити соціально-економічну ситуацію в країні.

Зовнішня торгівля має дуже високе значення для економічного розвитку Канади. Експортна квота Канади (35%) – одна з найвищих серед розвинутих країн. Останні десятиліття кон'юнктура на світових ринках для канадської зовнішньої торгівлі складалася сприятливо; ціни на експортні товари зростали швидше, ніж на імпортні, тобто умови торгівлі покращилися. Так, за 70-ті роки ціни на канадський експорт збільшилися на 210%, тоді як імпортні – на 197%¹. Тоді ціни на газ зросли в 7 разів, на алюміній – у 3, на деревину – в 3, на мінеральні добрива – в 5, на пшеницю – в 2,5 разу. В

¹ Современный монополистический капитализм. Австралия и Канада. – С. 271.

подальші десятиліття світова кон'юнктура на ринках сировинних товарів дещо погіршилася, але в цілому торговельний баланс Канади зводився переважно з позитивним сальдо. У 2006 р. воно становило 52 млрд дол.

Товарна структура Канадської зовнішньої торгівлі суттєво змінилася наприкінці ХХ ст. Якщо в 50 – 60-ті роки в експорті домінували сировина і промислові напівфабрикати, а частка готової продукції становила 8 – 9 % вартості, то зараз саме продукція високого ступеня обробки визначає канадський експорт; при цьому зберігаються великі абсолютні обсяги експорту мінеральної сировини, палива, продовольства й деревини (тебл. 2.56).

Таблиця 2.56

Товарна структура зовнішньої торгівлі Канади в 1999 р. (в %)

Товар	Частка в експорті	Частка в імпорті
Машини і устаткування	22	34
Автомобілі	24	22
Деревина, целюлоза	14	1
Паливо, електроенергетика	8	5
Продукція сільського господарства	8	6
Товари споживчого призначення	3	11
Інші промислові товари	18	20

На США припадає 86% канадського експорту. Зокрема, Канада експортує в США: 80% вироблених автомобілів; 65 продукції легкої промисловості; 55 гуми; 50 електроустаткування; 50 сталі; 50 промислового обладнання; 50% продукції целюлозно-паперової промисловості. Крім того, Канада є значним постачальником нафти й газу в США (майже половина всього експорту цих продуктів йде на американський ринок).

На друге місце серед торговельних партнерів Канади вийшла Японія – 3% експорту. Далі йдуть Велика Британія (1,5%), Німеччина, Південна Корея, Нідерланди, Китай.

В імпорті Канади частка США становить 76, Японії – 4%. Серед інших країн – Велика Британія, Німеччина, Франція, Мексика, Тайвань, Південна Корея.

Зовнішній борг Канади становить порівняно незначну величину – у 2006 р. він дорівнював 0,8 млрд дол.

У міжнародному *русі капіталу* Канада має від’ємне сальдо: у 2005 р. ПП в Канаді дорівнювали 357 млрд дол., а канадські за кордоном – 399 млрд дол., тобто вивезення капіталу з Канади перевищує його надходження. В міжнародних операціях з капіталом основним партнером Канади є США, а також країни ЄС та Азіатсько-Тихоокеанського регіону.

Особливості ділової етики

У канадців багато спільного з американцями щодо стилю ділового спілкування. Вони, як і американці, належать до моноактивного типу, націленого на завдання (task-oriented). Канадці чітко формулюють завдання й методично розробляють етапи його вирішення. Як і всі представники моноактивного типу, канадські бізнесмени не люблять гаяти часу в переговорах з іноземними партнерами. В ділових стосунках вони досить відверті, чітко формулюють умови угоди; коли угоду укладено, канадці пунктуально дотримують її виконання й того ж вимагають від партнера. Вони наполегливі в досягненні своїх цілей.

Але канадці не в усьому схожі на американців у діловому спілкуванні. Значна частка франко-канадців у населенні країни зумовила певний вплив французької культури, а тривалі зв’язки з Великою Британією – вплив англійської манери спілкування. Канадці більш толерантні, ніж американці, в спілкуванні з представниками інших культур, більш витримані. Як англійці та французи, вони віддають належне зовнішнім атрибутам у ділових переговорах (стиль одягу, ритуал), на що американці звертають мало уваги. Канадський бізнесмен не “натискує” на партнера в бажанні укласти угоду на своїх умовах, а більше наполягає на логіку доказів. Канадці, як і американці, володіють “широотою натури”, але в їхньому спілкуванні з партнером менше фамільярності, більше ввічливості.

Отже, в сфері ділової етики канадці посідають проміжне місце між американцями США та західноєвропейцями (англійцями, німцями й французами). Слід також зважити на певний вплив слов’янського елемента (українці, поляки, росіяни) на формування ділової культури Канади.

Інтереси України в Канаді

Канада приваблює Україну як високорозвинута держава з потужним економічним потенціалом, великими запасами природних ресурсів і високим рівнем розвитку наукоємного виробництва. Ми могли б одержати з Канади руди кольорових металів, деревину, целюлозу, папір, машини й устаткування, нафту й скраплений газ. Україна й Канада можуть співробітничати в сфері високих технологій, зокрема в авіакосмічній промисловості, де обидві країни мають неабиякий досвід.

Проте поки що економічні зв'язки України з Канадою розвиваються повільно. Про це свідчать, насамперед, дані про динаміку торгівлі товарами (табл. 2.57).

Таблиця 2.57
Товарообіг торгівлі України з Канадою (млн. дол.)¹

	1996	1998	1999	2000	2005
Експорт	14,4	33,3	34,8	59,2	90,1
Імпорт	46,6	28,2	17,2	24,8	87,0
Обіг	61,0	61,5	52,0	84,0	177,1

Млявість динаміки торгівлі між нашими країнами багато де в чому пояснюється неконкурентоспроможністю наших товарів, які ми могли б постачати на канадський ринок (зокрема, обладнання для гірничої промисловості). Слід згадати, що українські товари мають проходити через тарифні й квотні перепони, чого позбавлені американські товари. Крім того, Україна й Канада є конкурентами на зовнішніх ринках по товарах, що є основою нашого експорту – чорні метали, залізна руда, зерно.

Обсяг інвестицій з Канади також поки що невеликий, але є позитивна динаміка його зростання (табл. 2.58).

Таблиця 2.58
Прямі інвестиції з Канади в Україну (млн. дол.)²

1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
14,8	19,4	23,5	35,6	52,0	57,8	59,3

¹ Статистичний щорічник України за 2000 рік. – С. 279; www.cia.gov

² Статистичний щорічник України за 2000 рік. – С. 287.

З набуттям незалежності України у нас були великі сподівання на українсько-канадську діаспору щодо залучення інвестицій з Канади. Поки що ці сподівання не виправдовуються. Виявляючи прагматизм, українські канадці активніше співпрацюють з нами в культурній і політичній сферах, ніж в економічній.

Проте українсько-канадські економічні відносини мають непогані перспективи розвитку. Відновлення нашої економіки, краще знайомство з Україною, з її господарськими можливостями привабить канадських бізнесменів до нашої країни.

Питання для самоконтролю

1. Яке місце посідає Канада в світовій економіці?
2. Які фактори впливають на економічний розвиток Канади?
3. Як саме визначається вплив США на економіку Канади?
4. Яку роль відіграє природно-ресурсний потенціал в економічному розвитку Канади?
5. У чому полягають особливості галузевої структури економіки Канади?
6. Які чинники впливають на динаміку розвитку економіки Канади в другій половині ХХ ст.?
7. Визначте основні напрями внутрішньої політики Канади.
8. У чому полягають особливості зовнішньоекономічних зв'язків Канади?
9. Які особливості ділової етики характеризують канадський бізнес?
10. Які існують проблеми й перспективи в українсько-канадських економічних відносинах?

Розділ 3. Країни з перехідною економікою

3.1. Економічні проблеми країн з перехідною економікою

Ключові поняття

Перехідна (транзитивна) економіка; передумови переходу до ринкової економіки; економічні реформи перехідного періоду; модель „шокової терапії”; еволюційна модель; динаміка розвитку країн з перехідною економікою; структура економіки; регіональні особливості розвитку країн з перехідною економіки; інтеграційні процеси в країнах з перехідною економікою.

До країн з перехідною економікою належить більшість колишніх соціалістичних країн, що здійснюють перехід від соціалістичних до ринкових методів господарювання. Це – колишні союзні республіки СРСР: Україна, Росія, Білорусь, Молдова, Латвія, Литва, Естонія, Грузія, Азербайджан, Вірменія, Казахстан, Узбекистан, Киргизстан, Туркменістан, Таджикистан; колишні соціалістичні країни Центральної та Східної Європи: Польща, Чехія, Словаччина, Угорщина, Румунія, Болгарія, Сербія, Чорногорія, Хорватія, Словенія, Боснія й Герцеговина, Македонія, Албанія; азіатські країни – Китай, Монголія і В'єтнам. Соціалістичну орієнтацію з метою побудування комунізму зберегли Корейська Народно-Демократична республіка (КНДР) і Куба.

За географічною ознакою та особливостями соціально-економічних перетворень країни з перехідною економікою можна поділити на три групи:

- країни Центральної та Східної Європи та країни Балтії (Литва, Латвія, Естонія);
- країни СНД;
- китай та В'єтнам.

Назва та склад регіону “Центральна та Східна Європа”, дещо умовні, оскільки Україна, Росія, Білорусь та Молдова – це також Східна Європа з географічної точки зору; але так прийнято за класифікацією ООН і в світовій соціально-економічній літературі. На-

зва “Країни з перехідною економікою” (Countries in transition”) також утвердилася в оперативному використанні міжнародних операцій. Але є ще одна умовність щодо самого поняття „транзитивна (перехідна) економіка”. Справа в тому, що немає чіткого критерію, визначення межі, за якою транзитивна економіка стає ринковою. Є підстави міркувати, що низка членів Центральної та Східної Європи (Естонія, Латвія, Литва, Польща, Чехія, Словаччина, Угорщина, Словенія, Румунія й Болгарія), які прийняті до ЄС, вважаються країнами з ринковою економікою, оскільки вони вже в цій організації. Немає достатніх аргументів для заперечення того факту, що, наприклад, Україна й Росія вже побудували ринкову економіку в своїй основі. Проте в офіційних документах міжнародних організацій термін „транзитивні економіки” поки що зберігається, тому розглянемо ці країни в тому складі, в якому вони були визначені на початку 90-х років минулого століття.

Передумови формування системи перехідної економіки

Перехідна економіка – поняття, що означає трансформацію централізованої неринкової моделі економічного розвитку з жорсткими командно-адміністративними методами управління у відкриту економіку, в якій ринковий механізм функціонування сполучається з гнучкими методами державного регулювання. Соціалістична модель економіки, як відомо, почала втілюватися в життя з 1917 р. До Другої світової війни спочатку Росія (з 1922 р. – СРСР), а потім Монголія (з 1921 р.) були єдиними країнами, що застосовували цю модель. Після Другої світової війни утворилася низка країн “народної демократії”, котрі згодом стали зватися соціалістичними країнами. В Європі – це Німецька Народно-Демократична Республіка (НДР), Польща, Чехословаччина, Угорщина, Румунія, Болгарія, Албанія, Югославія. В Азії – Китайська Народна Республіка (КНР), Корейська Народно-Демократична Республіка (КНДР), В’єтнам. У 1961 р. на соціалістичний шлях розвитку стала Куба. Соціалістичну орієнтацію обрали в 60 – 70-х роках близько двох десятків країн, що розвиваються, але там методи соціалістичного господарювання не встигли (й не змогли) пустити глибокого коріння.

Докладний аналіз соціалістичної системи господарства не є предметом курсу “Економіка зарубіжних країн” і, отже, цієї книги. Зупинимося лише на деяких характерних моментах.

Тотальна централізація керування економікою може дати короткочасний ефект у найбільш напружених ситуаціях, пов’язаних з глибокою соціально-економічною кризою. Так, у 30-х роках в СРСР шляхом надзвичайного напруження сил, надмірного використання людських і природних ресурсів вдалося в короткі строки здійснити індустріалізацію. Таким же чином було досить швидко відновлено зруйноване підчас Великої Вітчизняної війни господарство. Концентрація ресурсів в руках держави сприяла в повоєнні роки створенню потужної бази важкої промисловості й розвитку науково-виробничого потенціалу країни. Пріоритетність Радянського Союзу в 50–60-х роках у галузі космонавтики й атомної енергетики є підтвердженням цього висновку.

Проте внутрішні протиріччя системи соціалістичної економіки перешкоджали перетворенню таких позитивних явищ на тривалу тенденцію. Ліквідація приватної власності, монополія держави на засоби виробництва, відсутність нормальної конкуренції не стимулювали зростання продуктивності праці. У 30–50-ті роки високі темпи зростання промисловості ґрунтувалися переважно на ентузіазмі трудівників, які щиро вірили в реальність перемоги комунізму. Згодом ентузіазм почав згасати, а методів ефективного стимулювання праці система розробити не змогла. Тому, починаючи з другої половини 60-х років, темпи зростання економіки СРСР та інших соціалістичних країн уповільнюються, а їхня сукупна частка в світовій економіці зменшується. За рівнем продуктивності праці і за якістю продукції (за винятком вузької галузі аерокосмічного й військово-технічного виробництва) соціалістичні країни суттєво відставали від розвинутих країн.

Адміністративно-командна система управління економікою виявила свою негнучкість щодо здатності опанування надбанням науково-технічного прогресу. Згідно з пануючою теорією про пріоритетність виробництва засобів виробництва, основний наголос робився на все більше нарощування потенціалу важкої індустрії. Це призводило не тільки до занепаду сфери послуг, але й викликало деструкцію народного господарства в цілому. Незважаючи на досить великі вливання коштів у НДДКР, соціалістичні країни все

помітніше відставали від західних країн у розвитку наукоємного виробництва. Жодна з соціалістичних країн не перейшла до постіндустріальної стадії розвитку.

Але навіть позитивні елементи централізованої системи управління економікою (наприклад, прискорена індустріалізація) реалізувалися не однаково в різних країнах. Найбільший ефект вони дали в країнах “недоіндустріалізованих”, з низьким попереднім рівнем розвитку промисловості і господарства в цілому – в СРСР, Китаї, Румунії, Болгарії, Югославії, Албанії, КНДР. В той же час позитивні наслідки централізованої індустріалізації Польщі, Чехословаччини, Угорщини були менш очевидні, а НДР в розвитку своєї економіки помітно програвала ФРН.

Соціалістична система господарства оволоділа економікою різних країн в неоднаковій мірі. Найбільш глибоко й послідовно вона реалізувалася в СРСР, що пояснюється також і тривалістю її існування. Ця обставина багато де в чому визначає той факт, що в колишніх радянських республіках (в тому числі в Україні) перебудова економіки на ринкові засади здійснюється значно важче, ніж у країнах ЦСЄ. На початку 90-х років в СРСР серед економічно активного населення вже не існувало покоління, які б пам’ятали оперативні засоби господарювання в умовах ринкової економіки. Ментальність значної частини населення країни була антиринковою. Ось чому в умовах перехідного періоду наші бізнесмени в багатьох випадках виявили безпорадність, урядовці – нерозуміння ситуації, певні частини населення й чиновництва – потайний і явний опір реформам.

Найбільш крайніх і спотворених форм адміністративно-командна система набула в Китаї в 60-х роках, у період «великого стрибка». Колективізація відбувалася у формі комун, у яких усупільнення поширювалося не тільки на засоби виробництва, а у в багатьох випадках на особисті речі селян. Комуна вважалася “самодостатньою” господарською одиницею, здатною забезпечити своїх членів усім необхідним. Більше того, в сільськогосподарських комунах насаджувалися примітивні промислові підприємства, які нічого спільного не мали з агропромисловим комплексом, наприклад, установки по виплавці заліза. Продукція таких підприємств була надзвичайно низької якості, по суті, мало здатна для використання. Таким чином, витрачалися ресурси, а віддачі не було. Продуктивність праці в усіх секторах економіки була дуже низькою. В країнах

існувала розподільча система найпоширеніших продуктів споживання. В зовнішньоекономічній політиці уряд додержувався автаркії, тобто опори на власні сили при максимальному скороченні обсягів зовнішньої торгівлі. Така політика в решті решт призвела до голоду нечуваних масштабів, що охопив десятки мільйонів людей.

У соціалістичних країнах ЦСЄ (також в Литві, Латвії, Естонії) запровадження соціалістичної економічної системи відбулося значно пізніше і в більшості країн було не таким глибоким і всеосяжним, як в СРСР. Так, у Польщі та Югославії не було здійснено колективізації сільського господарства, в цій сфері панувала дрібна приватна власність. В Чехословаччині та Угорщині земля не була націоналізована, й поряд з колективними сільськими господарствами існував і приватний сектор. В цих країнах також дозволялося займатися дрібним приватним бізнесом у сфері послуг (торгівля, перукарні, кав'ярні, інші побутові послуги). В Югославії соціалістичні методи керування економікою багато в чому відрізнялися від канонічної системи, що панувала в інших країнах. Націоналізовані підприємства тут мали значний ступінь самоуправління і свободу у визначенні номенклатури своєї продукції, її реалізації й ціноутворення. В країні існувала конкуренція підприємств, централізація управління економікою була не такою жорсткою, як в СРСР. З іншого боку, в Югославії зростало безробіття (явище, не типове для соціалістичної системи) та інфляція.

Система соціалістичних економік відпала від системи світової економіки через несумісність командно-адміністративних і ринкових методів господарювання. Утворилася світова соціалістична система, яка розвивалася на плановій основі. Організаційною формою цієї системи стала Рада Економічної Взаємодопомоги (РЕВ), яка була утворена в 1949 р. До неї входили СРСР, НДР, Польща, Чехословаччина, Угорщина, Румунія, Болгарія, Албанія (припинила членство з 1962 р.), Монголія, В'єтнам і Куба; в деяких структурах РЕВ брала участь Югославія.

Метою РЕВ було сприяння поглибленню й удосконаленню співробітництва між соціалістичними країнами, розвитку соціалістичної економічної інтеграції, планомірному розвитку народного господарства кожної країни, прискоренню економічного й технічного прогресу. Діяльність РЕВ ґрунтувалася на довгострокових програ-

мах в сфері економіки; однією з останніх була Комплексна програма соціалістичної економічної інтеграції (1971 р.).

Згодом у РЕВ виникла необхідність в інститутах, які регулювали б валютно-кредитні відносини соціалістичних держав. Такими інститутами стали Міжнародний банк економічного співробітництва (МБЕС), заснований у 1963 р., і Міжнародний інвестиційний банк (МІБ), утворений в 1970 р. Головною функцією МБЕС було здійснення багатосторонніх розрахунків. Він проводив операції в перевідних рублях і конвертованій валюті, здійснював кредитну емісію перевідного рубля. Головною метою МІБ було надання довгострокових кредитів для розвитку країн-членів. Переважна частина кредитів надавалася в конвертованій валюті і тільки 10% – у перевідних рублях. В 90-х роках МБЕС і МІБ стали відчувати величезні труднощі, пов'язані з нестачею ресурсів, з платежами. З розпадом системи соціалістичних країн і РЕВ їх функції, по суті, вичерпалися.

У межах Ради Економічної Взаємодопомоги соціалістичним країнам вдалося досягнути певної координації зовнішньоекономічної діяльності. На РЕВ припадала переважаюча частка зовнішньої торгівлі кожної з країн, було споруджено чимало спільних об'єктів народного господарства. Проте в цілому ефективність РЕВ була невисокою. Обсяги взаємної торгівлі країн – членів РЕВ значно поступалися показникам країн Європейського Економічного Співтовариства; ще менш ефективною була інтеграція у валютно-кредитній сфері, в міждержавному русі трудових ресурсів. Справа в тому, що РЕВ являла собою, насамперед, політичну організацію. Економічна інтеграція розглядалася як підпорядкований процес, що має сприяти досягненню політичних цілей. Крім того, в умовах жорсткого централізованого планування інтеграційний процес набував неприродного характеру, по суті, гальмувався. З розпадом соціалістичної системи як політичної сили припинила існування і РЕВ, що продемонструвало її штучність.

Гальмування економічного розвитку соціалістичних країн розпочалося ще в 60-х роках. У той час його могли розгледіти лише фахівці, оскільки за рахунок кількісного нарощування виробничих потужностей у промисловості загальні макроекономічні показники цих країн були пристойними. Але вже детальний аналіз виявляв структурні негаразди. Відсутність ринкового регулятора призводила до того, яка вироблялася велика кількість продукції, що не знаходила збуту; в той же час відчувався гострий дефіцит багатьох видів продукції. Промис-

ловість ставала все більш матеріало- і енергомісткою. Віддача на вкладання в основні фонди спадала, знижувалася продуктивність праці. Спадали темпи росту національного доходу, про що свідчить таб. 3.1.

Таблиця 3.1

Темпи зростання національного доходу в країнах – членах РЕВ (%)¹

	1971 – 1975	1976 – 1980	1981 – 1985
Середньорічні темпи зростання	6,4	4,1	3,3

При цьому найнижчі темпи зафіксовано в країнах, які до війни були вже індустріально розвинутими. Так, якщо за 1960 – 1986 рр. національний дохід в СРСР збільшився в 4 рази, в Болгарії – в 5,2 в Румунії – в 7,2 то в НДР – тільки в 3,2 в Польщі – в 3,1 в Угорщині – в 2,8 в Чехословаччині – в 2,7 разу².

У 80-х роках криза економічної системи соціалізму вже стала очевидною. Основні макроекономічні показники почали стрімко падати. Так, вироблений національний дохід в Україні в 1990 р. порівняно з попереднім роком скоротився на 3,6%, а в 1991 р. – ще на 13,4%³.

Усе більшим ставав розрив з розвинутими країнами у використанні наслідків науково-технічного прогресу. Так, у 1990 р. на атомних електростанціях в СРСР було вироблено тільки 12%, тоді як у США – 19, ФРН – 33, Франції – 74, Великій Британії – 20. Частка виробництва електросталі й киснево-конверторної сталі складала в СРСР 48%, тоді як у Великій Британії, Італії, Франції, ФРН і Японії – 100%. Частка виробництва цементу за прогресивним “сухим” способом у загальному обсязі виробництва цементу становила в СРСР 17%, а в США – 60, Японії – 78, ФРН – 90%⁴.

¹ Народное хозяйство СССР за 70 лет. – М.: Финансы и статистика, 1987. – С. 653.

² Народное хозяйство СССР за 70 лет. – М.: Финансы и статистика, 1987. – С. 654.

³ Народне господарство України у 1992 році. Статистичний щорічник. – К.: Техніка, 1993. – С. 8.

⁴ Народное хозяйство СССР в 1990 г. Статистический ежегодник. – М.: Финансы и статистика, 1991. – С. 682 – 683.

Стало ясно, що ті позитивні фактори, які стимулювали екстенсивний розвиток економічної системи соціалізму, вже вичерпано. Перехід до ринкової системи господарювання став об'єктивним і неминучим.

Економічні реформи перехідного періоду

Наближення тотальної кризи економічної системи соціалізму фахівцями визначили заздалегідь. Тому спроби відхилити негативну тенденцію розвитку, змінити методи управління економікою при збереженні основ соціалістичної системи були задіяні ще в 60-х роках. В СРСР було проголошено ідею “ринкового соціалізму”, яка мала втілитися в економічну реформу 1965 р. Очолив реформаторський процес Голова Ради Міністрів СРСР М.О. Косигін. Реформа передбачала надати підприємствам більшу свободу дій у плануванні номенклатури виробництва, розпорядженні фондом заробітної плати, самостійності у виборі партнерів щодо кооперації і реалізації продукції у виході на зовнішні ринки. Фактично це була модель, подібна до югославської, яка вже існувала реально. Якби реформи здійснилися, криза соціалістичної системи відтягнулася б, а в разі заглиблення реформ радянська економіка безболісно еволюціювала б у ринкову. Але цього не сталося через різку протидію консервативних політичних кіл, що взяли гору в керівництві Компартії й уряду СРСР. Реформа була згорнута вже наприкінці 60-х років.

У соціалістичних країнах Східної Європи реформаторські спроби виявилися більш вдалимими, хоча й вони були далеко не радикальними. Так, в Угорщині підприємства отримали право самостійно реалізовувати свою продукцію; в межах фонду заробітної плати могли визначати кількість зайнятих, а при вивільненні якоїсь кількості робітників решта одержували підвищену зарплату. Була здійснена реформа цін, внаслідок якої ціни внутрішнього ринку ув'язувалися зі світовими цінами. Цінова реформа здійснилася також у Чехословаччині, при цьому підвищувалися ціни на ресурси і знижувалися на споживчі товари. В Польщі у 80-х роках була розширена зона, в якій діяли ринкові (а не директивні) ціни, приватна власність допускалася не тільки в сільському господарстві, а і в промисловості. Система централізованого планування поступово замінювалася си-

стемою урядових замовлень підприємствам. Був легалізований ринок іноземної валюти¹.

Отже в європейських соціалістичних кранах здійснилися реформи, які були розроблені як аналог радянської економічної реформи в 1965 року (на жаль, не здійсненої). Це багато де в чому пояснює той факт, що в цій групі країн перехід до ринкової економіки в 90-х роках відбувався значно швидше й ефективніше, ніж у колишніх республіках СРСР.

По-справжньому глибоке реформування економіки на ринкових засадах першим розпочав *Китай*. Китайський уряд під керівництвом Ден Сяопіна проголосив у 1978 р. початок тривалої і послідовної реформи економіки. Взірцем для неї спочатку була реформа народного господарства СРСР 1965 р. Проте згодом керівництво Китаю пішло на сміливіші й радикальніші перетворення. Реформування почалося із сільського господарства, де було дозволено мати присадибні ділянки (після тотального усупільнення в комунах це був справді рішучий крок). Легалізовано було також дрібний приватний бізнес у промисловості й сфері послуг. Це дало відчутний поштовх збільшенню обсягів виробництва й зростанню заробітної плати, а отже, – й розширенню внутрішнього ринку.

Специфічною рисою економічних реформ у Китаї є те, що ринкова економіка будується під керівництвом Комуністичної партії, із збереженням основних соціальних і адміністративних структур, з пануванням комуністичної ідеології як в урядових колах, так і серед широких мас населення. Це зумовило поступовість здійснення реформ, без кардинального руйнування діючої соціальної системи. Такий шлях реформування є “еволюційним”.

Спочатку ринкове регулювання розглядалося китайським урядом як допоміжне до планової економіки. Наприкінці 70-х років реформа виявилася в допущенні договірних цін, розвитку індивідуального сектора, введенні сімейного підряду, а також у створенні спільних підприємств (з державним і приватним капіталом) під жорстким урядовим контролем.

У 80-х роках було проголошено курс на побудову системи соціалістичного товарного господарства; при цьому планове господарст-

¹ Докладніше про цей період реформування див.: Мировая экономика / Под ред. И.П. Николаевой.– М.: ЮНИТИ, 2000. – С. 498 – 503.

во також зберігалось, але сфера його застосування дещо звужувалася. На цьому етапі відбувалася реформа ціноутворення. Скорочувалася номенклатура товарів з централізовано встановленими цінами і розширювався контингент товарів (в основному споживчого характеру) з ринково регульованими цінами. Поступово лібералізація цін поширювалася.

На початок 90-х років основним напрямом економічного реформування Китаю проголошується створення “соціалістичної ринкової економіки”. Головною суттю цієї політики є панування суспільної власності при одночасному розвитку багатокладності в економіці¹. Активно утворювалися змішані акціонерні товариства, в яких держава мала контрольний пакет акцій. Не підлягають акціонуванню підприємства оборонних галузей, новітніх технологій та ще деякі, що підпадають під дію державної монополії. В інші галузі допускається й іноземний капітал. У країні відкриваються філії іноземних банків (їх уже понад сто).

Економічні реформи в Китаї дали вражаючі наслідки. З країни, населення якої балансувало на грані голоду, Китай швидко просувається до групи розвинутих країн. У 80-х і першій половині 90-х років пересічні темпи зростання його ВВП становили 11–12%, валової промислової продукції – 12, сільськогосподарської продукції 7,5, експорту – від 8 до 32%.

На відміну від Китаю, в *країнах ЦСЄ та СНД* (за винятком Білорусі) реформування економіки здійснювалося за *шоковим* варіантом, тобто було взято напрям на економічні перетворення в найкоротші строки, з докорінною перетворенням соціалістичних економічних структур. Найбільш рішуче “шокова терапія” впровадилася в Польщі, яка першою серед країн ЦСЄ стала на шлях глибоких ринкових перетворень. Шоковий метод супроводжується болючими соціальними явищами: падінням виробництва, інфляцією, бурхливим зростанням цін, зростанням безробіття, зниженням рівня життя населення, погіршенням становища його малозахисених верств. Ці негативні явища характерні для першого етапу реформування за цим методом. Потім, через декілька років, становище вирівнюється й реформи проявляють свій позитивний результат. У різ-

¹ Докладніше про це див.: В.К. Ломакин. Мировая экономика. – М.: Финансы, 1999. – С. 620–625.

них країнах зміцнення економіки внаслідок реформ настає не одно-разово. Першими з “шокового стану” вийшла відносно розвиненіша група країн ЦСЄ – Польща, Чехія, Словаччина, Угорщина, Словенія; трохи пізніше – країни Балтії і ще пізніше – країни СНД, Румунія, Болгарія, Югославія, Албанія.

Розглянемо спочатку особливості реформ в *країнах ЦСЄ*.

Радикальні економічні реформи в країнах ЦСЄ розпочалися в 1989 – 1991 р.

Основними напрямками економічних перетворень стали:

- макроекономічна стабільність та контроль ситуації в економіці;
- реформа цін та впровадження ринкових механізмів;
- розвиток приватного сектора, приватизація, реформування виробничої структури;
- перегляд ролі держави в економіці.

З метою макроекономічної стабілізації вступають у дію стабілізаційні програми:

1. боротьба з інфляцією;
2. нова податкова політика, яка передбачає збільшення доходної частини бюджету;
3. врегулювання зовнішніх розрахунків шляхом зниження зовнішньої заборгованості, реструктуризації її й навіть списання частини боргів в обмін на продовження ринкових реформ.

Щодо реформи цін та впровадження ринкових механізмів, то передбачався перехід до конкурентних ринкових відносин і ринкових цін. З цією метою здійснені:

- лібералізація цін і торгівлі;
- лібералізація зовнішньоекономічної діяльності;
- зміна попередньої системи постачання, відмова від адміністративної розподільчої системи;
- лібералізація ринку робочої сили;
- реформування фінансів. Йдеться про становлення на комерційних принципах банківської системи, запровадження ринкового механізму визначення рівня відсоткової ставки, розвиток фінансових ринків.

Спочатку ці перетворення призвели до хаосу в економіці, але через кілька років ситуація стабілізується і названі програми дали свої позитивні результати.

Програма розвитку приватного сектора, приватизації та реформи виробничої структури означала здійснення структурної перебудови економіки країн ЦСЄ, зміну відносин власності, запровадження процедури банкрутства, ліквідацію монополій, галузеву та виробничу реформу.

Програма перегляду ролі держави в економіці передбачала, що держава від диктату періоду існування командно-адміністративної системи перейшла до опосередкованого регулювання, яке здійснюється в усьому цивілізованому світі. З цією метою була запроваджена реформа законодавства. Нині до компетенції держави відносяться податкове і бюджетне регулювання економіки, кредитно-грошова політика. Внесені також відповідні корективи в соціальні програми.

Мета економічних перетворень в країнах ЦСЄ зводилася до того, щоб на першому її етапі проводилася макроекономічна стабілізація, тобто зупинення падіння виробництва, вирішення проблеми зовнішнього і внутрішнього боргу. У подальшому здійснювалася реформа цін і торгівлі, впроваджувалася конвертованість національної валюти, ціни приводились у відповідність до витрат виробництва і рівнів світових цін. І лише потім проводилася реформа податкової і соціальної сфер, підприємці отримували податкові стимули, а населення захищалося від загрози безробіття.

Проте наслідки реформи виявилися дещо гіршими, ніж передбачались напочатку. Так, падіння виробництва в перші роки реформ виявилось надто істотним, вільне ціноутворення викликало значне зростання цін при одночасному зниженні доходів населення, виникло масове безробіття, зруйнувалися всі попередні зв'язки в рамках РЕВ, а відтак довелося в найкоротші строки адаптуватись до нових умов господарювання.

Заради справедливості слід відзначити, що спочатку реформи передбачалися тривалими, поступовими, еволюційними, які проводяться через змішану економіку і за підтримки Заходу. Фактично ж реформи виявилися більш динамічними, майже повсюдно було обрано шлях входження в ринок за допомогою “шокової терапії”.

Класичним прикладом цього шляху слугує Польща, а автором цього шляху був прем'єр-міністр Лешек Бальцерович.

План Бальцеровича включав такі заходи:

- різке зниження інфляції завдяки припиненню фінансування державного бюджету Центральним банком країни (припинення грошової емісії), встановлення реальної відсоткової ставки;
- прив'язування курсу національної грошової одиниці до американського долара (впровадження конвертованості злогого);
- лібералізація цін і зовнішньої торгівлі;
- отримання кредитів МВФ на стабілізацію економіки;
- швидку структурну перебудову економіки внаслідок проведення прискореної приватизації;
- прийняття нового економічного законодавства, яке відповідало б сучасним потребам (закону про банкрутство, про гарантії інвестора тощо);
- відкриття економіки для іноземних інвесторів.

Наслідками перших років “шокової терапії” в країнах ЦСЄ були:

- більш глибоке, ніж передбачалося, падіння виробництва (20% падіння промислового виробництва) на рік. На початок 1994 р. з країн ЦСЄ лише Польщі вдалося вийти на дореформений рівень виробництва;
- розпад попередніх економічних зв'язків у рамках РЕВ, необхідність налагодження нових, переорієнтація ринку збуту продукції країн ЦСЄ зі Східної на Західну Європу;
- структурне безробіття внаслідок ліквідації соціалістичної “надлишкової зайнятості”;
- стійка інфляція, темпи якої хоча і знизилась, але залишаються високими порівняно з провідними країнами;
- поверхова приватизація, оскільки приватизовані підприємства не змогли за короткий строк адаптуватися до нових ринкових механізмів, не відіграли відведеної їм ролі. Приватизація не змінила поведінки нових власників, котрі не зразу оволоділи мистецтвом керувати власним бізнесом;
- банкова криза, що виникла завдяки тому, що комерційні банки не зразу пристосувались до нових умов господарювання, видаючи

на початку реформ незабезпечені кредити, а також допускаючи зловживання та корупцію;

- невиправдання сподівань на масовий приплив до країн ЦСЄ іноземних інвестицій, оскільки замість очікування прямих іноземних інвестицій в реальний сектор економіки – спостерігався приплив спекулятивного фінансового капіталу, котрий досить швидко зруйнував фінансовий ринок цієї групи країн, що тільки народжувався.

Найвідчутнішим негативним наслідком здійснюваних реформи ЦСЄ виявився обман суспільних очікувань: швидкого і суттєво підвищення рівня життя не сталося. Цим пояснюється те, що частина населення знову сподівається повернення соціалізму. Йдеться, звичайно, про знедолену частину суспільства, для якої соціалістичні ідеї і ностальгія за старими порядками знову стають популярними. Саме тому в другій половині 1990-х років в ряді держав до влади повернулися прихильники соціалізму. Тим більше, що загальний стратегічний курс на кардинальне реформування суспільних відносин у країнах ЦСЄ залишився непорушним.

Після завершення “шокового етапу” реформування економіка країн ЦСЄ стабілізувалася, й розпочався динамічний розвиток. Польща досягла дореформеного рівня виробництва в 1996 р., інші країни цієї групи – наприкінці 90-х років. Позитивними наслідками реформ стали: зникнення дефіциту товарів на ринках; поступове підвищення доходів населення; реструктуризація економіки в напрямі суттєвого підвищення частки приватного сектора; збільшення обсягів зовнішньої торгівлі; зростання продуктивності праці; поступове зростання обсягів ВВП. У 2000 р. річний приріст ВВП становив: у Польщі 5,0, Чехії – 2,6, Угорщині – 5,6%. Країни ЦСЄ стають привабливими для інвесторів. У 1999 р. до Польщі надійшло прямих іноземних інвестицій на 7500 млн дол., до Чехії – на 5108 млн дол., до Угорщини – на 1944 млн дол.¹ В Україну в тому ж році надійшло ПІІ на суму 2811 млн дол. Станом на 2005 р. Польща мала прямих іноземних інвестицій на суму 93 млрд дол., Чехія – 59 млрд дол., Угорщина – 61 млрд дол. (Україна – 17 млрд дол.)

¹ БИКИ. – 2000. – №141. – С. 1.

У країнах СНД реформи проходили важче й позитивний ефект дали пізніше. Практично тільки з 2000 р. почалося наростання темпів економічного розвитку; протягом же 90-х років виробництво в колишніх республіках СРСР скоротилося майже вдвічі. Відбувалося зникнення цілих галузей виробництва, особливо в сфері високих технологій. З'явилося й наростало безробіття. Рівень життя основної маси населення суттєво впав. Вражаючим стало падіння ВВП. Так, порівняно з 1990 р. ВВП Росії в 1999 р. становив 59%, в Україні – 41, тоді як у Польщі – 132, Китаї – 227%¹.

Така ситуація склалася через застосування методів “шокової терапії”, для яких у нас умови були менш сприятливими, ніж у країнах ЦСЄ. Перед початком процесу реформування держава мала майже абсолютну монополію в усіх сферах виробництва. Приватний сектор ще не склався. Ціноутворення жорстко регламентувалося. Суб'єкти економічної діяльності не мали досвіду праці в ринкових умовах.

На перших порах основним напрямком реформування стали роздержавлення власності й лібералізація цін.

Приватизація державної власності в країнах СНД мала форму “ваучеризації”, коли кожний громадянин одержував ваучер, тобто документ на право володіння часткою державної власності; цей ваучер він потім мав право вкласти в будь-яке підприємство, що підлягало приватизації. По суті, відбувався поділ на дрібнесенькі частини загальної власності. Але більшість ваучерів була згодом скуплена у населення ділками (іноді не без участі керівників приватизованих підприємств), багато підприємств стали об'єктами спекуляції. Доходило до того, що все обладнання продавалося на металобрухт і заводи закривалися. Все ж таки деякі підприємства в руках розумних хазяїв стали відроджуватися й давати продукцію за світовим рівнем якості. Основною формою власності в процесі роздержавлення стала колективна. Державна власність у більшості країн СНД становила наприкінці 90-х років не більше 8%, і тільки в Білорусі й Туркменії її частка перевищувала 25%.

Лібералізація цін, яка була проведена без огляду на реальний стан економіки, призвела до інфляції нечуваних розмірів. Так, протягом 1992 – 1996 рр. індекс споживчих цін зріс у Молдові в 1,5

¹ Статистичний щорічник України за 2000 рік. – С. 551.

тис. разів, у Таджикистані – в 15,4, у Казахстані – в 21,6, у Вірменії – в 26,4, в Білорусі – в 39,6, в Україні – 42,5 тис. разів¹.

Тільки в другій половині 90-х років інфляцію вдалося приборкати шляхом здійснення грошових реформ. Були запроваджені національні валюти (в Україні – в 1996 р., найпізніше серед всіх країн СНД). Починаючи з 2000 р., в більшості країн цього регіону інфляція носить помірний характер, хоч її рівень вищий, ніж у розвинутих країнах.

Непідготовленим рішенням стала також лібералізація зовнішньої торгівлі. Дешевші і якісніші і зарубіжні споживчі товари, включаючи особисті транспортні засоби, буквально придушили в країнах СНД національне виробництво багатьох видів легкої й харчової промисловості, автомобілебудування.

З другої половини 90-х років економічні реформи в країнах СНД стали більш систематичними й послідовними. Була завершена грошова реформа, упорядковано законодавство про зовнішньоекономічну діяльність, в цілому наблизився до завершення процес роздержавлення власності. В ряді країн (у тому числі в Україні) розпочалися аграрні реформи, завдяки яким селяни одержали землю у власність. Поступово зростав приплив іноземних інвестицій, хоч його темпи поступалися темпам у країнах ЦСЄ. Все це підготувало підґрунтя спочатку для припинення падіння, а потім і для економічного зростання.

Відносно глибокими й рішучішими економічні перетворення серед країн СНД сталися в Росії, Грузії, Вірменії, Казахстані й Киргизії, які обрали “шоковий” варіант. Реформи в Білорусі йдуть повільніше, “еволюційним” шляхом, з меншими соціальними втратами.

Динаміка розвитку й структура економіки

Докорінний розвал економічних основ у процесі реформування супроводжувалася глибоким падінням обсягів виробництва, соціально-економічною кризою. Вихід з кризового становища в різних країнах відбувався неодноразово; першими з нього вийшли країни, що раніше розпочали реформування. Україна однією з останніх по-

¹ Мировая экономика. Экономика зарубежных стран / Под ред. В.П. Колесова и М.Н. Осьмовой. – С. 455.

долала спад виробництва. На економічний розвиток країн СНД, особливо Росії та України, негативний вплив мала валютно-фінансова криза в серпні 1998 р., яка розпочалася в Південно-Східній Азії. Ця криза спровокувала “втечу капіталу” з наших країн.

Динаміку економічного розвитку деяких країн з перехідною економікою в 90-х роках показано в табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Динаміка ВВП, у відсотках до попереднього року¹

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Україна	-11	-17	-6	-5	-1	-1	0	6
Росія	-9	-13	-4	-3	1	-5	3	8
Китай	17	17	17	10	9	8	7	8
Польща	4	5	8	6	8	6	6	5
Болгарія	-1	0	2	-9	-6	4	...	5
Румунія	2	3	6	3	-6	-6	...	2
Угорщина	0	2	5	1	4	5	5	6
Казахстан	-5	...	-8	1	2	-2	2	10
Білорусь	-10	...	-10	3	11	8	3	6
Азербайджан	-23	...	-12	1	6	10	7	11
Вірменія	-42	...	7	6	3	7	3	6
Грузія	-45	...	3	11	11	3	3	2
Узбекистан	-21	...	-1	2	5	4	4	4
Молдова	-3	-6	2	-6	-5	2
Киргизстан	-4	...	-5	7	10	2	4	5
Таджикистан	-12	-17	2	5	4	8

З таблиці видно, що країни “Вишеградської четвірки” (Польща та Угорщина) в 90-х роках уже мали позитивний приріст ВВП, подолавши труднощі перехідного періоду ще в 1989–1992 р. Економіка інших країн ЦСЄ (Болгарія, Румунія) розвивалася повільніше й нерівно; в цих країнах умови перебудови економіки й пов’язані з ними проблемами подібні до країн СНД. Азіатські республіки Закавказзя й Середньої Азії після найглибшого падіння обсягів виробництва в 1991–1993 р. поступово вирівнювали свою економіку, по-

¹ Складено за: Статистичний щорічник України за 2000 рік. – С. 534, 551; БИКИ. – № 130. – 2000. – С. 1; МЭ и МО. – 2001. – № 11. – С. 45.

чинаючи з другої половини 90-х років. Проте дореформені рівні виробництва тут ще не досягнуто. Найскладніша ситуація з відбудовою господарства мала місце в Молдові й Україні; перелом на краще тут розпочався лише з 2000 р. Темпи приросту ВВП в перші роки нового століття подано в табл. 3.3:

Таблиця 3.3.

Темпи приросту ВВП на початку нового століття (у %).

Країна	2001	2002	2003	2005	2006
Україна	9,2	5,2	9,6	2,4	6,0
Росія	5,1	4,7	7,3	6,4	6,6
Білорусь	4,7	5,0	6,8	8,0	8,3
Молдова	6,1	7,8	6,3	7,1	4,6
Казахстан	13,2	9,9	9,2	9,2	8,5
Польща	1,0	1,4	2,4	3,2	5,3
Угорщина	3,8	3,5	2,9	4,1	3,8
Китай	7,5	8,0	9,1	9,9	10,5
Болгарія	4,1	4,8	4,8	5,5	5,5

Наслідком економічних зрушень початку перехідного періоду стало істотне падіння абсолютних розмірів ВВП в усіх країнах, крім Китаю. Відновлення дореформеного рівня відбулося в Польщі в 1994 р., трохи пізніше – в Чехії, Словаччині, Угорщині й Словенії. Решта країн не досягла рівня ВВП, що був напередодні реформ. Так, у 2000 р. сукупний ВВП країн СНД становив лише 66%, а продукція промисловості – 60% від рівня 1991 року. Відповідні значення для сільського господарства становили 72%, роздрібного товарообороту – 76, платіжних послуг – 32, перевезень вантажів – 24%. Інвестиції в основний капітал скоротилися до 33% від рівня 1991 р¹.

¹ Статистичний щорічник України за 2000 рік. – С. 534.

Таблиця 3.4

ВВП країн з перехідною економікою, млрд. дол. (за купівельною спроможністю валют), 2006 р.¹

Країна	ВВП, абс.	ВВП на душу населення (дол.)	Країна	ВВП, абс.	ВВП на душу населення (дол.)
Китай	10 000	7 600	Болгарія	77	10 400
Росія	1 723	12 100	Литва	54	15 100
Польща	543	14 100	Хорватія	59	13 200
Україна	356	7 600	Азербайджан	58	7 300
Румунія	197	8 800	Грузія	18	3 800
В'єтнам	259	3 100	Словенія	46	22 900
Чехія	221	21 600	Латвія	35	15 400
Білорусь	80	7 800	Естонія	71	19 600
Казахстан	139	9 100	Киргизстан	10	2 000
Угорщина	173	17 300	Молдова	9	2 000
Узбекистан	55	2 000	Туркменістан	45	8 900
Словаччина	96	17 700	Вірменія	16	5 400

Цифри табл. 3.4 свідчать про досить низький рівень показника ВВП на душу населення в країнах з перехідною економікою; це є ознакою недорозвинутості економіки й невисокого рівня життя населення. Можна порівняти: найнижчий цей показник серед розвинутих країн має Португалія – 20,1 тис. дол.; а серед країн з перехідною економікою тільки Словенія її трохи випереджає – 22,9 тис. дол.; решта країн має нижчі показники. Отже, навіть відносно благополучні постсоціалістичні країни не дотягують до рівня “найбіднішої” розвинутої країни.

За економічним потенціалом, характером реформування й відносним рівнем розвитку зарубіжні країни з перехідною економікою можна розподілити на такі групи:

1. Китай, Росія – держави з величезними природними й людськими ресурсами, зі значним виробничим потенціалом і великими абсолютними розмірами ВВП;
2. Польща, Чехія, Словаччина, Угорщина, Словенія – країни ЦСЄ, які просунулися найдалі шляхом реформування; мають відносно високий рівень ВВП на душу населення (13 300 – 19 500 дол.);

¹ www.cia.gov.

3. Естонія, Латвія, Литва – пострадянські республіки, що вже входять до ЄС; серед колишніх республік СРСР мають найбільш позитивні результати реформування і середній рівень ВВП на душу населення (13 200 – 16 700 дол.);
4. Румунія, Болгарія, Хорватія, Сербія, Боснія та Герцеговина, Македонія, Албанія – країни ЦСЄ з менш розвинутою економікою й низьким рівнем ВВП на душу населення (від 2348 дол. у Боснії та Герцеговині до 9600 дол. у Болгарії);
5. Білорусь та Казахстан – країни СНД із середнім економічним потенціалом та рівнем ВВП на душу населення дещо нижчим від середнього (6900–8200 дол.);
6. Грузія, Азербайджан, Вірменія, Узбекистан, Туркменістан, Киргизстан, Таджикистан, Молдова – країни СНД з невисоким рівнем економічного розвитку й низьким душевим показником ВВП (1800–4800 дол.);
7. В'єтнам і Монголія – азіатські країни зі значними природними ресурсами, але з дуже низьким душевим показником ВВП (2140–3170 дол.).

Коротко розглянемо особливості окремих груп країн.

Китай і Росія зближує великий і різноманітний потенціал природних ресурсів, значні (особливо в Китаї) резерви робочої сили, в тому числі (особливо в Росії) висококваліфікованої, потужна індустріальна база, великі обсяги сільськогосподарського виробництва. Обидві країни мають розвинутий авіакосмічний комплекс, військово-промисловий комплекс, науково-технічну базу, ядерну зброю. Водночас рівень продуктивності праці, рівень життя населення значно поступаються досягненням розвинутих країн.

Поряд зі спільними рисами в економіці Китаю і Росії є суттєві розбіжності. Головна з них полягає в тому, що Китай протягом останніх двох десятиліть демонстрував надзвичайно високі темпи економічного зростання, в той час як в Росії у 80-х роках спостерігалася стагнація, а в 90-х роках – глибоке економічне потрясіння, криза, яка відкинула її на декілька десятиліть назад. За розрахунками ВВП, здійсненими на основі купівельної спроможності валют (а не за поточними курсами, як звичайно), Китай уже посідає друге місце в світі після США, випереджаючи Японію на 1 трлн доларів. Росія за цим показником має десяте місце. Відповідно до світового

валового продукту (СВП) частка Китаю становить 15,4, частка Росії – 2,6%¹.

Поступаючись Китаю за чисельністю населення і обсягом виробництва, Росія має перевагу в природно-ресурсній базі. Маючи найбільшу в світі площу території, Росія зосереджує 13% світових розвіданих запасів нафти, 36% природного газу, 12% вугілля. Її частка у світовому видобутку нафти становить 15%, газу – 31, вугілля – 12%. Загальна вартість балансових запасів корисних копалин Росії оцінюється в 28,6 трлн доларів, а прогнозні запаси – в 3–4 рази більше. Росія має велику площу сільськогосподарських угідь і неосяжні лісові простори². Науково-технічний потенціал Росії, що створювався протягом більше як півстоліття, поки що розвиненіший і сучасніший за китайський. Росія швидше пройшла стадію індустріалізації, структуру її економіки наближається до постіндустріальних країн. Це видно з таб. 3.5.

Таблиця 3.5
Структура ВВП Росії й Китаю в 2006 р., у %³.

Країна	Сільське господарство	Промисловість	Послуги
Росія	5,3	36,6	58,2
Китай	11,9	48,1	40,0

Щоправда, в Росії в 90-х роках відбулося масове закриття промислових підприємств і скорочення виробництва, особливо обробних галузей, і це в певною мірою відбилося на зниженні частки промисловості у ВВП. Поступово Росія відновляє свій економічний потенціал, але в найближчі роки вона навряд скоротить відстань від Китаю та розвинутих країн. Втім, великі запаси паливних ресурсів та інших стратегічних корисних копалин, поки що міцні позиції на світовому ринку зброї і деяких видів авіакосмічної продукції забезпечують Росії приплив іноземної валюти, що сприяє відбудові господарства.

Росія й Китай є найбільшими й економічно найсильнішими державами серед країн з перехідною економікою.

¹ www.cia.gov.

² МЭ и МО. – №3. – 2001. – С. 24.

³ www.cia.gov.

У країнах *Центральної і Східної Європи* радикальні реформи розпочалися в 1989 – 1991 рр.

Сприятлива динаміка макроекономічних показників більшості країн ЦСЄ свідчить про реальні наслідки реформ у цих країнах. Характерними для цих країн стають поживавлення, економічне піднесення, швидкі темпи розвитку зовнішньої торгівлі. До речі, важливими чинниками економічного зростання стають внутрішній попит і внутрішні інвестиції.

Слід також відзначити істотний внесок у процес зростання приватного сектора, частка якого помітно зростає. Зокрема, якщо до реформування приватний сектор становив в економіці Болгарії 3%, то в середині 1990-х років він досяг 25%. В економіці Польщі частка приватного сектора збільшилася з 30% до $\frac{2}{3}$. Зараз приватний сектор вже панує в усіх країнах цієї групи.

Змінюється структура економіки країн ЦСЄ. Якщо раніш національні економіки цих країн орієнтувались на сільське господарство, видобуток сировини і виробництво товарів низького ступеня наукоємності, то в ході реформування істотно зростає частка готової конкурентоспроможної продукції промисловості на рівні світових високих стандартів технології. Якщо, наприклад, експорт Росії в цей період становив на 90% сировину, то експорт Чехії на 90% складався з промислової продукції, більша частина якої – наукоємна продукція. Швидкими темпами розвиваються в регіоні туризм (Чехія, Угорщина, Болгарія), інші складові нематеріальної сфери. Визнання успіху країн ЦСЄ у проведенні ринкового реформування економіки є прийняття в 1995 – 1996 рр. Чехії, Угорщини та Польщі до ОЕСР, а тепер ці країни, а також Словаччина, Словенія, Болгарія, Румунія, так само як Естонія, Латвія, Литва, є членами Європейського Союзу.

Реформування системи суспільних відносин у країнах регіону не зводилося, лише до змін у сфері економіки, не могло не позначитись на геополітичному стані цих країн. Йдеться про те, що наслідками радикальних змін у цих країнах стало порушення територіальної цілісності держав, а відтак і непередбачувані воєнні конфлікти міжетнічного характеру, а також соціальні вибухи. Звичайно, ці конфлікти не є невідворотними, але потенційна їх загроза існує.

Порівняно мирно й цивілізовано сталося роз'єднання Чехословаччини. В 1992 р. федерація Чехії і Словаччини розпалась на дві суверенні республіки – Чехію і Словаччину. Безболісно в 1991 р. від СРСР відокремилися Латвія, Литва та Естонія.

У 1991 р. розпочалася справжня трагедія, яка пов'язана зі зміною територіальної цілісності Югославії. Процес розпаду Югославії поки що не закінчився. Але на сьогодні від Югославії відокремилась Словенія, яка в жовтні 1991 р. стала повністю незалежною державою, а в травні 1992 р. вступила в ООН. На початку 1992 р. Хорватію також визнано суверенною державою світове співтовариство. Проте цій події передували серйозні військові конфлікти, в яких загинуло близько 6 тисяч чоловік. Економіка Хорватії сильно постраждала. Ще більш кривавий характер посіло відокремлення від Югославії Боснії і Герцеговини. В квітні 1992 р. світове товариство визнано суверенність Боснії і Герцеговини. Македонія була визнана суверенною державою в 1994 р. Згодом, від Сербії відокремилася Чорногорія, а наразі йдеться про визнання незалежності Косово, яке серби вважають своєю історичною територією. Таким чином, в результаті серйозних військових конфліктів між народами колишніх республік Федеративної держави Югославії економіка цієї країни значно постраждала, в тому числі і від авіаційних бомбардувань військами НАТО.

Зазначене свідчить про суперечливий характер реформування суспільних (у тому числі й економічних) відносин у регіоні країн Центральної та Східної Європи. А звідси ситуація в цих державах, напевне, є загрозовою для Європи, оскільки вона перешкоджає розширенню інтеграційних процесів, подальшому поліпшенню взаємин між народами. Усвідомлюючи ці обставини, розвинуті країни прагнуть поліпшити політичну й економічну стабільність у державах ЦСЄ та в Європі в цілому шляхом надання країнам ЦСЄ фінансової й гуманітарної допомоги. Йдеться також і про надання їм політичної допомоги з метою прискорити їх інтегрування до європейських структур. Завдяки цьому названі країни зможуть значно підвищити свій економічний потенціал. Водночас вступ ряду країн регіону або підготовка їх до вступу в НАТО гарантуватиме їм військову безпеку.

Наскільки країни ЦСЄ були підготовлені до входження в європейські інтеграційні процеси, можна зробити більш обґрунтовані висновки, маючи певні уявлення про економіку цих країн.

Провідні країни ЦСЄ досягли найбільших успіхів у справі реформування національних економік. Вони започаткували процес економічної інтеграції, створивши після розпаду РЕВ Вишеградську групу, до складу якої увійшли Чехія, Словаччина, Угорщина, Польща. В рамках цього угруповання здійснювалася координація економічних зв'язків, забезпечувалася спільна оборона, розвивався процес виробничої кооперації. Водночас країни названої групи приєдналися до НАТО, що розцінюється як остаточна втрата впливу на них Росії.

За рівнем розвитку національної економіки Словенія наближається до Вишеградської групи.

Уявлення про структуру економіки країн ЦСЄ дає таб. (3.6).

Таблиця 3.6

Структура ВВП провідних країн ЦСЄ в 2006 р. (%)¹

Країна	Сільське господарство	Промисловість	Послуги
Польща	4,8	31,2	64,0
Чехія	2,8	37,8	59,4
Словаччина	3,8	31,4	64,8
Угорщина	3,1	32,1	64,8
Словенія	2,3	34,7	62,9

За характером структури національних економік згаданої групи країн їх справедливо відносять до постіндустріальних держав. Особливо вражають показники щодо частки нематеріального виробництва. Вона в наведеній таблиці є досить значною, особливо в Словаччині й Угорщині.

Промисловість країн цієї групи характеризується незначною часткою видобувних галузей. Обробна промисловість ще з часів соціалістичного періоду була досить непогано розвинута, особливо металургія, машинобудування, хімічна, нафтопереробна та фармацевтична. Найбільш характерною в цьому плані є Словенія.

¹ www.cia.gov.

В ході перетворень відбулись істотні зрушення в структурі промисловості. Зокрема, була проведена помітна конверсія національної економіки Словаччини, до 70% усієї промисловості якої становив військово-промисловий комплекс. У відповідності до вимог світового ринку наукомістке виробництво, зокрема електронна й електротехнічна промисловість зробили новий крок у своєму розвитку в Угорщині і Чехії. Транспортне машинобудування і автомобілебудування отримало новий поштовх у своєму розвитку в Угорщині, Чехії, Польщі. Спостерігається розвиток легкої промисловості (виробництво текстилю, одягу, взуття). Одним з найбільш конкурентоспроможних експортних секторів економіки цих країн залишається харчова промисловість, продукція якої надходить на ринок країн Західної Європи та країн СНД.

У сфері нематеріального виробництва найбільші доходи дають туризм та фінансові послуги.

Усі країни групи, що розглядається, мають розвинуту систему транспортних комунікацій, яка інтегрована в загальноєвропейську систему транспортних зв'язків. У сфері енергетики відчувається певна залежність від імпорту (зокрема, з Росії). Більшість електроенергії Польщі виробляється на вугільних електростанціях, які завдають великої шкоди навколишньому середовищу.

Макроекономічні показники країн групи відзначаються своєю стабільністю. Про це свідчать дані, наведені в таб. 3.7.

Таблиця 3.7

**Основні макроекономічні показники
провідних країн ЦСЄ в 2006 р.¹**

Країна	Населення, млн чол.	ВВП на душу на- селення, дол.	Темпи зростання ВВП %	Рівень інфляції, %	Рівень безробіття, %
Польща	39	14 100	5,3	1,3	14,9
Чехія	10	21 600	6,2	2,7	8,4
Словаччина	5	17 700	6,4	4,4	10,2
Словенія	2	22 900	4,4	2,4	9,6

¹ www.cia.gov.

Більшості з цих країн притаманне стійке піднесення економіки. Успішність економічних перетворень, стабільність народного господарства, відносно невисока вартість робочої сили, політична стабільність та інше створюють сприятливу атмосферу для припливу іноземного капіталу, що знову ж таки слугує могутнім імпульсом для соціально-економічного прогресу, прискорення процесу інтегрування цих країн у європейські та світові структури. В цих країнах діють численні філії і дочірні компанії провідних світових ТНК. Щодо припливу іноземного капіталу в ці країни лідером є Польща. Проте в цих країнах, досить високий рівень безробіття особливо в Польщі.

Країни Балтії (Естонія, Латвія, Литва) знаходяться на другому місці, після країн Вишеградської групи і Словенії, залежно від ступеня ринкових перетворень. Ці країни також відзначаються високою політичною стабільністю, демократичністю реформування всієї системи суспільних відносин.

Свого часу країни Балтії спеціалізувалися на реекспорті російської сировини на Захід через свої морські порти. Експорт нафти і металу, зокрема на початку 1990-х років, становив 30–45 % усього експорту Естонії і Литви. Латвія надавала і продовжує надавати офшорні послуги російським підприємцям, внаслідок чого приблизно половина всіх банківських депозитів країни належить російським резидентам.

Триваюче нині економічне піднесення в цих країнах пов'язане не лише із зовнішніми чинниками, а й зі збільшенням внутрішнього попиту та інвестиції. Реформи, які зазнали поразки в більшості колишніх республік СРСР, у країнах Балтії дали очікувані результати.

Швидко і продумано була здійснена приватизація. Зокрема, програма масової приватизації передбачала передачу в приватну власність усіх колишніх державних монополій за винятком Ігналінської АЕС, яка виробляла 60% електроенергії країни. До 2000 р. практично вже не залишилося державних підприємств за винятком тих, збереження яких у руках держави визнавалося життєво необхідним. В Естонії на середину 1990-х років приватизація була практично повністю завершена в промисловості, фінансовому секторі та у сфері послуг. Нині частка приватного сектора у ВВП країни становить понад 70%.

Характеристика структури економіки країн Балтії представлена в табл. 3.8.

Таблиця 3.8
Структура ВВП країн Балтії, 2006 р., %¹

Сектор економіки	Латвія	Литва	Естонія
Сільське господарство	3,7	5,5	3,4
Промисловість	26,3	33,3	28,0
Послуги	70,0	61,2	68,6

Дані наведеної таблиці показують, що сільське господарство відіграє в цих країнах більшу роль, ніж у країнах Вишеградської групи і Словенії.

Однак структура промисловості нагадує аналогічну структуру промисловості провідних країн ЦСЄ: незначна частка видобувних галузей; в обробній промисловості переважають машинобудування, особливо транспортне (виробництво залізничного рухомого складу в Латвії, суднобудування в Литві), нафтохімічна, виробництво електроустаткування, продукції електронної промисловості тощо. Наукоємність продукції промисловості цих країн поки що невелика.

Найбільшу частку нематеріального виробництва мають Латвія й Естонія. Справа в тому, що після розпаду СРСР в Естонії зроблено налогос на трьох “китах”, на яких тримається економіка цієї країни: транзит, обслуговування фінансових потоків та туризм. Це й забезпечило чималий успіх країні.

Взагалі в інфраструктуру країн Балтії робляться значні капіталовкладення. Зокрема, передбачено будівництво тунелю між Талліном і Гельсінкі, швидкісних автомобільних і залізничних шляхів, реконструкція портів і аеропортів. Енергоресурсами в цілому забезпечена лише Литва, на території якої знаходиться АЕС. А Латвія і Естонія дуже залежить від імпорту енергоресурсів, на які припадає майже 50% усього імпорту цих країн.

Зовнішня торгівля країн Балтії орієнтується на ЄС, в основному на Фінляндію і Швецію. Налагоджені зовнішньоекономічні зв'язки з Північно-Західним регіоном Росії, а також з Україною.

¹ www.cia.gov.

Уявлення про основні макроекономічні параметри розвитку країн Балтії дає табл. 3.9.

Таблиця 3.9

Основні макроекономічні показники розвитку Балтії, 2006 р.¹

Країна	Населення, млн чол.	ВВП на душу населення, дол.	Темпи росту ВВП, %	Рівень інфляції, %	Рівень безробіття, %
Латвія	2,3	15 400	9,3	6,3	6,7
Литва	3,6	15 100	7,2	3,6	4,5
Естонія	1,3	19 600	9,2	4,4	5,8

З таблиці видно, що країни Балтії мають досить високі темпи економічного зростання. Таких високих темпів досягнуто завдяки чіткому і послідовному курсу справді ринкового реформування економіки, завдяки рішучості і одностайності команд реформаторів. Саме курс на повну відкритість і лібералізацію економіки приваблює в Балтію численні інвестиції, особливо фінські й шведські.

Реформування економіки країн Балтії здійснюється не без труднощів. Зокрема, існує проблема з безробіттям, недостатньо високий за загальноєвропейськими масштабами, рівень життя. Проте економіка цих країн реально відроджується. Майже приборкана інфляція, вдалось уникнути негативного впливу валютно-фінансової кризи в 1998 р., яка охопила ряд країн Азії й Східної Європи. Досягнуто стабільності національних валют, зростають доходи населення. Стабільні фінансові показники.

Економіка *менш розвинутих країн ЦСЄ* (Болгарія, Румунія, Сербія, Хорватія, Македонія, Албанія, Боснія та Герцеговина) поступається своїми показниками. Економічні перетворення в цих країнах просуваються досить повільно, а Хорватія, Сербія, Боснія та Герцеговина навіть пережили громадянську війну, яка не сприяла активному здійсненню реформування економіки, всіх сторін суспільного життя. Реформи в Хорватії розпочались в 1993 р. Була проведена “шокова терапія”, але проведенню радикальних економічних реформ серйозно перешкоджала громадянська війна, оскільки не вистачило коштів на структурну перебудову промисловості.

¹ www.cia.gov.

Як відомо, від санкції ООН проти Югославії і Хорватії постраждали також Болгарія і Румунія. Цим країнам довелося скоротити свій експорт до Югославії. Нині в Болгарії і Румунії реформи відбуваються досить болісно.

Характерні риси притаманні цим країнам:

- повільні темпи приватизації;
- низький рівень життя населення і пов'язане з цим скорочення внутрішнього попиту як одного з чинників економічного зростання;
- скорочення виробництва, зокрема, зупинка збиткових державних підприємств;
- нестача фінансових коштів у підприємств.

Головні проблеми цих країн:

- подолання зубожіння населення;
- підвищення якості життя;
- активізація приватного сектора економіки, частка якого в промисловому виробництві поки що вкрай низька.

До громадянської війни Хорватія була досить розвинута в промисловому відношенні республікою колишньої Югославії. Тут діяли підприємства хімічної промисловості з виробництва пластиків, металургійні й машинобудівні, целюлозно-паперові. Частка туристичних послуг Хорватії в усій Югославії до 1990-х років становила 82%.

Таблиця 3.10

Структура ВВП мени розвинутих країн ЦСЄ, 2006 р., %¹

Країна	Сільське господарство	Промисловість	Послуги
Болгарія	8,9	30,1	61,0
Румунія	10,1	34,7	55,2
Хорватія	6,8	30,9	62,3
Боснія (2002)	14,2	30,8	55,0
Македонія	13,0	27,7	59,3
Албанія	23,3	18,8	57,9
Сербія (2005)	16,6	25,5	57,9
Чорногорія	2,0	30,0	68,0

¹ www.cia.gov.

В цілому економіка цих країн переважно аграрно-індустріальна (табл. 3.10). Військові події 1999 р. збройних сил НАТО проти Югославії завдали сільському господарству цих країн значних збитків. Справа в тому, що внаслідок військових дій виникла екологічна катастрофа на Балканах, оскільки після бомбардування авіацією НАТО югославських хімічних і нафтопереробних заводів, виливання на поверхню ґрунту відпрацьованого авіаційного палива, а також скидання невикористаних при бомбардуванні боєприпасів при поверненні на авіабази, поверхня землі, води і повітряний басейн виявилися надто ушкодженими. І хоча країни НАТО погодились компенсувати фермерам двох держав частину втрат, ця обіцянка керівництва НАТО – не дуже велика втіха для потерпілих.

Для Румунії і Болгарії характерний розвиток видобувних галузей промисловості. Тут видобуваються нафта, вугілля руди кольорових металів. З видобувними галузями пов'язана важка промисловість, діють досить потужні металургійні та хімічні комбінати. Болгарія спеціалізується на виробництві косметики, фармацевтичної продукції. Велике значення для національних економік цих країн має легка і текстильна промисловість. Болгарія є четвертим у світі виробником вина.

Однак у сфері послуг Болгарія і Румунія поки що явно недостатньо розвинуті країни, хоча мають чималий потенціал для цього. Слід гадати, що в контексті вступу до ЄС ці країни активізують свої зусилля в напрямку ефективної реалізації своїх порівняльних переваг. Інфраструктура Румунії і Болгарії поступається місцем іншим країнам ЦСЄ. В транспортній системі значну роль відіграють морський транспорт. Енергетика великою мірою залежить від імпорту енергоносіїв.

Наведені в табл. 3.11 макроекономічні показники дають уявлення про стан соціально-економічного розвитку менш розвинутої підгрупи держав ЦСЄ.

Таблиця 3.11

**Основні макроекономічні показники менш
розвинутих країн ЦСЄ в 2006 р., %¹.**

Країна	Населення, млн чол.	ВВП на душу населення, дол.	Темпи зростання ВВП, (%)	Рівень інфляції, %	Рівень безробіття, %
Болгарія	7,4	10 400	5,5	7,2	9,6
Румунія	22,3	8 800	6,4	6,8	6,1
Хорватія	4,5	13 200	4,4	3,4	17,2
Боснія	4,5	5 500	5,3	8,2	45,5
Македонія	2,0	8 200	4	3	35
Албанія	3,6	5 600	5	2,8	14,3
Сербія (2005 р.)	9,4	4 400	5,9	15,5	31,6
Чорногорія (2005 р.)	0,6	3 800	...	3,4	27,7

Економічно найвідсталішими країнами ЦСЄ є Албанія, Сербія, Чорногорія, Боснія. Ця підгрупа країн найбідніша в Європі. Саме ці країни є найнеспокійнішим регіоном. Періодично тут вибухають військові конфлікти.

Албанія трохи більше ніж десять років є країною, практично замкнутою з натуральним господарством з типовим тоталітарним режимом. З 1991 р. розпочалося реформування економіки, але непомірна лібералізація призвела до збройного протесту населення.

Економіка Албанії аграрно-індустріальна. Зовнішньоторговельні зв'язки обмежуються практично стосунками її з Італією та Грецією. Збройний конфлікт у Югославії в першій половині 1999 р. змусив албанців автономного краю Косово залишити свої оселі і як біженці поселитися в таборах на території Албанії. Нині Албанія, котра ідеологічно підтримувала дії НАТО в Югославії щодо Косово, претендує на надання їй країнами НАТО економічної допомоги на розвиток своєї економіки і на облаштування косовських албанців. Албанія наполягає на відокремленні Косова від Сербії. Поступово економіка Албанії нормалізується, економічна політика уряду стає демократичнішою.

¹ www.cia.gov.

Боснія і Герцеговина, Сербія, Чорногорія, Македонія (колишні республіки Союзної Югославії) – теж знаходяться за межою бідності. До того ж вони долають наслідки громадянської війни 1999 р. У складі Югославії ці республіки характеризувались як переважно сільськогосподарські райони. Мають легку промисловість, вугільну промисловість, металургію. Економіка цих країн сильно постраждала внаслідок збройної боротьби в цих країнах. Суспільство надто диференційоване на багатих і бідних. Близько 60% ВВП створюється в тіньовій економіці, в якій зосереджено 50% доходів.

І все ж навіть за цих надзвичайно важких економічних і політичних умов економічні реформи в цих країнах просуваються. Про це свідчать здійснювана приватизація, жорстка монетарна політика, лібералізація зовнішньоекономічних зв'язків, введення конвертованості національних грошових одиниць. Багато в чому відродження регіону залежатиме від допомоги Західної Європи і США цим країнам.

Розглянемо коротко динаміку й структуру зарубіжних *країн СНД*. Тривала економічна криза протягом майже десятиліття (90-ті роки) відкинула економіку колишніх радянських республік далеко назад. Якщо частка СРСР у світовому промисловому виробництві у 80-х роках становила 20%, то зараз на країни СНД (включаючи Україну й Росію) припадає тільки 10% промислового виробництва світу. Наприкінці 90-х років сукупний ВВП цих країн дорівнював лише 55% від обсягу кінця 80-х років. Частка СНД у світовій торгівлі знизилася до 2%, причому країни регіону перетворилися на постачальників в основному палива, мінеральної сировини й напівфабрикатів¹.

Лише з початком нового століття в динаміці економічного розвитку країн СНД з'явилися позитивні тенденції. Після проведення грошових реформ знизилася інфляція. Поступово відроджується промисловість в основному за рахунок сировинних галузей. Приватизація промислових підприємств не дала відчутного зростання виробництва, на яке сподівалися. Сфера послуг, зокрема торгівля, розвивається більш успішно. Динаміка обсягів ВВП від негативних позначок у 90-х роках стала позитивною (табл. 3.12).

¹ Мировая экономика. Экономика зарубежных стран. / Под ред. В.П. Колесова и М.Н. Осьмовой. – С. 453.

Таблиця 3.12

Показники розвитку країн СНД (2006 р.)¹

Країна	Населення, млн чол.	ВВП на душу населення, дол.	Темпи зростання ВВП, (%)	Рівень інфляції, %	Рівень безробіття, %
Азербайджан	7,9	7 300	32,5	8	1,2
Білорусь	10,3	7 800	8,3	9,5	1,6
Вірменія	3,0	5 400	10,5	1,1	7,6
Грузія	4,7	3 800	8,8	10	12,6
Казахстан	15,2	9 100	8,5	8,6	7,4
Киргизстан	5,2	2 000	2,0	6,4	18,0
Молдова	4,5	2 000	4,6	12,8	8,0
Росія	143	12 100	6,6	9,8	6,6
Таджикистан	7,3	1 300	7,0	7,5	12,0
Туркменістан	5,0	8 900	13,0	11	60,0
Узбекистан	27,3	2 000	6,8	7,6	0,8
Україна	46,7	7 600	6,0	8,5	2,9

Внаслідок економічної кризи, пов'язаної із соціально-економічною перебудовою, в усіх країнах СНД відбувається швидке й глибоке розшарування населення за рівнем доходів. Значна маса людей опинилася за межею бідності; у багатьох країнах регіону вона становить навіть більшу частину населення (табл. 3.13).

Таблиця 3.13

Населення, нижче від межі бідності (2005 р., %)²

Азербайджан.....	49	Молдова.....	80
Білорусь.....	27	Росія.....	18
Вірменія.....	43	Таджикистан.....	64
Грузія.....	54	Туркменистан.....	58
Казахстан.....	19	Узбекистан.....	28
Киргизстан.....	40	Україна.....	29

¹ www.cia.gov.

² www.cia.gov.

У таких складних умовах відбувається галузева перебудова економіки країн СНД. Ця група країн на світовому ринку виступає як продавець сировинних товарів; це відповідає реальним зрушенням, які характеризують економічну структуру країн. Обробна промисловість значною мірою виявилася неконкурентоспроможною не тільки на світових, але і на внутрішніх ринках й на терені СНД. Сировина й напівфабрикати все більше посилюють свою частку в структурі економіки.

Проте не всі країни СНД мають достатні запаси сировинних ресурсів. Мінеральними ресурсами, що мають експортне значення, забезпечені: Росія (практично всі види мінеральної сировини й палива), Казахстан (руди кольорових і чорних металів, нафта), Туркменістан і Узбекистан (газ), Азербайджан (нафта), Україна (руди чорних металів). Інші країни не мають таких покладів мінеральних ресурсів, які могли б визначити експортну орієнтацію. Щодо земельних ресурсів (фактор розвитку АПК), то вони мають найбільш суттєве значення в економіці Росії, України, Казахстану, Білорусі, Молдови й Узбекистану. Але орієнтація на “ресурсну економіку” не має позитивних перспектив у довгостроковому плані. Без розвитку обробної промисловості, насамперед високотехнологічних галузей, країни СНД не зможуть увійти в коло розвинутих країн. Необхідно терміново використати матеріальну та науково-дослідну базу, яка ще збереглася, й висококваліфіковані кадри для відновлення й подальшого розвитку наукоємних видів виробництва. Найбільші перспективи в цьому мають Росія, Україна і Білорусь.

Таблиця 3.14
Галузева структура ВВП країн СНД (2006 р., %)¹

Країна	Сільське господарство	Промисловість	Послуги
Азербайджан	14,1	45,7	40,2
Білорусь	9,3	31,6	59,1
Вірменія	23,9	32,8	43,3
Грузія	17,7	27,5	54,8
Казахстан	6,3	41,1	52,7
Киргизстан	34,5	19,5	46,1
Молдова	21,5	22	56,5
Росія	5,3	36,6	58,2
Таджикистан	22,7	28,5	48,8
Туркменістан	24,4	33,9	41,7
Узбекистан	31,1	25,7	43,2
Україна	17,5	42,7	39,8

¹ www.cia.gov.

Аналіз табл. 3.14 виявляє деякі особливості галузевої структури економіки пострадянських держав. По-перше, частка сільського господарства в усіх країнах, за винятком хіба що Росії, занадто висока, значно вища, ніж у розвинутих держав; особливо це стосується Вірменії, Киргизстану, Молдови й Узбекистану. По-друге, досить висока частка послуг. Проте як перше, так і друге явище – це наслідок глибокого падіння промислового виробництва в 90-ті роки, а не відповідного розвитку АПК чи сфери послуг. Отже, поки ще не можна говорити про вступ країн СНД до постіндустріальної стадії розвитку. Якщо позитивна тенденція з відродженням промисловості, що визначилася в 2000–2006 рр., триватиме й надалі, то галузева структура ВВП зміниться на її користь уже в поточному десятилітті.

Інтеграційні процеси в країнах перехідної економіки

Реформування економіки на ринкових засадах стимулює постсоціалістичні країни до економічної інтеграції – процесу, що все більше набуває глобального характеру. Проте вектори інтеграції в різних країн неоднакові. Після розпаду РЕВ ніхто з політичних лідерів цих країн не говорить про доцільність його відродження. Країни ЦСЄ рішуче дистанціюються від економічного терену колишнього СРСР. Натомість пострадянські республіки шукають шляхи плідного співробітництва в рамках СНД та деяких інших формах інтеграції. Але всі європейські держави перехідної економіки (крім Росії) стратегічною метою вважають вступ до ЄС.

У Центральній Європі в 1992 р. була підписана Центральноєвропейська угода про вільну торгівлю (ЦЕФТА). Її підписали Польща, Чехія, Словаччина й Угорщина (“Вишеградська четвірка”); згодом до них приєдналися Румунія й Болгарія. Ця організація стала “проміжною моделлю”, яка полегшила вступ цієї групи країн до ЄС. Ще в 1989 р. Європейський Союз розробив програма PHARE (економічна допомога реформуванню) для Польщі та Угорщини; згодом вона поширилася на Чехію й Словаччину. Нині ці країни вже є членами ЄС.

У 1992 р. також було засновано Раду держав Балтійського моря; ініціаторами виступили Німеччина й Данія. Вона включає всі Скандинавські держави, Німеччину, Польщу, Росію, Естонію, Латвію і

Литву. Рада сприяє вирішенню регіональних проблем у широкому спектрі міжнародних відносин.

На терені колишнього СРСР у 1991 р. утворилася Співдружність Незалежних Держав (СНД), яка поєднала 12 з 15 колишніх радянських республік (Азербайджан, Білорусь, Вірменію, Грузію, Казахстан, Киргизстан, Молдову, Росію, Таджикистан, Туркменістан, Узбекистан і Україну). Головною метою СНД передбачалося співробітництво в політичній, економічній, гуманітарній, екологічній та культурній сферах для всебічного й збалансованого економічного й соціального розвитку держав-членів. Таке співробітництво має перетворитися на Економічний союз; угоду про його створення підписано в 1993 р., але до реалізації цієї мети ще далеко. Для успішної інтеграції на просторі СНД є чимало об'єктивних умов. На початку 90-х років ще зберігалися виробничі зв'язки між підприємствами колишніх республік СРСР. Тривалий процес територіального поділу праці в межах Союзу утворив механізм доповнення, кооперації між економіками союзних республік. Необхідно було пристосувати цей механізм до нових умов, пов'язаних з переходом до ринкової економіки. До того ж відсутність мовного бар'єру, культурні, навіть сімейні зв'язки сприяли, здавалось, успішному розвитку інтеграції. Проте насправді цей процес іде з великими труднощами.

Цілями задекларованого Економічного союзу є стабільний розвиток економіки країн-членів, утворення спільного економічного простору, спільне здійснення економічних проєктів, розв'язання екологічних проблем. Функціонування Економічного союзу означало б вільний рух товарів, послуг, капіталів і робочої сили між країнами СНД. Передбачається здійснення узгодженої політики в сферах грошово-кредитних відносин, бюджету, цін і оподаткування, митних тарифів.

Зараз економічна інтеграція в СНД, по суті, знаходиться на стадії зони преференційної торгівлі. Тому шлях до Економічного союзу пролягає через проміжні стадії: зону вільної торгівлі – митний союз – спільний ринок товарів, послуг, капіталів і робочої сили – валютний союз. В 1994 р. було підписано Договір про утворення зони вільної торгівлі. Він передбачає поступове скорочення митних зборів і утворення в майбутньому міждержавної економічної ради. Було

підписано низку документів, які конкретизували цілі Економічного союзу й розробляли механізм його дії в різних сферах.

Проте багато з важливих рішень про зміцнення інтеграційного процесу в межах СНД залишаються тільки на папері. Є декілька причин такого положення. З одного боку, це – наслідок глибокого падіння економіки всіх країн СНД, розрив економічних зв'язків між суб'єктами колишнього СРСР і труднощі переходу до ринкової економіки. З іншого боку, така ситуація складається через політичні амбіції лідерів партій, деяких соціальних верств країн, що входять до СНД. Нарешті, дається взнаки егоїстична, недалекоглядна політика урядів, які намагаються здобути сьогодні вигоди для своєї держави за рахунок інших членів СНД. Незважаючи на багаторазову задекларованість необхідності знижувати митні бар'єри, уряди діють у зворотному напрямі – утворюють митні пости, вводять квоти, ліцензування взаємної торгівлі. Нещодавнім прикладом є введення Росією обмежень на імпорт українського металу, різке підняття цін на газ і відповідні дії української сторони щодо деяких російських товарів; по суті, це нагадує “торговельну війну”. В 1998 р. СНД було на грані саморозпуску.

У цій ситуації здійснюються заходи по утворенню в межах СНД локальних угруповань країн, розбіжності серед яких у поглядах на цілі й способи інтеграції мінімальні. Найбільше зближення позицій відбувається між Росією й Білоруссю. В 1998 р. було підписано Декларацію про тісну економічну й політичну інтеграцію обох країн. Утворено Союз Росії й Білорусі. В 2000 р. прийнято рішення про утворення між ними валютного союзу і запровадження згодом єдиної валюти.

Росія, Білорусь, Казахстан, Киргизстан і Таджикистан утворили в 2000 р. Євразійське економічне співробітництво. Метою ЄвразЕС є утворення митного союзу та єдиного економічного простору.

У 2003 р. між Росією, Україною, Казахстаном і Білоруссю було підписано угоду про створення Єдиного економічного простору (СЄП) на засадах зони вільної торгівлі або митного союзу. Цю угоду Верховна Рада України ратифікувала в 2004 р., але подальші політичні події в Україні поставили участь нашої країни в цьому об'єднанні під сумнів; ця угода фактично не реалізується.

Уряд України виступає за утворення на теренах СНД зони вільного економічного простору без наднаціональних структур.

Останнім часом на південній периферії СНД активізується угруповання під назвою ГУУАМ – Грузія, Україна, Узбекистан, Азербайджан, Молдова. Україна зацікавлена в співробітництві з цими країнами, зокрема через проект утворення енергетичного коридору Азія – Європа (газ Узбекистану, нафта Азербайджану). В 2001 р. ГУУАМ набув офіційного статусу міжнародної організації. В 2002 р. Узбекистан вийшов з ГУУАМ, і ця організація тепер має назву *ГУАМ*.

Низка членів СНД входить також до інтеграційного об'єднання під назвою *Організація Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС)*, яке виникло в 1992 р. Його членами є Азербайджан, Албанія, Болгарія, Вірменія, Греція, Грузія, Молдова, Росія, Румунія, Туреччина та Україна. Всі вони або безпосередньо виходять до Чорного моря, або мають економічні інтереси на просторі його басейну. Цілі ОЧЕС поліпшення умов для підприємницької діяльності; сприяння економічному співробітництву; оптимальне використання всіх можливостей для розширення й диверсифікації співробітництва.

Основні сфери співробітництва членів ОЧЕС: транспорт і комунікації; інформатика; обмін економічною й комерційною інформацією; стандартизація й сертифікація продукції; енергетика; видобуток і оброблення мінеральної сировини; туризм; сільське господарство; охорона здоров'я і фармацевтика; наука і техніка; охорона довкілля. Активізувати інтеграційні процеси між країнами ЧЕС покликаний Чорноморський банк торгівлі і розвитку, який було засновано в 1994 р.

Країни з перехідною економікою входять також до деяких економічних організацій Азіатсько-Тихоокеанського регіону. Так, членами *Азіатсько-Тихоокеанського співробітництва (АТЕС)* є Китай і Росія. В *Організацію економічного співробітництва (ОЕС)* Азербайджан, Казахстан, Киргизстан, Таджикистан, Туркменістан, Узбекистан входять спільно з Афганістаном, Іраном, Пакистаном і Туреччиною. Основними напрямками співробітництва країн – членів цієї організації, яка утворилася ще в 1985 р., є: промислове й технічне співробітництво; енергетика; сільське господарство; транспорт і комунікації; навколишнє середовище й охорона здоров'я; освіта, наука й культура; боротьба з наркоманією.

В'єтнам і Монголія входять до *Азіатської організації з питань продуктивності (АОП)*. В'єтнам є також членом *Асоціації держав Південно-Східної Азії (АСЕАН)*.

Питання для самоконтролю

1. У чому суть поняття “перехідна економіка”?
2. Назвіть передумови утворення групи держав з перехідною економікою.
3. У чому полягають економічні проблеми країн з перехідною економікою?
4. Які чинники впливають на динаміку розвитку країн з перехідною економікою?
5. Що спільного і які є відмінності в галузевій структурі країн з перехідною економікою?
6. Які підгрупи можна виокремити в цій групі держав? У чому особливості їхнього розвитку?
7. У чому полягають особливості інтеграційних процесів у країнах з перехідною економікою? До яких регіональних інтеграційних об'єднань належать ці країни?

3.2. Економіка Російської Федерації

Ключові поняття

Місце Росії у світовій економіці; фактори економічного розвитку; структура та динаміка розвитку економіки; внутрішньоекономічна політика; особливості реформування економіки; зовнішньоекономічна політика; геополітичний курс російського уряду; особливості ділової етики; інтереси України в Росії.

Росія у світовій економіці

Російська Федерація – найбільша за територією держава світу, за кількістю населення посідає шосте місце (після Китаю, Індії, США, Індонезії та Бразилії). Вона володіє найбільшими сумарними запасами природних ресурсів, особливо паливно-енергетичних.

Росія є офіційною спадкоємницею колишнього СРСР – як у частині його активів, так і відносно його міжнародних боргів.

Після розпаду СРСР у Росії опинилася основна частина потенціалу колишнього єдиного народногосподарського комплексу. Частка Росії становить понад 60% національного доходу колишнього Союзу, 76% його території та понад половину населення. Серед інших країн, утворених на теренах колишнього СРСР, у Російській Федерації склалися найсприятливіші умови для розбудови національної економіки з найменшим рівнем залежності від зовнішніх чинників. Цими передумовами є:

- наявність на її території практично майже всіх корисних копалин;
- наявність диверсифікованого виробничого потенціалу всіх галузей важкої та легкої промисловості;
- наявність потужного науково-технічного потенціалу.

У третє тисячоліття Росія вступила з великою кількістю проблем, вирішення яких багато в чому визначатиме місце країни в світовій економіці. Йдеться насамперед про проблеми ринкового реформування, від яких залежатиме доля Росії.

Особливостями цієї країни є, по-перше, те, що вона належить до найпотужніших країн світу щодо наявності природно-ресурсного потенціалу. По-друге, вона є практично лідером серед країн – членів СНД. Ці особливості не можуть не позначатися на перспективах розвитку і зростання її ролі у світі. Водночас не слід забувати, що спільність принципів ринкових відносин не надає сама по собі нікому із учасників міжнародного поділу праці будь-яких переваг, а навпаки – ставить усіх у більш-менш однакові умови і вимагає визнання єдиних “правил гри”.

Особливість висхідного рівня будівництва національної економіки Росії полягає в наявності суттєвих відмінностей у структурі господарського потенціалу окремих регіонів. Так, у європейській частині РФ та на Уралі знаходиться основна частина обробної промисловості, тоді як видобувні галузі зосереджені в Західному та Східному Сибіру. На Далекому Сході переважають галузі морського господарства, але відсутня чітка спеціалізація промисловості на видобувну та обробну.

Росія займає значну частину території Європи та Азії, що відкриває їй можливості відігравати величезну і активну роль не лише на цих двох континентах, а й в усьому світі. Отже, Росія займає виключно вигідне геополітичне положення. Нині, коли йдеться про широке включення Росія в єдине світове господарство, ця істина цілком стає зрозумілою. Адже, з одного боку слід максимально ефективно використати вигідне геополітичне положення країни, а з іншого – сприяти розвитку російських регіонів.

Говорячи про місце Росії в світовій економіці, слід відзначити, що надра її вміщують у собі практично всі елементи таблиці Менделєєва. Особливу стійкість економіці Росії надає володіння провідними позиціями у світі щодо енергетичних ресурсів. Так, частка Росії у світових прогнозних запасах нафти оцінюється в 13–15%, природного газу – в 42, вугілля – в 43%. Росія має найдовшу в світі (майже 38 тис. км) протяжність берегової лінії. Це означає, що вона розпоряджається значною площею і підводними ресурсами континентального шельфу. Зокрема, перспективні морські запаси вуглеводів лише російської Крайньої Півночі співставні з аналогічними запасами зони Перської затоки й Каспійського басейну.

У цілому місце Росії у світовому промисловому й сільськогосподарському виробництві характеризується даними, наведеними в табл. 3.15.

Таблиця 3.15

Місце економіки Російської Федерації в світі у виробництві деяких видів промислової і сільськогосподарської продукції¹

1 місце:	природний газ;
2 місце:	буре вугілля, картопля, молоко;
3 місце:	нафта, сірчана кислота (в моногідраті);
4 місце:	електроенергія, чавун, сталь, залізна руда, вивезення ділової деревини, бавовняні тканини, зернові та зернобобові культури, цукрові буряки;
5 місце:	готовий прокат чорних металів, пиломатеріали, мінеральні добрива;
6 місце:	кам'яне вугілля, целюлоза, м'ясо (в убивній вазі), масло тваринне;
8 місце:	панчішно-шкарпеткові вироби, вилов риби;
11 місце:	легкові автомобілі, цемент;
12 місце:	вовняні тканини, взуття;
14 місце:	папір і картон, цукровий пісок (з вітчизняної сировини), олія.

¹ Мировая экономика. Экономика зарубежных стран / Под ред. В.П. Колесова и М.Н. Осьмовой. – С. 468.

За оцінками фахівців, потенціал Росії поки що не затребуваний повною мірою. А значить, у країні існують великі резерви подальшої інтенсифікації зростання економіки. Росія займає дев'яте місце в світі за обсягом валового внутрішнього продукту (в розрахунку за ПКС). Нині підрахунки (за паритетом купівельної спроможності) показують, що ВВП Росії трохи перевищує 10% ВВП США. Російський показник ВВП на душу населення менший від американського у 8 разів¹. Близькою до Росії є Бразилія щодо величини ВВП. Тому для Росії нині питання забезпечення своєї конкурентоспроможності на світовому рівні дуже злободенне (табл. 3.16).

Росія залишається провідною космічною державою, її ракетно-космічний комплекс визначається високим технологічним рівнем.

Важливим чинником економічного потенціалу Росії є її людський потенціал. За визнанням іноземних фахівців, рівень освіти і професійної підготовки російських громадян робить їх спроможними вирішувати будь-які технічні й економічні проблеми. Система підготовки кадрів усіх рівнів відповідає світовим нормам, завдяки чому існує великий попит на них практично в усіх розвинутих країнах.

Однак поки що не існує в країні механізму ефективного використання людського й економічного потенціалу в країні, який є характерним для суспільства з розвинутою ринковою системою.

Росія володіє потужним військово-промисловим комплексом. Російський уряд намагається здійснювати активну політику не тільки в Європейському просторі, а й в усьому світі.

Таблиця 3.16

Російська Федерація: коротка довідка

Площа території.....	17 млн. км ²
Населення (2005 р.).....	143 млн чол.
Столиця.....	Москва
ВВП (за ПКС, 2006 р.).....	1 723 млрд дол.
ВВП на душу населення (за ПКС, 2006 р.).....	12 049 дол.
Експорт (2006 р.).....	318 млрд дол.
Імпорт (2006 р.).....	172 млрд дол.
Зовнішній борг (2006 р.).....	287 млрд дол.
Рівень безробіття (2005 р.).....	7,6%
Національна грошова одиниця.....	рубль
Курс долара в рублях (2007 р.).....	26,2

¹ www.cia.gov

Фактори економічного розвитку

Провідними факторами розвитку економіки Росії є природно-ресурсний та геополітичний.

Вже відзначалося, що за запасами найважливіших корисних копалин, лісопокритою площею, земельними й водними ресурсами Росія є унікальною країною. В умовах глибокої економічної кризи, що спіткала колишні радянські республіки в 90-х роках, саме *природні ресурси* стали тим “рятівним поясом”, що не дозволив Росії зануритися в ще глибокий економічну прірву. Природно-ресурсний потенціал є основним чинником здобування валюти для Росії на зовнішніх ринках. Росія експортує понад 40% нафти, що видобувається в країні, понад 30 – природного газу, 30 – нафтопродуктів, понад 35 – мінеральних добрив, 25 – круглого лісу, понад 60% фанери¹. Росія експортує також значну кількість руд чорних і кольорових металів. Вона здавна відома як постачальник на світові ринки і рибопродуктів, особливо ікри та інших делікатесів.

Росія в цілому забезпечує себе основною сільськогосподарською продукцією. Вона є серед найбільших в світі виробників зерна пшениці, жита, проса, цукрових буряків, льону-довгунця, картоплі. В середині 90-х років Росія посідала третє місце в світі (після Китаю та США) за виробництвом зернових та зернобобових культур, друге (після Польщі) – за збором картоплі, третє (після Японії та США) – за виловом риби, четверте (після США, Китаю та Франції) – за виробництвом м’яса. При цьому слід зауважити, що на сільськогосподарські угіддя припадає тільки 13% території країни, решта земель – це ліси або непридатні в агрокліматичному відношенні землі².

Ліси є справжнім багатством Росії. Лісопокрита площа становить 45% усєї території країни. За вивозкою деревини вона посідає третє місце в світі (після США й Канади). Проте вивозиться переважно напівфабрикат, – “кругляк”. Частка глибокого оброблення деревини, яка найбільш ефективна, не дуже велика, через що втрачається значна частина прибутку.

¹ Мировая экономика. Экономика зарубежных стран / Под ред. В.П. Колесова и М.Н. Осьмовой. – С. 474

² Российский статистический ежегодник. – М., 1995.– С. 5, 492 – 493.

У Росія величезні запаси водних ресурсів. За гідроенергетичним потенціалом вона посідає друге місце в світі (після Бразилії). Озеро Байкал зосереджує найбільші в світі (серед внутрішніх водойм) запаси прісної, кришталево чистої води.

Та найважливіше значення для сьогоденної економіки Росії мають її паливно-енергетичні ресурси. Якщо світові ціни на більшість сировинних товарів мають тривалу тенденцію до зниження, то в палива більш стала кон'юнктура. В ті роки, коли ціни на нафту й газ підвищуються, платіжний баланс Росії помітно покращується. Росія займає перше місце в світі за видобутком газу і входить до п'ятірки провідних країн за видобутком нафти. Ці два товари суттєво зміцнюють її геополітичне становище, оскільки не тільки країни СНД (в тому числі Україна), а й країни Західної та Центральної Європи залежать від поставок російських енергоносіїв.

За оцінкою фахівців, найкращі поклади російської нафти (в Західному Сибіру) близькі до вичерпання. Але щодо газу Росія має дуже гарні перспективи (зокрема, за рахунок шельфу північних морів) і в оглядовому майбутньому залишатиметься його головним постачальником на світові ринки. Росія має також великі запаси вугілля. Але, по-перше, попит на нього значно менший, ніж на нафту й газ, а по-друге – основні поклади зосереджені в Східному Сибіру й на Далекому Сході, що утруднює його видобуток через суворі кліматичні умови й необхідність території.

Геополітична роль Росії зумовлена її географічним положенням на широкому просторі і особливостями історичного розвитку. Обидва чинники сприяли формуванню ідеї про особливу роль Росії як зв'язуючої ланки між цивілізаціями Заходу і Сходу. При цьому стверджувалося, що Росія – це і не західна, і не східна, а якась інша цивілізація, що не тільки сприймає західні й східні культури, а формує особливу культуру, яку не можна збагнути звичайною логікою. Цю думку найкраще висловив поет Ф. Тютчев:

*Умом Россию не понять,
Аршином общим не измерить:
У ней особенная стать –
В Россию можно только верить.*

Ідея особливості Росії як цивілізаційної формації, що народилася спочатку в середовищі російської інтелігенції, згодом перетворилася на ідею російського месіанства, яка зводилася до того, що Росії належить виконати важливу роль у становленні ідеалів добра, миру й справедливості в усьому світі. Серед інтелігенції ця ідея була поширена у М. Карамзіна, С. Соловйова, В. Ключевського, письменників-слов'янофілів, дореволюційних філософів – М. Бердяєва та ін. Російські політики не тільки сприймали ідею месіанства, але й намагалися впровадити її в життя. Багато де в чому вона спиралася на реалії історичного розвитку Росії.

Як відомо, витоки культури російського народу та історичні корені російської державності знаходяться в Київській Русі. Після татаро-монгольської навали Московське князівство, хоч і знаходилося у васальній залежності від Орди, все ж таки зберегло певні форми державності, на відміну від південних і західних князівств, що стали частинами Польсько-Литовської держави. Поступово межі Московської держави розширювалися, в тому числі і за рахунок приєднання земель колишньої Київської Русі. Московська держава сприйняла на себе назву “Русь”. Після визволення з ординського ярма її авторитет у Європі поступово зміцнювався. Особливо важливе значення мала реформаторська політика Петра I, що вивела Росію в коло найпотужніших країн Європи. З другої половини XVIII ст. і в XIX ст. Російська імперія перетворюється на одну з потужніших країн світу, принаймні, у військовому відношенні. Вона включає у своїх просторах всю Україну, Білорусь. Виникає ідея “панславізму” – згуртування всіх слов'янських народів навколо Росії. Ця ідея знаходила прибічників в Австро-Угорщині та на Балканах, де багато слов'ян відчували національне гноблення від чужинців. На початку XX ст. Російська імперія простягалася на величезні території – від морів Атлантичного до Тихого океану. Вона охоплювала вже не тільки слов'ян, а й багато народів інших мовних груп і релігій.

Ці історичні моменти мали важливе значення для формування економіки Росії, їх наслідки багато в чому виявляються і сьогодні. По-перше, великий багатонаціональний простір, на якому розкинулася імперія, уособлювався Росією. З російських столиць виходили найважливіші законодавчі акти, що мали силу на всій території держави. Російська мова була визнана єдиною державною, російсь-

ка культура й православна релігія були панівними. По-друге, Росія контролювала природні й людські ресурси на величезному просторі. По-третє, вона намагалася провадити активну зовнішню (в тому числі зовнішньоекономічну) політику як належить великій державі. Перед Першою світовою війною Російська імперія була п'ятою державою світу за розмірами ВВП, мала досить ефективну фінансову систему. Вона економічно контролювала Північний Іран та Північно-Східний Китай. Проте слід, зауважити, що значну частину економічної могутності імперії обумовлювали її неросійські території, насамперед Україна та Польща.

Після революції роль Росії в межах СРСР та міжнародній арені змінилася мало. Вона залишилася найбільшою за територією, населенням та економічним потенціалом республікою Радянського Союзу. В Москві розроблялися найважливіші плани економічного розвитку всієї країни. Москва зосередила величезну адміністративну владу, яка поширювалася на весь простір Союзу. Контроль над ресурсами і виробничим потенціалом став набагато жорсткішим, ніж при царській владі. Маневрування ресурсами (в тому числі людськими) досягло величезного розмаху. Незважаючи на це, не слід вважати, що російський народ від цього багато одержав саме для себе. Необхідно зважити на те, що перерозподіл ресурсів здійснювався не тільки до Росії, а й у зворотних напрямках. Статистичні дані 60–80-х років свідчать, що загалом сальдо обміну ресурсами, промисловими й споживчими товарами було позитивним для Росії, тобто вона віддавала більше, ніж одержувала з інших республік. При цьому слід зазначити, що російська нафта, газ, вугілля, електроенергія надходили до інших республік за цінами, значно нижчими від світових.

Проте концентрація політичної й економічної влади в Москві мала певні позитивні наслідки і для економіки Росії. У роки індустріалізації були побудовані велетні машинобудування в Центрі й на Уралі. Кузбас перетворився на нову металургійну базу. В післявоєнні роки розпочалося спорудження величезного гідроенергетичного комплексу. На Волзі, Єнісеї, Ангари та інших ріках були побудовані ГЕС, що увійшли до числа найбільших у світі. Почалася експлуатація нафтогазових родовищ у Західному Сибіру.

Росія стала зосередженням практичних наслідків науково-технічного прогресу на теренах СРСР. В Москві були сконцентро-

вані найважливіші науково-дослідні інститути й лабораторії, зосереджені найталановитіші наукові кадри.

Щодо зовнішньої політики, то ідея російського месіанства трансформувалася в ідею провідної ролі СРСР у боротьбі народів світу проти світового імперіалізму. Після утворення світової соціалістичної системи Радянський Союз вважав своїм обов'язком і правом “опікати” соціалістичні країни; це виявлялося у збігу реальної економічної допомоги цим країнам з досить безцеремонним втручанням у їх внутрішні справи. Після розпаду колоніальних імперій і появи нових незалежних країн в Африці та Азії СРСР намагався здійснити свій вплив на них, підтримуючи режими “соціалістичної орієнтації”. В багатьох країнах Заходу і країнах, що розвиваються, СРСР традиційно ототожнювався з Росією. Цю обставину сучасна Росія намагається використати, щоб відновити свою політичну й економічну присутність там, де позиції СРСР були доволі міцними.

Після розпаду СРСР Росія успадкувала його позитивні й негативні риси більше, ніж будь-яка інша колишня радянська республіка. На її території залишилася більша частина економічних потужностей колишнього Союзу. Росія також залишила собі золотовалютні резерви СРСР. Вона взяла на себе зовнішні зобов'язання й борги Радянського Союзу. Водночас економічна криза в Росії виявилася надто глибокою через те, зокрема, що вона має найбільші (порівняно з іншими пострадянськими країнами) потужності обробної промисловості, а саме ця група галузей (особливо машинобудування) відчула найбільший спад виробництва.

Тривала економічна криза відкинула Росію далеко від найбільш розвинутих держав. Частка її у світовому внутрішньому продукті (СВП) становить лише 2,6%. Ступінь зношення обладнання сягає 70%. Продуктивність праці становить тільки 52% від пересічного світового рівня¹.

Але економічні можливості Росії ще далеко не вичерпані. Факторами майбутнього зростання її економіки є:

- величезні поклади корисних копалин, загальна вартість балансових запасів яких оцінюється в 28,6 трлн дол., а прогнозні – в 3–4 рази більше;

¹ МЭ и МО.– 2001. – №3. – С. 23–24.

- наявність у країні значних за обсягом основних фондів, зосереджених в обробних галузях, – в металургії, хімії, деревооброблення, машинобудуванні. Це дозволяє вже сьогодні Росії утримувати позиції експортера мінеральних добрив, нескладних видів прокату, лісоматеріалів. Вона є серед світових лідерів за експортом чорних металів, алюмінію (25% світового експорту), нікелю (20%), міді (11%). Обробні галузі приносять країні близько половини валютних надходжень (друга половина припадає на паливно-енергетичний комплекс);
- наявність потужного потенціалу висококваліфікованих трудових ресурсів; Росія знаходиться в середині другої десятки країн світу за рівнем кваліфікації робітників¹. Вона ще зберігає розвинуту науково-технічну базу.

Структура та динаміка розвитку економіки

Росія належить до країн з широкогалузевою структурою економіки. У складі СРСР вона відзначалася як розвинутою обробною промисловістю, так і сировинними галузями. В Росії, як вже зазначалося, переважно були сконцентровані високотехнічні види виробництва. В 90-х роках економічна структура країни зазнала відчутних змін. У ВВП скоротилася частка обробних галузей, насамперед машинобудування, натомість значно зросла роль видобувної промисловості, особливо паливно-енергетичної.

У 2006 р. в структурі ВВП Росії на сільське господарство припадало 5,3%, на промисловість – 36,6 і на послуги 58,1%.

У **промисловості** Росії відбувалися найболючіші зрушення в 90-х роках. Спали обсяги виробництва в машинобудуванні, хімічній промисловості; в цілому скоротився сектор оборонної промисловості. Знизилося виробництво в деревообробній та целюлозно-паперовій промисловості. В легкій промисловості виробництво скоротилося у чотири рази під впливом конкуренції з боку імпортованих товарів, а також внаслідок падіння купівельної спроможності населення (табл. 3.17).

¹ Там само. – С. 25.

Таблиця 3.17

Обсяг промислового виробництва РФ у 2005 р., млрд руб.¹

Галузі	млрд. руб.	%
Промисловість у цілому.....	11 209	100,0
Електроенергетика.....	1 043	9,3
Паливна промисловість.....	2 108	18,8
Чорна металургія.....	1 145	10,2
Кольорова металургія.....	706	6,3
Хімічна та нафтохімічна промисловість.....	528	4,7
Машинобудування й металообробка.....	1 824	16,3
Лісова, деревообробна, целюлозно-паперова....	374	3,3
Промисловість будівельних матеріалів.....	298	2,7
Легка промисловість.....	112	1,0
Харчова промисловість.....	1 219	10,9

Найменше постраждав від структурної перебудови паливно-енергетичний комплекс Росії, що пов'язано із сприятливою кон'юнктурою на світовому ринку енергоносіїв. Видобуток газу взагалі не скоротився порівняно з 1990 р. Росія є першою країною в світі не тільки за запасами і видобутком газу, а й за його експортом. Розгалужена мережа газопроводів поєднує Росію з усіма державами СНД, Балтії, ЦСЄ та рядом країн Західної Європи. Газ є основним “козирем” Росії на переговорах з європейськими партнерами, особливо з ближнього зарубіжжя.

Переважаюча частина газопроводів проходить через територію України; за транзит ми одержуємо певну кількість російського газу. Наміри уряду Росії побудувати газопровід у Європу в обхід України погрожує нашій країні відчутними збитками. Протягом останніх років Україна одержувала за транзит 30 млрд куб. м російського газу (дорівнює річній потребі в газі населення й комунально-побутових підприємств) на суму 1,5 млрд дол. Доходи від транзиту газу становлять майже 10% загальних доходів від експорту України².

За запасами нафти Росія посідає шосте місце в світі. Видобуток нафти протягом 90-х років скоротився на 40%; частка Росії в її світовому видобутку становить 9%. Російська нафта в значній кількості надходить у країни СНД, Балтії, Центральної і Східної Європи,

¹ www.customs.ru

² Газ. «Дзеркало тижня». – №14. – 2002.

а також у Західну Європу. Близько 70% нафти Росії видобувається в Західному Сибіру. Провідною фірмою в нафтодобуванні промисловості є “Лукойл”, яка стала першою російською ТНК.

За запасами вугілля Росія поступається тільки Китаю, проте основна їхня частина знаходяться в слабкоосвоєних районах Сибіру й Далекого Сходу. Відкритим способом видобувається 60% вугілля. Вугілля для Росії має менше експортне значення, ніж газ чи нафта; проте деяка його кількість все ж таки експортується, наприклад у Японію.

Росія є також одним з найбільших експортерів електроенергії. За її виробництвом (798 млрд кВт-год в 2000 р.) вона посідає четверте місце в світі, після США, Китаю та Японії. Понад 70% електроенергії виробляється тепловими станціями, 20 – на ГЕС і 10% – на атомних електростанціях.

В обробній промисловості Росії ситуація поки що несприятлива. Загальноекономічний спад призвів до різкого скорочення продукції важкого машинобудування, металургії, наукоємної продукції. За винятком військової техніки, більша частина машин і обладнання виявилася неконкурентоспроможною на зовнішніх ринках. В цих умовах російська промисловість переорієнтовується на випуск продукції, яка має попит саме на зовнішніх ринках. Це нескладна, низькотехнологічна продукція, переважно чорні й кольорові метали. Наприкінці 90-х років у структурі виробництва російської промисловості нові сучасні галузі (мікроелектроніка, інформатика, біотехнологія) займали всього 8–10%, тоді як у розвинутих країнах – 35–40%. В загальному експорті обробних галузей на низькотехнологічну продукцію припадає 55%, середньотехнологічну – 43, а на наукоємну – близько 2%¹.

Після паливно-енергетичного комплексу металургія є наступною галуззю, з якою пов’язані експортні надії Росії. Незважаючи на суттєве скорочення виробництва чорних металів, Росія все ж таки посідає четверте місце в світі (після Китаю, Японії та США) за виробництвом сталі. На експорт іде 60–75% продукції чорної металургії². На відміну від чорної металургії, обсяги виробництва в кольоровій

¹ МЭ и МО. – №3.– 2001. – С. 23–25.

² И.А. Родионова, Т.М. Бунакова. Экономическая география. Учебно-справочное пособие. – М., 1999. – С. 388.

металургії скоротилися менше. Провідною галуззю стала алюмінієва промисловість. Такі заводи, як Братський і Красноярський, найбільші в світі. За виробництвом первинного алюмінію Росія посідає друге місце в світі (після США). Понад 80% виробленого алюмінію експортується, за його експортом Росія також займає друге місце, поступаючись США. Виробництво інших кольорових металів дуже скоротилося через сильне звуження внутрішнього ринку. Проте Росія є найбільшим експортером нікелю. В цілому російська металургія орієнтована на експорт. На ринках чорних металів Росія конкурує, зокрема, з Україною.

Машинобудування, хоч і залишається провідною галуззю обробної промисловості Росії, поки ще знаходиться в кризовому стані. За першу половину 90-х років сумарний випуск його продукції скоротився більше ніж удвічі, при цьому випуск металорізальних верстатів спав до 30%, а ковальсько-пресових машин – до 11% від рівня 1990 р. Виробництво електричних машин скоротилося в 5 разів, вантажних автомобілів – у 3, тракторів – у 7, зернових комбайнів – у 5, прядивних машин – в 7, ткацьких верстатів – у 14 разів¹. Російське машинобудування дуже постраждало від розриву виробничих зв'язків з підприємствами колишніх радянських республік. Дещо в кращому становищі знаходиться військово-промисловий комплекс, продукція якого йде на експорт.

Скоротилося виробництво і в хімічній промисловості. Так, виробництво сірчаної кислоти спало вдвічі, також вдвічі скоротилися обсяги виробництва кальцинованої соди, пластмас. Виробництво добрив скоротилося в 1,9 разу, але й досі Росія залишається їх значним виробником та експортером².

Занепадом характеризується легка промисловість. За радянських часів вона концентрувалася в Центральному районі Росії, звідти велика кількість тканин, одягу та взуття надсилалася до інших республік, у тому числі в Україну. Розрив економічних зв'язків з колишніми республіками й іноземна конкуренція спровокували різке скорочення виробництва товарів легкої промисловості Росії. За першу половину 90-х років виробництво тканин зменшилося в 3,8 разу, трикотажних виробів – у 4, взуття – в 5 разів.

¹ Российский статистический ежегодник. 1995. – С. 330.

² Там само. – С. 332 – 333.

Спад виробництва не обминув і *аграрно-промисловий комплекс* Росії, хоч тут падіння було не таким глибоким, як у промисловості. В 1994 р. порівняно з 1990 р. виробництво зерна зменшилося в 1,7 разу, цукрових буряків – в 2,7, картоплі – в 3,5, м'яса – олії – в 1,3, цукру – в 1,4 разу¹.

Незважаючи на скорочення виробництва, Росія залишається одним з найбільших виробників продовольства в світі. Вона посідає четверте місце за виробництвом зернових і зернобобових (після Китаю, США та Індії); за виробництвом ячменю, вівса, жита, льону вона знаходиться на першому місці в світі, а за картоплею – друге.

Головною галуззю сільського господарства Росії є тваринництво, на яке припадає 60% товарної продукції і 70% усіх основних виробничих фондів.

Сфера послуг у 90-х роках зазнала спаду в процесі структурної перебудови. В першій половині десятиліття відбулося скорочення майже всіх видів послуг – транспортних, торговельних, побутових. Так, у 1994 р. порівняно з 1990 р. перевезення вантажів усіма видами транспорту скоротилося в 1,7 разів, в тому числі залізничним – удвічі, авіаційним – в 3,6 разу.

З другої половини 90-х років сфера послуг починає оживати. Збільшується кількість торговельних точок, побутових ательє, абонентів телефонного зв'язку, користувачів Інтернетом.

Динаміка розвитку економіки Росії характеризується глибоким падінням майже всіх макроекономічних і мікроекономічних показників у першій половині 90-х років; стагнацією в середині десятиліття, яке було перерване кризою 1998 р.; піднесенням з 1999 р., стабільно високими темпами на початку нового століття. Це можна простежити за даними табл. 3.18.

Таблиця 3.18
*Динаміка ВВП Росії (в % до попереднього року)*²

Роки	Пересічно 1991–1995	Пересічно 1996–1999	2000	Пересічно 2001–2005	2006
ВВП	-8,1	-1,1	7,7	6,2	6,6

¹ Там само. – С. 343, 353.

² Складено за: Российский статистический ежегодник. 1995. –С. 12; МЭ и МО. – 2001.– №11. – С. 45.; www.cia.gov.

Можна говорити вже про перелом на краще в розвитку економіки Росії, хоч темпи зростання ВВП не такі великі, щоб наблизитися до рівня розвинутих країн. Серед чинників, що сприяли розвитку економіки Росії, слід зазначити як наслідок її реформування, так і тривале позитивне сальдо зовнішньоторговельного балансу, якого досягнуто за рахунок експорту енергоносіїв. Активне сальдо платіжного балансу Росії становить у 2005 р. 84 млрд дол¹.

Внутрішньоекономічна політика

Після розпаду СРСР перед урядами і суспільством Росії постали дуже складні проблеми, що притаманні й іншим пострадянським державам. Виникла дилема: чи здійснювати реформи повільно, поступово, зберігаючи максимально, що було напрацьовано позитивного за радянської системи (китайська модель); чи робити рішучий поворот, лібералізувавши економіку в короткий термін і ламаючи максимально механізм соціалістичного господарювання. Уряд Є. Гайдара обрав останній метод. Практика показала, що на цьому шляху російська економіка мала певні здобутки, але й великі втрати. Економіка, що десятиліттями розвивалася в умовах соціалізму, була не в змозі перебудуватися на ринкові засади за короткий час. Тим більше, що було б неправильно нехтувати певними досягненнями соціалізму.

Безперечно, що оновлюючими моментами, які характеризують радянську систему, є:

- технічне оновлення виробничого апарату;
- створення сучасного (на той час) набору промислових галузей;
- урбанізація, яка різко змінила колишнє селянсько-патріархальне обличчя країни;
- культурна революція тощо.

Цілком зрозуміло, що не можна не зробити дуже серйозних застережень щодо якості цих зрушень, але ж вони сталися, і їх не враховувати неможливо, порівнюючи Росію початку і кінця ХХ ст.

Якщо говорити про суспільство в цілому фінальної частини років існування радянської системи, то слід відзначити, що в ньому були

¹ www.cia.gov.

відсутні сучасні механізми управління і зворотнього зв'язку. Особливо це було притаманно політичній сфері, де замість керованих представницькими установами і чіткими правовими нормами взаємодій керованих і керуючих існували патрон-клієнтні зв'язки держави і знеособленої маси. Вся логіка суспільних відносин була підпорядкована придушуванню будь-яких можливостей самостійного волевиявлення, викоріненню будь-яких спроб знайти більш досконалу формулу взаємовідносин між вищими і нижчими верствами суспільства.

Отже, постає питання: чи міг би подібний суспільний організм витримати суворе випробування, яким стали наприкінці ХХ ст. глобалізаційні процеси? Відповідь на поставлене питання стає цілком очевидною: колишня неринкова радянська система нездатна була вирішувати питання, які виникають з природи ринкових відносин. Відтак необхідність реформ була визначена. Однак жорсткість, внутрішня безальтернативність моделі реального соціалізму зробили її нездатною до реформування і знову породили не просто перегляд, а повне заперечення результатів цієї стадії оновлення суспільства¹. Проте необхідність суспільної трансформації поєднувалася з “недозрілістю” соціокультурних, соціально-психологічних передумов у суспільстві.

Економіка країни певною мірою характеризувалася такими рисами: олігархічність, монополізм і паразитизм. Сировинна спрямованість її була вимушеною і визначалась позиціями країни на світовому ринку на момент розпаду СРСР. Але спекулятивна фінансово-торговельна орієнтація народжуваного підприємницького класу і відсутність у правлячої еліти довгострокової стратегії завадили використати цей потенціал для оновлення виробничого апарату. Опинившись у жорсткому конкурентному середовищі, підприємницький клас різко ослабнув.

Втрата частини економічних результатів зростання економіки виявилась відчутною. Тим паче якщо врахувати і втрати у зв'язку з поверненням до використання бартеру, що є, власне, архаїчною формою обміну. Система освіти, медичного обслуговування, наука теж відчутно погіршилися. А це означало, що чимала частина нау-

¹ Див.: *К. Холодковскій. Кризис в России и мировые процессы. // МЭ и МО. – №6. – 2000. – С. 64.*

ковців, кваліфікованих працівників змушені покидати свою батьківщину і шукати роботу в інших країнах.

Одним із завдань реформування економіки Росії є створення і зміцнення класу приватних власників. Без цього ринкової економіки не можна побудувати. Але особливістю внутрішньої економічної політики Росії є на диво вузький соціальний адрес реформ. Практично можна стверджувати, що великі власники самі собі пробивають дорогу. Що ж стосується дрібних і середніх власників, то вони залишаються поза увагою держави. Іншими словами, політика владних структур по відношенню до дрібного і середнього підприємництва межує з його свідомим придушенням. На щастя, з кінця 90-х років ситуація змінилася на краще. Але до цього моменту ринкові реформи, демократія, внутрішня економічна політика вже встигли суттєво дискредитувати владу.

Проте є переконання, що нинішня модернізаційна хвиля в Росії відкриє реальні можливості для ефективного реформування суспільних відносин, необхідність яких диктує процес глобалізації. І вже є підстави говорити про те, що Росія повернулася у світове господарство. Водночас справедливо відзначити й те, що вона повернулася туди в момент переходу світу на нову фазу розвитку і виявилася у вкрай вразливій позиції як у плані економічному, так і в політичному. Цей стан характеризується як очевидне “історичне запізнення” Росії (на цілу стадію розвитку). Іншими словами, стан, у якому опинилася Росія, ставить її перед необхідністю одночасно вирішувати завдання індустріального і постіндустріального розвитку, для чого бракує можливостей.

Незважаючи на те, що в ході реформування системи суспільних відносин у Росії допущено чимало помилок, об’єктивних і суб’єктивних прорахунків, все ж у розпорядженні російського суспільства є необхідні ресурси, які можуть бути використані в інтересах всебічної й гармонійної модернізації і забезпечення тієї конкурентної напруженості і тієї рівноваги національного організму, котрий вимагає глобалізація. Цими ресурсами є:

- усвідомлення безальтернативності ринкового реформування економіки і повернення до командної її системи, оскільки це зумовлене як об’єктивними, так і суб’єктивними причинами;

- накопичення чималою частиною населення за роки реформ досвіду підприємництва. В країні вже діють близько одного мільйона підприємств, що є чималим резервом;
- значною мірою зруйнована монополія Центра при ухваленні рішень. Певні паростки ініціативи, господарської автономії з'явилися на рівні регіонів, що йде в унісон зі світовою тенденцією до регіоналізації. Проблема полягає лише в тому, щоб знайти цивілізовані форми їхньої взаємодії;
- в країні відбувалося серйозне зрушення в справі впровадження в життя інформаційної технології;
- незважаючи на значну “втечу розумів”, Росія має чималий інтелектуальний капітал, протягом останніх років вплив наукових кадрів уповільнився;
- існування демократичних інститутів, а значить і наявність певного вибору, що знімає обмеження для ініціативи та інновацій.

Звичайно, ресурси можуть бути втрачені так само, як це вже сталося раніше. Проте є все ж сподівання, що зрештою нова владна еліта усвідомить нагальну потребу в більш відповідальній економічній і соціальній політиці.

Внаслідок великої копійки спільної роботи провідних вчених, державних наукових установ, уряду і Держдуми розроблено стратегію соціально-економічного розвитку Російської Федерації на довгострокову перспективу. Цей програмний документ містить такі основні положення.

- Реалізація наявних об'єктивних можливостей сталого і швидкого розвитку економіки в довгостроковій перспективі. За розрахунками вчених РАН, середньорічні темпи зростання обсягу ВВП в десятилітній перспективі можливі на рівні від 1,5–2 до 7–8% залежно від здійснюваної економічної політики. Це потребуватиме різкого підвищення інвестиційної активності, структурної перебудови економіки на основі випереджаючого розвитку виробництва нових технологій.
- Створення умов для розгортання механізмів добросовісної конкуренції, активізації підприємницької діяльності та ефективної роботи ринкових механізмів. У їх числі: декриміналізація господарських відносин; активізація антимонopolного регулювання;

упорядкування процесів ціноутворення і усунення всіх форм цінової дискримінації покупців, винищення змов щодо підвищення цін; усунення бюрократичних бар'єрів для розвитку підприємницької діяльності і стимулювання її; посилення відповідальності за результати їхньої господарської діяльності на основі розширення контрольних функцій акціонерів, трудових колективів і держави; повноцінний захист законно придбаних прав власності.

- Реінтеграція промисловості, науки і фінансових інститутів на базі створення різноманітних конкурентоспроможних на внутрішньому і зовнішньому ринках корпоративних об'єднань; створення на основі державної банківської системи повноцінних інститутів у розвитку виробничої сфери за допомогою держгарантій, кредитних ресурсів державних банків, формування каналів рефінансування виробничих інвестицій за участю Центрального банку Росії; утворення системи державної підтримки експорту високотехнологічних товарів та імпорту технологій; прийняття дієвих заходів щодо припинення нелегального вивезення капіталу; всебічне стимулювання науково-технічного прогресу, включаючи забезпечення законодавчо встановлених нормативів бюджетного фінансування наукових досліджень, звільнення від оподаткування витрат підприємств на НДДКР, використання цільових науково-технічних програм, які передбачають підтримку інноваційних пріоритетів, пов'язаних з перспективами включення Росії у світове господарство, що дедалі більше глобалізується; приведення митно-тарифного регулювання у відповідність із пріоритетами структурної політики, захист внутрішнього ринку від недобросовісної конкуренції збоку імпортерів; зміцнення державного сектора економіки, відновлення в його рамках централізованого контролю і надання йому ролі локомотива економічного зростання на основі ефективного управління держвласністю, системою держзакупівель, надкористування та базовою інфраструктурою економіки; підвищення продуктивності праці і ефективного його користування; розгортання сучасної інформаційної інфраструктури науково-дослідної та підприємницької діяльності; ефективний захист прав інтелектуальної власності, підтримка імпорту нових технологій і захист російської

інтелектуальної власності за рубежем; впровадження сучасних технологій у житлово-комунальному секторі.

- Активізація соціальної політики, в тому числі випереджаюче підвищення оплати праці. Встановлення нового порядку індексації мінімального розміру оплати праці з поступовим наближенням його до прожиткового мінімуму; вдосконалення галузевої та професійно-кваліфікаційної структури працюючих у зв'язку з реалізацією комплексної програми створення робочих місць; підтримка малого та середнього підприємництва, традиційних промислів, народних підприємств і кооперативів; підтримка самозайнятості соціально вразливих груп населення, а також працевлаштування молоді, що вперше виходить на ринок праці.

У часи президентства В. Путіна економічні реформи почали здійснюватися більш послідовно, комплексно й узгоджено. Росія випереджає решту країн СНД за глибиною економічних перетворень. Це позначилося на темпах зростання ВВП. Пересічні темпи зростання ВВП за 2000–2006 рр. становили 6,7%. Уряд поставив завдання подвоїти обсяг ВВП у 2003-2010 рр., і навіть європейські фахівці визнають реальність цих планів. Антикризова програма, розроблена урядом і Центробанком (за допомогою МВФ), дозволила взяти під контроль інфляцію: з 2500% у 1992 р. вона знизилася до 6,2% у 2006 р.

Макроекономічні показники Росії свідчать про стійке зростання економіки. Федеральний бюджет зводиться з профіцитом протягом шести років. Золотовалютні резерви станом на 2006 р. дорівнювали 277 млрд дол. (третій показник у світі). Зовнішній борг скоротився з 93% ВВП в 1999 р. до 9% у 2006 р. У 2,5 рази зріс обсяг ВВП на душу населення в 2005 р. порівняно з 2001 р. Реальна заробітна плата збільшилася за цей час на 82%. Внаслідок цього частка російського населення, яка ідентифікує себе як „бідні”, скоротилася на третину й складає 18% від загальної кількості росіян. Всесвітній банк визнав Росію як країну з доходом, вищим від середнього рівня. В 2006 р. була здійснена повна конвертація рубля.

Тривалий профіцит бюджету дозволив урядові створити Стабілізаційний фонд. Він призначений для акумуляції надприбутку від експорту нафти у тих випадках, коли її ціна перевищує 20 дол. за барель. Витрачати кошти фонду передбачається на сплату зовніш-

нього боргу; так, було довгостроково погашено борги перед МВФ і Паризьким клубом кредиторів. Крім того, кошти Стабілізаційного фонду йдуть на покриття дефіциту Пенсійного фонду, а також на фінансування проектів, що мають статус національного пріоритету. Нарешті, гроші фонду допомагають приборкати інфляцію¹.

Зовнішньоекономічна політика

Основні напрями зовнішньоекономічної політики уряду Росії: форсування зовнішньої торгівлі; активізація економічного співробітництва з країнами близького й далекого зарубіжжя в межах регіональних угруповань; участь у міжнародних економічних організаціях глобального типу (МВФ, Всесвітній банк тощо).

За короткий строк, що пройшов під час ринкових перетворень, Росія зуміла істотно лібералізувати зовнішню торгівлю. Вартість товарів та послуг, що проходить через зовнішньоторговельний обіг країни, досягає 49% усього обсягу. Ступінь відкритості економіки (відношення вартості експорту до ВВП) становить 43%.

Протягом 90-х років були суттєво лібералізовані торговельний і валютний режим. Відмовившись від монополії на зовнішньоторговельні операції, держава має можливість регулювати транскордонні потоки товарів і послуг за допомогою звичайних інструментів. Зокрема, введено внутрішню і зовнішню оборотність національної валюти з поточних операцій. Іноземні інвестори допущені на фінансовий і фондовий ринки Росії, а також до участі в приватизаційних конкурсах.

За умов відкритості економіки зовнішньоекономічні зв'язки Росії стали важливим інструментом підтримання відносної макроекономічної рівноваги. Вихід на зовнішній ринок сприяв стримуванню падіння виробництва і зменшенню зайнятості у видобувних галузях промисловості, закупівля продукції за рубежом забезпечувала наповнення близько половини споживчого ринку країни. Прямі зарубіжні інвестиції до певної міри компенсували зниження обсягів вітчизняних державних і приватних капіталовкладень. Розміщення позик за кордоном, залучення іноземних кредитів і коштів нерезидентів на ринок державних цінних паперів дозволяли фінансувати

¹ Газ. „Зеркало недели”. – 2006. – №42.

помітну частину витрат федерального бюджету, активізувати діяльність банківської системи. Усе це відкрило можливість поступово знижувати темпи інфляції і зміцнювати національну валюту.

Однак при реалізації курсу на відкритість економіки дещо недооцінювався зарубіжний досвід. Так, на шляху до відкритості економіки, особливо країн з перехідною економікою, виникає певна небезпека. Зокрема, виникає ризик ущемлення інтересів національного виробника іноземними конкурентами, зростання залежності окремих галузей від світової кон'юнктури, від торговельної і фінансової політики промислово розвинутих країн, загроза дестабілізації фінансової системи і грошового обігу. Саме недооцінка цих моментів у Росії ускладнила її економічний розвиток і взаємодію із зовнішнім світом.

Криза серпня 1998 р. засвідчила істотну залежність Росії від зовнішніх чинників і високу залежність від стану світового господарства. Водночас стало очевидним, що навіть часткова ізоляція від зовнішніх ринків ускладнює функціонування економіки і забезпечення макроекономічної стабільності. На думку фахівців, скорочення зовнішньоторговельної квоти при зменшеному внутрішньому попиті може мати негативні наслідки. Зокрема, експортери втратять частину ринків збуту всередині країни, на які орієнтоване їх виробництво, і будуть змушені зменшити завантаження виробничих потужностей та зайнятість працівників. Із зменшенням експортної виручки скоротяться можливості придбання за рубезем інвестиційних товарів. А відтак виникнуть додаткові труднощі в обслуговуванні зовнішнього боргу і функціонуванню внутрішнього валютного ринку.

Цілком очевидно, що відношення економічного зростання, а значить і супроводжуючого його збільшення попиту на вітчизняну продукцію неминуче можуть призвести до зниження ступеня включення Росії у світогосподарські зв'язки.

У 90-х роках Росії вдалося активізувати зовнішньоторговельну діяльність і нарощувати обсяги обороту торгівлі, хоч вона поки що в цьому відношенні відстає не тільки від розвинутих, а й деяких нових індустріальних держав.

Таблиця 3.19

Динаміка зовнішньої торгівлі Росії (млрд дол.)¹

	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Експорт	71,1	79,9	105,1	101,9	107,3	135,9	183,2	243,6	317,6
Імпорт	81,8	46,7	44,2	53,8	61,0	76,1	97,4	125,3	171,5
Обіг	152,9	126,6	149,3	156,6	168,3	212,0	280,6	368,9	489,1
Сальдо	-10,7	33,2	50,9	48,1	46,3	59,8	85,8	118,3	146,1

З табл. видно, що протягом усіх років економічної перебудови Росія мала позитивне сальдо зовнішньої торгівлі, причому воно формувалося не стільки за рахунок форсування експорту, скільки через те, що обсяги імпорту практично не збільшилися. Внутрішній ринок Росії поки що вузький, щоб поглинути велику кількість імпортованих товарів. Але позитивне сальдо зовнішньоторговельного балансу допомагає вирішенню проблем платіжного балансу Росії.

У структурі експорту Росії з великим відривом лідирують мінеральні продукти – нафта, газ, руди, кольорових металів, а також метали. В імпорті переважають машини і продовольчі товари (табл. 3.20).

Таблиця 3.20

Товарна структура експорту та імпорту Росії (2005 р., %)²

Товарні групи	Експорт	Імпорт
Мінеральні продукти.....	64,6	3,1
Машини, устаткування.....	5,6	44,0
Продукція хімічної промисловості.....	5,9	16,5
Метали.....	17,0	7,7
Деревина, целюлоза.....	3,4	3,3
Текстиль, взуття.....	0,5	4,0
Продовольчі товари, сільськогосподарська сировина..	1,9	17,7
Інші товари.....	1,1	3,7

Структура зовнішньої торгівлі Росії зумовлена низькою конкурентоспроможністю товарів обробної промисловості. Справа не тільки в якості продукції, а й у надто високих матеріальних витра-

¹ Статистичний щорічник України за 2000 р. – С. 565; www.cia.gov

² www.gsk.ru

тах на її виробництво. До того ж, виробництво продукції в багатьох галузях надто енергомістке.

В російському експорті частка сировини становить 75%, в тому числі енергоносіїв – 64%. Частка нафти в експорті становить 40% російського експорту, газу – 14%. У той же час на „Газпром” припадає 20% світового видобутку газу, а також чверть європейського газового імпорту. Так, за прогнозами, в 2010 р. російський газ становитиме 40% німецького газового імпорту, 10% британського і майже весь імпорт країн Східної Європи.

В імпорті Росії домінує готова продукція, особливо машини й транспортні засоби, фармацевтика й продукти харчування. У 1999 – 2006 рр., наприклад, імпорт у Росію побутових пральних машин збільшився у 33 рази (половина з Італії), автомобілів – у 8 (переважно з Німеччини), телефонів – у 7 разів (переважно з Фінляндії).¹

За підрахунками фахівців, у більшості галузей промисловості Росії в середині 90-х років витрати на одиницю продукції були вищими, ніж у Японії, в 2,8 разу, США – 2,7, Франції, Німеччині та Італії – 2,3, Великобританії – у 2 рази². Дані свідчать про те, що порівняно з індустріально розвинутими країнами промислове виробництво в Росії більш матеріало-праце- та енергомістке. З огляду на це, важко розраховувати на цінову конкурентоспроможність промислової продукції на зовнішньому ринку.

Водночас в окремих галузях російської економіки, які переважно орієнтовані на зовнішній ринок, поки що зберігається порівняно низький рівень матеріальних витрат. Зокрема, це стосується виробництва нікелю, чорних металів, продукції хімічної промисловості та ін. Це означає, що російські виробники та експортери мають певний резерв для цінової конкуренції на зовнішньому ринку.

Не можна не враховувати в зовнішньоекономічній політиці і чинників продуктивності праці. Адже продуктивність праці є одним з основних чинників, що визначають товарну конкурентоспроможність на світовому ринку. В обробній промисловості Росії цей показник у середині 90-х років був у середньому в 5–6 разів нижчим, ніж в промислово розвинутих країнах, і приблизно в 3–4 рази

¹ Газ. „Зеркало недели”. – 2006. – №42.

² Див.: В. Андрианов. Конкурентоспособность России в мировой экономике. // МЭ и МО. – 2000. – №3. – С. 47.

нижчий, ніж у нових індустріальних країнах. Рівень продуктивності праці в сільському господарстві Росії відстає ще більше. Так, у середині 90-х років за величиною доданої вартості, створеної в розрахунку на одного працюючого в цьому секторі, Російська Федерація в 15–20 разів відставала від провідних країн Заходу¹.

Більшість країн світу забезпечують підвищення конкурентоспроможності своїх товарів завдяки інноваціям. Але в умовах реформування російської економіки науково-технічний потенціал дещо послабшав. Протягом останніх років у Росії простежується стійка тенденція до скорочення реальних асигнувань на науку. За 1988 – 1997 рр. вони скоротилися майже в 5 разів. Якщо загальні витрати на науку в СРСР становили 4% ВВП (що було найвищим показником у світі), то за період економічних перетворень у Росії частка асигнувань на згадані потреби у ВВП скоротилася з 0,96% в 1991 р. до 0,2% у 1997 р.

За оцінками фахівців, основні галузі російської економіки за ступенем конкурентоспроможності на світовому ринку поділяються на такі категорії:

- дуже сильна конкурентна позиція – чорна металургія;
- сильна конкурентна позиція – кольорова металургія, електроенергетика, нафтохімічна, лісова, оборонна промисловість, зв'язок та телекомунікації;
- посередня конкурентна позиція – хімічна, автомобільна промисловість, суднобудування (цивільне), машинобудування, приладобудування;
- слабка конкурентна позиція – авіаційна (цивільна), електронна, текстильна².

Частка Росії у світовому експорті товарів у 2006 р. становила 2,6%, в імпорті – 1,4%, а в світових послугах – відповідно 1,0 і 1,6%³.

Географічна структура зовнішньої торгівлі Росії характеризується переважанням Європейського Союзу, поступовим зниженням частки країн СНД і збільшення частки США. На країни СНД при-

¹ В. Андрианов. Конкурентоспособность России в мировой экономике. // МЭ и МО. – 2000. – №3. – С. 47–48.

² БИКИ. – №143. – 1998. – С. 4.

³ БИКИ. – №150. – 2000. – С. 2.

падає 19% експорту і 27% імпорту Росії. Частка ЄС у загальному зовнішньоторговельному обороті Росії становить близько 40%, причому лідером є Німеччина. Але частка Росії в товарообігу ЄС не перевищує 5%. Частка обороту з країнами Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва становить 10%.

Основними торговельними партнерами Росії є (2005 р.): США (імпорт – 4,7%), Німеччина (експорт – 8,3 та імпорт – 13,6), Україна (5,2 і 8,0), Білорусь (імпорт – 4,7), Італія (7,9 і 4,6), Нідерланди (експорт – 10,3), Південна Корея (імпорт – 4,1), Китай (5,5 і 7,4), Туреччина (експорт – 4,5), Швейцарія (експорт – 4,4), Японія (імпорт – 6%)¹.

Щоб поліпшити зовнішньоекономічні зв'язки, уряд Росії намагається активізувати участь країни в регіональних інтеграційних угрупованнях. Основні напрями цих зусиль: зміцнення економічного співробітництва з країнами СНД; налагодження ефективних стосунків з Європейським Союзом; зростання економічних позицій Росії в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні.

Найбільше є зацікавлена Росія в розвитку економічних взаємовідносин в межах СНД. Росія тут є домінуючою державою. На неї припадає близько 80% ВВП, дві третини промислового і половина сільськогосподарського виробництва країн СНД. Тому не дивно, що уряд Росії наполягає на формуванні таких стосунків з партнерами по СНД, які відповідали б якомога вищому рівню інтеграції. Таким рівнем з боку Росії вбачається економічний союз. У 1993 р. країни – члени СНД підписали Угоду про створення Економічного союзу; проте ця Угода, по суті, є тільки наміром, вона не реалізована (Україна, до речі, прийняла статус тільки асоційованого члена Союзу). Багато з членів СНД побоюються, що надмірна інтеграція може призвести до суттєвої економічної залежності їх від Росії. Тому інтеграційні процеси тут йдуть дуже повільно.

У цих умовах уряд Росії намагається в межах СНД сформувати локальні угруповання з вищим рівнем інтегрованості. В 1995 р. було заключено угоди про митний союз між Росією, Білоруссю й Казахстаном. У 1996 р. було підписано Договір про поглиблення інтеграції в економічній і гуманітарній сферах між Росією, Білоруссю, Казахстаном і Киргизстаном. В тому ж році було підписано Угоду

¹ www.cia.gov

про утворення Співтовариства Росії й Білорусі, яке є, по суті, економічним союзом, що й було зафіксовано в 1998 р. В 2000 р. Росія, Білорусь, Казахстан, Киргизстан і Таджикистан домовилися про створення Євразійського економічного співтовариства, метою якого є утворення єдиного економічного простору. Вже говорилося про ідею утворення Єдиного економічного простору в складі Росії, України, Білорусі й Казахстану. Таким чином, у нових умовах здійснюється реалізація ідеї про єдиний Євразійський простір, що була висунута ще в ХІХ ст. Правда, масштаби такого простору поки що значно вужчі.

Стосунки Росії з ЄС складні. Країни Союзу в сукупності посідають перше місце в зовнішньоторговельному обороті Росії, звідти надходять переважаюча кількість інвестицій. Але, на відміну від України й деяких інших держав СНД, Росія не прагне до вступу в ЄС, принаймні, в найближчі часи. Це означало б руйнування механізму інтеграції в СНД, який Росія так ретельно забудовує.

Крім того, не можна забувати, що неминучим наслідком членства Росії в ЄС стане втрата Росією захисних тарифів у взаєминах з країнами – членами ЄС. Справа в тому, що у федеральному бюджеті Росії приблизно 40% становлять митні доходи. Адже саме така частка країн ЄС у зовнішньоторговельному обороті Росії. Якщо ж врахувати й те, що входження в ЄС потребує передачі в Брюссель суттєвої частини питань зовнішньої і оборонної політики, то стане цілком зрозумілою неминуча втрата Росією своєї суверенності. Цілком природно, що така перспектива не влаштовує Росію¹.

Поки що інтересам Росії відповідає рівень відносин з єдиною Європою, що склався на базі існування угоди про партнерство і співробітництво, які ґрунтуються багато в чому на нормах СОТ. Справа нині за тим, щоб якомога повніше використовувати ці можливості.

Що стосується подальшого розширення взаємовигідного співробітництва з країнами Східної та Південно-Східної Азії, то Росія не вважає за необхідне включати її в зону вільної торгівлі й інвестицій в АТР. Практичне вирішення цієї проблеми – завдання більш віддаленої перспективи.

¹ Див.: А. Оболенский. Внешнеэкономическая политика России на пороге нового века // МЭ и МО. – 2000. – №2. – С. 56.

На думку фахівців, взаємодіючи з ЄС і АТР, Росія повинна відігравати роль своєрідного транзитного мосту між Європою і Азією, використовуючи економічні вигоди свого географічного положення. Створення єдиного економічного простору на території колишнього СРСР, на думку прихильників цього варіанту, сприяло б пожевленню економічно виправданих і технологічно визначених виробничо-коопераційних зв'язків російських підприємств з їхніми колегами з колишніх радянських республік. Вважається, що створення економічного союзу з країнами СНД полегшило б проблему транспортування російських зовнішньоторговельних вантажів на європейському та азійському напрямках.

Особливості ділової етики

Ділова етика бізнесменів Росії, по суті, тільки формується, оскільки за радянських часів усі дії суб'єктів економічної діяльності були суворо регламентовані центральною владою й межі прояву власної ініціативи були дуже вузькими. Вихід Росії у відкритий світовий ринковий простір супроводжувався ефектом психологічного шоку для значної маси російських бізнесменів, що тільки “народжувалися”; така ситуація типова й для інших пострадянських країн. Лібералізація економічних відносин, зокрема в зовнішній сфері, багатьма була сприйнята як сигнал уседозволеності. Розрослися кримінальні структури.

В 2000 р. за сприяння ЮНЕСКО Торговельно-промислова палата Росії провела конференцію: “Бізнес і культура світу: репутація вітчизняного підприємництва й образ Росії в III тисячолітті”. В доповіді президента ТПП Росії С. Смірнова відзначалося, що в середовищі російських бізнесменів не завжди прийнято керуватися етичними стандартами бізнесу, і лише невелика частина ділових людей має репутацію чесних і надійних партнерів. У практиці більшості підприємств наявний низький рівень ділової культури, тому нерідко за рубежом образ російського бізнесмена є синонімом шахрая, нечесного, безпринципного “нового росіянина”, що обманює партнерів.

На думку С. Смірнова, це пояснюється втіленням у суспільну психологію в 90-ті роки ідеї про те, що в процесі первинного накопичення капіталу можна застосувати незаконні методи (аж до кри-

мінальних). Пропаганда цієї ідеї в засобах масової інформації руйнівню вплинула на сумлінність багатьох підприємців і суспільства, спотворила уявлення про ділову культуру. В звичайній діловій практиці в середовищі російського бізнесу досить таки частою є необов'язковість виконання угод, недобросовісна конкуренція, а також корупція, що сприяло формуванню негативного ставлення до російських бізнесменів, особливо за кордоном. Останнім часом недобросовісні підприємці стали використовувати хиби в законодавстві для отримання сумнівних доходів.

Як вважає директор московського бюро ЮНЕСКО В. Ройтер, у Росії склалося негативне ставлення до підприємництва, й бізнесмена нерідко сприймають як особу, що є джерелом корупції. При цьому неетична поведінка бізнесмена нерідко призводить до збитків та інших негативних наслідків для його бізнесу й економіки Росії.

Росія увійшла до групи країн світу із значною часткою “тіньової” економіки, що сприяє формуванню в сфері міжнародного бізнесу негативного образу російського підприємця. За оцінками МВС Росії, в 1999 р. в “тіньовому” бізнесі економіки Росії були зайняті десятки мільйонів чоловік і понад 40 тисяч фірм, з якими пов'язані сотні банків і спільних підприємств¹.

Проте не слід вважати, що ці негативні явища природно притаманні російському народу й представникам російського ділового світу. В XIX ст. і на початку XX ст. слово російського підприємця мало міцну моральну силу й кредитоздатність, особливо в купців І гільдії. Сьогодні так звані “нові росіяни” є піною, яка утворилася на тлі недосконалого законодавства і, часто, безпорадності уряду. Треба сподіватися, що згодом на їхнє місце прийдуть чесні підприємці, які зароблятимуть гроші не шахрайськими махінаціями й крадіжкою, а силою свого розуму й знанням законів та звичаїв світового ринку.

Національні особливості російської ділової людини багато де в чому збігаються з особливостями українців, оскільки ми маємо спільні історичні корені і тривалий час взаємного спілкування в межах однієї країни. Проте є й деяка специфіка, що виокремлює росіян від інших східних слов'ян.

¹ БИКИ. – № 137. – 2000. – С. 2.

Росіяни належать до поліактивних культур. Вони схильні одразу братися до декількох справ; не встигаючи завершити якийсь із етапів, вони повертаються до нього пізніше. В цьому вони подібні до представників середземноморських культур. Характерною рисою росіянина, на яку давно звернули увагу, є витрати невиправдано тривалого часу на “розкачку” і в кінці – напружена праця в авральному режимі. Самі росіяни при цьому згадують поговорку, яка їм подобається: “Росіяни довго запрягають, але швидко їдуть”. Кінцева мета, як правило, досягається, але така манера працювати вражає іноземців і не дуже подобається їм, особливо представникам моноактивних культур.

Росіяни переважно екстраверти. Вони цінують спілкування в неформальних обставинах, у дружніх бесідах. Намагаються виявляти себе гостинними хазяями, якщо переговори йдуть на їхній території. Росіяни прагнуть залучити до себе друзів у ділових сферах йі самі відповідають щирою дружною.

Хибною стороною російських бізнесменів є часто небажання дотримуватися точного строку виконання угоди й зневага до “дрібниць”. Сильною стороною є наполегливість і воля в досягненні мети, які особливо проявляються в екстремальних ситуаціях.

Інтереси України в Росії

Росія має важливе значення для економічного розвитку України. По-перше, Росія являє собою потенційно широкий ринок збуту українських товарів; по-друге, вона є постачальником важливих для української економіки товарів, насамперед, енергоносіїв; по-третє, з Росією в нас налагоджені кооперативні зв’язки у виробництві продукції високотехнологічних галузей, у тому числі в аерокосмічній.

Незважаючи на деяке зменшення частки Росії в українському зовнішньоторговельному обороті, вона є головним торговельним партнером України. На Росію припадає 22% експорту України й 36% нашого імпорту. За рахунок російських поставок Україна переважно забезпечує свої потреби в нафті й газі. На російський ринок Україна постачає метали й іншу продукцію (табл. 3.21).

Таблиця 3.21

Динаміка зовнішньої торгівлі товарами України з Росією¹

	1994	1997	2000	2003	2005
Експорт України	4404	3982,6	3515,6	4437	7777
Імпорт України	6885	7244,1	5824,9	7595	12403
Оборот	11289	11226,7	9340,5	12032	20180
Сальдо	- 2481	-3261,5	-2309,3	-3158	-4626

У структурі українського експорту в Росію основна частка припадає на продукцію металургійної промисловості (26,8%); реактори ядерні, котли, обладнання та механічні прилади (13,6); продукцію неорганічної хімії (8,3); м'ясо (5,5%).

В імпорті з Росії переважають енергоносії (63,5%); машини й обладнання (8,5); руди (3,4); засоби наземного транспорту (2,7%).

Росія є також одним з найбільших інвесторів в економіку України (табл. 3.22).

Таблиця 3.22

Прямі інвестиції з Росії до України (млн дол.)²

	1995	1998	2000	2003	2005
Млн. дол.	19,1	152,6	287,9	260,8	155,2
В % до всього обсягу ІІІ	4,0	7,4	8,8	5,7	4,9

Отже, цілком очевидний великий інтерес України в Росії, її зацікавленість у забезпеченні своєчасного постачання великих обсягів продукції російських виробників. Ситуація склалася на російсько-українському ринку таким чином, що українські підприємства, котрі традиційно були орієнтовані переважно на російського споживача, перебувають у складному становищі. І причиною цього є недосконалість цінової політики в Україні. Прикладом є Львівський автобусний завод, Миколаївський глиноземний завод, Кременчуцький автомобільний завод. Високі ціни на продукцію агропромислового комплексу є також причиною неконкурентоспроможності її.

¹ Статистичний щорічник України за 2000 рік. – С.275; www.gsk.ru

² www.fsgs.ru

Крім того, високі тарифи на транспортні послуги в Україні зумовили зміну потоків російських вантажів у західному напрямку через порти і транспортні магістралі Білорусі та країн Балтії. Недосконалість українського законодавства з питань зовнішньоекономічної діяльності є одним з істотних негативних чинників, які явно уповільнюють просування українських товарів і послуг на ринок Росії і на світовий ринок.

З огляду на викладене постає питання про подальші перспективи розвитку українсько-російських зв'язків, наскільки ці взаємини відповідатимуть інтересам Росії й України. Є всі підстави стверджувати про існування об'єктивної потреби зберегти і розширити господарські зв'язки з російськими партнерами, оскільки це відповідає інтересам обох країн. А для цього необхідно вжити заходів щодо синхронізації законодавства України і Росії, особливо у сфері оподаткування, митної політики, інвестиційної діяльності тощо. Справа в тому, що саме неврегульованість завдає обом країнам відчутних збитків. Тому й немає належних умов для створення ТНК, переливання капіталів, що гальмує процес входження обох країн у систему світогосподарських зв'язків. Найвні правові непорозуміння в торговельно-економічних відносинах планувалося усунути в процесі реалізації Програми розвитку економічного співробітництва між Росією і Україною на 1998 – 2007 рр. Впровадження цієї Програми повинно було забезпечитися міждержавною угодою між цими країнами.

Співробітництво з партнерами з країн СНД і, насамперед з Росією, має велике значення для України, економіка якої тісно пов'язана з економіками країн СНД. Але, як справедливо, на наш погляд, відзначають фахівці, треба визнати необхідність існування певного перехідного періоду, протягом якого країнам СНД належить модернізувати власні економічні механізми на ринковій основі, сформувати самостійні національні економіки і поступово просуватися у світогосподарські зв'язки¹. Саме взаємне співробітництво, розвиток процесів їх інтегрування відіграватиме важливу роль стабілізуючого чинника пом'якшення труднощів переходу до ринкової економіки.

¹ Див.: *Ю. Макогон* та ін. Зовнішні економічні зв'язки України та Росії: інвестиційно-економічний аспект // *Економіка України*. – 2001. – №4. – С. 81.

Питання для самоконтролю

1. Назвіть основні параметри, які характеризують місце Росії у світовій економіці.
2. Охарактеризуйте участь Росії в міжнародних інтеграційних процесах.
3. Дайте характеристику економічного потенціалу Росії (природних і трудових ресурсів, виробничої структури).
4. Чому саме особливості внутрішньої політики Росії на даному етапі розвитку слід розглядати в контексті глобалізації загальносвітових процесів?
5. Якими наявними ресурсами володіє Росія для використання в інтересах успішного реформування ринкової економіки?
6. Які основні чинники впливають на формування національної економіки Росії?
7. За якими показниками Росія посідає досить високі місця?
8. Які напрями зовнішньоекономічної політики Росії на найближчу перспективу?
9. Які особливості і проблеми формування ділової етики на сучасному етапі економічного розвитку Росії?
10. Охарактеризуйте основні напрями економічного співробітництва України з Росією.

3.3. Економіка Республіки Білорусь

Ключові поняття

Фактори економічного розвитку Білорусі; ресурсний потенціал; геополітичне положення; історико-економічні особливості розвитку; структура і динаміка розвитку економіки; внутрішньоекономічна політика; зовнішньоекономічна політика; особливості ділової етики; українсько-білоруські економічні зв'язки.

Місце у світовій економіці

Республіка Білорусь розташована в східній частині Європи. На заході з нею межує Польща, на північному заході – Литва, на півночі – Латвія, на північному сході і сході – Росія, на півдні – Україна. Загальна кордонів становить 2 969 км. Розміщення території сприяє розвитку і створенню транспортних магістралей, що забезпечують інтенсивні економічні зв'язки. Через територію Білорусі проходять ключові магістральні шляхи, в тому числі найкоротші сполучення з центральних і східних районів Росії в країни Західної Європи, а також із країн Балтії до Чорноморського узбережжя, зокрема до України. Відстань від столиці республіки – Мінська до столиць сусідніх держав: Києва – 580 км, Москви – 700 км, Вільнюса – 215 км, Риги – 470 км, Варшави – 550 км, Берліна – 1 060 км.

Територія Білорусі невелика і розташована компактно, за розмірами займає 13-е місце серед європейських держав і 6-е – серед країн СНД (після Росії, Казахстану, України, Узбекистану, Туркменістану). Рівнинний рельєф території створює сприятливі умови для сільськогосподарського виробництва, спорудження промислових підприємств, транспортних та інженерних комунікацій, організації туризму і рекреаційних послуг.

Займаючи у світі за чисельністю населення лише 0,018%, а за територією – лише 0,15%, республіка за виробництвом деяких видів продукції має істотну питому вагу. Вона забезпечує 30% світового випуску великовантажних автомобілів, 15 мінеральних добрив, 6% – тракторів, значну частку мікропроцесорів. У світовому співтоваристві Білорусь спеціалізується на виробництві продукції машинобудування, хімічної і нафтохімічної, легкової і харчової

промисловості, а також на тваринництві, льонарстві, картоплярстві. Білоруська економіка характеризується відкритим типом – близько 70% виробленої продукції постачається на експорт. Такий показник, як відомо, характерний для країн з високим ступенем відкритості економіки (табл. 3.24).

Таблиця 3.24

Республіка Білорусь: коротка довідка

Територія.....	207,6 тис. км ²
Населення (2005 р.).....	9,751 млн чол.
Столиця.....	Мінськ
ВВП (2006 р.)	
за середньорічним курсом.....	28,6 млрд дол.
по ПКС.....	80,7 млрд дол.
ВВП на душу населення (2006 р.)	
за середньорічним курсом.....	2 933 дол.
по ПКС.....	8 277 дол.
Експорт товарів (2006 р.).....	19 610 млн дол.
Імпорт товарів (2006 р.).....	21 120 млн дол.
Зовнішній борг (на 01.01.2006 р.).....	5 498 млрд дол.
Рівень офіційно зареєстрованого безробіття (2005 р.).....	1,5%
Національна валюта.....	білоруський рубль
Курс до долара (середньорічний у 2005 р.)..	2155,13 білоруських рублів/дол.

Фактори економічного розвитку

Республіка Білорусь має специфічні соціально-економічні, демографічні і географічні особливості:

- територія країни розташована в географічному центрі Європи – між Західною і Східною Європою, на перетині важливих транспортних магістралей;
- незважаючи на те, що країна має в своєму розпорядженні цілком достатній природно-ресурсний потенціал, відчувається недолік у паливно-енергетичних ресурсах, основним постачальником яких є Росія;

- для Республіки Білорусь, як і для інших розвинутих країн Європи, в останні роки характерний процес депопуляції (перевищення смертності над народжуваністю);
- кваліфікаційний потенціал населення досить високий, оскільки в Білорусі склався найвищий рівень осіб з вищою освітою порівняно з іншими країнами СНД;
- країна володіє високим промислово-виробничим потенціалом, але ємність внутрішнього ринку обмежена, що зумовлює експортну орієнтацію економіки.

Характеризуючи *ресурсний потенціал* Республіки Білорусь, відзначимо, що розвідано близько 30 видів мінеральної сировини (понад 4000 родовищ і покладів корисних копалин). Особливе місце серед них займають калійні солі, за промисловими запасами яких країна займає одне з перших місць у Європі, і практично невичерпні запаси кам'яної солі. Країна багата на граніти, доломіти і доломітизовані вапняки, мергель і крейду, легкоплавкі і тугоплавкі глини, суглинки, піщано-гравійний матеріал, торфові і сапропелеві ресурси. У Білорусі відкрито родовища бурого вугілля і сланців. Республіка має в своєму розпорядженні досить могутню сировинну базу для виробництва будівельних матеріалів і одержання природних фарб (болотні залізні руди, охра, глауконіт та ін.). Однак невеликі запаси нафти і власних паливно-енергетичних ресурсів, можуть забезпечити тільки близько 12% загальної потреби країни. У країні розвідано 63 джерела мінеральних лікувальних і столових вод, що сприяє розвитку санітарно-курортних комплексів на території Білорусі.

Характеризуючи структуру земельних площ, відзначимо, що сільськогосподарські угіддя становлять (на кінець 2005 р.) 43,4 %, землі, займані лісами державного фонду – 40,4, водними об'єктами – 6,7 %. Загальний запас деревини – близько 1,5 млрд. куб м¹.

Населення Білорусі на кінець 2005 р. складало 9,8 млн осіб². У ній проживає в 14 разів менше населення, ніж у Росії, у 5 разів менше, ніж в Україні. На території Білорусі проживають представники більше ніж 100 національностей; крім білорусів, у республіці

¹ Статистический ежегодник Республики Беларусь за 2006 год. – Минск, 2006. – С. 293

² Там само. – С. 51

значна кількість росіян, українців, поляків і представників інших національностей.

Демографічна ситуація в Республіці Білорусь характеризується такими тенденціями:

- тривалість життя стає 69 років (для порівняння: у Росії – 65, Казахстані – 66, Україні і Молдові – 68 років);
- показник дитячої смертності набагато нижчий, ніж в інших країнах СНД – 6,4 на 1 тис. народжених (для порівняння: у Молдові – 12,2, Росії – 11,5, Україні – 9,5).

Однак має місце перевищення смертності над народжуваністю, що викликало необхідність підготовки програмних документів, націлених на стабілізацію і поліпшення демографічної ситуації.

Значна увага приділяється розвитку людського потенціалу, особливо освітньої складової. Частка осіб з вищою освітою склала 25,3% від чисельності зайнятих у 2005 р., а осіб із середньою фаховою освітою – 28,2 %. Чисельність персоналу, що займається дослідженнями і розробками становить 0,7 % до зайнятого населення. Найбільша частка в національній економіці припадає на працівників у віці 40–49 років (30%), на другому місці – робітники та службовці у віці 30–39 років (25,3%). За категоріями персоналу 50,3% припадає на робітників, 49,7 – службовців, у тому числі 36,3 – фахівців, 8,6% – керівників¹.

Система освіти відіграє важливу роль у забезпеченні технологічного переозброєння країни. За показниками, які враховує ООН для розрахунку індексу технологічного розвитку, Білорусь не поступається країнам-лідерам і значно випереджає Канаду, Польщу, Італію за кількістю патентів на душу населення; Польщу, США, Велику Британію, Німеччину, Норвегію – за чисельністю студентів вузів, що навчаються за природничо-науковими і технічними спеціальностями.

Проведення активної державної політики у сфері зайнятості сприяє зниженню рівня офіційно зареєстрованого безробіття (у 2005 р. – 1,5%)². За даними вибіркового обстеження домашніх господарств у, 2004 р. рівень безробіття з урахуванням схованого складає 6,5%.

¹ Статистический ежегодник Республики Беларусь за 2006 год. – Минск, 2006. – С. 124–125, 233.

² Там само. – С. 28-29.

В останнє десятиліття для Республіки Білорусь характерна стійка динаміка зростання рівня життя, зокрема в 2005 р. приріст реальних грошових доходів населення до попереднього року склав 18,4%, а реальної заробітної плати – 29,7%. Частка оплати праці у ВВП і частка приватного споживання у ВВП наблизилися до рівня економічно розвинутих держав і становлять у 2005 р. 43,1 і 50% відповідно. Коефіцієнт диференціації доходів населення невисокий – становить 5,4. Однак частка населення за межею малозабезпеченості 12,7%, незважаючи на те, що величина мінімальної заробітної плати досягла розміру бюджету прожиткового мінімуму, але складає 56,7% від мінімального споживчого бюджету, що задовольє не тільки фізіологічні, а й мінімальні соціально-культурні потреби. Висока частка витрат на придбання продуктів харчування в споживчих витратах (2005 р.) – 44,6%¹.

За даними останнього звіту ООН про людський розвиток, Республіка Білорусь у глобальному рейтингу за індексом розвитку людського потенціалу в 2005 р. займала 67-е місце, серед країн СНД поступаючись лідерством лише Російській Федерації, (62-е місце)².

Геополітичне положення Республіки Білорусь трансформувалося у зв'язку з розпадом колишнього СРСР, що викликало необхідність перебудови дипломатичних взаємин з погляду реалізації принципів транспарентності, відкритості, демократичності. Основні завдання зовнішньої політики тісним чином взаємозалежні з забезпеченням стійкого розвитку і високого ступеня інтегрування до системи світогосподарських зв'язків, збереженням і зміцненням національного суверенітету.

Республіка Білорусь підтримує дипломатичні відносини з 154 державами світу, у 46 з яких відкрито 53 дипломатичні представництва. У їхньому числі 44 посольства, 2 постійні представництва при міжнародних організаціях, 6 генеральних консульств і 1 консульство. За кордоном також функціонують 12 відділень амбасад Республіки Білорусь.

Іноземні держави представлені в Білорусі 35 амбасадками, 2 відділеннями амбасад, 1 торгпредством, 17 консульськими установами;

¹ Там само. – 37–39, 164, 172, 179, 330.

² http://hdr.undp.org/reports/global/2005/russian/pdf/presskit/HDR05_PKR_HDI.pdf.

міжнародні організації – 12 представництвами. За сумісництвом у Республіці Білорусь акредитовано 87 іноземних диппредставництв.

Основні вектори співробітництва Республіки Білорусь представлені в рамках створення і функціонування таких інтеграційних об'єднань:

- Союзна держава Росії і Беларусі, розвиток якої має стратегічне значення, зумовлене історичними передумовами розвитку і високим ступенем взаємної інтеграції економічних систем.
- Співдружність Незалежних Держав, активна участь у якій зумовлена тісним переплетенням економічних інтересів у рамках колись єдиного народногосподарського комплексу, спільністю традицій і менталітету населення.
- Євразійське економічне співтовариство й Організація Договору про колективну безпеку, участь у яких забезпечує досить просунутий рівень міжгалузевого співробітництва, а також у соціальній сфері, сфері охорони здоров'я, спорту і колективній безпеці в регіоні.
- Європейський Союз, оскільки Республіка Білорусь є невід'ємною частиною європейського континенту і розвиває добросусідські відносини на двосторонній основі з Німеччиною, Польщею, Литвою, Латвією, Великою Британією, Нідерландами, Італією, Францією і Бельгією в плані трансграничного співробітництва, стратегічного транзиту, екологічної і культурної взаємодії, боротьби зі злочинністю.
- Азіатсько-африканський вектор, основою якого є тісна взаємодія з Китаєм, Індією, Об'єднаними Арабськими Еміратами, оскільки зовнішньоторговельні зв'язки з цими державами обопільно вигідні і приносять найбільший економічний ефект.
- Латиноамериканський вектор, у рамках якого найтісніші взаємини склалися з Бразилією, Аргентиною і Кубою, що зумовлено реалізацією великих економічних проектів і надійністю партнерства.

Крім цього, Республіка Білорусь є однією з держав – засновників ООН, повноправним членом Руху неприєднання, Ради Євроатлантичного партнерства, взаємодіє з ОБСЄ. Країна перебуває в стадії вступу у СОТ, проводиться інтенсивна робота з удосконалювання законодавчої бази.

Таким чином, Білорусь реалізує багатовекторну зовнішню політику, що зумовлено її географічним положенням, історичними детермінантами та ментальними особливостями.

Історико-економічний розвиток Білорусі визначив сучасні тенденції в її національній економіці. На території нинішньої країни раніше існували такі могутні і значимі в минулому князівства, як Полоцьке, Туровське (IX–XIII ст.), Велике Князівство Литовське (середина XIII–XVIII ст.). Виникненню і розвитку економічних центрів того часу – Полоцька, Турова і Пінська сприяло їхнє вигідне розташування на водному Прип'ятско-Бузькому торговому шляху з Києва в Польщу. Природні умови і висока родючість земель сприяла розвитку рослинництва, тваринництва і різних промислів, що протягом багатьох сторіч було основою формування економіки Білорусі.

Однак майже безупинні війни, збройні міжособні конфлікти істотно гальмували розвиток господарства. Для східних слов'ян XIII ст. стало найбільш драматичним, оскільки з північного заходу загрожували хрестоносці, а з південного сходу здійснювали набіги татаро-монголи.

Це вплинуло на ослаблення Полоцького князівства. До середини XIII ст. центром політичного й економічного життя на білоруських землях стало місто Новогрудок, що було порівняно безпечною територією і разом із сусідніми литовськими землями стало ядром зародження нової держави, яка пізніше одержала надалі назву Велике Князівство Литовське, Руське і Жемойтське. Менталітет білоруських селян дозволяв відносно швидко переборювати важкі наслідки військових нещасть. Природно-кліматичні фактори, рельєф місцевості і значна кількість родючих земель, зайнятих лісом визначали подальший розвиток саме рослинництва, а також бджільництва, рибальства, полювання і домашніх ремесел. Розвивалося тваринництво, яке забезпечувало хліборобів робочою худобою, добривами, м'ясо-молочними продуктами.

Важливим фактором еволюції сільського господарства і промислів у Білорусі було поглиблення суспільного поділу праці і розширення на цій основі їхніх зв'язків із внутрішнім ринком. Вплив товарно-грошових відносин на феодальну економіку значно підсилювався приблизно із середини XV ст. з поступовим входженням у міжнародний торговий обмін. Придбання досвіду і зростання цін

на сільськогосподарську і промислову продукцію в країнах Західної Європи з розвинутими торгівлею, ремеслами і мануфактурним виробництвом стимулювали зацікавленість феодалів у значному збільшенні збуту цієї продукції на зовнішньому ринку з метою збільшення своїх доходів.

У цей період відбувався інтенсивний процес урбанізації. Якщо до 1500 р. у джерелах згадується тільки про 83 міста Великого князівства Литовського, Руського і Жемойтського, то з 1500 до 1600 р. нараховується 530 міських поселень, у числі яких – Вітебськ, Дрогичин, Мінськ, Новогрудок, Полоцьк, Слуцьк, Несвіж, Шклов, Клецьк та ін. Міста забезпечували розвиток товарно-грошових відносин, специфічних ремесел (гончарне, ткацьке, слюсарне, оброблення дерева, кістки, металів, виробництво паперу, виливання скла, друкарство, ювелірна справа), торгових шляхів, організацію цехів. Це, з одного боку, сприяло підвищенню продуктивності праці і майстерності, а з іншого, підсилювало майнову і соціальну нерівність, що супроводжується появою купецтва й інших більш забезпечених верств населення.

Протягом XVII – першої половини XVIII ст. на території нинішньої Республіки Білорусь відбулося безліч політичних подій, збройних повстань проти феодалів, великих спустошувальних воєнних дій. Більшість міст і селянських господарств піддалися руйнуванню, ремісництво й сільське господарство занепали. Результатом став масовий голод населення Білорусі. Зубожіння селянських господарств підсилювало велику кількість повинностей, грошових податків, натуральних поборів. У цей час Білорусь уже була частиною Російської імперії.

Після скасування кріпацтва під впливом капіталістичних відносин, що зароджуються, відбулося скорочення дворянського землеволодіння і збільшення безстанової приватної земельної власності. В другій половині XIX ст. на європейські ринки почав надходити дешевий і високоякісний хліб з Північної Америки й Аргентини, що призвело до різкого падіння цін на зерно і викликало необхідність переорієнтації сільського господарства Білорусі з виробництва зерна на молочне тваринництво, а відповідно – на розвиток травосіяння, створення сироварень і маслоробних заводів. Широкий розвиток одержало льонарство, виробництво спиртів.

Промисловість спеціалізувалася насамперед на оброблені сільськогосподарської, лісової і мінеральної сировини, подальший розвиток одержали транспортні шляхи (шосейні і залізниці, річкові сполучення), значне поширення одержала банківська діяльність, ярмаркова торгівля замінялася на створення магазинів і торгових крамниць. Особливістю білоруської промисловості була перевага малих підприємств і низька частка фабричного виробництва. Світова економічна криза початку ХХ ст. прискорила процеси проникнення в національне господарство іноземного капіталу й об'єднання фабрикантів у синдикати.

Значний вплив на розвиток економіки Білорусі мали революційні події, громадянська і Перша світова війни, які призвели до істотного зниження сільськогосподарського і промислового виробництва і як наслідок – до глибокої економічної кризи. Завдяки новій економічній політиці за короткий час було відновлено промислове виробництво, стабілізувалися економіка, фінанси і політичне положення, а також підвищився рівень життя населення. Однак уже в 20-і роки минулого сторіччя підсилилася централізація, зросла роль командних методів керування економікою. Основними напрямками розвитку економіки стали колективізація сільського господарства й індустріалізація промисловості. У результаті в Білорусі було створено нову матеріально-технічну базу, істотно змінено структуру промислового виробництва (крім традиційних галузей, були створені нові – виготовлення будматеріалів, машино- і верстатобудування й ін.). Ці процеси були перервані Другою світовою війною, що наклала трагічний відбиток: загинув кожен четвертий житель республіки, особливо скоротилася чисельність найбільш активного в трудовому відношенні населення, було цілком зруйновано пасивну і частково активну частину матеріально-технічної бази промисловості, нанесено серйозний збиток сільському господарству.

Відновлення народногосподарського комплексу проходило інтенсивними темпами і знову відтворена структура економіки визначила Білорусі роль «складального цеху» колишнього СРСР, що з одного боку, сприяло розвитку кваліфікаційного потенціалу працівників, але надалі вимагало глибоких структурних перетворень, викликаних розпадом Радянського Союзу і перехідним періодом до соціально орієнтованої ринкової економіки.

Структура і динаміка розвитку економіки

Республіка Білорусь належить до країн з досить розвинутим промисловим виробництвом і сільським господарством, але структурна перебудова економіки в пострадянський період потребувала розвитку галузей, що виробляють послуги. У 2005 р. в структурі ВВП Білорусі виробництво товарів становило 42,9%, у тому числі частка промисловості – 27,4, сільського господарства – 7,5, виробництво послуг – 42,9%.

Основними галузями промисловості національної економіки Білорусі є машинобудування і металообробка, хімічна і нафтохімічна промисловість, електроенергетика, легка, харчова, лісова і деревообробна промисловість.

Структура *промислового комплексу* Білорусі протягом багатьох десятиліть складалася без належного обліку потреб країни. Після розпаду СРСР промисловість, як галузь, найбільш інтегрована в коліс єдиний народногосподарський комплекс піддалася найбільш серйозній структурній перебудові.

Машинобудування і металообробка – провідні галузі промисловості країни. Традиційно в рамках цієї галузі склалися три групи: машинобудування, промисловість металевих конструкцій і виробів, ремонт машин і устаткування. Провідними секторами машинобудування є автомобільна промисловість, приладобудування й електротехнічна промисловість, радіоелектроніка, тракторне і сільськогосподарське машинобудування.

Частка машинобудування і металообробки в загальному обсязі промислового виробництва до початку 1990 р. досягла 34%, а зараз (за підсумками 2005 р.), незважаючи на спад виробництва, що відбувся, складає 22,4%¹. На ці процеси вплинуло значне скорочення постачань у республіку матеріально-сировинних і енергетичних ресурсів, що комплектують вироби і напівфабрикати, а також складності зі збутом готової продукції, зумовлені втратою платоспроможних споживачів на внутрішньому і зовнішньому ринках (у країнах, що традиційно споживають продукцію галузі, – Росії й інших держав СНД). Тенденції останніх років характеризуються технічним переозброєнням виробництва, реструктуруванням машинобудівних підприємств (у тому числі з залученням іноземних інвесторів) з метою забезпечення їхньої конкурентноздатності на зовнішніх ринках по ціновий і якісній складовим (табл. 3.25).

¹ Статистический ежегодник Республики Беларусь за 2006 год. – Минск, 2006. – С. 352

Таблиця 3.25

Частка галузей у виробництві валового внутрішнього продукту Республіки Білорусь у 1992–2005 р., %¹

Галузь	1992	1995	2000	2005
Виробництво товарів	66,5	50,2	45,6	42,9
у тому числі в галузях: промисловість	36,6	28,3	26,5	27,4
сільське господарство	22,4	15,3	11,6	7,5
лісове господарство	0,3	0,7	0,5	0,5
будівництво	7,0	5,5	6,4	7,0
інші види діяльності по виробництву товарів	0,3	0,4	0,5	0,5
Виробництво послуг	30,3	43,6	41,7	42,9
у тому числі в галузях: транспорт	7,3	10,4	9,5	7,0
зв'язок	0,8	2,0	1,6	2,0
торгівля й громадське харчування	4,9	7,7	9,5	9,7
матеріально-технічне постачання і збут	1,1	2,7	1,1	0,4
заготівлі	0,6	0,4	0,2	0,1
інформаційно-обчислювальне обслуговування	0,1	0,1	0,1	0,1
операції з нерухомим майном	–	0,1	0,5	1,4
загальна комерційна діяльність по забезпеченню функціонування ринку	0,0	0,4	0,5	0,6
геологія і розвідка надр, геодезична і гідрометеорологічна служби	0,1	0,1	0,1	0,1
житлове господарство	1,1	1,9	2,5	2,7
комунальне господарство і невиробничі види побутового обслуговування	3,0	2,0	1,8	2,1
охорона здоров'я, фізкультура і соціальне забезпечення	2,9	3,0	3,1	3,7
освіта	3,3	3,6	4,5	5,1
культура і мистецтво	0,7	0,6	0,6	0,5
наука і наукове обслуговування	0,8	0,6	0,6	0,4
фінанси, кредит, страхування	1,6	4,2	2,4	2,5
управління	2,1	3,5	3,1	4,3
громадські об'єднання	0,1	0,1	0,1	0,2
Побічно вимірювані послуги фінансового посередництва	-1,7	-3,5	-1,8	-1,1
Разом за галузями	95,1	90,1	85,5	84,7
Податки на продукти	4,9	14,5	21,2	20,9
Субсидії на продукти (-)	–	4,7	6,7	5,6
Валовий внутрішній продукт	100	100	100	100

¹ Розраховано по щорічних статистичних збірниках Міністерства статистики й аналізу Республіки Білорусь.

Доцільно приділити увагу автомобілебудуванню як найбільш експортоорієнтованій галузі економіки, яка поєднує 35 підприємств і організацій, що випускають автомобілі й автопоїзди для міжнародних перевезень, самоскиди і лісовози, повнопривідні автомобілі підвищеної прохідності, надважкі кар'єрні самоскиди і самоскидні автопричепи, навантажувачі, самохідні скрепери, вантажні причепи і напівпричепи, причепи-дачі до легкових автомобілів, велосипеди, мотоцикли, комплектуючі запчастини до автомобільної техніки. Один з лідерів білоруського автомобілебудування – Мінський автомобільний завод, що випускає більш ста модифікацій вантажних автомобілів, у тому числі магістральних автопоїздів і сідельних тягачів, які відповідають вимогам євростандартів, що сприяє їхньому використанню для міжнародних перевезень. Автомобілі високої вантажопідйомності (до 220 т.) виробляє Білоруський автомобільний завод у м. Жодіно, що випускає унікальні важкі і надважкі кар'єрні самоскиди, вантажні, вантажопасажирські і санітарні автомобілі малої вантажопідйомності.

Хімічний і нафтохімічний промисловий комплекс також є одним з найбільших у національному господарстві Республіки Білорусь. Після тимчасового спаду виробництва з 1995 р. галузь набула стійкого зростання, середньорічне значення якого становить 106,5% за 2001–2005 р.¹

Галузева структура хімічної і нафтохімічної промисловості характеризується великою розмаїтістю, зокрема виробництвом хімічних волокон і ниток, гірничохімічним напрямом (калійні добрива), нафтохімічним виробництвом. У рамках концерну «Белнефтехим» випускається 11% усього обсягу промислової продукції Білорусі, дуже висока частка його участі в загальнореспубліканському експорті. Основними видами діяльності концерну є видобуток, транспортування, переробка нафти і продаж нафтопродуктів, виробництво мінеральних добрив, випуск хімічних волокон і ниток, шинна індустрія, випуск продукції зі скловолокна, виробництво лаків і фарб, пластмасових виробів.

Частина потреб внутрішнього ринку Білорусі в нафті покривається за рахунок власних джерел її видобутку. Об'єднанням «Белоруснефть» добувається 1,8 млн т. нафти за рік. До складу концерну входять 2 нафтопереробних заводи, а також 2 підприємства по транспортуванню нафти

¹ Статистический ежегодник Республики Беларусь за 2006 год. – Минск, 2006. – С. 350

(Гомельське і Новополоцьке підприємства нафтопроводу «Дружба»), що перекачують у країни Європи нафту російського походження. Виробничі потужності Мозирського і Новополоцького нафтопереробних заводів були частково модернізовані з урахуванням вимог європейського ринку. Одночасно поступово збільшувалися обсяги нафтопереробки (з 12 млн у 2001 р. до 20 млн у 2006 р.) і відповідне зростання експорту нафтопродуктів (майже в 5 разів з 2002 по 2006 р., коли він склав 7,5 млрд дол.). Ці організації випускають автобензини, дизельне паливо, ароматичні вуглеводні, паливо для реактивних літаків, мастильні матеріали і т.д.

Хімічна промисловість представлена в Республіці Білорусь найбільшими експортоорієнтованими підприємствами. Могилівське виробниче об'єднання «Хімволокно» – найбільший у Європі комплекс по випуску поліефірних волокон і ниток, а Світлогорське виробниче об'єднання «Хімволокно» спеціалізується на виробництві віскозних технічних і текстильних ниток, кордної тканини, вуглеволокнистих матеріалів і композитів, нетканого поліпропіленового матеріалу «спанбонд». Полоцьке виробниче об'єднання «Скловолокно» випускає скловолокна і вироби на його основі: склоніти, склоровинги, склотканини, склосітки, склополотна. Ця продукція використовується в таких як електроніка, електротехніка, транспорт, авіакосмічний комплекс, виробництво хімічного устаткування, суднобудування, будівництво, виробництво товарів для спорту і відпочинку.

За електроенергією потреби Білорусі забезпечуються цілком, а за тепловою енергією – на 50%. Установлена потужність електростанцій складає 7,8 тис. МВт, довжина електромереж – 256 тис. км, довжина теплових мереж – 4,99 тис. км. Розробляються питання щодо будівництва атомної електростанції, ефективно стимулюються енергозберігаючі заходи і впровадження розробок, що забезпечують зниження енергоємності ВВП.

Металургійний комплекс Білорусі включає чотири заводи: РУП «Білоруський металургійний завод», РУП «Речицький метизний завод», ВАТ «Могилевський металургійний завод» і РУП «Гомельський ливарний завод «Центролит». Крім цього, у складі найбільших заводів функціонують понад сто ливарних цехів і ділянок. Особливе місце в галузі займає експортоорієнтоване підприємство, внесене до державного реєстру підприємств республіки з високотехнологічним виробництвом, – Білоруський металургійний завод, експорт товарної продукції якого перевищує 85%. Металопродукція заводу

поставляється більше ніж у 50 країн світу; її торгова марка широко відома на міжнародному товарному ринку металів.

Агропромисловий комплекс Республіки Білорусь включає: сільське господарство, переробну промисловість (харчову, борошномельно-круп'яну, комбікормову, первинну обробку льону), сферу обслуговування (виробничо-технічний, меліоративний, землевпорядний, науковий, агрохімічний, ветеринарний, будівельний, торговий та інші види обслуговування). Пріоритетні напрями: тваринництво, льонарство, зернове, цукробурякове та олійне виробництва.

У державній власності знаходиться 81,8% від загальної площі сільськогосподарських угідь Білорусі. Основна маса сільськогосподарської продукції виробляється сільськогосподарськими організаціями, зокрема, за підсумками 2005 р., 90% зернових і зернобобових культур, 99 – льноволокна, 98 – цукрових буряків, 78 – худоби і птиці в забійній вазі, 73 – молока, 62% яєць. Фермерські й особисті підсобні господарства є основними виробниками картоплі (93%) і овочів (89%)¹.

Серед країн СНД Білорусь займає третє місце після Росії й України, за виробництвом льону. В сприятливі роки вироблялося 26% загального обсягу льноволокна колишнього СРСР і 11% його світового виробництва. Експорт льноволокна сягає 9–12% обсягу виробництва.

Традиційним для Білорусі є розвиток картоплярства. Основними споживачами білоруської картоплі за рубезем залишаються регіони Росії – Москва, Санкт-Петербург, райони Крайньої Півночі.

На другому місці за обсягом виробленої продукції в структурі АПК Республіки Білорусь – переробна промисловість, на яку в товарному експорті країни припадає понад 8% продукції (2004–2005 р.)².

З розвитком ринкової економіки, з її структурними перетвореннями інтенсивно розвивається **сфера послуг** (транспорт, зв'язок, торгівля і громадське харчування, туризм, страхування, інформаційно-обчислювальне обслуговування та ін.), про що свідчить зростання її частки у виробництві ВВП, що характерно для всіх країн світового співтовариства. Особливе значення для Республіки Білорусь має розвиток транспортного комплексу як інфраструктурної ланки для розвитку виробництва, інших видів послуг і ефективного входження в міжнародне

¹ Статистический ежегодник Республики Беларусь за 2006 год. – Минск, 2006. – С. 402

² Там само. – С. 587.

співробітництво. Його частка у виробництві валового внутрішнього продукту становить за 15-річний період 7–10%. Основний обсяг вантажоперевезень приходить на автомобільний транспорт (у 2005 р. – 290,8 млн т.), на другому місці – залізничний (125,1 млн т.), незначна частка припадає на внутрішній водний і повітряний транспорт¹.

В країні відбувається інтеграція магістральних доріг у Європейську транспортну систему і в єдину мережу міжнародних автомагістралей Співдружності Незалежних Держав і Євразійського економічного співтовариства. По території Республіки Білорусь проходять 5 міжнародних автомобільних доріг категорії «Е» загальною протяжністю 1841 км, а також транс'європейські транспортні коридори: Берлін – Варшава – Мінськ – Москва – Нижній Новгород (II) і Хельсінкі – Санкт-Петербург – Москва/Псков – Київ – Кишинів – Бухарест – Димитровград – Александрополіс (IX) і його відгалуження Калінінград/Клайпеда – Каунас – Вільнюс – Мінськ – Київ (IXB), що мають загальну протяжність 1513 км.

Білоруською залізницею проводиться робота з організації залізничних перевезень у сполученні з країнами Азіатсько-Тихоокеанського регіону, в тому числі з Китаєм, у рамках участі в Координаційній Раді по Транссибірських перевезенням (КРТП). У складі цієї організації нараховується понад 130 колективних членів, серед яких – залізниці Білорусі, Росії, Казахстану, Монголії, Китаю, а також провідні морські перевізники, оператори, експедитори та ін. Якісному розвитку залізничних сполучень сприяє і створення за участю Росії, Білорусі, Польщі і Німеччини спільного підприємства ЗАТ «Євразія Рейл Логістик», а також організація постійного курсування за маршруту Брест – Улан-Батор контейнерного потяга «Монгольський вектор», що згодом був продовжений до станції Хух-Хото (Китай).

Авіаперевезення Республіки Білорусь відповідають міжнародним стандартам, зокрема Національний аеропорт Мінськ допущений до забезпечення польотів по I і II категоріях ІКАО і може прийняти будь-як тип повітряного судна. Домінуюче положення на ринку вантажних авіаперевезень республіки займає авіакомпанія Трансавіа-експорт, що володіє повітряними судами типу ІЛ-76ТД (10 одиниць), призначеними для перевезення великогабаритних вантажів загальною масою до 45 т. і об'ємом до 190 м³.

¹ Там само. – С. 464.

Перспективним єй розвиток водного транспорту, оскільки по території республіки проходить водний шлях, включений до складу Європейських внутрішніх водних шляхів: – система Буг – Дніпро-Бузький канал – Прип'ять – Дніпро – з виходом у Чорне море. По цій водній артерії Білорусь експортує калійні добрива. Річкові порти Гомель, Бобруйськ, Мозир мають залізничні під'їзні колії; порти пристосовані для оброблення вантажів, що плывуть у змішаному сполученні. Портове господарство оснащено високопродуктивними плавучими і порталними кранами, вантажними механізованими лініями швидкісного оброблення суден.

Магістральними трубопроводами транспортується близько 165 млн т. газу, нафти і нафтопродуктів¹. Через територію Білорусі здійснюються постачання російського газу в Польщу, Німеччину, Україну, Чехію, Словаччину, Угорщину, Латвію, Литву, а також російську Калінінградську область. Через республіку проходить ділянка магістрального газопроводу «Ямал – Європа». Він належить «Газпрому», однак знаходиться в оперативному керуванні «Белтрансгазу».

Особливості внутрішньої економічної політики

У Республіці Білорусь одержала розвиток соціально орієнтована модель економіки, що передбачає високу регульовальну активність держави в соціальній сфері. Ця модель припускає підтримку соціально значимих сфер економіки, вирівнювання доходів, допомогу незаможним громадянам, інвалідам, безробітним та ін.

Білоруська економічна модель заснована на переході до соціально орієнтованої регульованої ринкової економіки змішаного типу, що ґрунтується на різноманітті форм власності. Соціальний захист у такій економіці в основному спирається на державні фінансові джерела, частково – на корпоративні.

На початковому етапі трансформаційних перетворень економіки спостерігалось різке зниження виробництва валового внутрішнього продукту. Цей аспект, багато в чому взаємозалежний з необхідністю відновлення матеріально-технічної бази виробництва, визначив актуальність активізації інвестиційної політики. В даний час державна економічна політика націлена на створення сприятливого ін-

¹ Статистический ежегодник Республики Беларусь за 2006 год. – Минск, 2006. – С. 464-465

вестиційного клімату, в тому числі для залучення іноземних інвестицій. Їхня частка поки невелика – 5% від усього обсягу інвестицій.

Білорусь досягла дуже високих і стійких темпів економічного зростання в порівнянні з іншими країнами СНД, домоглася успіхів у боротьбі з інфляцією, а отже, має всі можливості для зниження ставки банківського відсотка і застосування інших заходів мотивації ділової активності. Інфляція в Білорусі в 2005 р. була на рекордно низькому рівні за весь період ринкових перетворень, оскільки приріст цін становив усього 8%¹. Інфляційні процеси на сучасному етапі соціально-економічного розвитку країни носять в основному структурний характер, при якому зростання оплати праці приводить до випереджального зростання цін і тарифів на трудомісткі платні споживчі послуги, до адаптації структури економіки до нових умов. У прогнозному періоді очікується закріплення цієї позитивної тенденції з поступовим скороченням зростання цін (табл. 3.26).

Таблиця 3.26

**Динаміка ВВП у Республіці Білорусь за 1990–2005 рр.,
у порівнянних цінах, у відсотках до 1990 р.**

Роки	Динаміка ВВП (%)
1990	100,0
1991	99
1992	89
1993	83
1994	73
1995	65
1996	67
1997	75
1998	81
1999	84
2000	89
2001	93
2002	97
2003	104
2004	116
2005	126

¹ Статистический ежегодник Республики Беларусь за 2006 год. – Минск, 2006. – С. 571

Стимулювання інноваційного процесу для національної економіки стає життєво важливим стратегічним завданням через її експортну орієнтацію. Особлива увага останніми роками приділяється розвитку технопарків. Передумовою цьому є наявність розвинутої науково-технічної бази для проведення досліджень і розробок у різних областях теоретичних і прикладних знань. У республіці функціонує близько 300 наукових організацій. Міжнародне визнання одержали розробки білоруських вчених у галузі лазерної і ядерної фізики, ядерної енергетики, порошкової металургії, оптики, програмного забезпечення, біотехнології та ін.

Політика стимулювання інновацій у Республіці Білорусь здійснюється шляхом:

- фінансування проектів з фонду фундаментальних досліджень та інноваційних фондів;
- надання податкових пільг на прибуток організацій, що направляється на реконструкцію і технічне переозброєння виробництва;
- фінансування і субсидування з державного бюджету базових і стратегічно важливих галузей і виробництв.

Політика стимулювання інновацій у Білорусі принесла визначні результати:

- збільшується число організацій, що виконують дослідження і розробки (у 2005 р. на 18% порівнянно з 1998 р.);
- частка персоналу, зайнятого дослідженнями і розробками, в структурі зайнятого населення становила 0,7%¹;
- зросла результативність наукових досліджень – за десятилітній період кількість поданих заявок на винаходи зросла на 29%, збільшився відсоток виданих на них патентів – до 71% у 2005 р.

Значна увага приділяється активізації державної політики в сфері зайнятості. Рівень офіційно зареєстрованого безробіття в економіці (1,5%) нижчий середнього рівня економічно розвинутих держав, а відповідний показник за даними вибіркового обстеження домашніх господарств (6,5%) незначно перевищує прийнятний рівень. Сучасні статистичні вишукування Національного бюро економічного аналізу США визначають розмір рівня безробіття, що не прискорює інфляцію, (NAIRU) у 5–6 %.

¹ Статистический ежегодник Республики Беларусь за 2006 год. – Минск, 2006. – С. 233

Таблиця 3.27

Динаміка рівня безробіття в Республіці Білорусь за 1996–2005 р., %

Роки	Рівень офіційно зареєстрованого безробіття	Рівень безробіття за даними вибіркового обстеження домашніх господарств
1996	4,0	8,7
1997	2,8	7,6
1998	2,3	7,2
1999	2,1	6,5
2000	2,1	6,8
2001	2,3	6,9
2002	3,0	7,2
2003	3,1	7,3
2004	1,9	6,5
2005	1,5	...

Значну увагу в Республіці Білорусь приділяють розвитку людського потенціалу і поліпшенню демографічної ситуації. У країні визначено комплекс заходів щодо запобігання процесу старіння нації, стимулювання народжуваності:

- відповідно до «Національної стратегії стійкого розвитку Республіки Білорусь до 2020 року», одним із пріоритетів є розвиток системи охорони здоров'я;
- у країні реалізується Державна програма «Охорона материнства і медична генетика»;
- введено одноразову допомогу у зв'язку з народженням дітей;
- число жіночих консультацій, дитячих поліклінік і амбулаторій за п'ятнадцятирічний період збільшилося на 17 %.

Неабияким фактором у розвитку людського потенціалу є забезпечення збільшення реальних грошових доходів населення. З 1996 р. намітилася стійка позитивна тенденція до їхнього зростання. У результаті в 2005 р. порівняно з 1990 р. реальні грошові доходи населення зросли в 1,8 разу, реальна заробітна плата – майже в 2 рази, реальний розмір пенсій – у 2,3 разу.¹

У соціальній політиці намітилися такі тенденції:

¹ Статистический ежегодник Республики Беларусь за 2006 год. – Минск, 2006. – С. 34.

- витрати консолідованого бюджету Республіки Білорусь на розвиток соціальної сфери в 2005 р. становили 29,1%, у тому числі на освіту –13%, охорону здоров'я – 10,2, соціальну політику – 4,4 %;
- розподіл загального обсягу ресурсів населення характеризується зниженням поляризації суспільства за рівнем доходів, оскільки коефіцієнт концентрації ресурсів (індекс Джіні) знижується (в 2005 р. становив 0,256)¹;
- реалізуються програми зайнятості, активізації підприємницької діяльності, сприяння самозайнятості, поліпшення соціального забезпечення непрацездатних громадян і соціально уразливих груп населення;
- держава піклується про удосконалювання системи освіти, у тому числі в ракурсі забезпечення рівного доступу до одержання освіти для всіх категорій населення;
- збережена соціально орієнтована система охорони здоров'я – розроблено і виконуються 5 державних соціальних стандартів, територіальні програми державних гарантій надання громадянам медичної допомоги;
- на державному рівні популяризується здоровий спосіб життя – реалізуються державні програми комплексних заходів протидії зловживанню наркотичними засобами, профілактики ВІЛ-інфекції, формування здорового способу життя населення Республіки Білорусь та ін.;
- особлива увага приділяється поліпшенню житлових умов населення – у 2005 р. порівняно з 1995 р. загальна площа знову побудованих житлових будинків збільшилася майже в 2 рази;
- уведення системи державних соціальних стандартів дало змогу поліпшити транспортне сполучення, побутове і торгове обслуговування, підвищити рівень освітніх і медичних послуг.

Таким чином, у Білорусі формується ефективна система підвищення соціального захисту населення і реалізується соціально орієнтована модель регульованої ринкової економіки.

¹ Статистический ежегодник Республики Беларусь за 2006 год. – Минск, 2006. – С. 177.

Зовнішньоекономічна політика

Зовнішню торгівлю Республіки Білорусь складно назвати ефективною, оскільки протягом тривалого періоду в її розвитку спостерігається негативне сальдо платіжного балансу. Але в той же час сальдо послуг традиційно позитивне (у 2005 р. становило 823,7 млн дол.), у формуванні якого визначальну роль відіграють транспортні послуги. У 2005 р. уперше досягнуто позитивне сальдо зовнішньої торгівлі товарами і послугами в розмірі 296,4 млн дол., що вплинуло на рахунок поточних операцій платіжного балансу, який склався позитивним у розмірі 496,1 млн дол. Неабияким аспектом у поліпшенні результативності зовнішньої торгівлі є перехід у товарообміні між Білоруссю і Росією на новий принцип стягування податку на додаткову вартість по країні призначення. Крім цього сприятливий вплив зробила сприятлива кон'юнктура на світовому нафтовому ринку і ринках сировинних ресурсів.

Найбільш актуальним завданням для Білорусі є нарощування експорту товарів. З країнами поза СНД, у тому числі з країнами Європейського співтовариства, спостерігається досить висока ефективність зовнішньої торгівлі, що підтверджується значним перевищенням товарного експорту над імпортом. Це ще раз підтверджує актуальність проведення багатовекторної зовнішньоторговельної політики.

З європейських країн (поза СНД) основними партнерами, що імпортують білоруську продукцію, є Нідерланди, Велико-Британія, Німеччина і Польща, серед азійських країн – Китай, на американських континентах – США і Бразилія, а на африканському – Єгипет. У свою чергу, Білорусь імпортує основну масу продукції з Німеччини, Польщі, Італії, Китаю і США (табл. 3.28).

Таблиця 3.28

**Основні показники зовнішньої торгівлі товарами Республіки
Білорусь за 1995–2005 р., млн. дол.**

Показник	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Обсяг зовнішньої торгівлі Республіки Білорусь	10367	12591	15990	15619	12583	15972	15737	17113	21504	30265	32676
Експорт товарів	4803	5652	7301	7070	5909	7326	7451	8021	9946	13774	15977
Імпорт товарів	5564	6939	8689	8549	6674	8646	8286	9092	11558	16491	16699
Сальдо	-761	-1287	-1388	-1479	-765	-1320	-835	-1071	-1612	-2717	-722
З країнами СНД	6704	8334	11196	10714	7911	10469	10291	10679	13484	19201	18176
Експорт товарів	3027	3764	5379	5160	3622	4399	4494	4384	5435	7318	7058
Імпорт товарів	3677	4570	5817	5554	4289	6070	5797	6295	8049	11883	11118
Сальдо	-650	-806	-438	-394	-667	-1671	-1303	-1911	-2614	-4565	-4060
З них з Росією	5150	6546	9453	9278	6989	9315	9401	9899	12482	17704	15808
Експорт	2185	3024	4780	4608	3222	3710	3963	3977	4880	6485	5714
Імпорт	2965	3522	4673	4670	3767	5605	5438	5922	7602	11219	10094
Сальдо	-780	-498	107	-62	-545	-1895	-1475	-1945	-2722	-4734	-4380
З країнами поза СНД	3663	4257	4794	4905	4672	5503	5446	6434	8020	11064	14500
Експорт товарів	1776	1888	1922	1910	2287	2927	2957	3637	4511	6456	8919
Імпорт Товарів	1887	2369	2872	2995	2385	2576	2489	2797	3509	4608	5581
Сальдо	-111	-481	-950	-1085	-98	351	468	840	1002	1848	3338

У рейтингу серед країн СНД за обсягом поставок білоруських товарів перші місця займають Росія, Україна, Казахстан і Молдова, а Республіка Білорусь довозить продукцію переважно російських і українських виробників.

У цілому експортно-імпорتنі операції в 2005 р. проводилися із 160 країнами світу, причому білоруські товари поставлялися на ринки 130 держав, а імпортувалася продукція з 140 країн.

Стійкі три перших місця за останнє п'ятиріччя займає постачання за рубіж мінеральних продуктів; машин, устаткування і транспортних засобів; продукції хімічної промисловості, каучуку (включаючи хімічні волокна і нитки).

Основною імпортованою продукцією є нафта, нафтопродукти, природний газ, електроенергія, чорні метали, спирт, синтетичний каучук, рослинні олії, цукор.

Поглиблення і розширення експортної орієнтації економіки республіки спрямовано на зміцнення експортних позицій, зростання обсягів і диверсифікованість експорту шляхом освоєння нових ринків. Приділяється увага розвитку інфраструктури експорту, в тому числі створенню об'єктів товаропровідної мережі, що стимулюється шляхом надання пільг по податку на прибуток. Удосконалюється система пільгового кредитування виробництва експортної продукції, активно сертифікується продукція, що випускається, і діючі виробництва.

Створенню сприятливих умов на валютному ринку Білорусі також сприяла стабілізація сальдо зовнішньої торгівлі в 2005 р. У результаті Національний банк Республіки Білорусь мав можливість нарощувати золотовалютні резерви, що привело до зміцнення обмінного курсу білоруського рубля стосовно основних світових валют. Це робить вигідним вкладення фінансових коштів у національні проекти, залучення іноземних інвестицій у білоруську економіку.

Створення відносно сприятливого інвестиційного клімату привернуло увагу іноземних партнерів, про що свідчить діяльність на території Республіки Білорусь більше ніж 3,5 тис. спільних та іноземних підприємств, створених за участю інвесторів з 90 країн світу. Для закордонних інвесторів національним законодавством закріплений ряд переваг і в достатньому ступені гарантується безпека вкладень іноземного капіталу в білоруську економіку. Неабияким фактором є прийняття в Білорусі Інвестиційного кодексу. Він регулює національні й іноземні інвестиції на території країни, захищає права власності іноземних інвесторів, що забезпечує сприятливі умови їхньої діяльності, а також встановлює спеціальні стимулюючі переваги в податковій, митній і валютній сферах.

Крім цього привабливим для них є високий кваліфікаційний рівень робочої сили і більш низькі витрати на її утримання, а також професіоналізм середньої управлінської ланки і низький рівень корумпованості чиновників. Найбільша частка припливу інвестицій припадає на: Росію, Швейцарію, Австрію, Німеччину, Нідерланди, Велику Британію, Латвія, США. Найтісніше співробітничає Білорусь із Росією. Єдиний митний простір також цікавить інвесторів, оскільки, вкладаючи капітал у білоруську економіку, вони одержують широкий доступ і на російський ринок. На території Білорусі діють досить відомі транснаціональні корпорації. Створено спільні й іноземні підприємства з німецьким капіталом – «МАЗ-МАН» (випуск автомобільної техніки), американським – «МакДональдс» (громадське харчування), датським – «Маерск Медикал» (випуск медичного устаткування) і ін.

У Республіці Білорусь діють 6 вільних економічних зон з ліберальними умовами господарювання у вигляді пільгового податкового, митного і реєстраційного режимів. Зокрема, ставки податків на прибуток і на додану вартість для резидентів ВЕЗ удвічі нижчі, ніж по республіці. Прибуток, отриманий резидентами від реалізації своєї продукції, звільняється від оподаткування терміном на 5 років з моменту її оголошення. Вільні економічні зони створені на термін 30–50 років з метою збільшення припливу іноземних інвестицій, упровадження нових технологій, розвитку експорту, імпортозаміщуючих виробництв і створення нових робочих місць. Економічні зони «Брест», «Мінськ», «Гомель-Ратон» і «Вітебськ» мають досвід роботи 6–10 років. У стадії розвитку діяльність зон «Могильов» і «Гродноінвест», утворених у 2002 р. За рахунок залучення іноземних інвестицій задіяні раніше пустуючі і неефективно використовувані виробничі площі, створюються нові робочі місця, упроваджуються сучасні технології, зростають обсяги виробництва й експорту товарів із ВЕЗ, збільшуються податкові надходження і збори в бюджет та позабюджетні фонди.

Більш інтенсивній інтеграції Білорусі в систему світогосподарських зв'язків сприятиме вступ до Світової організації торгівлі й участь в інших міжнародних економічних об'єднаннях і організаціях, що дасть можливість забезпечити довгострокове економічне зростання на основі розвитку експортоорієнтованих виробництв.

Особливості ділової етики

Ділова етика білоруських підприємців, по суті, знаходиться в стадії формування і багато в чому схожа з етикою ділового поведіння російських і українських бізнесменів, що зумовлено спільністю традицій і менталітету. Багаторічна ізоляція колишньої радянської республіки від спілкування з закордонними бізнесменами, зумовлена централізацією зовнішньої торгівлі в рамках СРСР, не дозволила придбати значний досвід у спілкуванні з іноземними партнерами, в тому числі щодо подолання мовних бар'єрів.

Налагодженню партнерських відносин, формуванню іміджу підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, наданню допомоги в їхню презентацію на міжнародній арені багато в чому сприяє діяльність Білоруської торгово-промислової палати.

Країни-партнери досить довірливо відносяться до білоруських бізнесменів, оскільки вони сумлінні у своїх зобов'язаннях. Приваблюють їх і контракти, що укладаються за участю органів виконавчої влади, що збільшує гарантованість виконання прийнятих білоруською стороною зобов'язань. За оцінками експертів Всесвітнього банку, рівні корупції і «тіньової» економіки в Республіці Білорусь найнижчі серед країн СНД, що також дуже привабливо для іноземних партнерів.

Національною особливістю білоруського підприємця є тривалий період входження в реалізацію якого-небудь проекту, проведення значної кількості додаткових консультацій. Дуже значимим для нього є спілкування в неформальній обстановці, дружні бесіди, гостинність прийомів.

Інтереси України в Білорусі

Для Білорусі другим за значенням торговим партнером серед країн СНД є Україна. Зокрема, в 2005 р. Україна експортувала в Республіку Білорусь товарів на 893,9 млн дол., що складає 8% від усієї імпортованої Білоруссю з країн СНД продукції. Порівняно з 2000 р. український експорт у Білорусь збільшився більше ніж у 2,6 разу. Зростання відбувалося за всіма товарними групами, особливо по недорогоцінних металах, машинах і устаткуванню, сільськогосподарській продукції і продуктам харчування. Основними видами

експортованих з України в Білорусь послуг є послуги за статтею «Поїздки», транспортні і ділові послуги, послуги зв'язку. Однак значно скоротилося надання українською стороною будівельних послуг (табл. 3.29).

Таблиця 3.29

Зовнішня торгівля товарами України з Республікою Білорусь у 2000–2005 р., млн дол.

Показник	2000	2003	2004	2005
Товарообіг	900,3	705,6	1084,8	1801,7
Експорт України	340,6	362,1	545	893,9
Імпорт України	559,7	343,5	539,8	907,8
Сальдо	-219,1	+18,6	+5,2	-13,9

У Білорусі українські підприємці в 2005 р. закупили товарної продукції на 907,8 млн дол. Основні статті імпорту – нафтопродукти (383,9 тис. т.), калійні добрива (110 тис. т.), полімери етилену (35,9 тис. т.), шини (383 тис. шт.), скручений дріт з чорних металів без електричної ізоляції (2,1 тис. т.), холодильники, морозильники і холодильне устаткування (129 тис. шт.), машини і механізми для збирання й обмолоту сільськогосподарських культур (472 шт.), підшипники (1,3 тис. т.), трактори, включаючи сідельні тягачі (5 047 шт.), вантажні автомобілі (1 811 шт.), велосипеди (61,3 тис. шт.), причепа і напівпричепа (723 шт.) та ін.

Обсяг прямих інвестицій резидентів України в Білорусь спрямований у формі внесків у статутні фонди організацій і склав у 2005 році 333,7 тис. дол., що в 1,8 рази більше ніж у 2004 р. По портфельних інвестиціях у Республіку Білорусь у 2005 році сформувалося позитивне сальдо в розмірі 1 500 дол.

Питання для самоконтролю

1. Як можна охарактеризувати місце Республіки Білорусь у світовій економіці?
2. Які фактори впливають на особливості економічного розвитку Білорусі?
3. Назвіть основні етапи історико-економічного розвитку Білорусі.

4. Охарактеризуйте економічний потенціал Республіки Білорусь.
5. У чому полягають особливості галузевої структури економіки Білорусі?
6. Дайте аналіз динаміки економічного розвитку Білорусі.
7. Назвіть особливості білоруської моделі соціально-економічного розвитку.
8. Які основні напрями зовнішньої політики Республіки Білорусь?
9. Які особливості білоруської ділової етики?
10. У чому полягають інтереси України в Білорусі?

3.4. Економіка Китайської Народної Республіки

Ключові поняття

Місце Китаю в світовій економіці; фактори економічного розвитку; політика „великого стрибка” і „культурної революції”; особливості економічних реформ в КНР; структура і динаміка розвитку економіки; внутрішньоекономічна політика; модель „соціалістичної ринкової економіки”; зовнішньоекономічна політика; особливості ділової етики; інтереси України в Китаї.

Китай – найбільша країна світу за кількістю населення і третя за розмірами території. В останню чверть минулого століття Китай показав надзвичайно високі темпи розвитку й стрімко наблизився до найпотужніших в економічному відношенні країн. Зростає його геополітичне значення. Є підстави вважати, що вже в найближчі десятиліття Китай перетвориться на один з визначних факторів у розвитку світової економіки.

Місце у світовій економіці

За розмірами ВВП, розрахованими за поточним курсом, Китай посідає четверте місце в світі (2 512 млрд дол. у 2006 р.); в розрахунку ж за паритетом купівельної спроможності валют (ПКС) він виїшов на друге місце, після США (10 трлн. дол. у 2006 р.), на 6 трлн дол. обігнавши Японію. За цією методикою розрахунку частка Китаю в світовому валовому продукті становила в 2006 р. 15% (США

– 20%, Японія – 6%). За обсягом промислового виробництва Китай також посідає друге місце в світі, після США, його частка становить 11,5%, а за обсягом сільськогосподарської продукції він випереджає всі країни світу – 24% (Індія – 11%, США – 7%)¹.

Китай займає перше місце в світі за видобутком вугілля, виробництвом чорних металів, цементу, велосипедів, зерна (в тому числі рису), бавовни, м'яса, мінеральних добрив, бавовняних тканин, одягу, взуття, за поголів'ям свиней, виловом риби. Друге місце він посідає за виробництвом електроенергії, хімічних волокон, вовняних тканин. Третє – за виробництвом шовкових тканин, сої, вантажооборотом залізничного транспорту. Китай також знаходиться серед лідерів за виробництвом металорізальних верстатів, устаткування для гірничошахтної та металургійної промисловості, локомотивів та вагонів, цукру, чаю.

Водночас Китай відзначається поки що дуже низькими економічними показниками в розрахунку на душу населення. Розмір ВВП на душу населення становить усього лише 7610 дол. ВВП на одного зайнятого припадає (за ПКС) 10,2 тис. дол. (США – 83,3 тис., Японія – 57,4 тис., Росія – 19,5 тис.), що є свідченням низької продуктивності праці (табл. 3.30).

Таблиця 3.30

Китайська Народна Республіка: коротка довідка

Площа території.....	9,6 млн км ²
Населення (2005 р.).....	1 314 млн чол.
Столиця.....	Пекін
ВВП (за ПКС, 2006 р.).....	10 000 млрд дол.
ВВП на душу населення (за ПКС, 2006 р.).....	7610 дол.
ВВП (за поточним курсом, 2006 р.).....	2512 млрд дол.
ВВП на душу населення (за поточним курсом, 2006 р.).....	1912 дол.
Експорт (2006 р.).....	974 млрд дол.
Імпорт (2006 р.).....	778 млрд дол.
Чисельність робочої сили (2005 р.).....	758 млн чол.
Рівень безробіття (2005 р.).....	4,2%
Зовнішній борг (2005 р.).....	229 млрд дол.
Національна валюта.....	юань
Курс юаня до долара.....	8,1 : 1

¹ МЭ и МО. – 2001. – №9. – С. 94–95, 105.

За межею бідності проживає 10% населення Китаю, або 126 млн. чол. Понад половину населення має дохід не більше ніж 2 доларів на день.

Інтерес до Китаю з боку бізнесменів провідних країн активізується великою потенційною ємністю китайського ринку; за оцінкою фахівців, вона становила в середині 90-х років минулого століття 300 млрд дол.¹ Китай вже сьогодні притягує значну кількість прямих зарубіжних інвестицій. Обсяг іноземних інвестицій у Китаї в 2006 р. становив близько 70 млрд дол., а всього в китайську економіку вкладено понад 600 млрд дол. ПІІ².

Китай є сильною країною у військовому відношенні, має ядерну зброю, володіє потужним військово-промисловим комплексом. Але він не приєднався до жодного військового блоку, здійснює цілком самостійну зовнішню і внутрішню політику. Політичний авторитет Китаю досить високий і дедалі зростає. З 60-х років Компартия й уряд Китаю намагаються сформувати й зміцнити образ держави як лідера “третього світу”, тобто країн, що розвиваються. Проте ясно, що Китай не належить до цієї групи країн ні в соціально-економічному (це країна з перехідною економікою), ні в політичному (бо це країна з комуністичним режимом). відношенні. Втім, за класифікацією деяких міжнародних організацій, Китай відносять саме до цієї групи; критерієм тут виступає низький показник ВВП на душу населення.

Авторитет Китаю серед країн, що розвиваються, в 60–80-х роках ґрунтувався саме на його самостійності як потужної держави й умисному дистанціюванню від двох “наддержав” світу. Поширенню політичного впливу Китаю на регіон Південно-Східної Азії сприяє також значна кількість етнічних китайців, що мешкають тут, – “хуацяо”.

Уряд Китайської Народної Республіки офіційно вважає Тайвань своєю територією. Формально це визнано майже всіма державами (в тому числі США) і міжнародним організаціями. Фактично ж Тайвань є самостійною державою зі своїм урядом і особливостями соціально-економічного устрою.

¹ Мировая экономика. Экономика зарубежных стран / Под ред. В.П. Колесова и М.Н. Осьмовой. – С. 336.

² Газ. „Зеркало недели”. – №49. – 2006.

Особливий статус у складі Китаю має Сянган (Гонконг). До 1997 р. він був британською колонією, після чого був офіційно переданий до китайської юрисдикції. Сянгану надано високий ступінь самоуправління: право здійснювати адміністративне управління, законодавчу й судову діяльність, самостійну імміграційну й податкову політику. До 2047 р. Сянгану гарантується незмінність його соціально-економічного устрою. Це має важливе значення, оскільки економіка Сянгану розвивається на чисто капіталістичних засадах, на відміну від соціалістичної економіки Китаю. Збереження особливого статусу Сянгану вигідне китайському уряду через надзвичайно глибоку зануреність цього невеличкого анклав у світовий ринок. Як побачимо далі, Китай ще навіть до 1997 р. вдало використовував цей фактор у своїх інтересах.

Фактори економічного розвитку

У розвитку китайської економіки значну роль відіграють природні ресурси й умови, величезні трудові ресурси й особливості історичного розвитку Китаю, причому в останню чверть віку першочергове значення мають економічні реформи, що здійснюються урядом.

Як уже зазначалося, Китай займає третє місце в світі за територією. Проте три чверті її – це гори, плоскогір'я, пустелі – тобто землі, мало придатні для господарського освоєння. Лише 12% території, що розташовані на сході, являють собою *родючі рівнини*. Саме тут зосереджена основна маса населення й найбільші міста. Велика Китайська рівнина має агрокліматичні умови, винятково сприятливі для вирощування сільськогосподарських культур помірного, субтропічного й тропічного поясів. Завдяки цим умовам, а також наповненим праці китайських селян Китай перетворився на найбільшого виробника сільськогосподарської продукції в світі.

Надра Китаю багаті на *корисні копалини*. Китай знаходиться серед перших країн світу за запасами кам'яного вугілля, залізної і марганцевої руд, бокситів, цинку, олова, сурми, вольфраму, молібдену, ртуті, титану, кухонної солі. Особливо великі запаси вольфраму, три п'ятих від світових. За розвіданими запасами кам'яного вугілля Китай посідає перше місце в світі (за загальними його запасами – друге). В надрах країни є багато урану, золота.

За запасами нафти й газу Китай поступається провідним у цьому відношенні країнам, але слід зауважити, що Захід країни ще недостатньо охоплений геологічною розвідкою.

Китай посідає одне з перших місць у світі за запасами гідроресурсів, у тому числі енергетичних. Значна частина кордону країни являє собою морське узбережжя, що сприяє розвитку рибальства й судноплавства.

На північному сході й південному заході Китаю збереглися великі пасма лісів, що мають промислове значення.

Китай – найбільша країна світу за чисельністю *населення*: майже кожна п'ята людина світу є китайцем. Щороку населення Китаю збільшується на 11 млн чоловік. Велика кількість населення притаманна Китаю ще з давніх давен. Вона зумовлювалася високим рівнем народжуваності, що сягав до 40 ‰, хоч і смертність була надзвичайно високою. Після утворення Китайської Народної Республіки в 1949 р. уряд зіткнувся з проблемою перенаселення країни. Приріст населення випереджав темпи зростання економіки.

В цих умовах було розроблено й впроваджено демографічну політику, спрямовану на суттєве зниження народжуваності. Малодітним сім'ям надаються пільги (першочергове надання житла, переваги при прийманні на роботу або навчання у вузі, виплата грошової допомоги тощо). Якщо ж народжується друга дитина, то сім'я позбавляється цих пільг, більше того, вона сплачує за це штраф. І тільки якщо перша дитина – дівчинка, дозволяється мати ще одну дитину. Демографічна політика має бажані наслідки. Наприкінці ХХ ст. коефіцієнт народжуваності скоротився до 15 ‰, а коефіцієнт природного приросту – до 8–9 ‰. Китай перейшов до фази помірнього зростання населення, але кожний відсоток приросту в абсолютних розмірах становить десятки мільйонів чоловік.

Переважна частина населення Китаю проживає в селах. У сільському господарстві зайнято 50% трудових ресурсів, у промисловості – 24 і в послугах – 26%. Численність працездатного населення в 2005 р. становила близько 800 млн чол.¹

Протягом ХІХ і в першій половині ХХ ст. для Китаю була притаманна дуже висока еміграційна активність. Внаслідок цього в світі нараховується понад 45 млн хуацяо. Більшість із них є досить за-

¹ www.chinaconsulate.khb.ru

можною частиною населення тих країн, де вони проживають. В країнах Південно-Східної Азії хуацяо є навіть елітною частиною місцевої буржуазії. В Сингапурі, що є одним з найрозвинутіших “азіатських драконів”, практично все населення складається з етнічних китайців. Хуацяо мають великий вплив на економіку й політику країн цього регіону, й це використовує уряд Китаю. Між комуністичними лідерами Китаю й капіталістичними хуацяо склалися, на перший погляд, дивні й неприродні відносини: хуацяо протягом десятиліть (особливо з 60-х років) неофіційно підтримували уряд КНР політично й економічно, переводячи значні кошти у вигляді інвестицій до Китаю через Гонконг. Справа в тому, що комуністичний Китай для хуацяо уособлює силу, яка врешті решт скинула іноземне ярмо й покінчила з віковим національним приниженням китайського народу. З початком реформування економіки до Китаю стали надходити наростаючі потоки інвестицій, значна частка яких належала саме хуацяо.

З давніх часів китайці як робітники визначаються сумлінним ставленням до праці. Вони здатні до копіткої роботи, праці у виснажливих умовах. Вони дисципліновані робітники. Стародавні й багатовікові традиції високої культури, в тому числі культури праці, китайці спромоглися зберегти й по сьогодні. В цьому полягає одна з причин успіхів сучасної китайської економіки.

Велика численність робочої сили сприяє формуванню великих абсолютних обсягів виробництва навіть за низької продуктивності праці. Це один з важливих, хоч і не головний, факторів, що зумовлюють позиції КНР за розмірами ВВП серед перших держав світу.

Загальна велика кількість населення Китаю формує широкий споживчий ринок, знов таки незважаючи на невисоку купівельну спроможність основної маси споживачів. Це стимулює розвиток виробництва спочатку товарів споживання, а далі – й інших, по всьому ланцюгу народногосподарського комплексу.

Аналізуючи сучасний етап розвитку економіки Китаю, слід брати до уваги особливості його *історико-економічного розвитку*. Народне господарство Китаю формувалося протягом тисячоліть, через фази розквіту й глибокого падіння. Китай – країна стародавньої культури, яка мала вплив на розвиток глобальної культури людства. Згадаємо, що китайці винайшли компас, порох, папір, паперові гроші, порцеляну, шовкові тканини. Китай здавна відзначався ви-

сокою культурою землеробства, особливо поливного вирощування рису. Китайці першими почали вживати чай.

В Китаї зародилися такі релігійно-філософські вчення, як даосизм і конфуціанство. Вони здійснили значний вплив на ментальність народних мас і на соціальний устрій Китаю. Філософія Конфуція (Кун-цзи) впроваджувала ідеї глибокого поважання батьків, старших, правителів; кожна людина повинна знати своє місце в суспільстві і відповідно з цим сумлінно виконувати свої обов'язки. В різних соціально-історичних обставинах ці ідеї справляли позитивний або негативний вплив на розвиток китайської економіки. З одного боку, вони формували із віку до віку в китайському народі традиції працелюбства. З іншого боку, ці ідеї консервували феодальні порядки в країні. Невимогливість до зовнішніх обставин, скромність у побуті часто оберталася браком ініціативності. Конфуціанство сприяло формуванню ідеї причетності окремої маленької людини до колективу: колектив (починаючи з сім'ї) – цінність більш високого порядку, ніж особа окремої людини. В роки колективізації комуністичні ідеологи Китаю дуже вдало використовували цю особливість світогляду китайця. Філософія даосизму пропагувала кожній людині позицію невторчання у природний розвиток подій, що культивувало політичну й соціальну пасивність.

Сплетення філософських догм і природних якостей китайського народу наклали відбиток на суперечливу ходу соціально-економічного розвитку Китаю. В Середньовіччя Китай був однією з найцивілізованіших країн світу і мав розвинуту на ті часи економіку, основою якої було сільське господарство. Феодальний Китай, мабуть, був найбільш сприятливим середовищем для втілення конфуціанських ідей, вплив яких на всі сфери суспільства, в тому числі й на економіку, був найвідчутнішим. Китай довгий час залишався найбільшою країною Азії за економічним потенціалом. За деякими розрахунками, в 1800 р. на Китай припадало 33% світового промислового виробництва (тоді як на всю Європу – 28%, на США – 0,8%)¹.

Проте феодальні порядки тривали в Китаї надмірно довго; вони консервувалися, не в останню чергу, пануванням ідеології, яка за-суджувала будь-які зміни в існуючому соціально-політичному ладі.

¹ А.И. Погорлецкий. Экономика зарубежных стран. М. – 2000. – С. 388.

В XIX ст., коли в Європі й США вже давно існували капіталістичні відносини, здійснювався промисловий переворот, а в Японії відбувалася революція Мейдзі, економічні відносини в Китаї застигли на рівні феодальних порядків. Це гальмувало розвиток продуктивних сил країни. Історичною трагедією для китайського народу стала колоніальна експансія імперіалістичних держав. Наприкінці XIX й на початку XX ст. Китай став поділений на “сфери впливу” між Великою Британією, Францією, Німеччиною, Росією та Японією. Пограбування ресурсів Китаю призвело до різкого падіння його економічного потенціалу. В 1900 р. частка Китаю у світовому промисловому виробництві знизилася до 6% (Європи, навпаки, підвищувалася до 62, США – до 24%).

Розвал економіки призвів до стрімкого падіння рівня життя населення. З XIX ст. розпочалася широкомасштабна еміграція з Китаю. Найгірші часи для китайського народу припадають на 30 – 40-ві роки минулого століття, коли розпочалася агресія Японії проти Китаю. Економіка країни була відкинута майже на століття назад; бідність, злидарство стали повсякденною нормою великих мас народу.

Після розгрому Японії у Другій світовій війні і за підтримкою СРСР склалися сприятливі умови для завершення революції під керівництвом Комуністичної партії Китаю. В 1949 р. було проголошено Китайську Народну Республіку. В країні розгорнулися соціально-економічні перебудови, які мали неоднозначні наслідки.

Протягом 1949 – 52 років уряд КНР націоналізував власність іноземного капіталу й китайської буржуазії, здійснив аграрну реформу й відбудував зруйноване війною господарство. Виконання плану першої п’ятирічки розвитку (1953 – 1957 рр.) поклало основи для індустріалізації країни. За допомогою СРСР було створено важку індустрію Китаю, швидкими темпами розвивалися паливно-енергетична промисловість, металургія, важке машинобудування, хімічна промисловість. Багато обдарованих китайців навчалися в радянських вузах, де знайомилися з новітньою технологією, в тому числі в стратегічних галузях. Це, між іншим, сприяло досить швидкому виготовленню власної ядерної зброї, а потім і запуску Китаєм власних космічних об’єктів.

З кінця 50-х років в економічній політиці Китаю відбувся різкий поворот. Було проголошено курс на максимально швидкі темпи розвитку економіки; за сім років планувалося “наздогнати Англію”

за рівнем економічного розвитку. Ця політика, що одержала назву “великого стрибка” (1958 – 1960 рр.), економічно не була підкріплена й призвела до великих втрат у народному господарстві. Здійснювалося насильницьке об’єднання селян у “народні комуни”, в яких існував високий ступінь усупільнення не тільки засобів виробництва, а й особистих речей, домашнього скота, житла селян. Сільське господарство, незважаючи на важку працю селян, занепагло. В країні розпочався голод. Прямі втрати народного Китаю за роки “великого стрибка” перевищили 100 млрд юанів. Було розтринькано велику кількість ресурсів. В комунах будувалися примітивні металургійні печі, які виплавляли метал надзвичайно низької якості; на це витрачалося чимало залізної руди, коксівного вугілля й робочої сили.

Новий удар по китайській економіці був нанесений “культурною революцією” (1966 – 1978 рр.). Під час цієї тривалої акції країна опинилася на межі остаточної економічної дезорганізації. Почалося гоніння на інтелігенцію, багато висококваліфікованих фахівців, вчених були вислані у віддалені райони країни до комун “на перевиховання”; від цього постраждало близько 100 млн чоловік. Значна кількість людей відволікалася від нормальної праці на проведення політичних кампаній. Проголошувався курс “опори на власні сили”, що вело до автаркії. На 60-ті роки прийшовся політичний розрив Китаю з СРСР та більшістю інших соціалістичних країн. Якщо взяти до уваги вкрай напружені відносини Китаю зі США та їх союзниками, то не дивно, що КНР опинилася в політичній та економічній ізоляції. “Культурна революція” принесла Китаю втрати у 500 млрд юанів.

Помірковані сили в апараті КПК й уряді Китаю розуміли, що далі така політика тривати не може. Після смерті Мао Цзедуна (1976 р.) відкрилася можливість для її докорінного перегляду. Здійснення нової політики, проведення економічних реформ, що повернули Китай на ринковий шлях, пов’язано з ім’ям Ден Сяопіна. В грудні 1978 р. було проголошено курс на економічну реформу (“гайге”), в основу якої покладалися перебудова відносин власності й формування соціалістичного ринку. XII з’їзд КПК (1982 р.) прийняв стратегію модернізації суспільства. Вона має здійснюватися у три етапи: до 2000 р. планувалося збільшити валову продукцію промисловості й сільського господарства у 4 рази, забезпечити до-

сягнення середнього достатку життя народу; до 2021 р. – підняти Китай до рівня середньорозвинутої країни; до 2049 р. (сторіччя КНР) – перетворити Китай на високорозвинуту державу.

Механізм здійснення економічної реформи та її наслідки докладніше будуть розглянуті далі. Тут же відзначимо, що реформа в цілому дала позитивний ефект і забезпечила економіці Китаю високі темпи зростання.

Структура і динаміка розвитку економіки

Китай належить до країн з багатогалузевою економікою. Провідна роль належить промисловості, частка якої у ВВП становить 48,1%; частка сільського господарства – 11,9, послуг – 40%.

У *промисловості* Китаю поєднуються традиційні “старі” галузі (текстильна, вугільна, металургійна) з новими (нафтопереробка, хімія, авіаційна, космічна, електронне машинобудування). У важкій промисловості працює понад 60% всіх промислових робітників, тут виробляється половина промислової продукції¹.

Основою енергетики є кам’яне вугілля, яким Китай забезпечує себе повністю. За видобутком вугілля країна займає перше місце в світі; 80% вугілля видобувається шахтним способом. Переважну частину вугілля споживає промисловість, особливо легка і харчова. Це означає, що в основному вугілля спалюється в заводських печах, а не на електростанціях. Переважання вугілля в паливно-енергетичному комплексі спричинює сильне забруднення довкілля.

Останнім часом зростає видобуток нафти.

За виробництвом електроенергії Китай вийшов на друге місце в світі (в 1999 р. було вироблено 1173 млрд кВт-год електроенергії). Теплові електростанції виробляють 80% електроенергії, ГЕС – 19, атомні – 1%. Незважаючи на високі абсолютні обсяги виробництва електроенергії, її все ще не вистачає для потреб народного господарства.

Чорна металургія Китаю забезпечена всіма видами власної сировини. За виробництвом чорних металів Китай посідає перше місце в світі. Проте виробляються переважно рядові сорти металу; високо-

¹ Социально-экономическая география зарубежного мира. / Под ред. В.В. Вольского. М. – 2001. – С. 510.

якісна сталь, прокат, легуючі метали імпортуються в значній кількості. Технічний рівень металургійних заводів Китаю поки що невисокий.

Кольорова металургія розвивається високими темпами, проте країні не вистачає алюмінію, міді, свинцю й цинку, вони імпортуються. На експорт йде більше ніж половина виробленого олова, ртуті, сурми й вольфраму.

Машинобудування характеризується великою кількістю підприємств, серед яких значна частина дуже дрібних, напівкустарних заводів. У цілому Китай забезпечує себе основною продукцією машинобудування. Проте рівень якості верстатобудування, електротехніки, приладобудування, авіабудування недостатній. Багато типів такої техніки імпортуються. Це стосується також і деяких видів устаткування. Останнім часом швидко зростає виробництво електронної техніки, як виробничої, так і побутової. За виробництвом радіоприймачів і телевізорів Китай посідає перше місце в світі. Випускається велика кількість електронно-обчислюваних машин, калькуляторів. Китай знаходиться серед провідних країн за виробництвом пральних машин і холодильників. У Китаї нараховується 820 млн користувачів телефонним зв'язком, 450 млн мають мобільні телефони; Інтернетом користується 120 млн чол.¹

У хімічній промисловості відзначається виробництво мінеральних добрив, за яким Китаю належить перше місце в світі; переважає виготовлення азотних добрив (близько 80%). Продукція органічної хімії (полімери тощо) не покриває потреб промисловості країни. Проте виробництво деяких видів цієї продукції має вже значні обсяги: за виробництвом пластмас і синтетичних смол Китай посідає четверте місце в світі. Китай є також одним з найбільших світових виробників фармацевтичної продукції.

Легка промисловість орієнтується як на широкий внутрішній ринок, так і на зовнішній. Вона добре забезпечена власною сировиною і дешевою робочою силою. В текстильній промисловості переважає бавовняна. Китай виробляє бавовняних тканин більше, ніж разом узяті Індія, США та Японія – країни, що також відзначаються розвитком цієї галузі. За випуском шовкових тканин у цілому (з на-

¹ Газ. „Зеркало недели”. – №49. – 2006.

туральної та синтетичної сировини) Китай посідає третє місце в світі, але за виготовленням натурального шовку – перше. Китай є світовим експортером дешевого й зручного одягу та взуття.

У харчовій промисловості переважають рисоочисна й борошно-мельна; за обсягом виробництва вони найбільші в світі. Китай вийшов на перше місце за виробництвом м'яса, обігнавши США. Він випередив Японію за виловом риби й також посів перше місце в світі.

Значна увага приділяється залученню здобутків науково-технічного прогресу в економіку, зокрема в промисловість. Витрати на НДДКР у 2006 р. дорівнювали 136 млрд дол., або 1,3% від ВВП.

Сільське господарство Китаю за обсягом виробництва продукції не має рівних у світі. Провідною галуззю залишається землеробство, на яке припадає більше ніж половина всього виробництва в сільському господарстві. В землеробстві переважає вирощування зернових: на рис припадає 35% вартості продукції, на пшеницю – 19, на кукурудзу – 20% (станом на 2000 р.)¹. Китай займає перше місце в світі за виробництвом рису і пшениці, друге – за виробництвом кукурудзи (після США).

Китай виробляє більше всіх у світі бавовни, є одним з найбільших виробників сої (третє місце) й арахісу. Із цукрових культур вирощуються як буряк, так і тростина. За виробництвом тютюну країна займає перше місце в світі, за виробництвом чаю – друге (після Індії).

Китай набагато обігнав інші країни за поголів'ям свиней і увійшов до лідируючої групи за поголів'ям великої рогатої худоби, овець і кіз. Проте продуктивність скотарства поки що невисока.

За роки реформи сільське господарство увійшло в багатогалузеву структуру економіки села, куди входять промисловість, торгівля, транспорт, послуги та ін. Частка несільськогосподарських галузей у 1995 р. досягла 80%. Наразі так звана “сільська промисловість” Китаю є не лише одним з основних постачальників споживчих товарів, а й енергоносіїв, деталей та вузлів для обробної промисловості, хімічних добрив і отрутохімікатів для сільського господарства. Її частка становить понад 50% у виробі з шовку і трикотажу, 95 – цегли, черепиці та дрібних сільзнарядь, 35 – шкіряного взуття, 40% цементу і вугілля.

¹ ADB Publication – Key Indicators of Developing Asia and Pacific Countries People's Republic of China, 2001 – p. 123.

Існує є загострення суперечностей між зміненою структурою суспільного попиту на сільськогосподарські продукти та виробничою структурою сільського господарства. Іншими словами, намітилася тенденція до скорочення споживання низькосортових видів зерна і розширення попиту на високоякісне зерно рису і пшениці, а також продукцію тваринництва. Тому перед країною стоїть гостра потреба: вдосконалити виробничу структури сільського господарства відповідно до реального ринкового попиту.

Зростаючу роль в умовах реформування економіки Китаю відіграє *сфера послуг*, зокрема торговельних. За рахунок приватних і кооперативних організацій у повсякденному житті громадян Китаю обсяг послуг зростає, з'являються нові торговельні послуги, ринки. Так, за 1973 – 1997 рр. обсяг роздрібного товарообігу зріс більше ніж у 9 разів¹.

Економічна реформа неминуче торкнулась і сфери фінансів, оскільки вона як складова дореформеної економіки Китаю відставала від міжнародних стандартів, у зв'язку з нерозвинутістю фінансово-кредитних механізмів.

В умовах економічної реформи ситуація поступово змінювалася на краще в частині нарощування обсягів кредитно-грошових операцій, наповнення їх якісно новими інструментами і механізмами, операціями і послугами, які не застосовувалися раніше.

Внаслідок цього протягом 90-х років в економіці Китаю помітне місце зайняв фондовий ринок з двома основними біржами в Шанхаї і Шеньчжені. Функціонують трастові інвестиційні компанії, інвестиційні фонди, з'явилися державні спеціалізовані банки, які реформуються в комерційні. Розвиваються нові види кредитно-грошових операцій, зокрема ринок короткострокового і міжфілійного кредитування, трастові операції, використання в розрахунках кредитних карток, операції з цінними паперами. Ринок цінних паперів втратив своє периферійне значення і перетворився на центр економічних процесів у народному господарстві.

Фінансовий стан Китаю виявився досить міцним. Саме цим багато в чому можна пояснити те, що фінансова криза в Азії, яка болюче вдарила по економіці багатьох країн Південно-Східної Азії, без-

¹ Мировая экономика. Экономика зарубежных стран / Под ред. В.П. Колесова и М.Н. Осьмовой. – С. 344.

посередньо не торкнулася економіки Китаю. Справа в тому, що велике позитивне сальдо платіжного балансу Китаю (40 млрд у 1997 р.) і великі золотовалютні резерви (140 млрд. дол. у Китаї і близько 100 млрд дол. у Сянгані) не дозволили втягти китайську економіку у вир фінансової кризи. До того ж певна закритість китайського фондового ринку від зовнішніх ринків капіталу, наявність сильного державного контролю над фінансами сприяли його малосприйнятності до спекулятивних комбінацій на валютному і фондовому ринках азіатських країн¹.

Динаміка економічного розвитку Китаю відзначається позитивними макроекономічними показниками в цілому. Проте вони не завжди віддзеркалюють якісний стан економіки. Так, навіть у роки економічної розрухи часів “великого стрибка” промисловість показувала “плюс” у динаміці внаслідок зростання неякісної продукції (металу, машин), що була практично непридатна до використання. Але й за цих умов китайська статистика зафіксувала зниження темпів зростання в 60-ті роки, що відповідало наслідкам авантюрної політики Мао Цзедуна.

Таблиця 3.31.

Приріст ВВП за підсумками виконання державних планів розвитку економіки КНР (в %)²

Період	1952– 1957	1958– 1965	1966– 1970	1971– 1980	1981– 1985	1986– 1990	1991– 1995	1996– 2000	2001– 2005
Приріст ВВП	71	38	46	83	66	46	76	49	59
Пересічні темпи за рік, %	11,8	4,6	9,2	8,3	13,2	9,2	15,2	9,8	8,8

Як бачимо, найвищих темпів приросту в економіці Китаю було досягнуто у першій половині 90-х років. В другій половині цього десятиліття темпи уповільнилися, що було, зокрема, наслідком політики стримання економічного росту, щоб запобігти “перегріву економіки”.

¹ Мировая экономика. Экономика зарубежных стран / Под ред. В.П. Колесова и М.Н. Осъмовой. – С. 345.

² Складено за : МЭ и МО. – №8. – 2001. – С. 123; www.cia.gov

Таблиця 3.32

Основні показники ІХ п'ятирічки Китаю (%)¹

	2001	2002	2003	2004	2005
ВВП	7,3	8,0	9,1	9,8	9,9
Промисловість	10,0	11,7	13,2	14,0	13,9
Сільське господарство	2,6	3,3	2,9	3,2	3,9
Інвестиції	11,2	12,8	12,7	13,5	14,2
ППІ	4,0	5,6	7,8	8,9	7,7

Внутрішньоекономічна політика

Реформування економіки Китаю здійснюється еволюційними методами, без рішучого руйнування старих економічних структур. Проте програма реформи, виконується послідовно. Особливістю перехідного етапу економічного розвитку Китаю є те, що ринкові перетворення здійснюються під головуванням Комуністичної партії Китаю.

Реформування розпочалося у 80-ті роки зі сфери сільського господарства, з аграрних відносин. Комуни ліквідувалися, земельні ділянки передавалися селянам у довгострокову оренду на правах сімейного підряду. Вже в середині 80-х років підрядна система охопила майже 97% усіх господарств. Селянам було повернено присадибні ділянки, які в роки “великого стрибка” були в них відібрані до комун. Їм було надано право займатися підсобним промислом, продавати надлишки продукції на ринках. Про суті, це означало деколективізацію сільського господарства й розвиток товарно-грошових відносин на селі. Проте земля залишилася в державній власності, не стала об’єктом купівлі-продажу.

Господарська самостійність селян, їх зацікавленість у результатах праці привела до суттєвого підвищення продуктивності праці (порівняно з епохою комун) і різкого збільшення обсягів сільсько-господарської продукції.

Однак наприкінці 80-х років сільське господарство вичерпало свої можливості для виробництва продукції. Знадобилися нові підходи, які забезпечили б нове зростання якісних показників виробництва на селі. На думку китайських економістів, шлях до вирішення цієї проблеми – це розвиток різного роду кооперування

¹ www.forextimes.ru

селян у сфері виробництва і обігу, концентрація землі в руках господарників з використанням найму робочої сили. Щоправда, за умови належного рівня техніко-технологічного оснащення¹.

Після того як реформування аграрних відносин дало перші позитивні наслідки, уряд поширив механізм економічних перетворень на інші галузі. У 1984 р. було прийнята Постанова “Про реформу господарської системи”. Вона передбачала розширення господарської самостійності підприємств, скорочення сфери директивного планування, перехід до торгівлі засобами виробництва. Реформуванню підлягала також система цін, праці, заробітної плати, забезпечувалася гнучкість цих складових економічного процесу. Було офіційно проголошено про доцільність використання різноманітних форм власності – державної, колективної та приватної.

Промислові підприємства одержали досить широкі можливості для самостійної діяльності. Вони могли обирати різні форми власності, самостійно вирішувати оперативні питання (виробництво, постачання, збут), здійснювати кадрову політику, встановлювати систему заробітної плати і в певних межах (що визначалися державою) самостійно встановлювати ціни на свою продукцію. Поступово формувалася ринкова система ціноутворення.

Враховуючи, що ці економічні перетворення йдуть у розріз із догматами класичної комуністичної теорії про недопустимість приватної власності в соціалістичному суспільстві, уряд і комуністичні лідери Китаю обґрунтували положення про особливий, перехідний етап соціально-економічного розвитку країни. В 1987 р. XII з’їзд КПК відзначив, що країна знаходиться лише на початковому етапі будівництва соціалізму; цей етап буде тривати, не менше ніж 100 років. За цей період необхідно створити матеріально-технічну базу соціалізму, на високому рівні забезпечити умови життя людей. На перехідному етапі, як заявлялося на з’їзді, при різноманітності форм власності домінуючою залишається державна власність; її приватизація небажана, а в окремих сферах – недопустима. Планові важелі управління (директивне планування) поєднуються з ринковими. Держава здійснює регулювання на макрорівні, ринок на – мікрорівні. Принцип розподілу за працею (соціалістичний принцип)

¹ Див.: Мироявая экономика. Экономика зарубежных стран / Под ред. В.П. Колесова и М.Н. Осьмовой. – С. 347.

поєднується з принципом розподілу за вкладеним капіталом (капіталістичний принцип). Ця концепція отримала назву моделі “соціалістичної ринкової економіки”. Згодом процес приватизації набрав обертів; за даними на 2006 р., 70% ВВП Китаю вироблялося в приватному секторі і тільки 30% – у державному.

Заходи щодо реформування економіки прискорили темпи її розвитку. Пересічнорічний темп зростання ВВП за п’ятирічку 1981 – 1985 рр. був одним з найвищих за всю історію післявоєнного Китаю: він становив 13,2%. Проте форсування розвитку промисловості мало й негативні наслідки. Розпочалася інфляція, накопичилося багато незавершеного капітального будівництва, загострилися міжгалузеві диспропорції. Економіка увійшла до стадії “перегріву”. До того ж у країні почали поширюватися корупція й зловживання з боку чиновників і працівників партійного апарату.

У цих умовах у 1988 р. було взято курс на “гальмування” реформ і посилення ролі державних органів регулювання економіки. В наступній п’ятирічці (1986–1990 рр.) темпи зростання промисловості і в цілому ВВП помітно скоротилися. Було прийнято заходи щодо встановлення жорсткіших умов кредитування, скорочено бюджетні витрати й грошову емісію. Наприкінці 1991 р. з наслідками “перегріву” економіки було в цілому покінчено, і з 1992 р. реформам було надано нового імпульсу.

Головна увага приділялася реформуванню державного сектора економіки. Суттєво розширювалися права державних підприємств щодо виходу їх на ринок. Активізувалася інфраструктура ринку: розширилася мережа товарних і фондових бірж. Прийнято заходи лібералізації цін. У державному секторі залишалися великі й середні підприємства, а малі були здебільшого продані. До середини 2000 р. половина надлишкового 35-мільйонного персоналу була звільнена й поповнила лави безробітних. Щоб запобігти соціальному вибуху, уряд розробив план допомоги звільненим робітникам. Цей план передбачає такі заходи:

- підтримка розвитку приватного сектора економіки, особливо малих і середніх підприємств, що створюють нові робочі місця;
- розробка програми тимчасової допомоги в містах;
- проведення реформи соціального захисту населення.

У 1999 р. було прийнято програму підтримки розвитку приватного сектора. Розроблено й затверджено закони з охорони прав приватних підприємців. Заохочується кредитування приватного сектора банками; в банках створюються відділи по роботі з малими й середніми підприємствами.

Ці заходи дали позитивні наслідки. Темпи ВВП за п'ятирічку 1991 – 1995 рр. мали високий пересічний річний показник, який становив 15,2%. На XV з'їзді КПК (1997 р.) було вирішено продовжити реформування державного сектора економіки. Головним напрямом стало акціонування державних підприємств при зберіганні контрольного пакету акцій за державою. Було визнано бажаним збільшити частку недержавного сектора в економіці. Зверталася увага на необхідність створення сприятливого клімату для залучення іноземних інвестицій. Одним з найважливіших напрямів у розвитку економіки визначалося використання досягнень науково-технічного прогресу, прискорене впровадження їх у виробничі процеси.

За роки реформування економіки значно зросли обсяги капіталовкладень. Їхня частка у ВВП має чітку тенденцію до збільшення, перевищила третину.

Таблиця 3.33
Частка капіталовкладень у ВВП (%)¹

П'ятирічки	1952– 1957	1958– 1965	1966– 1970	1971– 1980	1981– 1985	1986– 1990	1991– 1995	1996– 2000
Частка капіталовкладень	12,2	16,4	12,6	17,2	24,8	28,4	33,9	35,1

Реформування поширилося також на кредитно-фінансову сферу. Народний банк Китаю залишається центральним банком країни, він відповідає за стабільність національної валюти. НБК адміністративно прямо підпорядковується Державній раді КНР. Втручання в його діяльність з боку центральних і місцевих влад зведено до мінімуму. Комерційні банки мають бути прибутковими і порівняно незалежними від центрального уряду; проте уряд установлює обов'язкові для всіх банків орієнтири відсоткових ставок за кредитами й депозитами.

¹ МЭ и МО. – 2001. – №8. – С. 123.

Гострою проблемою банківської системи Китаю є прострочені або безнадійні кредити. Для вирішення цієї проблеми було створено 4 компанії по управлінню активами, яким у 1999 р. було передано 157 млрд дол. прострочених кредитів. Для їх погашення ці компанії обмінюють заборгованість за кредитами на участь у майні підприємства-боржника, стають, таким чином, його акціонером.

В 90-ті роки було проведено реформи податкової системи. В 1994 р. ставка податку для підприємств усіх форм власності була уніфікована й встановлена на рівні 33%. Центральне місце в непрямому оподаткуванні займає податок на додану вартість (ПДВ). Базова ставка ПДВ становить 17%, для деяких категорій товару (основні продукти харчування, електроенергія) встановлено пільгову ставку – 13%.

Китай складає п'ятирічні плани розвитку народного господарства. В 2001–2004 рр. діяв план десятої п'ятирічки. Наголос у цьому плані робився на якісні (а не кількісні, як до цього) показники зростання економіки, на збалансованість розвитку. Посилюється орієнтація на використання ринкових механізмів. Стратегічними цілями десятої п'ятирічки були:

- подальша орієнтація на ринкові реформи й інновації;
- підтримка розвитку недержавного сектора;
- захист навколишнього середовища;
- поліпшення якості життя населення;
- ліквідація диспропорцій між бідними західними та багатими східними провінціями Китаю.

Зараз виконується план одинадцятої п'ятирічки.

Зовнішньоекономічна політика

Реформування економіки охопило також і зовнішньоекономічну сферу. Було проголошено відкриту політику, орієнтовану на розширення економічних зв'язків із зарубіжними країнами, залучення іноземного капіталу в економіку Китаю, створення спеціальних економічних зон і відкритих економічних регіонів.

Основою зовнішньоекономічних зв'язків Китаю є *зовнішня торгівля*. За її обсягом Китай наприкінці 90-х років вийшов на 10-е місце в світі, а в 2006 р. посів третє місце (після США та Німеччини).

Це було досягнуто за рахунок надзвичайно високих темпів зростання експорту та імпорту (табл. 3.34).

Таблиця 3.34.
Темпи зростання зовнішньої торгівлі Китаю (%)¹

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Експорт	21,0	0,5	6,1	27,8	32,1	33,4	37,8	35,6	39,3
Імпорт	2,5	-1,6	16,2	35,8	28,4	25,6	31,0	23,3	19,2

Зниження темпів зростання зовнішньої торгівлі в 1996 – 1998 рр. було пов’язане з кризовими явищами, що охопили країни Південно-Східної Азії в той час.

Обсяг товарообігу зовнішньої торгівлі Китаю перевищив 1750 млрд дол.; частка експорту у ВВП становить 20% (табл. 3.35).

Таблиця 3.35
Обсяги зовнішньої торгівлі Китаю, млрд. дол.²

	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Оборот	115,4	277,9	429,0	478,2	531,0	637,6	1 154,8	1 422,1	1 751,9
Експорт	62,1	148,8	232,0	277,2	333,0	381,4	593,4	762,0	974,0
Імпорт	53,3	129,1	197,0	201,0	198,0	256,2	561,4	660,1	777,9
Сальдо	8,8	19,7	35,0	76,2	135,0	125,2	32,0	101,9	196,1

Звертає на себе увагу наявність позитивного сальдо зовнішньої торгівлі Китаю протягом тривалого часу. Це сприяє накопиченню золотовалютних резервів країни і покращенню її платіжного балансу.

Основними партнерами Китаю в експорті є: США (26% усього експорту в 2000 р.), Сянган (21), Японія (15), Німеччина (4), Республіка Корея (3%).

Імпорт Китаю географічно розподіляється так: Сянган (17%), Японія (17), Республіка Корея (9), США (9), Німеччина (4), Росія (3%)³. Щодо Сянгану, то, як уже зазначалося, це особлива територія

¹ МЭ и МО. – №8. – 2001. – С. 126; www.unctad.org

² Статистичний щорічник України за 2000 рік. – С. 565; www.cia.gov

³ ADB Publication – Key Indicators of Developing Asia and Pacific Countries People’s Republic of China, 2001. – P. 127, 129.

Китаю, яка здійснює значні за обсягом посередницькі операції в зовнішній торгівлі країни.

У структурі зовнішньої торгівлі Китаю поступово зростає частка готової продукції, в тому числі машин і устаткування як в імпорті, так і в експорті (3.36).

Таблиця 3.36

Товарна структура зовнішньої торгівлі Китаю (2005 р., %) ¹

Товарні групи	Експорт	Імпорт
Машини і устаткування	35,0	39,3
Напівфабрикати	16,2	20,2
Продукти харчування	5,7	1,8
Продукція хімічної промисловості	6,2	14,6
Мінеральне паливо	2,7	8,7
Сировина	2,1	9,2
Інші товари	32,1	6,2

У 2002 р. Китай став членом Світової організації торгівлі (СОТ). Ця подія потребує від уряду Китаю здійснення подальшої лібералізації зовнішньої торгівлі, зокрема зниження тарифних і нетарифних обмежень. З одного боку, членство в СОТ сприятиме нарощуванню обсягів китайського експорту; а з іншого – потенційно величезний внутрішній ринок Китаю стане більш доступним для іноземних товарів, що загострить конкуренцію національним виробникам.

Орієнтуючись на перспективи освоєння китайського ринку, іноземні бізнесмени активно залучаються до нього, вкладаючи прями й портфельні *інвестиції*. Китай посідає друге місце в світі (після США) за щорічним залученням іноземних інвестицій.

За 22 роки реформ (1978 – 2000 рр.) у Китай надійшло понад 500 млрд дол. іноземного капіталу, в тому числі 347 млрд дол. у формі прямих інвестицій. У 1999 р. в країні нараховувалося 212 тис. підприємств з іноземним капіталом, у які було вкладено загалом 779 млрд дол.; 68% капіталу становили кошти іноземних інвесторів. Станом на 2006 р. в китайську економіку було вкладено 600 млрд дол. прямих іноземних інвестицій.

Найбільше іноземного капіталу вкладено в обробну промисловість. Завдяки цьому в країні виникли нові галузі промисловості, надійшли сучасні техніка й технології, ноу-хау, управлінський досвід і знання.

¹ www.unctad.org

Іноземний капітал зайняв важливі позиції в зовнішній торгівлі Китаю. В 1999 р. частка підприємств з іноземним капіталом становила 45% в експорті країни і 52% в імпорті¹.

Залученню іноземних інвестицій сприяє політика створення спеціальних економічних зон. До кінця 90-х років у Китаї діяло близько 120 спеціалізованих зон.

Зовнішня заборгованість КНР становила в 2005 р. 229 млрд дол. На 70% вона складається з довготермінової заборгованості. Відсоткові ставки, за якими залучалися кошти, мають тенденцію до зниження (з 8% у 1990 р. до 6% у 1999 р.), що говорить про довіру іноземних кредиторів до Китаю.

Золотовалютні резерви Китаю мають тенденцію до зростання; в 2000 р. їх обсяг становив 166 млрд дол. У 1990 – 2000 рр. золотовалютні резерви Китаю збільшувалися пересічно за рік на 18,8%². У 2006 р. обсяг золотовалютних резервів КНР становив понад 1 трлн дол.

Особливості ділової етики

Специфічні риси ділової етики китайців формувалися під впливом трьох чинників: етнічних норм конфуціанства, комуністичної ідеології й світових стандартів ділового спілкування.

Визнання своєї причетності до великої китайської цивілізації породжує в китайців почуття переваги над представниками інших культур. Тривала імперіалістична агресія щодо Китаю сформувала в них недовіру і неприязнь до іноземців. Проте в діловому спілкуванні китайські урядовці й бізнесмени вміють приховувати ці почуття. В цьому їм допомагають принципи конфуціанської етики. Згідно з конфуціанською філософією, серед найголовніших цінностей, яких повинна прагнути людина, є скромність, терпимість, поштивість, поважання старших, щирість, відданість, добросовісність, почуття обов'язку, вдячність за послуги³.

Найголовнішим принципом у діловому спілкуванні китайці вважають недопустимість “втрати обличчя”. Тому вони й самі уника-

¹ МЭ и МО. – 2001. – №8. – С. 124 – 125.

² ADB Publication – Key Indicators of Developing Asia and Pacific Countries People's Republic of China, 2001. – P. 128 – 129.

³ Р.Д. Льюис. Деловые культуры в международном бизнесе. От столкновения к взаимопониманию. – С. 372.

ють незручних для себе ситуацій, а також намагаються не ставити в ніякове положення й партнера. Під час переговорів китайці ввічливі і стримані.

У Китаї стиль ведення переговорів відзначається значно меншим динамізмом порівняно із західними країнами. Переговори можуть тривати від декількох днів до декількох місяців і навіть більше. До того ж вони можуть часто перериватися, що інколи дуже дратує їх партнерів, котрі цінують свій час. Китайці ніколи не приймають рішень без досконального вивчення всіх аспектів і наслідків пропозицій своїх партнерів і прагнуть вилучити найдокладнішу інформацію стосовно майбутньої угоди. В переговорах з представниками Китаю слід мати на увазі, що прийняття рішень з важливих питань здійснюється колегіально. Причому таке рішення неодмінно мусить бути скоординованим з державними зовнішньоторговельними компаніями всіх рівнів, починаючи з провінційного й закінчуючи Міністерством зовнішньоекономічних зв'язків і торгівлі Китаю. Звісно, що будь-яке таке рішення проходить численні погодження і потребує багато часу.

В інтересах підвищення рівня оперативності і ефективності можливих переговорів необхідно ці моменти враховувати і намагатися попередньо подати китайському партнеру свої конкретні пропозиції (щодо цін, перспектив на пропоновані товари, а також побажання щодо способу оплати тощо). Разом з тим бажано (залежно від ситуації) сповістити китайському партнерові інформацію про свої можливості і стосовно своїх пропозицій; це саме вимагається і від китайської сторони.

Важливо мати на увазі й те, що китайці ніколи не відмовляються від обговорення неконкретних пропозицій. Але обидві сторони в кінці кінців повинні переконатися в корисності і перевагах пропозицій не лише своїх, а й своїх партнерів по переговорах. Делегація для переговорів мусить бути досить представницькою і включати добрих фахівців, а також бездоганних перекладачів, що прискорить переговори і отримання бажаного їх результату.

Слід добре пам'ятати, що ділові стосунки не обмежуються рамками службових кабінетів. А це означає, що в ділових стосунках використовуються певні ділові прийоми, які мусять враховуватися діловими партнерами китайців. Так, вони люблять смачно поїсти, і за час перебування в Китаї з діловим візитом можна багаторазово в

цьому переконатись, а також оцінити достоїнства китайської кухні. Запрошення на такі неформальні заходи робляться заздалегідь в усній формі в ході переговорів або по телефону. Час початку таких заходів повідомляють зразу ж. Запрошений повинен з'явитися своєчасно. На початку обіду господар проголошує тост, а через деякий час потрібно бути готовим виголосити тост у відповідь. Потрібно враховувати, що в багатьох сім'ях Китаю взагалі не вживають спиртних напоїв. Тому не варто пити багато за банкетним столом, незважаючи на те, що тостів може бути проголошено чимало. Зовсім не обов'язково допивати кожен чарку до дна. Краще лише пригубити.

Під час привітання зазвичай прийнято обмінюватися рукостисканням. Причому спочатку стискають руку найбільш високопоставленій особі. При діловому знайомстві потрібно вручити партнеру свою візитну картку. Бажано, щоб ваші реквізити на одній із сторін були надруковані китайською мовою.

Під час спілкування з партнером не варто ображатись, якщо партнер з Китаю поставить питання особистого характеру. Наприклад, китайський партнер може запитати вас про вік, сімейний стан, наявність дітей, онуків тощо. Такого змісту запитання можуть витлумачитися китайським партнером як такі, що цілком вміщуються в рамки освячених традицією проявами щирого до вас інтересу. Взагалі треба мати на увазі, що в Китаї надають важливого значення налагоджуванню дружніх, неформальних відносин з іноземними партнерами.

Партнерам, бізнесменам які пов'язані з китайськими партнерами або мають намір установити ділові стосунки з китайськими бізнесменами, слід знати, що правила Китаю можуть забороняти приймати особисті подарунки. Тому іноземцям належить бути максимально обережними і обачливими у своїх рішеннях, якщо виникне спокуса подарувати що-небудь гостинним господарям. Звідси можна зробити для себе висновок, що не треба наполягати, якщо китайський партнер завагається і зніяковіє. В такому випадку можна продемонструвати свої дружні почуття і зацікавленість у подальшому співробітництві з організацією, фірмою, яка приймає вас¹.

¹ Див.: *И.П. Фаминский, Г.К. Войтоловский и др.* Китай. Наши деловые партнеры.– М.: Международные отношения. 1992. – С. 173–175.

Інтереси України в Китаї

Із розглянутих питань видно, що КНР є одним з лідерів світу. Ці реалії Україні неминуче слід враховувати при визначенні орієнтирів та пріоритетів зовнішньоекономічної політики. Іншими словами, сама логіка розвитку ситуації після проголошення Україною незалежності вимагає від України забезпечення як політичних, так і економічних інтересів завдяки посиленню співробітництва з Китаєм.

Між Україною і Китаєм ухвалено понад 50 міждержавних, міжурядових та міжвідомчих документів, які створюють необхідне правове підґрунтя для активного і плідного співробітництва.

У січні 1995 р. завершено розробку “Державної програми розвитку відносин України з КНР”. В ній викладено принципові засади та пріоритети у китайському напрямі. У серпні 1996 р. українська сторона Міжурядової українсько-китайської комісії з питань торговельно-економічного співробітництва ухвалила “Концепцію розвитку економічних відносин України з КНР”. У ній викладено принципові засади та пріоритети в китайському напрямі. У серпні 1996 р. українська сторона Міжурядової українсько-китайської комісії з питань торговельно-економічного співробітництва ухвалила “Концепцію розвитку економічних відносин України з КНР”. Але намічені заходи, на жаль, не реалізовано через те, що робота Міжурядової комісії фактично була зведена до рівня міжвідомчих відносин двох держав. Не вдалось Україні залучити значні інвестиційні ресурси, які виникли у зв’язку з поверненням Гонконгу під юрисдикцію Китаю. Діяльність нечисленних українсько-китайських спільних підприємств утруднюється через недосконалість механізму двостороннього співробітництва.

На думку фахівців, серед причин негативних тенденцій в українсько-китайських відносинах називають:

- труднощі, пов’язані із суперечностями етапу визначення зовнішньоекономічних пріоритетів України;
- віддаленість між країнами;
- брак коштів для розвитку представницьких інфраструктур нашої країни всіх форм власності в Китаї;
- нестача кадрів зі знанням китайської мови;

- недостатнє усвідомлення керівників міністерств і відомств місця й ролі “китайського вектора” в зовнішньополітичних та зовнішньоекономічних стосунках;
- незацікавленість третіх країн у розвитку українсько-китайського співробітництва в таких галузях, як ракетно-космічна, авіабудівна, радіотехнічна та ін.

Отже, можна стверджувати, що “китайський вектор” української зовнішньої політики і міжнародного економічного співробітництва – один з найперспективніших і найсуперечливіших. З одного боку, Україна має в Китаї солідну базу у вигляді активного міждержавного діалогу, в тому числі й на найвищому рівні, а також традиційні дружні відносини між народами України і Китаю. Водночас у 1997 та на початку 1999 рр. посилилась тенденція до згортання українсько-китайських відносин. Так, за даними китайської сторони, обсяг двосторонньої торгівлі України і Китаю в 1994 р. становив 837 млн дол., у 1995 р. – 613, у 1996 р. – 566, у 1997 р. – 456 млн дол.¹ Негативна тенденція була в цілому подолана в 2003 р.; з цього часу оборот нашої торгівлі з Китаєм зростає, хоч і повільно.

Згідно з українською статистикою, товарообіг між Україною й Китаєм мав таку динаміку, як показано в табл. 3.37.

Таблиця 3.37

Торгівля України з Китаєм (млн дол.)²

	1996	1998	2000	2002	2003	2004	2005
Експорт України	768,1	734,4	628,9	320,5	531,9	622,1	731,2
Імпорт України	90,2	123,1	131,9	174,1	72,5	194,6	197,1
Обіг	858,3	857,5	760,8	494,6	604,4	816,7	928,3
Сальдо	+ 677,9	+ 614,3	+ 497,0	+146,4	+459,4	+427,5	+534,1

Злободенним питанням двосторонніх відносин між Китаєм і Україною є вдосконалення структури експорту та імпорту двох країн. Справа в тому, що український експорт до КНР наполовину складається із сировини 66% з продукції металургії та металооброби та 28% – з продукції хімічної промисловості.

¹ А. Гончарук. Україна – Китай: нереалізовані можливості та невтрачені перспективи // Політика і час. – 1999. – №8. – С. 48.

² Статистичний щорічник України за 2000 рік. – С. 277; www.ukrstat.gov.ua

Китай же нам експортує в основному товари народного споживання. Нині в економічних зв'язках України і Китаю переважають прості форми торгівлі, в тому числі й бартер (30–40%).

Останнім часом Китай значно скоротив імпорт сталевого прокату й хімічних добрив з України. Не виключено, що тенденція до зменшення імпорту української металопродукції спостерігатиметься й надалі. Китай має намір вжити запобіжних заходів проти “перегріву” економіки завдяки зменшенню обсягів промислового будівництва. А це означає, зокрема, скорочення імпорту конструкційних виробів, арматури, катанки і т. п. Китай сподівається також орієнтуватись на власні можливості та на залучення іноземних інвестицій. А відтак подальше нарощування експорту української продукції до Китаю може статися лише за рахунок збільшення частки продукції машинобудування та надання послуг, особливо транспортних.

Китай і Україна мають цілком реальні шанси для якісного й кількісного поліпшення взаємовигідного широкомасштабного співробітництва, насамперед у названих пріоритетних галузях. Тому необхідно суттєво скоригувати питання щодо втілення в життя “китайського вектора”. При цьому слід мати на увазі, що українсько-китайські відносини можуть успішно розвиватися лише за умови доброго усвідомлення Україною, що Китай реалізує один з небагатьох наших зовнішніх резервів швидкого нарощування експортних можливостей за рахунок продукції машинобудування, ракетно-космічної, суднобудівної промисловості, ядерної та теплової енергетики, продукції ВПК. Найперспективнішими є види співробітництва, які дають змогу поєднувати продаж Україною високотехнологічної продукції й технологій з розвитком відповідного виробництва в Китаї. Саме з урахуванням цієї обставини можна, на думку фахівців, сміливо прогнозувати співробітництво, яке враховує імперативи XXI ст. Останнім часом Україна приваблює увагу китайських виробників електроніки, зокрема таких велетнів як „Леново”, „Хуавей технолоджіс”. Сьогодні серед їх партнерів є такі українські фірми: „Українські радіосистеми”, „Голден телеком”, „Фарлеп-Оптіма”, УМС, „Укртелеком” та ін¹.

¹ Газ. „Зеркало недели”. – №49. – 2006.

Однак у розвитку українсько-китайських відносин є й негативні обставини:

- відсутність у Китаї розгалуженої інфраструктури представництва державного сектора економіки України;
- значна територіальна віддаленість між країнами;
- недосатність людської ініціативи через відсутність належної мотивації;
- слабка координація діяльності різних відомств;
- невизначеність порядку втілення в життя державної програми розвитку відносин з Китаєм.

Усе це звужує можливості України на китайському напрямкі. Тому існує нагальна потреба в посиленні державного контролю та впливі на діяльність у сфері зовнішньоекономічних зв'язків нашої держави.

Поглиблюється співробітництво України і Китаю у виробничій сфері, зокрема в галузі сільськогосподарського машинобудування. У 2000 р. успішно проведено польові випробування нового кукурудзозбирального комбайну “Херсонєць – 200” – трирядного самохідного маневреного комбайна. Успішні випробування цієї машини відкрили шлях для створення спільного виробництва в м. Гаочен (Китай). Навесні 2002 р. з України до Китаю поставлено комплектуючі вузли й деталі для першої промислової партії в кількості 50 кукурудзозбиральних машин.

Успішно розвиваються відносини в сфері науки і техніки, в якій, і в Україні, і в Китаї досягнуто чимало успіхів світового рівня. Відтак уряди обох країн надають великого значення розвитку фундаментальної та прикладної науки.

Показово, що першою угодою між Україною й Китаєм, підписаною після проголошення Україною своєї незалежності і визнання її Китаєм, була угода про науково-технічне співробітництво між двома країнами. Цей документ, зокрема, передбачав проведення спільних досліджень і розробок, обмін їх підсумками, науково-технічною інформацією, ноу-хау і ліцензіями на компенсаційній основі, підготовку кадрів та ін. З 1992 р. діє Угода про співробітництво між НАН України та Академією наук Китаю. Здійснюється співробітництво 14 установ НАН України з науковими центрами та промисловими підприємствами Китаю. Лідером у науково-

технічному співробітництві з Китаєм є Інститут електрозварювання ім. Є. Патона. Ця установа підтримує прямі зв'язки з інститутом зварювання в м. Харбін, Всекитайською імпортно-експортною компанією точного машинобудування, Хейлунцзянською компанією “Сай-Де”, Пекінською корпорацією “Чжу Ке”, Міністерством машинобудування Китаю, Міністерством залізниць Китаю та ін. Діють також прямі угоди між Інститутом електродинаміки НАН України та Інститутом електромеханіки Китаю, Інститутом технічної теплофізики НАН України та Інститутом технічної теплофізики Китаю, Інститутом ядерних досліджень України та Інститутом ядерної науки і технологій Сичуанського університету та ін.¹

Таким чином, багатогранне співробітництво між Україною та Китаєм нині набирає дедалі більше обертів і зростаючого значення для обох країн. Це співробітництво спирається на ґрунтовний політико-правовий і економічний фундамент, що визначає основну сучасну тенденцію до якісно нового рівня відносин між нашими країнами. Однак обом країнам належить докласти ще чимало зусиль, щоб ця тенденція стала рушієм взаємин цих країн.

Питання для самоконтролю

1. Охарактеризуйте місце Китаю в світовій економіці.
2. У чому суть політики “відкритості” економіки Китаю?
3. Які риси моделі економічного розвитку Китаю характерні до 1990-х років?
4. Охарактеризуйте економічний потенціал Китаю.
5. У чому полягає суть реформування економічної системи Китаю?
6. Які особливості динаміки економічного зростання Китаю?
7. Які пріоритети концепції подальшого макроекономічного розвитку народного господарства Китаю в ХХІ ст.?
8. Назвіть проблеми і труднощі розвитку Китаю в перехідний період.
9. Яких корекцій потребує китайська модель розвитку на сучасному етапі?

¹ Див.: Гайдуков Л., Лі Сін. Українсько-китайські відносини: історія, сьогодення, перспективи // Політика і час. – 2001. – №7. – С. 61.

10. У чому полягає суть структурних змін в економіці Китаю?
11. Які особливості характерні для внутрішньої економічної політики Китаю?
12. У чому полягають особливості зовнішньоекономічної політики Китаю?
13. Яка специфіка ділової етики Китаю?
14. Охарактеризуйте стан, проблеми й перспективи українсько-китайських економічних відносин.

3.5 Економіка Польщі

Ключові поняття

Фактори економічного розвитку; структура й динаміка розвитку економіки; особливості реформування економіки Польщі; „шокова терапія”; „План Бальцеровича”; зовнішньоекономічна політика; європейський вектор політики польського уряду; особливості ділової етики; українсько-польські економічні відносини.

Місце у світовій економіці

У світовому масштабі Польща не виділяється ні розмірами території та населення, ні економічною потужністю (табл. 3.38). Але на теренах Європи її ресурсний потенціал, економічна й політична роль досить помітні. За європейськими мірками масштабами, вона знаходиться серед найбільших держав за площею (майже дорівнює розмірам Німеччини) і чисельністю населення (ненабагато поступаючись Іспанії). Але більш важливою є економічна роль Польщі в Європі. Польща – це постсоціалістична країна, що має найяскравіші досягнення в перебудові економіки на ринкові засади. На відміну від Китаю, що продовжує дотримуватися соціалістичної моделі розвитку, Польща першою з колишніх соціалістичних країн рішуче відкинула комуністичну ідеологію і принципи соціалістичного господарства. “Шокова терапія” в реформуванні економіки прийняла в Польщі найбільш виразні форми.

Особливо помітна роль Польщі в Центральній Європі, де вона виступає стрижнем інтеграції в рамках Митного Центрально-Європейського союзу (ЦЕФТА). Польща багато де в чому є взірцем

для інших країн Центральної та Східної Європи, а також для України в процесі здійснення економічних реформ.

Польща є членом НАТО, ОЕСР, СОТ, а в 2004 р. була прийнята до Європейського Союзу. З одного боку, це є свідомством значної уваги, яка приділяється Польщі розвинутими державами. З іншого боку, це вносить певні корективи в українсько-польські стосунки. Польща перетворюється на особливого сусіда, який буде діяти за правилами організацій, членом яких вона є (наприклад, установлення візового режиму, більш жорстких митних нормативів тощо). Водночас Україна сподівається на підтримку з боку Польщі щодо інтеграції в ЄС.

Таблиця 3.38

Республіка Польща: коротка довідка

Територія	312,6 тис. км ²
Населення (2005 р.).....	38,6 млн чол.
Столиця.....	Варшава
ВВП (за поточним курсом, 2006 р.).....	265,4 млрд дол.
ВВП (за ПКС, 2006 р.).....	542,6 млрд дол.
ВВП на душу населення:	
за поточним курсом.....	6 876 дол.
за ПКС.....	14 057 дол.
Експорт (2006 р.).....	110,7 млрд дол.
Імпорт (2006 р.).....	113,2 млрд дол.
Зовнішній борг (2006 р.).....	147,3 млрд дол.
Рівень безробіття (2005 р.).....	19%
Національна валюта.....	Злотий
Курс до долара.....	3,2:1

За рівнем економічного розвитку Польща знаходиться в третій десятці європейських держав. На світових ринках вона відома як постачальник вугілля, чорних і деяких кольорових металів, тканин, продукції сільського господарства та харчової промисловості. Польща посідає перше місце в Європі за видобутком вугілля та за його експортом. Вона здійснює досить значні обсяги поставок у західноєвропейські країни картоплі, м'яса, молока, городніх та ягідних культур. За виробництвом картоплі Польща займає перше місце в світі.

Фактори економічного розвитку

Серед чинників, що зумовили сьгоднішній стан економіки Польщі й тенденції її розвитку, слід виокремити, насамперед, особливості її історичного розвитку, геополітичне положення й соціально-політичні обставини здійснення економічних реформ.

Природні ресурси не відіграють визначальної ролі в економічному розвитку Польщі, проте мають певний вплив на структуру економіки. Перш за все, слід назвати поклади кам'яного й бурого вугілля. Хоч за загальними запасами кам'яного вугілля Польща поступається в Європі Німеччині й Великій Британії, але вони більш доступні для розробки. В надрах Польщі є також багаті родовища кухонної солі, свинцево-цинкових, мідних руд (з вкрапленням срібла), сірки. Бракує країні нафти, газу (імпортується переважно з Росії), залізної, марганцевої руд, фосфатів та деякої іншої металургійної й хімічної сировини.

Польща має досить значні земельні ресурси; тільки рілля займає 14 млн. га. Проте якість ґрунтів в цілому невисока, родючих земель небагато.

Лісами покрито 28% території Польщі. Це переважно соснові ліси ($\frac{3}{5}$ лісової площі), розташовані на піщаних ґрунтах. У Судетах та Карпатах ростуть бук та ялина. Майже 80% лісових угідь пошкоджено кислотними дощами, що проносяться з індустриальних регіонів Західної Європи¹.

Вплив **історичного фактора** виявляється в тому, що польська економіка розвивається в умовах, які декілька разів різко й суттєво змінювалися протягом усього існування Польщі. Як держава Польща виникла в X ст., в XI ст. стала королівством. В 1569 р., після підписання Люблінської унії Польща об'єдналася з Литвою й утворилася Річ Посполита. З цього часу йде зміцнення політичних позицій Польщі. В XVI й до середини XVII ст. Польща була однією з найбільших держав у Європі, її політичний авторитет стояв досить високо. В економічному плані в цей час Польща також майже не поступалася найрозвинутішим європейським країнам. Її спорідненню із Західною Європою сприяло утвердження католицької релігії. Культурні зв'язки Польщі з європейськими державами були

¹ Социально-экономическая география зарубежного мира / Под ред. В.В. Вольского. М. – 2001. – С. 288.

досить міцними, й вона сама являла собою важливий осередок світової культури; досить згадати хоча б про те, що в XVI ст. творив великий Коперник.

Період політичної, економічної й культурної величі Польщі залишив тривалий слід у самосвідомості польського народу і впливає навіть на сьогоднішню ментальність багатьох поляків, які вважають свою країну принаймні не другорядною в Європі. Поляки завжди тяжіли до Західної Європи, шукаючи моральної й матеріальної підтримки переважно у Франції та Великій Британії, а також спираючись на співчуття Ватикану. Ця суспільно-політична орієнтація (формальна й неформальна) Польщі багато де в чому завадила процесу її інтеграції із східно-європейськими народами в пізніші часи, в тому числі в межах соціалістичної співдружності.

Поступово Польща почала втрачати свою економічну, політичну й воєнну могутність. Цьому сприяли консервація феодальних відносин у країні, а також агресивність сусідніх держав. Кінець XVIII ст. став для польського народу трагічним. Після трьох розділів (1772, 1793 і 1795 р.) Польща була поділена між Росією, Прусією та Австро-Угорщиною й перестала існувати як незалежна держава. Більша частина Польщі (Варшавське князівство) дісталася Росії.

Незважаючи на втрату політичної самостійності й запізнення економічного розвитку польські землі виділялися більш високим економічним рівнем у країнах, які їх захопили. Особливо це стосується російських територій (королівства Польського, в яке було перейменоване Варшавське князівство). Наприкінці XIX й на початку XX ст. тут швидкими темпами розвивалася текстильна й металургійна промисловість.

Незалежність Польщі встановилася лише в 1918 р. Проте в економічному відношенні вона помітно відставала від розвинутих країн Європи. Польща була аграрно-індустріальною країною з переважанням галузей легкої промисловості, сільськогосподарської сировини й видобування корисних копалин. Господарство знаходилося в стагнації: Польща виявилася єдиною країною в Європі, де промислове виробництво навіть у 1938 р. не досягало рівня довоєнного 1913 року. Помітно спало виробництво продукції на душу населення. В країні сформувався лише один район важкої індустрії – Верхньо – Силезький, інші регіони залишалися слабоіндустріалізованими. Частка промисловості в загальній вартості продукції про-

мисловості й сільського господарства становила лише 47%. Технічна база промисловості була дуже відсталою, машинобудування практично не існувало. В країні панував іноземний капітал: напередодні війни його частка в польських акціонерних товариствах становила 63%.

У сільському господарстві аграрна реформа була незавершеною: 19 тис. великих поміщицьких господарств володіли 45% всієї землі, що оброблялася; в той же час 2 млн. господарств мали лише 14% земель, а ще 2 млн. сільських сімей не мали землі зовсім. Продуктивність сільського господарства була дуже низькою, тваринництво слабозвинутим.

Друга світова війна мала для Польщі важкі наслідки. Фашистами було знищено 6 млн польських громадян (тобто 22% всього населення). Польща втратила 38% народного здобутку. Було зруйновано 20 тис. промислових підприємств, вивезено з країни велику кількість верстатів, локомотивів, вагонів, палива й сировини.

Після війни в Польщі було проголошено будівництво соціалізму під керівництвом Польської об'єднаної робітничої партії, яка знаходилася під фактичним керівництвом Комуністичної партії Радянського Союзу. Розпочалася відбудова й перебудова економіки на комуністичних принципах. Вже в 1946 р. була здійснена націоналізація великих і середніх промислових підприємств, транспорту й банків. Згідно із законодавством, до рук держави перейшли всі підприємства з кількістю робітників понад 50 чоловік. В тому ж році соціалістичний сектор промисловості вже охоплював 77% усіх робітників країни, а у важкій промисловості на державних підприємствах працювало навіть 88% робітників цієї галузі. Було цілком націоналізовано підприємства з іноземним капіталом.

В аграрному секторі також були здійснені реформування. Конфісковано землі німців, зрадників, церковні володіння, а також усі маєтки площею понад 100 га. Конфісковані землі передавалися селянам. Поміщицьке володіння було ліквідоване. Проте масова колективізація сільського господарства в Польщі не відбулася. В 1955 р. в кооперативах було об'єднано тільки 6% усіх селянських господарств, тоді як у промисловості соціалістичний сектор становив 99,5%. Уже в наступному році значна кількість сільських кооперативів почала розпадатися.

Ціною великих зусиль польському народові вдалося відновити економіку за короткий термін. Довоєнного рівня промисловості було досягнуто вже в 1948 р. В 1965 р. цей рівень було перевершено в 10, а в 1975 р. – в 25 разів. Особливо швидкими темпами форсувалося створення важкої індустрії – енергетики, металургії, важкого машинобудування. Знаходячись в системі соціалістичних держав, Польща стала учасником соціалістичного територіального поділу праці, яке поглибилося з утворення РЕВ. Переважаюча частина польської економіки працювала з урахуванням потреб міжнародного соціалістичного “ринку”. Так, у повоєнні роки в Польщі було створено й дуже розвинуто суднобудівництво, причому майже всі морські судна постачалися в Радянський Союз. У соціалістичні країни йшли також тепловози, вагони, вугілля, метал, тканини й продовольчі товари.

Проте розвиток промисловості Польщі йшов переважно екстенсивним шляхом – за рахунок будівництва все нових і нових підприємств. У технічному відношенні польська промисловість (як і промисловість усіх соціалістичних країн) усе більше відставала від західноєвропейської. Продуктивність праці в польській економіці була значно нижчою, ніж у провідних країнах Західної Європи. Із 70-х років темпи приросту ВВП, промислового виробництва в Польщі стали вже помітно сповільнюватися.

Протиріччя соціалістичної економічної системи були особливо помітні саме в Польщі, і це викликало невдоволення мас, а також повсякчасно породжувало політичну опозицію офіційному режиму. Про це свідчать часті кризи влади (1956, 1968, 1970, 1980 –1981 роки). У 80-ті роки дестабілізація правлячого режиму досягла критичного значення.

У 1980 р. було утворено опозиційну, незалежну профспілку “Солідарність”, яка того ж року зареєструвала в своїх лавах 8 млн членів. У 1989 р. “Солідарність” одержала перемогу на парламентських виборах. У 1990 р. президентом Республіки Польща було обрано лідера “Солідарності” Леха Валенсу. Польща вступила до етапу радикальних змін в економіці, які одержали назву “плана Бальцеровича”.

Докладніше про *економічні перетворення* цього етапу буде далі. Зараз же відзначимо, що основними напрямками реформування стали широка денационалізація власності, проголошення свободи підприємництва, декомунізація країни. Ліквідовано неринкові фор-

ми товарообігу, систему централізованого планування. Прийнято антимонопольне законодавство. Різко зросла роль приватного підприємництва; на приватний сектор у 1997 р. припадало 70% усіх зайнятих і 64% ВВП. Здійснено реструктуризацію ряду галузей промисловості, адміністративну реформу (яка надала більше прав місцевим органам влади), реформування соціальної сфери.

На особливості економічного розвитку Польщі певний вплив спричиняє її *геополітичне положення*. Польща розташована на межі між Західною та Східною Європою. Протягом майже всієї історії свого існування вона відчувала тиск з боку двох сильних сусідів – Німеччини й Росії, яким вона протидіяла з перемінним успіхом. Водночас вона була своєрідним містком між західноєвропейськими й східнослов'янськими культурами. Так, через Польщу прийшло на Україну вперше “магдебурзьке право”.

Історична орієнтація переважно на західноєвропейські соціально-культурні цінності гальмувала процес “комунізації” Польщі в повоєнний період. Соціалістичні перетворення в економіці сприймалися значною частиною польського суспільства як щось неприродне. Ось чому в 90-х роках новому керівництву країни вдалося так швидко й радикально відкинути методи й форми соціалістичного господарювання й запровадити глибоке реформування економіки на ринкових засадах.

Географічне положення Польщі як західного “форпосту” системи Варшавського блоку, нетривкість соціалістичних відносин у її економіці, недовіра й навіть неприязнь певної частини населення й політичних кіл країни до Радянського Союзу – все це викликало особливу увагу західних політиків до Польщі. Коли в Польщі було скасовано комуністичний режим, вона отримала найбільшу політичну й економічну підтримку провідних розвинутих країн, насамперед, від членів НАТО.

У 1991 р. Польща стала членом ради Європи, з 1994 р. – асоційованим партнером військово-політичної організації Західно-Європейського Союзу (ЗЄС). В тому ж році Польща одержала статус асоційованого члена Європейського Союзу. В 1997 р. було підписано протокол про вступ Польщі до НАТО, а в 1999 р. вона стала членом цієї організації. В 1996 р. Польщу було прийнято до ОЕСР, цього своєрідного клубу найбагатших країн світу, хоч вона за душевими показниками економічного розвитку поки що дуже “не до-

тягує” до рівня розвинутих держав. В тому ж році Польщі стала членом Світової організації торгівлі (СОТ), а в 2004 р. увійшла до Європейського Союзу.

Довіра до Польщі, впевненість у тому, що ринкові перетворення в країні безповоротні, заохочують західних бізнесменів інвестувати значний капітал у польську економіку. В Польщі нараховується понад 20 тис. підприємств з участю іноземного капіталу. Сумарне вкладення іноземного капіталу на 2005 р. дорівнювало 93 млрд дол. (для порівняння: в Україні на той час ця сума становила 17 млрд дол.). Польща вийшла на перше місце серед країн ЦСЄ за динамікою зростання іноземних інвестицій.

Структура і динаміка розвитку економіки

Соціально-економічні трансформації, що відбуваються в Польщі з 1990 р., переорієнтація економіки з ринків РЕВ на світові ринки спричинили досить суттєві зміни в структурі народного господарства країни. Найважливішим стало різке падіння частки промисловості, незважаючи на те, що в структурі ВВП вона займає 31% (табл. 3.39). Продукція польської важкої індустрії, особливо машинобудування, в колишніх соціалістичних країнах Європи, на які вона майже цілком орієнтувалася, зараз не затребувана через глибокі структурні зміни й кризові ситуації в економіці цих країн. На ринках західноєвропейських країн продукція польської промисловості натрапляє на жорстку конкуренцію, якої вона не витримує. За перші десять років економічної перебудови кількість зайнятих у машинобудуванні скоротилися вдвічі.

Таблиця 3.39

Структура економіки Польщі в 2006 р. (%)¹

Галузі	Частка у ВВП
Сільське господарство	4,8
Промисловість	31,2
Послуги	64,0

Структурні зміни в *промисловості* відзначаються найбільшою глибиною. Попри різкого падіння частки машинобудування, скоро-

¹ www.cia.gov

тилася також частка текстильної промисловості. Промисловість у цілому залишається енергомісткою, а машинобудування – металомістким. Машинобудування, яке раніше було домінуючою галуззю промисловості, поступається паливно-енергетичній і харчовій галузям. Підвищилася частка чорної й кольорової металургії, коксохімії¹.

Основою польської енергетики є кам'яне й буре вугілля, що видобувається в країні. Нафта на 98% імпортна; вона надходить з Росії нафтопроводом “Дружба” та з родовищ Північного моря (англійських, норвезьких). З пуском до ладу нафтопроводу Одеса – Броди Польща матиме ще одне (закавказьке) джерело постачання нафти. Газ також переважно російський, своїми покладами газу Польща забезпечує себе лише на третину.

Виплавка чорних металів скоротилася в 90-ті роки, проте Польща в цілому забезпечує себе чавуном і сталепрокатом і навіть їх експортує. Залізна руда імпортується з України, Росії й Бразилії. Кольорова металургія представлена, насамперед, виплавленням міді й срібла, за обсягами яких Польща посідає перше місце в Європі.

У машинобудуванні все ще досить велика частка металомістких видів виробництва – шляхо-будівельної техніки, турбін та котлів, шахтного обладнання, обладнання для хімічної промисловості. Це – старі галузі машинобудування, які були створені в соціалістичні часи й орієнтувалися на ринки РЕВ. Поступово виникають нові, сучасні галузі, в основному із залученням іноземного капіталу. До них належать електротехнічне машинобудування, електроніка і особливо автомобілебудування, яке розширюється завдяки капіталу таких фірм, як “Фольксваген”, “Опель”, “Деу”, “Судзукі”.

У хімічній промисловості переважають галузі неорганічної хімії, що працюють на власній сировині (вугілля, сірка, кухонна сіль). Виділяється виробництво сірчаної кислоти, суперфосфату й азотних добрив.

Легка промисловість працює переважно на внутрішній ринок, від чого обсяги виробництва, особливо в текстильній промисловості, різко скоротилися.

¹ Соціально-економічна географія зарубіжного миру / За ред. В.В. Вольського. – С. 290.

Харчова промисловість Польщі має добрі традиції й відома на ринках Східної та Західної Європи. Особливо виділяється продукція молочної промисловості, а також цукрова, борошномельна, м'ясна.

Сільське господарство Польщі ґрунтується на малоземельних і середньоземельних господарствах. Продуктивність землеробства й тваринництва значно нижча, ніж у країнах Західної Європи. В структурі сільського господарства переважає тваринництво (товарної продукції); особливо домінує свинарство й велика рогата худоба молочного напрямку.

У рослинництві переважають пшениця й жито, картопля, цукрові буряки.

Серед країн Західної і Центральної Європи (тобто без СНД) Польща посідає третє місце за забиранням зерна й рапсу, четверте – за цукрових буряків і надоями молока, друге – за поголів'ям свиней, а перше в світі – за збиранням картоплі¹.

У **сфері послуг** провідними галузями є внутрішня й зовнішня торгівля, транспорт, будівництво, побутові послуги. За роки реформування підвищилася роль кредиту, який усе більше обслуговує приватний сектор. Успішно розвиваються такі види послуг, як іноземний туризм, готельний бізнес, громадське харчування (ресторани, кав'ярні тощо).

Динаміка економічного розвитку Польщі формувалася під впливом “шокової терапії”. В 1990–1991 рр. відбувся глибокий спад економіки. Продукція промисловості скоротилася на третину. Інфляція злогого в 1989 р. становила 700%, в 1990 р. – 586%; високою вона залишалася й надалі, хоча її темпи поступово спадали. З 1992 р. почалося піднесення економіки. В 1994 р. “передшоковий” рівень було досягнуто (табл. 3.40).

Таблиця 3.40

Динаміка ВВП Польщі²

	1993-1996	1997-2000	2001-2005	2006
Пересічні темпи приросту, %	14,6	4,7	3,0	5,3

¹ Соціально-економічна географія зарубіжного миру / За ред. В.В. Вольсько-го.– С. 291.

² Складено за: Статистичний щорічник України за 2000 рік. – С. 551, 553; www.cia.gov

Проте не всі галузі народного господарства розвивалися однаково успішно. В сільському господарстві спостерігається тривалий застій, обсяги його продукції навіть наприкінці 90-х років не досягли дореформеного рівня (табл. 3.41).

Таблиця 3.41

Динаміка обсягів валової продукції промисловості і сільського господарства Польщі (1990 р. = 100%)¹

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Промисловість	88,1	91,5	98,2	112,8	123,4	130,5	148,5
Сільське господарство	98,4	85,8	87,1	83,2	92,6	93,4	91,9

Наприкінці 90-х років і на початку нового століття темпи зростання макроекономічних показників Польщі дещо уповільнилися. Проте відбувалися важливі якісні й структурні зміни в економіці.

Особливості внутрішньої економічної політики

Сучасна економічна політика Польщі започаткована відомою “програмою Бальцеровича” (1990 р.), якою закладені основи розвитку ринкового господарства країни, подолання кризового спаду економіці. Завдяки цій програмі забезпечуються динамічні позитивні зміни, вживаються активні зусилля інтегрування до європейських економічних та військово-політичних структур.

Польща поряд з Угорщиною, Чехією та Словенією відноситься до числа постсоціалістичних країн, у яких ринкові реформи відбуваються найбільш успішно. Цей факт визначається всіма міжнародними організаціями й експертами. Незважаючи на ряд негативних наслідків методу “шокової терапії”, Польща досить швидко змогла виправити становище і досягти значних успіхів в економічному зростанні.

Ринкові перетворення призвели, з одного боку, до хаосу і нестабільності в умовах життя населення, а з іншого – до необхідності адаптації людей до ринкового середовища, в якому можна повніше

¹ П. Эбергард. Результаты общественно-экономических преобразований в Польше и Украине // Экономика Украины.– 1999. – №4.– с. 82–83.

і більш вільно реалізувати власні інтереси і здібності. Іншими словами, в новому (ринковому) середовищі з'явився новий імпульс для пошуку шляхів спочатку для виживання, а потім для самоствердження. В ринковому середовищі багатьом довелося вносити корективи у свій побут, погоджуючи їх з доходами і загальними тенденціями у сфері споживання з появою нових товарів і розширенням сфери послуг.

План Л. Бальцеровича передбачав лібералізацію внутрішніх цін, зростання імпорту, контроль над витратами підприємств, стабілізацію злота. В 1990 р. було ліквідовано контроль над цінами. Поступово економічна ситуація почала вирівнюватися. В 2001 р. інфляція знизилася до 4%. Середня заробітна плата станом на 2004 р. дорівнювала 700 дол.

Нарощування темпів ринкового реформування, особливо в 1993 – 1996 рр., привело до посилення реструктуризації виробничих процесів з метою підвищення його ефективності. Це явище пояснюється такими основними показниками:

- по-перше, промислове виробництво зростало швидше порівняно із зростанням доходів;
- по-друге, емпіричні дослідження свідчать, що рівень виробництва підвищувався швидше в тих секторах, у яких відзначалась вища стартова продуктивність праці, або в тих, у яких відзначалося швидше підвищення продуктивності праці;
- по-третє, зростання продуктивності праці (17% в 1994 р.) значно перевищувало рівень, котрий можна було віднести на рахунок виключно технічного прогресу. Причому перелом настав навіть у польському суднобудуванні. Експорт трьох найбільших польських судноверфів становив у 1995 р. майже 1 млрд дол. США, а на сучасному етапі вони можуть мати замовлення в кількості 100 нових суден, оскільки ця сфера становить Польщу на четверте місце в світі за кількістю замовлень на будівництво суден.

Розвиток економіки Польщі характеризується галузевою нерівномірністю. Якщо будівництво, автомобілебудування й сфера послуг розвиваються стабільно, то аграрний сектор, вугільна, текстильна промисловість, машинобудування значною мірою придушені конкуренцією імпортованих товарів.

За умов реструктуризації рівень безробіття проявляє постійну тенденцію до падіння – від рекордного рівня 17% у 1993 р. до 14,6% у 1995 р. Це пояснюється значною мірою пришвидшенням зростання інвестицій (з рівня 2,8 до 2,9% у 1992 р. і відповідно в середньому до 10% у 1994 – 1995 рр.). Проте з початком нового століття рівень безробіття підвищився і в 2005 р. становив уже 19%. Це серйозно турбує партнерів Польщі по Європейському Союзу, які вимагають від польського уряду рішучих дій по приборканню безробіття. Кожного року значна кількість поляків емігрує до інших країн ЄС (насамперед, до Німеччини, Бельгії та Франції) в пошуках роботи.

У цей період систематично зміцнювався приватний сектор, а в подальшому стимулом у цій галузі є введення довгоочікуваної програми загальної приватизації. Ця програма передбачає приватизацію 514 підприємств через трансферт акцій у 15 національних інвестиційних фондів, свідчення про частку яких будуть передані інвесторам на заміну субсидованих гарантій. Приватний сектор забезпечив майже 65% ВВП в 1996 р. завдяки більше ніж двом мільйонам приватних підприємств, у яких понад 200 000 діють на міжнародних ринках. Із середини 1996 р. близько 70 товариств котирується на Варшавській біржі цінних паперів при капіталізації ринку, що становить близько 7 млрд дол. США. У 2001 р. приватний сектор виробляв уже 75% ВВП й концентрував понад 70% усього працездатного населення.

У 90-х роках спостерігалось динамічне зростання експорту, незважаючи на значне реальне, а останнім часом і номінальне зростання вартості національної грошової одиниці Польщі – злотого. Останнє ж, на думку експертів, може дещо негативно вплинути на збереження конкурентоспроможності. Однак зовнішні перешкоди для подальшого зростання експорту мінімізуються значними іноземними капіталовкладеннями. Причому Сполучені Штати Америки є найбільшим інвестором.

Економічний і фінансовий стан Польщі був підтверджений поверненням країни на міжнародні фінансові ринки. В середині 1995 р. Польща вперше отримала найвищі кредитні ставки, а також інші міжнародні визнання.

Нині Польща успішно продовжує свій шлях до демократії, до справжньої ринкової економіки і до вільного підприємництва в рамках рівноправних форм власності. Протягом 90-х років минулого століття во-

на вирішила ряд проблем, інші залишилися невирішеними, але в той же час з'явилося багато нових. Одне з них – масове безробіття та зростаюча внутрішня заборгованість. Панує загальне переконання, що за час реформ можна було досягти значно більше при значно меншій суспільній болісності реформ. За цих умов для уряду вузловим питанням є зниження суспільних витрат, пов'язаних з реформуванням.

Саме життя, хід реформ продиктували необхідність підготовки програми, що врахувала б тенденції, які притаманні світовій економіці, спостерігаються в науці й техніці, демографічних процесах. Така програма повинна була передбачити виклики майбутньому, зміцнити позитивні процеси проведених реформ. Іншими словами, настав час, коли Польщі потрібна була сучасна перспективна стратегічна концепція урівноваженого розвитку. Такою й стала стратегія “Польща 2000. Нова економічна стратегія”, підготовлена урядом.

Стратегічна концепція урівноваженого розвитку враховує такі пріоритети:

- швидке економічне зростання;
- системну макроекономічну стабілізацію;
- поліпшення умов життя.

Згадана стратегічна концепція в цілому реалізується успішно, завдяки чому зростає імідж цієї країни в Європі і в світі.

Показником стану економіки, як відомо, є обсяги динаміки інвестицій. Значні розміри інвестицій свідчать, як правило, про здійснювану модернізацію виробничого потенціалу, використання нових технологій, вдосконалення організації тощо. І навпаки, невеликі інвестиції вказують на відсутність перспектив для розвитку. Зростання інвестицій справедливо розцінювати як головну передумову виходу країни з економічної кризи.

Так, обсяги інвестицій у національну економіку Польщі після істотного падіння її в 1990 – 1991 рр. поступово зростали, а в 1994 р. розпочався своєрідний інвестиційний бум, що триває й понині. В 1997 р. розмір інвестицій удвічі перевершив рівень 1990 р. Причому основні обсяги інвестицій були спрямовані у приватний сектор економіки.

Таблиця 3.42

Динаміка національного доходу та інвестицій (%)¹

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Національний дохід	...	-7,0	+2,6	+3,8	+5,2	+7,0	+6,1	+6,9
Інвестиції	-10,1	-4,1	+0,7	+2,2	+8,2	+21,1	+19,2	+21,9

Як видно з табл. 3.42, протягом аналізованого періоду спостерігалась позитивна динаміка національного доходу, що свідчить про наявну можливість у країні поліпшити добробут населення. На першому етапі ринкових перетворень реальна заробітна плата в 1992 р. була на 25% менша, ніж у 1989 р. Потім розпочалося поступове піднесення. В 1996 – 1997 рр. середня реальна заробітна плата збільшилась на 10% і наблизилась до рівня найкращого року до початку реформування суспільно-економічного ладу, не говорячи вже про те, що поліпшилась якість продуктів і зник дефіцит продовольчих і промислових товарів. Більше того, спостерігалось значне зростання середньої місячної заробітної плати в доларовому еквіваленті, а саме: 1989 р. – 69 дол., 1990 р. – 149, 1992 р. – 195, 1994 р. – 250, 1996 р. – 304, 1997 р. – 320, в середині 1998 р. – 380 дол.². У 2004 р. середня заробітна плата становила 700 дол.

Таким чином, можна стверджувати, що здійснення радикальних соціально-економічних реформ привело в цілому до підвищення рівня життя польського народу, хоча й супроводжувалося значною майновою диференціацією. Вважається, що рівень життя 1/3 сімей у Польщі надто низький і є гіршим порівняно з тим, яким він був у 80-х роках³.

На підставі викладеного можна зробити висновок, що суспільно-економічні перетворення в Польщі привели до позитивних зрушень. Незважаючи на стартові труднощі і деякі помилки, кінцевий результат свідчить про незаперечний успіх ринкових реформ. Динамічний розвиток у 90-х роках зробив Польщу зовсім іншою країною, ніж вона була наприкінці 80-х років, коли її економіку вразила глибока економічна криза. Водночас слід констатувати, що в

¹ П. Эбергард. Результаты общественно-экономических преобразований в Польше и Украине // Экономика Украины. – 1999. – №4. – С. 82, 83, 84.

² Там само. – С. 83.

³ П. Эбергард. Результаты общественно-экономических преобразований в Польше и Украине // Экономика Украины. – 1999. – №4. – С. 84.

Польщі середньодушовий обсяг національного доходу менший, ніж у найбідніших країнах Європейського Союзу – Греції і Португалії, які, до речі, в 1950 р. були значно біднішими ніж Польща. Таку спадщину залишила польському народу неефективна господарсько-економічна система, що панувала на його землі протягом декількох десятиліть.

Зовнішньоекономічна політика

Зовнішньоекономічна політика є сукупністю заходів держави та інших суб'єктів господарювання щодо зовнішньоекономічної діяльності, яка в ринкових умовах неодмінно передбачає чітке і послідовне використання ринкових механізмів. У країнах з розвинутою ринковою економікою зовнішньоекономічна діяльність являє собою багатомірну цілісну систему господарювання, яка охоплює дві основні підсистеми: зовнішньоторговельну діяльність і міжнародну виробничо-інвестиційну діяльність. Ці підсистеми, власне, і є напрямами зовнішньоекономічної політики не лише країн з розвинутою ринковою економікою, а й усіх інших, зокрема країн з перехідною економікою. Адже нині практично для будь-якої країни немає альтернативи ринковому шляху просування до соціально-економічного прогресу.

Відтак з числа країн з перехідною економікою найбільших успіхів у просуванні до європейських і світових інтеграційних процесів досягли саме ті з них, які найбільш послідовно здійснюють реформування своїх національних економік на засадах ринку. Однією з таких країн є Польща.

Зовнішньоекономічна діяльність Польщі традиційно відігравала велику роль у розвитку господарства. Однак після Другої світової війни вона була зорієнтована переважно на країни соціалістичного табору, в яких не надавалось належного значення ринковим відносинам. Саме тому сучасні показники *зовнішньої торгівлі* з постсоціалістичними країнами виявились невисокими. У зовнішньоторговельному балансі країни 80% експорту припадає на країни ЄС. В польському експорті перші місця посідають Німеччина, Франція, Італія, Велика Британія та Чехія. На ЄС припадає 70% імпорту Польщі; значною також є частка Росії (8%) за рахунок імпорту газу та нафти (табл. 3.43).

Таблиця 3.43.

Динаміка зовнішньої торгівлі Польщі (млрд дол.)¹

	1990	1995	1996	2000	2004	2005	2006
Оборот	22,0	52,0	61,5	71,1	164,1	187,0	223,9
Експорт	13,6	22,9	24,4	28,4	74,9	92,0	110,7
Імпорт	8,4	29,1	37,1	42,7	89,2	95,0	113,2
Сальдо	5,2	-6,2	-12,7	-14,3	-14,3	-5,0	-2,5

Головними статтями експорту є продукція машинобудування (43%) –морські судна гірничошахтне обладнання, автомобілі, устаткування для цукрової та хімічної промисловості, а також кокс. Експортуються також вугілля, мідь, срібло. Сировина становить 14% експорту, на сільськогосподарські та харчові продукти припадає 10% обігу, на продукцію легкої та целюлозно-паперової промисловості – 8%, на будівельні послуги – 5%. Вважається, що лише 30% польських товарів конкурентоспроможні на світовому, в тому числі й на європейському ринку.

Імпортує Польща паливо, металургійну сировину, хімічні продукти. Щорічний імпорт нафти становить 15 млн т, нафтопродуктів – 3,5 млн т, газу – 7,5 млрд. м³. Імпортуються також алюміній, марганцева та хромова руди, нікель, рідкісні метали, целюлоза, каучук, вовна, пиломатеріали. Металургійна промисловість споживає щорічно 17 млн т імпоротної залізної руди і 1,5 млн т імпортного чавуну.

На думку польських фахівців, у галузі зовнішньоекономічної політики цієї країни належить зробити істотні корективи. Зокрема, досить переконливо доводиться необхідність здійснювати нову стратегію експорту. Йдеться, зокрема, про те, що радикальне збільшення експорту мусить розглядатись як одна з основних умов економічної безпеки і стабільності Польщі. Наразі польська зовнішня торгівля вважається такою, що надмірно концентрується на Європі.

В літературі є чимало високих оцінок досягнень Польщі в реформуванні своєї зовнішньої торгівлі. І підстав для цього є чимало. Проте визнається також, що за останнє десятиліття ситуація в зовнішній торгівлі Польщі викликає серйозну стурбованість. Відсутність рівноваги в товарообігу є настільки суттєвою, що країні може загрожувати валютна криза, оскільки дефіцит зовнішньої торгівлі в

¹ Статистичний щорічник України за 2000 рік. – С. 565; www.cia.gov

2000 р. досяг 14 млрд дол., а від'ємне сальдо рахунку поточних операцій – 7,5 – 8%¹. За таких умов збереження валютної стабільності – справа надто важка. (Що правда, дефіцит у зовнішній торгівлі поступово зменшується.)

У чому причина такої ситуації?

Справа в тому, що в ході реформи валютна стабільність Польщі підтримувалася за рахунок коштів від продажу за рубезем акцій і частини польських підприємств, а також завдяки іноземних інвестиціям. Однак не можна не враховувати, що через два-три роки приплив іноземної валюти за рахунок названих джерел значно зменшиться і можливість фінансування дефіциту рахунку поточних операцій також різко зменшиться. Тому єдиним правильним рішенням даної проблеми може стати радикальне збільшення експорту.

У ході реформ розвиток зовнішньої торгівлі, по суті, було віддано під владу ринковим механізмам. Сталася значна лібералізація імпорту, а внутрішній ринок був майже повністю відкрито товарам Європейського Союзу. Польська економіка виявилася не готовою до цього, оскільки конкурентоспроможність польських товарів відставала від потреб ринку. Це призвело до того, що наразі частка експорту в створенні національного доходу становить не більше ніж 20%, тоді як у Чехії – 47, Словенії – 55, Ірландії – 76%. При цьому в 2000 р. експорт на душу населення в Польщі не перевищував 700 дол., в Угорщині – 1800, Чехії – 2200, Словенії – 4200 дол.² В 2006 р. на одного поляка припадало вже 2868 дол. експорту (в Чехії – 8934 дол.)

Найбільш урівноваженими в зовнішньому торговельному обігу виявились електротехнічна галузь, машинобудування, хімічна промисловість, тобто галузі, які визначають нині конкурентоспроможність усієї промислової структури Польщі. Хоча сільськогосподарський потенціал є одним з найбільших у Європі, проте продаж продукції цієї галузі, експортованої на зовнішній ринок, зріс за минуле десятиріччя всього на 1 млрд дол. А Голландія, чий земельні ресурси в 10 разів менш польських, експортує на світові ринки продовольства та інших сільськогосподарських товарів на 30 млрд дол. Лише вартість експор-

¹ Див.: Я. Пташек. Стратегия поддержки экспорта // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – №2. – С. 24.

² Див.: Я. Пташек. Стратегия поддержки экспорта. // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – №2. – С. 24.

тованих Голландією овочів і фруктів у 2,5 разу більше, ніж весь польський сільськогосподарсько-продовольчий експорт¹.

Отже, навіть сказаного достатньо, щоб зрозуміти злободенність вирішення питання про необхідність зміни стратегії підтримки експорту з боку держави. На перший погляд видається дивним те, що навіть більш сильні приватновласницькі традиції в Польщі порівнянно з Україною, наприклад, не змогли гарантувати цій країні можливість уникнути розбалансування експорту й імпорту. Виявляється, що справді не виправданою була надмірна лібералізація зовнішньої торгівлі. А це значить, що така лінія у сфері зовнішньої торгівлі не була достатньо обґрунтованою з наукової точки зору.

Нарощування дій у напрямку зміни стратегії підтримки державою повинно торкатись не лише сфери виробництва, а й фінансової системи підтримки, інформації, прийняття відповідних правових актів, їх гармонізації з відповідними документами Євросоюзу, консалтингу та перепідготовки кадрів тощо. Для вирішення перерахованих проблем уряд ухвалив комплексну програму.

Важливу роль у зовнішньоекономічній діяльності Польщі відіграють *прямі іноземні інвестиції (ПІІ)*. У зв'язку з цим не можна не відзначити ту велику увагу, яку виявляють суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності цієї країни до проблеми залучення ПІІ в польську економіку.

З початку 90-х років приплив прямих іноземних інвестицій у Польщу (в країни Центральної і Східної Європи в цілому) характеризується високою динамікою зростання.

Протягом останніх років Польща є лідером у залученні іноземних вкладень. С 1999 р. її частка становила 45% всіх ПІІ країн ЦСЄ. Великий вплив на надходження ПІІ справили реалізація програми приватизації за участю іноземних інвесторів, усталене економічне зростання (з 1992 р.), відносно велика місткість внутрішнього ринку.

Основна частка іноземних інвестицій (близько 60%) надходила в регіон ЦСЄ з держав – членів Євросоюзу. Список найбільш активних держав-інвесторів у Польщі очолювали Німеччина і США. Динаміку накопичення ПІІ в економіці Польщі показом в табл. 3.44²:

¹ Там само. – С. 25.

² UNCTAD, FDI/TNC database

Динаміка накопичення ПІІ в економіку Польщі

	1990	2000	2005
млн дол.	109	34 227	93 329

На території країн ЦСЄ свої виробництва розмістили транснаціональні корпорації (в тому числі в Польщі 30 з 100 найбільших ТНК світу), регіональна стратегія яких часто пов'язана з планом раціоналізації виробництва в європейському масштабі. Особливо широко представлені в Польщі світові гіганти автоіндустрії: концерни “Фольксваген”, “Фіат” та ін.

Протягом останніх років у зв'язку з приватизацією банків в країнах ЦСЄ, особливо в Чехії і Польщі, значно зріс приплив іноземного капіталу у сферу фінансів і страхових послуг. Щодо сільського господарства, видобутку корисних копалин, будівництва, охорони здоров'я та ряду інших галузей, то вони не приваблюють іноземних інвесторів.

Підприємства з іноземним капіталом завдяки високому рівню конкурентоспроможності вироблюваної продукції, а також доступу іноземної збутової мережі посіли домінуючі позиції: їх частка, наприклад, становить 70% зовнішньоторговельного обороту Угорщини, понад 50% – Польщі.¹ Протягом останніх декількох років згадані раніше спільні підприємства є найбільшими експортерами автомобілів з країн ЦСЄ.

Завдяки іноземним вкладенням капіталу відбулось істотне поліпшення товарної структури експорту. Це виявилось у підвищенні частки машин, устаткування, транспортних засобів як у загальному обсязі, так і у вивезенні в розвинуті країни.

Інтенсивний приплив ПІІ виявився однією з причин динамічного розвитку імпорту та поліпшення його структури. Зокрема, в імпорті зросла частка машинотехнічних виробів, у тому числі капіталомістких і високотехнологічних. У 1999 р. частка устаткування і транспортних засобів в імпорті становила в Польщі 38%.

Приплив іноземного капіталу створив для всіх країн ЦСЄ нові проблеми, які пов'язані із дотриманням національної безпеки. А це із є одним з суттєвих негативів присутності іноземного капіталу в

¹ БИКИ. – №141. – 2000. – С. 5.

цих країнах. Так, за останні роки зросла залежність розвитку їх економік від зміни кон'юнктури в країнах Євросоюзу, від діяльності і рішень транснаціональних компаній. Справа в тому, що тепер банкрутства, злиття і поглинання найбільших фірм світу мають великий вплив на соціально-економічне становище в країнах ЦСЄ.

Усі ці та інші проблеми, які пов'язані із залученням іноземного капіталу в національну економіку Польщі, як і ті, котрі зумовлені наданням капіталу іншим країнам, потрібно ретельно вивчати і на цій підставі робити аргументовані рішення. Цього вимагає суперечлива природа ринку.

Особливості ділової етики

Історичний розвиток польської нації спричинив досить помітний вплив на національний характер поляків, на ментальність польських бізнесменів. Найхарактернішою рисою поляків є їх самовіданий патріотизм, який іноді набуває форм націоналізму. Поляки з гордістю згадують кращі часи своєї історії й дуже болісно сприймають прояв хоч якої-небудь зневаги до своєї країни. Тому іронічні висловлювання щодо Польщі поляками сприймаються образливо; відпускати жарти з цього приводу партнераві недоречно. Гордість за свою славетну, хоч і минулу історію сформувала своєрідну поведінку поляка, яку іноді називають “польським гонором”. В контактах з іноземцями поляк намагається підкреслити, що його нація нічим не поступається перед іншими. Ця в цілому зрозуміла й виправдана позиція набуває іноді загострених форм, коли польський політик чи бізнесмен вбачає зневагу до себе з боку іноземного партнера через, як йому здається, приниження його національності. В той же час, поляки в деяких випадках ставляться до інших націй з позицій “національного аристократизму”. Ця риса може завадити здійсненню ділових переговорів.

На відміну від східних і південних слов'ян, поляки більш схильні до методичного й пунктуального виконання угоди. В цьому відношенні вони тяжіють до моноактивних культур. Проте, на відміну від німців, поляки більш відверті, краще спілкуються з партнерами у неформальній обстановці. Польський бізнесмен – людина слова. Порядність у стосунках з партнером є однією з найважливіших цінностей для поляка.

Багато рис польського менталітету сформовано під впливом католицької церкви, позиції якої в польському суспільстві дуже сильні. Серед позитивних рис слід, насамперед, відзначити чесність, благородство у відносинах з іншими людьми, сумлінність у праці.

До негативних рис можна віднести негнучкість, впертість у відстоюванні своїх позицій, поглядів, ідей, що часто шкодить діловим стосункам.

В цілому ж поляки – надійні ділові партнери, що доброзичливо ставляться до співробітництва з українцями.

Інтереси України в Польщі

Без перебільшення можна стверджувати, що інтереси України в Польщі так само різноманітні, як і інтереси Польщі в Україні. Вони – імператив сьогодення. Хоча на різних етапах історичного розвитку цих двох країн також економічні інтереси між ними існували. Характер же стосунків між цими країнами був різним, вони визначалися конкретними життєвими потребами. Характер же та інтенсивність сучасних інтересів обох країн, зумовлюються необхідністю розвитку і вдосконаленням співробітництва в різних сферах суспільного життя.

І Польща, і Україна крокують шляхом ринкового реформування своїх національних економік. Отже, обидві країни мають перехідну економіку. Проте, Польща вже є членом Євросоюзу; це є ознакою визнання того факту, що в цій країні перехід до ринку в цілому завершився.

Основою українсько-польських відносин на нинішньому етапі є зовнішня торгівля. Польща знаходиться серед наших головних партнерів за обсягами зовнішньоторговельного обороту (табл. 3.45).

Таблиця 3.45

Зовнішня торгівля України з Польщею (млрд дол.)¹

	1996	1998	1999	2000	2005
Товарообіг	873	799	560	730	2 418
Експорт України	363	313	301	418	1 011
Імпорт України	510	486	259	312	1 407
Сальдо	-147	-173	+42	+106	-396

В експорті України до Польщі переважають руди чорних металів (30%), нафта й нафтопродукти(18), чорні метали (17,5), деревина й вироби з неї (3,8%).

В українському імпорті з Польщі перше місце займає вугілля (18%), далі йдуть папір і вироби поліграфічної промисловості (12), енергетичне обладнання (10), деревина й вироби з неї (4,6%).

Є підстави констатувати, що останнім часом у співробітництві України і Польщі з'являються перші ознаки формування виробничо-інвестиційної моделі економічного розвитку. А це, як відомо, є ознакою того, що національні економіки цих країн набули якостей, котрі свідчать про здатність цих країн, їхню дозрілість до входження у світогосподарські зв'язки, долучатись до єдиної цілісної системи усталених, систематичних (а не епізодичних) зв'язків, тобто до міжнародної економіки. Обсяги інвестицій Польщі в українську економіку, наприклад, за 1994-1999 рр. зросли майже в 6,5 разу, досягнувши в 1999 р. 54,4 млн дол. Причому польські бізнесмени віддають перевагу прямим інвестиціям, котрі гарантують їх участь і є менш ризикованими порівняно з портфельними вкладеннями, оскільки рівень розвитку українського фондового ринку поки що недостатній. Отже, сказане свідчить про наявність обопільних українсько-польських інтересів.

За станом на 1 жовтня 1999 р. в Україні діяло 633 підприємства з польським капіталом, у тому числі 478 – це спільні підприємства, тобто близько 12% від усієї кількості зареєстрованих СП. При цьому слід відзначити, що для польських підприємств спільні підприємства з українськими партнерами становлять лише 9,68% загальної вартості всіх форм економічного співробітництва. Експорт же в

¹ Статистичний щорічник України за 2000 рік. – С. 276; www.ukrstat.gov.ua

Україну перевищує 45%, а обмін ноу-хау і технологіями – навіть менше 2%¹.

Протягом останніх років відзначалося зменшення значення Польщі як постачальника Україні ПІІ. Якщо в 1995 р. вона займала сьоме місце, то на початок 1999 р. – 10-е. В 1992 р. за обсягом ПІІ в Україну Польща посідала 10-е місце, а на початок 1999 р. – 14-е. (абсолютний показник – 46, 2 млн дол.). Обсяг фінансових вкладень України у польські підприємства порівняно невеликий. Якщо в 1995 р. він становив 378,1 тис. дол., то в 1999 р. навіть зменшився до 320,7 тис. дол. А частка українського капіталу, вкладеного у польську економіку, взагалі мізерна і в 1997 р. становила всього 0,1%². Станом на кінець 2005 р. обсяг польських прямих інвестицій в економіку України становив 224 млн дол або 1,4% від усіх ПІІ в нашій країні.

З аналізу процесу залучення польського капіталу в українську економіку фахівці роблять ряд негативних висновків.

1. Обсяги іноземних інвестицій не відповідають потреби. Потреба української економіки становлять 40–50 млрд дол., а реально вони, за станом на 1 січня 1999 р., були задоволені лише на 5–7%, тобто становили 2781,1 млн дол. В 2005 р. їх обсяг перевищив 17 млрд дол.
2. Структура польських інвестицій не враховує пріоритетів української економіки. Зокрема, вкладення Польщі в українську промисловість складають 30%, у сільське господарство – 0,7%. Зате вкладення в торгівлю, громадське харчування, фінансове посередництво, тобто у сфери, що забезпечують швидкий обіг капіталу, вони склали відповідно 21,3 і 40,3%.
3. Серед польських інвесторів переважають малі і середні фірми, які не можуть інвестувати конкретні і великі проекти. Крім того, польські інвестори не бажають вкладати великі кошти в бізнес України, що за рівнем ризику посідає 125-е місце в світі. Сама ж Польща посідає 42-е місце.
4. Високий ризик вкладення капіталу в Україну зумовлює і недосконалу форму інвестицій. Так, інвестиції здійснюються у вигляді

¹ Див.: Мельник В. Інвестиційні потоки в системі українсько-польського економічного співробітництва. // Економіка України. – 2001. – №2. – С. 76.

² Там само.

нерухомого і рухомого майна, набагато менше – у валюті. Залучення інвестицій у формі створення СП є також недостатні. В 1998 р. на території України діяло всього 170 українсько-польських СП, хоча вони, як відомо, є одним з основних інвестиційно-виробничої моделі зовнішньоекономічної діяльності.

5. Відносно висока є концентрація польських інвестицій лише в небагатьох регіонах України – Львівській і Волинській областях.
6. Участь польських інвесторів у розвитку “людського капіталу”, в інноваційних процесах та освоєнні високих технологій, на жаль, не може задовольняти потреб України. За станом на 1 жовтня 1999 р., у сферу інформаційно-обчислювального обслуговування з Польщі надійшло 61,9 тис. дол., у науку і наукове обслуговування – 128,1, в народну освіту – 0,07 тис. дол.¹

Одним із чинників стримування надходжень польських інвестицій в Україну є неефективність нашої фінансово-кредитної системи (через нестачу капіталу вітчизняних фінансово-банківських структур). Ця система зумовлює необхідність залучення польських інвестицій саме в банківський сектор національної економіки. Руху капіталу заважає відсутність достатньо розвинутої мережі інституцій для страхування зовнішньоекономічних операцій. А це звужує інвестиційні потоки між країнами. Процес залучення польського капіталу сповільнюється через недорозвинутість українського ринку цінних паперів та через помилки у проведенні приватизації. Саме це завадило створенню в Україні інвестиційно привабливих інституційованих власників.

Незважаючи на досить широкі перспективи, що відкриваються в Польщі перед закордонними інвесторами, обсяги інвестицій з України в Польщу поки що залишаються незначними і низькодиверсифікованими (оскільки 2/3 з них, тобто 0,2 млн дол вкладені в польську хімічну промисловість). Причинами незначного інвестування українського капіталу в польську економіку є:

- брак ресурсів у вітчизняних підприємств;
- недостатнє вивчення польського ринку;
- недооцінка перспектив ведення спільного бізнесу;
- обмеження на трансферт капіталу з України в інші країни.

¹ Мельник В. Інвестиційні потоки в системі українсько-польського економічного співробітництва. // Економіка України. – 2001. – №2. – С. 77.

Питання для самоконтролю

1. Як можна охарактеризувати місце Польщі в світовій економіці?
2. Які фактори впливають на особливості економічного розвитку Польщі?
3. Назвіть основні етапи історико-економічного розвитку Польщі.
4. Охарактеризуйте природно-ресурсний потенціал Польщі.
5. У чому полягають особливості галузевої структури економіки Польщі?
6. Проаналізуйте динаміку економічного розвитку Польщі.
7. У чому суть економічної реформи, що здійснюється в Польщі з 1990 року?
8. Якими рисами характеризується зовнішня політика Польщі?
9. Які особливості ділової етики Польщі?
10. У чому полягають інтереси України в Польщі?

Розділ 4. Країни, що розвиваються

4.1. Загальна характеристика країн, що розвиваються

Ключові поняття

Країни, що розвиваються; типологія країн, що розвиваються; фактори економічного розвитку; модель „етатизму”; модель „периферійного розвитку”; модель „Вашингтонського консенсусу”; економічні проблеми країн, що розвиваються; інтегрованість у світову економіку; регіональні особливості економіки країн, що розвиваються.

Межа між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються, досить умовна. Як еквівалент зазвичай використовують ВВП на душу населення; проводиться також класифікація по паритетах купівельної спроможності валют. Крім того, беруться до уваги історичні й політичні умови розвитку країн.

Країни, що розвиваються, іноді розглядають у рамках окремих географічних регіонів. Так в Азійсько-Тихоокеанському регіоні (АТР) виділяють 22 країни, що розвиваються, у Латинській Америці і Карибському басейні – 34, на Середньому і Близькому Сході – 16, у Південній Азії – 8, в Африці – 52 країни.

З урахуванням класифікації Всесвітнього банку країни світу можна розподілити на 3 групи за рівнем ВВП на душу населення (табл. 4.1):

- країни з низьким ВВП – менше ніж 1000 доларів;
- країни із середнім душевим доходом – 1000–10000 доларів;
- країни з високим рівнем доходу – понад 10000 доларів.

Таблиця 4.1

Класифікація країн світу, що розвиваються, за душевим рівнем ВВП

Найбідніші, з душевим ВВП менше 1000 дол.
Ангола, Афганістан, Бенін, Буркіна-Фасо, Бурунді, Бутан, Гаїті, Гамбія, Гана, Гвінея, Гвінея-Бісау, Гондурас, Дем. Респ. Конго, Замбія, Зімбабве, Ємен, Камбоджа, Камерун, Кенія, Коморські о-ви, Конго, Кот-д'Івуар, Лаос, Ліберія, Мавританія, Мадагаскар, Малаві, Малі, Мозамбік, М'янма, Непал, Нігер, Нігерія, Нікарагуа, Руанда, Сан-Томе і Принсіпі, Сенегал, Сомалі, Судан, Сьєрра-Леоне, Танзанія, Того, Уганда, Центрально-Африканська Республіка, Чад, Еритрея, Ефіопія

Країни з душевим ВВП 1000–10000 дол.

Алжир, Антігуа і Барбуда, Аргентина, Бангладеш, Барбадос, Бахрейн, Беліз, Болівія, Ботсвана, Бразилія, Вануату, Венесуела, Східне Самоа, Гайана, Габон, Гватемала, Гваделупа, Гренада, Джибуті, Домініка, Домініканська Респ., Єгипет, Зах. Йордан і Сектор Газа, Західне Самоа, Індія, Індонезія, Йорданія, Ірак, Іран, Кабо-Верде, Кірибати, Коста-Рика, Колумбія, Ліван, Лівія, Маврікій, Майота, Малайзія, Мальта, Мальдиви, Марокко, Маршаллові о-ви, Мексика, О-в Мен, Намібія, Оман, Палау, Пакистан, Панама, Папуа-Нова Гвінея, Парагвай, Перу, Пуерто-Рико, Саудівська Аравія, Сальвадор, Свазіленд, Сент-Вінсент і Гренадини, Сейшельські, Сент-Кітс і Невіс, Сент-Люсія, Сирія, Соломонові, Суринам, Таїланд, Тринідад і Тобаго, Тонга, Туніс, Уругвай, Федеративні Штати Мікронезії, Фіджі, Чилі, Філіппіни, Шрі-Ланка, Еквадор, Екваторіальна Гвінея, Ямайка

Країни з високим душевим ВВП, понад 10 000 дол.

Аруба, Багамські, Бермудські о-ви, Бруней, Віргінські о-ви (США), Гуам, Кайманові о-ви, Катар, Кувейт, Мартініка, Нідерландські Антильські о-ви, Нова Каледонія, ОАЕ, Респ. Корея, Реюньон, Маріанські о-ви, Сингапур, Тайвань, Французька Гвіана, Фр. Полінезія

Крім цього, країни, що розвиваються, іноді поділяють на:

- нафтоекспортуючі, в тому числі країни ОПЕК;
- нові індустріальні країни (НІК);
- країни значного потенціалу;
- сировинні придатки і «бананові республіки».

У даний час країни, що розвиваються, зосередили 79% населення світу; 42% світового ВВП; на них припадає 41,24 % світового експорту, 34,45% світового промислового і 68,28% сільськогосподарського виробництва. Чітко простежується тенденція постійного зростання частки економіки цих країн у світовому промисловому виробництві. Якщо в 1950 р. їхня частка становила 15,5 %, то в 2000 р. вона зросла до 34,45%. У світовому ВВП у 1950 р. країни, що розвиваються, складали 22,24%, а в 2000 р. частка їх збільшилася до 37, 63%. ВВП на душу населення в 1950 р. складав пересічно по країнах, що розвиваються, 1000 доларів, а до 2000 р. – 3800 дол. При цьому на шість найбільших країн (Мексика, Пакистан, Індію, Індонезію, Бразилію й Аргентину) припадає 35% населення, 27 – світового торгового експорту, 21% ВВП країн, що розвиваються.

Промислове виробництво поступово переміщується з країн Півночі в держави Півдня. При цьому в перших знижується число зайнятих у промисловості і сільському господарстві за рахунок пере-

току трудових ресурсів у нематеріальне виробництво; а в інших, навпаки, зростає число зайнятих у промисловості. Для країн, що розвиваються, за останні 50 років характерні більш високі темпи економічного зростання в порівняно з розвинутими країнами (у 2,5 рази). При цьому подібні темпи зростання економіки країн, що розвиваються, ще не свідчать про їх солідний економічний потенціал: якщо врожайність бавовнику в Індії в 1970 р. була 1,1 ц. з 1 га, а в 1989 р. збільшилася до 2,0 то це ще не означає, що країна вийшла на рівень світових стандартів (10–15 ц/га)

Таблиця 4.2
Основні показники економіки країн, що розвиваються (2003 р.)¹

	Населення, млн чол.	ВВП млрд дол. (за ПКС)	Частка у ВСП	ВВП на душу населення	Доходи на душу населення	
					доларів	% до серед- нього в світі
Країни, що розвиваються в цілому	4 993	21 648	41,9	4 336	2 464	50
У тому числі: Латинська Америка	536	4 019	7,8	7 498	4 852	98
Азія	3 400	13 997	27,1	4 117	2 239	45
Північна Африка, Бли- зький та Се- редній Схід	389	2 352	4,6	6 047	3 476	70
Африка	748	1 104	2,1	1 476	982	20

¹ МЭ и МО. – № 7. – 2005. – С. 85–89.

Фактори економічного розвитку

Поліпшення економічної ситуації в країнах, що розвиваються, за останні 10 років викликано рядом причин:

- ***Різними мотивами перенесення ряду виробництв із розвинутих країн у ті, що розвиваються.*** Багато трудомістких галузей промисловості, такі як швейне, текстильне, взуттєве приладобудування й електроніка були зорієнтовані на дешеві і численні трудові ресурси країн, що розвиваються. Матеріалоемні й енергоємні галузі, такі як виплавка кольорових металів, (нафтопереробка, електроенергетика, деревообробка більше стали орієнтуватися на сировинні бази. Екологічно шкідливі – нафтопереробка, виробництво мінеральних добрив, целюлозно-паперова промисловість, хімія органічного синтезу) через високі витрати на природоохоронні заходи в розвинутих країнах були витиснені з них у країни Третього світу. Країни Третього світу для залучення інвестицій створювали сприятливий інвестиційний клімат, пільгове оподаткування як усередині країни, так і в зонах сумісного підприємництва.
- ***Стабілізацією політичної ситуації в багатьох країнах, що розвиваються.*** Націоналізація економіки після одержання країнами незалежності, усунення диктаторських режимів, припинення військових конфліктів і громадянських війн підвищували привабливість країн для іноземних інвесторів; обіцяли стабільно високі прибутки, недоторканість вкладених капіталів і придбаної власності.
- ***Сформованою в 90-х роках загальною сприятливою економічною ситуацією в світі, зростанням суспільного виробництва як у розвинутих країнах, так і в країнах НІК і нафтоекспортних.*** Це викликало підвищення попиту на сировину і паливо, що оживило споживчий попит в середині країн, що розвиваються. Посилення ролі ТНК у світі і на ринках країн, що розвиваються, привело до припливу іноземних інвестицій, оживило економіку, сприяло індустріалізації раніше традиційно аграрних країн, розширило кредитування країн, що розвиваються, з боку розвинутих. Капітали нафтоекспортних країн, що накопичувалися від

експорту енергоносіїв, і прибутки від експорту готових виробів НІК також стали основами інвестування.

■ **Проведенням структурних реформ в економіці країн, що розвиваються.** У країнах, що розвиваються, продовжилися розпочаті раніше реформи по індустріалізації їхніх економік: від видобувних виробництв вони більше стали переходити до переробних, трудомістких і навіть наукоємних. Високими темпами розвивалася інженерна і соціальна інфраструктура, сфера послуг, туризм, банківська справа, страхування, зв'язок. Змінювалися форми власності: державна власність приватизувалась, приватний сектор економіки всебічно підтримувався на державному рівні інвестиціями, законодавчою і податковою базою. Проводилася жорстка фінансова політика щодо зниження рівня інфляції, боротьби з корупцією, тіньовим капіталом.

■ **Переорієнтуванням виробництва зі стратегії розвитку імпортозамінної на експортоорієнтовану.** Багато країн, що розвиваються, раніше дуже залежали від кон'юнктури світового експорту, бо виробляли обмежений перелік експортних товарів, і водночас жорстко залежали від імпорту численної групи товарів. У даний час вони значно розширили номенклатуру запропонованих на експорт товарів, перейшовши з розряду монофункціональних у поліфункціональні, що дало можливість, зокрема, встояти під час азіатської фінансово-економічної кризи 1997–1998 рр.

Економічний підйом у країнах Третього світу сприяв зростання загального і душевого ВВП країн, що розвиваються, а це, стимулювало внутрішні інвестиції і внутрішній ринок.

Високі темпи ВВП ряду країн, що розвиваються, незбалансованість галузевої структури, попиту і пропозиції на світовому ринку не утримали країни Південно-Східної Азії від кризи 1997/98 рр., що негативно позначилося на темпах розвитку всіх країн, що розвиваються. Спад валютно-фінансової кризи в середині 1999 р. оживив темпи розвитку світової економіки та економіки країн, що розвиваються.

Прогресивні зміни в країнах Сходу і Півдня значною мірою визначаються інтенсифікацією міжнародного поділу праці, реіндустріалізацією, перетоком ряду трудомістких і наукоємних технологій із розвинутих країн у ті, що розвиваються. Для країн, що розвиваються, характерна диспропорція їхнього господарського

розвитку, очаговість передових форм виробництва. Перехід країн, що розвиваються, до індустріального розвитку призвів до зниження частки зайнятих у сільському господарстві з 75% у 1950 р. до 50% у 1998 р.

У країнах, що розвиваються, зросла роль експортоорієнтованих виробництв як запорука валютних надходжень і підйому економіки. При цьому в створенні таких виробництв головну роль відіграють філії ТНК.

ТНК та їхні філії контролюють значну частину експорту країн, що розвиваються. Найбільші ТНК монополізували світовий ринок і розділили його на окремі сегменти, контрольовані країнами «золотого мільярда» – США, Японією, Великою Британією і ФРН.

Після здобуття незалежності в 50–60-ті роки і націоналізації виробництва країни, що розвиваються, стали накопичувати внутрішні інвестиції й одержувати іноземні. Спочатку іноземні інвестиції йшли в основному в експортоорієнтовані сировинні галузі, але згодом капітали стали вкладатися й в імпортозаміщуючі галузі, – тобто почала виявлятися тенденція індустріалізації країн Периферії.

Таблиця 4.3

***Щорічний приріст іноземних інвестицій
за основними групами країн, млрд дол.¹***

	1995	1997	2000	2003	2005
Світ у цілому	332	473	1 140	558	916
Розвинуті країни	206	275	890	359	542
Країни, що розвиваються	110	176	218	175	334
ЦСЄ та СНД	16	22	32	24	40

Таким чином, частка країн, що розвиваються, знизилася з 33% в 1995 р. до 19% у 2000 р. і знов піднялася до 36% у 2005 р. Найбільш привабливими для іноземних інвесторів є країни з динамічною економікою – Бразилія, Мексика, Індія.

Уповільнення темпів залучення ПІІ в азізькі країни, що розвиваються, пов'язано з тривалою стагнацією японської економіки. Слабкі позиції на ринку ПІІ у Аргентини, економіка якої переживає серйозні труднощі. Збільшенню пропливу інвестицій в Африку пе-

¹ МЭ и МО. – №8. – 2001. – С. 7; UNCTAD, FDI/TNC database

решкоджає невисокий рівень розвитку економіки, неефективне державне управління й нестабільна політична ситуація в ряді країн.

Промислова революція в країнах, що розвиваються, в основному здійснювалася через розвиток галузей, що виробляють промислові товари короткострокового і середньострокового користування. Галузі промисловості, що виробляють товари тривалого користування і товари виробничого призначення стали розвиватися пізніше – за наявності відповідної економічної бази.

Істотною виявилася роль держави і державного сектора в економіці. У багатьох країнах Третього світу була реалізована концепція етатизму – широкомасштабного втручання держави в економіку, націоналізацію промисловості й інфраструктури, державний контроль за цінами, курсом валют, зовнішньою торгівлею, промисловістю.

На початковому етапі розвитку національних економік це був виправданий захід, спрямований на концентрацію економічних ресурсів в одних руках. Для згладжування соціальних, економічних і політичних проблем уряди постійно маніпулювали цінами на продукцію державних підприємств. Щоб знизити рівень безробіття, штучно завищували зайнятих на цих підприємствах. Іноді в політичних цілях (всупереч економічним інтересам) укладали угоди на постачання сировини, партій товарів або надання концесій конкретному постачальникові або закордонній фірмі.

Ця модель розвитку виправдала себе в країнах, де при владі знаходилася ерудована еліта, що зуміла сконсолідувати сили і засоби в інтересах суспільства. Приклади тому – Сингапур, ОАЕ, Тайвань і Кувейт. У ряді великих за розміром країн, що розвиваються, які володіли значними природними, економічними та фінансовими можливостями для економічного розвитку, модель етатизму призвела до корупції. Тому на сучасному етапі країни, що швидко розвиваються, в основному реалізують іншу – неоліберальну модель розвитку.

Ця модель розвитку широко застосовувалася в країнах Латинської Америки (ЛА). Протягом останніх 20–30 років усі країни ЛА використовували модель, розроблену в 50-ті роки експертами Економічної комісії для Латинської Америки і Карибського басейну. Автори моделі «периферійної економіки» запропонували здійснити структурні перетворення по формуванню імпортозамінної індустрі-

алізації. При цьому особлива роль приділялася розвитку економічної інтеграції і регіонального співробітництва.

Головну роль у реалізації цієї моделі повинна була відігравати держава, як регулятор макроекономічної політики. Імпортозамінна політика дала можливість у ЛА розвивати нові виробництва і підтримувати достатньо високі темпи економічного зростання.

Починаючи з 70-х років, країни робили спроби подолати депресію і забезпечити економічне зростання, але вони не були спрямовані на кардинальні зміни, а були лише коригувальними з метою стабілізації економічної ситуації і стримування спаду виробництва.

У 90-х роках було запропоновано нову модель – «Вашингтонський консенсус», вона була підтримана МВФ і рекомендована всім країнам із перехідною економікою. Що ж до країн ЛА, то ця модель зводилася до такого:

1. **Бюджетна дисципліна.** Дефіцит бюджету не повинен перевищувати резервів, що дозволяють профінансувати його без зростання інфляції. Дефіцит – поточними статтями (без урахування відсотка виплати за боргами) варто стримувати на рівні 3% ВВП і не більше.
2. **Пріоритети державних витрат.** Витрати повинні бути переорієнтовані зі сфери політичної (управління, оборона, амбіційні проекти) у сферу економічну – базові галузі, охорона здоров'я, освіта, інфраструктура.
3. **Податкова реформа.** Зниження податкових ставок і розширення податкової бази із застосуванням прогресивної шкали оподаткування.
4. **Фінансова лібералізація.** Відмова від пільгових умов кредитування «привілейованих» позичальників. Розвиток ринкових механізмів регулювання відсоткових ставок.
5. **Обмінні курси.** Застосування єдиного обмінного курсу, його рівень повинен стимулювати швидке зростання нетрадиційного експорту.
6. **Лібералізація торгівлі.** Зменшення митних тарифів до 10%.
7. **Прямі іноземні інвестиції.** Усунення бар'єрів для залучення ПІІ, створення умов для конкуренції на внутрішньому ринку між іноземними та національними фірмами.
8. **Приватизація.** Державні підприємства повинні бути приватизовані.

9. *Дерегулювання.* Уряд повинен переглянути закони і постанови, що жорстко обмежують конкуренцію або діяльність нових господарських суб'єктів.
10. *Права власності* повинні бути захищені законодавчо і поширюватися в тому числі і на неформальний сектор.

Перші позитивні результати впровадження цієї моделі були отримані в Аргентині і Бразилії. У інших країнах – Болівія, Гайана, Гватемала, Гондурас, Парагвай, Перу в ході реалізації стабілізаційних програм, у тією чи іншою мірою заснованих на більш жорсткому регулюванні валютного курсу, спочатку відзначалося поживлення економіки, розширювалися обсяги кредитування, але це було пов'язано з короткостроковим споживчим бумом, насамперед на ринку товарів тривалого користування. Непевність у стабілізації економічного розвитку й очікування чергового витка інфляції сприяли витраті прибутків на споживання, а не на інвестування.

Створивши на першому етапі модель відносної стабілізації, країни ЛА почали формувати модель соціально-економічного розвитку. Зменшилися розміри прямих і збільшилися розміри непрямих податків. Якщо в країнах ОЕСР вони становили 65% від загальної суми податків, то в ЛА – 25%.

Зменшилися державні витрати. Для країн ЛА характерна парадоксальна ситуація, коли, з одного боку, держава надмірна впливами на всі сфери економіки, а з іншого, – була надзвичайно слабкою і не могла ефективно реалізувати свої функції, оскільки знаходилася під впливом різноманітних політичних та економічних еліт. При цьому вона була змушена брати на себе не властиві їй функції і нездійсненні зобов'язання, потопуючи в корупції і затягуючи країну в боргову яму.

Одним з основних позитивних наслідків стала швидка лібералізація зовнішнього сектора економіки і зовнішньої торгівлі. Знизився рівень митних тарифів, зменшилася кількість рівнів митного захисту.

Паралельно йшов процес лібералізації допуску іноземного капіталу. До середини 90-х років у ЛА панував тільки національний і державний капітал. Пізніше однакові пільгові умови були надані й іноземному капіталу.

Угруповання країн, що розвиваються, можна уявити у вигляді піраміди, верхівку якої складають НІК з високими темпами еконо-

мічного розвитку і найвищим як серед країн, що розвиваються так і серед багатьох розвинутих країн душевим ВВП. За ними йдуть країни середнього рівня розвитку, що зберігають останніми десятиліттями високі темпи економічного розвитку з динамікою на їхнє прискорення. Ближче до основи й основи піраміди складають слаборозвинуті та найбідніші країни – найчисленіша група. Вона також неоднорідна і супроводжується тенденцією постійного вимивання на більш високий рівень піраміди усе нових і нових країн. Приклади тому – Індія, Бангладеш, Нігерія, Пакистан та інші країни, що покинули за останні декілька років нижчу групу і перейшли на щабель вище (табл. 4.4).

Таблиця 4.4

ВВП на душу населення в 2005 р. (дол., за ПКС)¹

Весь світ.....	9 500
США.....	41 800
Республіка Корея.....	20 400
Аргентина.....	13 100
Мексика.....	10 000
Таїланд.....	8 300
Бразилія.....	8 400
Індія.....	3 300
Бангладеш.....	2 100

Країни, що розвиваються, дуже сильно відрізняються між собою за рівнем продуктивності праці. Найвищий він у нових індустріальних країнах, нижчий – у країнах Тропічної Африки. Але навіть у деяких країнах з динамічною економікою, наприклад в Індії, він ще далекий від світового рівня продуктивності (табл. 4.5).

¹ www.cia.gov

**Вироблено продукції на одного зайнятого
(в цінах за ПКС, тис. дол.), 2000 р.¹**

Весь світ.....	21,7
Розвинуті країни.....	64,9
США.....	83,3
Країни, що розвиваються.....	10,9
Р.Корея.....	40,6
Мексика.....	23,6
Аргентина.....	23,3
Таїланд.....	21,0
Бразилія.....	16,8
Індія.....	4,9
Країни Тропічної Африки.....	4,6

Основні економічні проблеми

Модель наздогоняючого розвитку має явні хиби: прагнення забезпечити свою економіку одними промисловими товарами неминуче викликає необхідність імпорту інших товарів і засобів їх виробництва. Щоб задовольнити ці все зростаючі потреби, необхідно постійно збільшувати експорт або брати кредити. Розширення експорту, починаючи з 50-х років, виявилось проблематичним, тому що світові ціни на сировину і сільськогосподарську продукцію постійно падають за рахунок застосування в розвинутих країнах енерго- і матеріалозберігаючих технологій. Це призвело до **зростання зовнішньої заборгованості** країн, що розвиваються, і збільшенню залежності від нових видів імпорту.

Хронічне відставання експорту країн, що розвиваються, від потреб в імпорті особливо гостро проявилось під час енергетичної кризи 70-х років. У зв'язку з багаторазовим збільшенням цін на нафту в країнах, не забезпечених цією сировиною, різко скоротився імпорт інших видів товарів, знизилися обсяги промислового виробництва, зріс товарний і грошовий дефіцит. Це викликало **інфляцію, спад виробництва**, зростання зовнішньої заборгованості. Коли ціни на нафту на світовому ринку стабілізувалися, то накопичилися

¹ МЭ и МО. – №9. – 2001. – С. 102.

борги, й економічні проблеми стали стримувати темпи розвитку країн. Так за 1952–1970 р. частка країн, що розвиваються, у світовому експорті знизилася з 33 до 19 %.

Уникнули економічного спаду лише ті країни, що до цього часу зуміли диверсифікувати свою економіку за рахунок промислового виробництва. Це Південна Корея, Тайвань, Сінгапур і Гонконг. Темпи їхнього промислового росту з 70-х років були вищими не тільки від країн, що розвиваються, а й і більшості розвинутих, за що вони стали називатися чотирма «драконами» Південно-Східної Азії. Порівняно швидко оправилися від кризи і такі країни, як Таїланд, Малайзія, Індонезія, на дешеві трудові ресурси котрих стали з 70-х років орієнтуватися «дракони» Південно-Східної Азії.

У міжнародному поділі праці також виділилася високими темпами розвитку ще одна досить різномісна група країн, економіка який розвивалася високими темпами з різних причин: Індія – за рахунок значного природно-ресурсного потенціалу й акценту на розвиток національної важкої промисловості; Туреччина – за рахунок своєчасного використання спаду виробництва в країнах СНД; Пакистан – за рахунок економічної допомоги США, що значно збільшилася під час присутності в сусідньому Афганістані радянських військ; Шрі-Ланка – за рахунок розширення експорту чаю.

Здійснення деколонізації економіки, аграрних реформ, імпортозамінної та експортоорієнтованої індустріалізації, створення економічної і соціальної інфраструктур, налагодження й удосконалювання моделей макроекономічного регулювання, мобілізація національних ресурсів, а також широке залучення капіталу, досвіду і високих технологій розвинутих країн – усе це сприяло *модернізації соціально-економічних структур* периферійних країн. При цьому цей процес охопив не тільки «тигрів» ПСА, а й ряд великих країн – Мексику, Індію, Бразилію, Індонезію та ін. Це викликало значне прискорення динаміки і слаборозвинутих країн. Якщо приріст їх ВВП на душу населення в 1900–38 рр. складав 0,4–0,6, то за 1950–99 р. – 2,6–2,8 %. В 2005 р., зокрема, приріст ВВП в Малі, Сенегалі, Чаді, Нігерії становив 6%, в Судані й Мозамбіку – 7, в Ефіопії – 9%. У той же час скоротився ВВП в Зімбабве й Малаві; дуже низькими темпи були в Бурунді, Того, Танзанії, Лесото (не більше 1%).

За 1800–1998 рр. абсолютний розмір розриву між розвинутими і країнами, що розвиваються, зріс у 50 разів.

З 80-х років вперше в історії розвитку периферії проявилася **тенденція скорочення розриву** між розвинутими і країнами, що розвиваються. Темпи щорічного приросту ВВП за 1991–2000 рр. по розвинутих країнах становили 2,2, а по країнах, що розвиваються – 5,0 %. У той же час, якщо в розвинутих країнах у повоєнний період посилювалися процеси конвергенції – зближення рівнів розвитку, то в країнах, що розвиваються, продовжилось розшарування країн за рівнем розвитку: до розвинутих наблизилася 27 країн, а слаборозвинутими стали вважати 50.

Для більшості країн Азії економічне зростання було викликане виходом із фінансової кризи в НІК. У Латинській Америці уповільнення темпів розвитку пов'язано з наслідками валютної кризи в Бразилії і промисловим спадом в Аргентині. Найближчим часом цей спад буде усунутий за рахунок зовнішньої торгівлі, поліпшення загальної кон'юнктури ринку і поживлення туризму (табл. 4.6).

Таблиця 4.6

Зростання частки країн, що розвиваються, у світовій торгівлі, %¹

Країни	1950	1970	1980	1990	1998	2005
Країни, що розвиваються	34,84	18,99	30,05	23,70	27,84	24,1
Чотири «дракони» ПСА	2,83	2,13	3,81	7,65	9,72	7,2
Чотири «тигри» ПСА	3,93	1,44	2,29	2,51	3,78	3,4
Мексика	0,86	0,44	0,77	1,17	2,17	2,0
Індія	1,85	0,64	0,38	0,52	0,61	0,9
Туреччина	0,43	0,19	0,15	0,38	0,48	0,7
Аргентина	1,90	0,59	0,41	0,37	0,47	0,4

Збереження за країнами, що розвиваються, репутації «сировинних придатків» або «бананових республік» згодом ще більш гостро позначиться на зниженні темпів їхнього зростання через **несприятливу кон'юнктуру** на світовому ринку: на сільськогосподарському ринку стабільно відзначається перевищення пропозиції над попитом і далі ця тенденція буде зберігатися. Подальше

¹ МЭ и МО. – №6. – 2000. – С. 3–13; www.cia.gov

впровадження матеріало- і енергозберігаючих технологій знижує попит на сировину для промисловості.

Країни, що розвиваються, не мають достатніх засобів для проведення наукових досліджень і **впровадження новітніх досягнень науки і техніки**. Вони змушені або купувати не зовсім нові технології, або постійно знаходитися в положенні наздоганяючих, що також ніяк не сприяє їхньому розвитку і скороченню розриву між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються.

Рівень науково-технічного прогресу в цих країнах стримується також за рахунок людського потенціалу. Тут відзначається **низька кваліфікація** кадрів, висока неписьменність, у тому числі функціональна, що унеможлиблює швидкий перехід на високі технології. Крім цього, висока народжуваність постійно випереджає темпи економічного зростання. ВВП на душу населення, при відносному зростанні виробництва, все одно спадає. У даний час в країнах, що розвиваються, мешкає 5 млрд людей, а до 2025 р. очікується 7,8 млрд.

Низький рівень інтенсифікації сільськогосподарського виробництва як однієї з головних сфер зайнятості і джерела їжі більшості країн, що розвиваються, продовжує істотно залежати від погодних умов і стримує розвиток країн.

Слабкий рівень розвитку інженерної, соціальної і ринкової інфраструктур, низький рівень освіти й охорони здоров'я, нерозвинутість або слабка розвиненість транспортної, телекомунікаційної, фінансової інфраструктури, зародковий рівень комп'ютеризації стримує приплив іноземних інвестицій як одного з джерел зростання.

Постійно виникаючі **внутрішні і зовнішні конфлікти**, процвітання наркобізнесу, торгівлі зброєю і людьми, підтримка світового тероризму, розквіт тіньової економіки, відмивання «брудних грошей» знижують привабливість країн для солідного довгострокового значного і середнього бізнесу, що в черговий раз призводить до залучення цих країн у бізнес дрібних ділків, які роблять швидкі гроші за рахунок сумнівних фінансових операцій.

Інтегрованість у світову економіку

Основними зовнішніми чинниками для країн, що розвиваються, залишаються: зовнішня торгівля, іноземні інвестиції, іноземні кредити, впровадження передових технологій, підготовка національних кадрів.

Зовнішня торгівля продовжує відігравати вирішальну роль у визначенні міри успішності національних економік. При сприятливій кон'юнктурі світового ринку країни одержують додаткову можливість закуповувати для себе необхідну продукцію виробничого і споживчого призначення і навіть вкладати кошти в розвиток імпортозамінних та експортоорієнтованих виробництв. Несприятлива кон'юнктура світового ринку енергоносіїв, зерна, металів або чогонбудь іншого відразу ж знижує купівельну спроможність більшості країн, що розвиваються, і затягує їх у чергову боргову яму зовнішніх запозичень.

Іноземні інвестиції завжди відігравали важливу роль у розвитку економіки країн, що розвиваються. Спочатку це були залізниці, морські й авіаційні порти, автостради. Потім концесії з розробки корисних копалин і лісових ресурсів, пізніше – матеріаломісткі й екологічно шкідливі виробництва: виплавка чорних і кольорових металів, нафтопереробка, виробництво мінеральних добрив, целюлозно-паперова промисловість, що згодом розширилися за рахунок трудомістких і навіть деяких наукомістких галузей.

У країни, що розвиваються, виріс приплив прямих іноземних інвестицій (ПІІ): їхня частка вага у світовому обсязі зросла з 12–14% у 1988–90-х роках до 36–38% у 1999 р. і склала 166 млрд дол у 1998 р. Потім частка країн, що розвиваються, у світовому обсязі інвестицій стала спадати; при абсолютному зростанні обсягу в 2005 р. вона становила лише 24%, або 2439 млрд дол. Проте розподілені ці інвестиції по країнах вкрай нерівномірно: 90% їх припадає на 20 країн.

Одним із показників міри участі тієї чи іншої сторони, що приймає інвестиції, в міжнародному виробництві є **Індекс транснаціональності (ІТ)**, що розраховується як середнє значення показників:

- притоку ПІІ до валових вкладень в основний капітал за останні 3 роки;
- загального обсягу завезених ПІІ до ВВП;

- обсягу умовно чистої продукції іноземних філій до ВВП;
- числа зайнятих на іноземних філіях до загальної чисельності працюючих.

Серед країн, що розвиваються, найбільш високий ІТ у Тринідаді і Тобаго (50%) й Південної Кореї (20%).

Найбільш привабливими для ПІІ є НІК Південно-Східної Азії і Латинської Америки. Обсяг ПІІ в країні АТР у 2005 р. склав 2399 млрд дол. На країни Африки припадало усього 264 млрд дол. (це вдвічі менше, ніж у Сянгані). Якщо в Малайзії середньодушовий показник ПІІ складає 2275 дол., то в Малі – тільки 83, в Нігері – 12, Сомалі – 4 дол. Значні обсяги інвестицій ідуть у галузі, що не мають пріоритетних інтересів для країн, що розвиваються.

Основними інвесторами є ТНК. У даний час близько 60 тисяч ТНК мають розгалужену мережу філій і дочірніх компаній у країнах Нового і Старого Світу, контролюючи понад 60% обсягу продаж наукоємної продукції, близько 80% фінансових ринків. Інтереси ТНК не завжди збігаються з інтересами сторони, що приймає, а часто і суперечать їм, оскільки уряди країн, що приймають, зацікавлені в стимулюванні національного розвитку, тоді як ТНК насамперед орієнтуються на підвищення конкурентоспроможності своєї продукції на світовому ринку. Проте останніми роками урядам багатьох країн, що розвиваються, шляхом переговорів удалося реінвестувати частину прибутків ТНК у життєво важливі для цих країн галузі господарства і збільшити обсяг одержуваних податків.

Не менш важливе значення має *розширення внутрішнього попиту*. За рахунок цього в Таїланді забезпечено 86% приросту ВВП, в Індії – 96%. Успішний розвиток внутрішнього імпортозамінного та імпортопереджуючого ринків багато в чому залежить від створення сприятливих умов для функціонування чисельних дрібних і середніх підприємств.

Іноземна фінансова допомога надходить у країни або у вигляді довгострокових пільгових кредитів під гарантії держави і нерідко списується, або у вигляді державних грантів. Ця допомога може реалізовуватися в різних формах: підготовка спеціалістів у вузах розвинутих країн, підготовка спеціалістів у самій країні, надання кредитів у вигляді товарів або технологій, надання грошових сум через світові банки і т.д. Проте з одного – дає якусь можливість для роз-

витку на даному етапі, а з іншого боку, збільшує економічну і політичну залежність від країн – донорів. До того ж виплата кредитів і відсотків за ними для багатьох становить складає 30% і більше від їх щорічного ВВП (табл. 4.7).

Таблиця 4.7
Зовнішня заборгованість у 2005 р. (млрд дол.)¹

Країни	Зовнішній борг
Аргентина.....	118
Бразилія.....	188
Індія.....	126
Республіка Корея.....	154
Мексика.....	137
Філіппіни.....	65
Таїланд.....	52

Впровадження передових технологій у країнах, що розвиваються, зустрічає багато об'єктивних труднощів: як правило, розвинуті країни не зацікавлені в передачі новітніх технологій і створенні для себе конкуренції. Часто новітні технології в ряді країн, що розвиваються (наприклад, розширення мережі Інтернет) не можуть бути застосовані через відсутність відповідної бази. Для більшості країн морально застарілі технології розглядаються ними як нові, тому що раніше вони в країні не використовувалися. Передача технологій проходить декількома шляхами: через підготовку національних кадрів, будівництво наукових підприємств, залучення до наукових розробок національних наукових кадрів.

Підготовка спеціалістів для країн, що розвиваються, створює основу для майбутнього розвитку економіки, але в той же час сприяє вимиванню і «відпливу розуму» в розвинуті країни. Рівень неписьменності в більшості країн, що розвиваються, залишається вкрай високим і налагодження системи освіти буде важливим чинником подальшого їхнього розвитку.

У 2000 р. в країнах, що розвиваються, було в основному подолано наслідки фінансової кризи 1997 –1998 рр. Темпи зростання ВВП цих країн становили 5,3%, що вище від середнього рівня за

¹ www.cia.gov

попередні 10 років. Частка країн, що розвиваються, в сукупному обсязі світового ВВП в 2005 р. складала 29,1%, у світовій торгівлі – 24,1% (також найвищий показник за останні 10 років). В той же час інвестиційна привабливість залишається на невисокому рівні.

Регіональні особливості

До *Східної та Південно-Східної Азії* відносяться такі країни: Бруней, Камбоджа, Лаоська Народно-Демократична Республіка, Індонезія, М'янма, Малайзія, Таїланд, Сингапур, Філіппіни, Федеративні Штати Мікронезії, Тайвань і Республіка Корея.

Група цих країн досить неоднорідна. Серед них виділяють найбільш аграрні країни – Камбоджу, Лаос, М'янму, Мікронезію; нафтоекспортний Бруней; НІК першої хвилі – Тайвань, Сингапур і Респ. Корею; НІК другої хвилі – Філіппіни, Індонезію, Таїланд, Малайзію.

Для більшості країн цього регіону характерна інтенсифікація сільськогосподарського виробництва і скорочення частки сільського господарства у ВВП. У галузевій промисловій структурі – зростання переробних виробництв, поява нових, у тому числі наукомістких і капіталомістких виробництв. Країни цього регіону підвищену увагу приділяють освіті свого населення, розвитку мережі вищих технічних закладів, створенню технопарків і науково-технологічних зон. У формуванні економічної політики головна роль належить державі, що планує структурні перебудови в економіці, визначає стратегію подальшого розвитку, проводить контроль витрат і кінцевих результатів. Планування розвитку здійснюється за допомогою індикативних планів, до розробки яких спочатку залучалися іноземні спеціалісти, а тепер усе частіше використовуються національні. Основними механізмами управління економічним розвитком при цьому є податкова, кредитно-грошова, торгова і валютна політики.

Держава також стимулює розвиток малого бізнесу як чинника ринкової економіки. Найкраще малий і середній бізнес проявив себе в Республіці Кореї і Тайвані. Чисельність зайнятих у таких формах підприємств не перевищує 100 чоловік. Ці підприємства відзначаються високою рентабельністю, є експортоорієнтованими, можуть своєчасно реагувати на зміни ринкової кон'юнктури. Є й

серйозні проблеми: через обмеженість оборотного капіталу дрібні і середні підприємства відчувають дефіцит власного капіталу, слабку розвинутість маркетингової мережі, недоступність новітніх технологій.

У більшості країн регіону давно діють багатогалузеві промислові корпорації. Наприклад, компанія «Сайм Дабі» у Малайзії виробляє нафтопереробне устаткування, тютюнові вироби, сталь, прокат; має солідні фінансові ресурси, розвиває сільськогосподарське виробництво, торгівлю, володіє нерухомістю. Наявність подібних потужних структур у регіоні складає нерівноцінну конкуренцію малому й середньому бізнесу, але тут вступає у свої функції держава і регулює взаємовідносини між ними.

В *Африці* нараховується 52 країни, що розвиваються, більша їх частина (38) відноситься до найбідніших і слаборозвинутих країн Тропічної Африки або Африки південніше Сахари. Є тут нафтоекспортні країни із середніми прибутками – Алжир, Нігерія і Лівія.

Останніми десятиліттями значно поглибилася диференціація африканських країн за рівнем соціально-економічного розвитку. На одному полюсі виявилися найменш розвинуті країни – фінансові банкрути зі зруйнованою і кримінальною економікою (Ліберія, Сьєрра-Леоне, Чад, Республіка Конго, Сомалі та ін.); Інший полюс утворює ПАР, що є індустріально-аграрним гігантом за африканськими мірками, а також країни (Нігерія, Зімбабве, Гана, Кенія, Ботсвана, Кот-д'Івуар, Сенегал, Габон, Уганда та ін.), що володіють більш-менш розвинутим промисловим сектором, який ґрунтується на видобутку корисних копалин і переробці сільськогосподарської сировини.

Країни Африки мають багаті запаси різноманітних природних ресурсів, але розподілені вони вкрай нерівномірно, що позбавляє ряд країн одержання ресурсної ренти. Основна спеціалізація африканських країн у світовому господарстві – аграрно-сировинна. Африка, як і раніше, є основним постачальником діамантів, міді, олова, нікелю, кави, какао та інших товарів для розвинутих країн і НІК Азії. Лідирують в економічному розвитку ті країни, в яких політична стабільність збігається з продуманою державною політикою і наявністю природних ресурсів. У цих країнах широко діють ТНК, що здійснюють свої інвестиції в сільськогосподарське виробництво, сферу послуг, добуваючі та переробні галузі, комунікації. Серед

числених проблем регіону гостро стоїть питання перенаселення, підвищення природного руху населення, який постійно обганяє економічне зростання. Це й пояснює наявність в Африці такої великої кількості найбідніших країн, ВВП на душу населення в яких менший ніж 1 000 доларів.

На початку 90-х років темпи зростання економіки африканських країн зросли у зв'язку з підвищенням попиту на сировинні ресурси з боку азійських країн. Фінансова криза 1997–98 рр. тимчасово припинила свій розвиток. На даний момент ситуація дещо стабілізувалася, але перспективний прогноз невтішний: на світовому ринку спостерігається і прогнозується на майбутнє зниження попиту на сировину і сільськогосподарську продукцію, що неминуче позначиться на темпах розвитку африканських країн.

З огляду на сформовану світову кон'юнктуру, ряд африканських країн стали ширше розвивати нетрадиційні експортоорієнтовані галузі. Кенія і Малаві вирощують і продають квіти; в експортних зонах вільного підприємництва Мадагаскара і Маврікія виробляються різноманітні промислові товари, в Ботсвані збирають автомобілі; Єгипет, Туніс, Сенегал і Уганда розвивають міжнародний туризм. Демократичні перетворення в єдиній економічно розвинутій країні регіону – ПАР дали можливість країнам-сусідам оживити торгівлю. ПАР є головним інвестором економіки Анголи, Лесото, Ботсвани, Намібії. Раніше вивезення товарів на експорт із цього регіону здійснювався переважно з портів Дурбан і Кейптаун, нині ПАР фінансує реконструкцію порту в Мапуту (Мозамбік).

Створюються митні і торгові спілки. У травні 2000 р. Організації африканської єдності (ОАЄ), що включає 53 країни, виповнилося 38 років, і вона була перетворена в Африканську Спілку (АС). Змінюються інтереси подібних спілок. Якщо раніше її метою було протистояння неоколоніальній політиці колишніх метрополій, то тепер країни об'єднуються за економічними мотивами для протистояння діям ТНК, що проводять активну хижацьку політику по перерозподілу сфер впливу, ринків збуту, потоків капіталу і доступу до сировинних ресурсів.

Майже всі африканські країни страждають від технічної відсталості, низького освітнього рівня населення, високого приросту населення, територіальних і національних конфліктів. Це найбільш активний регіон світу з організації політичних переворотів. У перші

десятиліття після деколонізації Африка виділялася високими темпами економічного розвитку, але згодом вони знизилися: якщо в 1951–1961 роках вони склали 4,4% середньорічного приросту ВВП, то в 1991–2000 р. – 1,5%.

Країни *Латинської Америки і Карибського басейну* нараховують 34 незалежних держави і 13 колоній різних розвинутих країн. Серед них нафтоекспортні – Еквадор і Венесуела; нові індустріальні – Чилі, Аргентина, Бразилія і Мексика; відзначаються високим рівнем ВВП – Тринідад і Тобаго, Багамські і Бермудські острови, Французька Гвіана, Мартініка та інші, але найчисельніша група країн – середнього рівня розвитку й найбідніші.

Населення регіону складає 8,7% населення світу, а його територія – це 15% суші. На країни *Латино-Карибської Америки* припадає 5,6% світового торгового експорту, 4,9 – світового ВВП, 6,44 – світового промислового і 6,34 % сільськогосподарського виробництва. На них припадає 12% світового експорту нафти. Тут акумулюється 4% світового комп'ютерного парку.

Регіон відомий у світі як продовольча, сировинна й енергетична база. Головні статті експорту: боксити, залізна, мідна, олов'яна, свинцева і цинкова руди, золото і платина. Стали розвиватися такі експортоорієнтовані галузі, як целюлозно-паперова, «припортова» чорна металургія, нафтопереробка.

Країни регіону є традиційними виробниками сільськогосподарської продукції: кави, какао, пшениці, бавовни, бананів, сої. Вони – головні постачальники яловичини, шкір, риби і морепродуктів, тростинного цукру. Після 50-х років тут першими серед країн, що розвиваються, виникли автомобілебудування, виробництво ЕОМ, морських суден, літаків, радіоелектроніки.

З 80-х років країни ЛКА перейшли до неоліберальної моделі розвитку з метою подолання економічної кризи. Впровадження цієї моделі дало можливість підвищити темпи економічного зростання; знизити інфляцію до 10%; забезпечити розширення експорту (більше ніж у 2 рази); розширити потік ПІІ (1990 р. – 11,1 млрд дол, 1999 р. – 70,3 млрд дол., 2005 р. – 103,7 млрд дол.); збільшити темпи зростання ВВП (80-ті роки – 1,2%, 90-ті – 2,9%).

Паралельно в економіці регіону виникли серйозні негативні явища: послабилися позиції національного капіталу, зросла залеж-

ність від світового фінансового ринку, посилилося розшарування серед країн, знизилася купівельна спроможність населення.

Країни ЛКА стали впроваджувати модель імпортозамінної індустріалізації ще в 30-ті роки, закладаючи тоді основи важкої промисловості. Проте до 70-х років жорсткий державний контроль економіки на фоні ринкових відносин у світовому господарстві став гальмом для розвитку і викликав затяжну кризу 80-х років. До середини 90-х років, застосувавши неоліберальну модель розвитку, країни ЛКА зуміли перебороти кризові явища, а деякі з них стали розвиватися такими високими темпами, що ввійшли в число НІК або по душовому ВВП стали врівень із розвинутими країнами. Проте про стабільний і стійкий розвиток цих країн говорити поки що рано: у них висока інфляція, темпи зростання ВВП то збільшуються, то спадають; недостатній обсяг внутрішніх інвестицій, натомість високий приноземних інвестицій. ПІІ відрзначаються короткостроковістю через недостатню стабільність економічного розвитку і політичну нестабільність.

Економіка країн Латинської Америки в основному залежить від зовнішньої торгівлі і надходження іноземних інвестицій. Вплив ТНК за останні 30 років значно зріс і сучасні моделі розвитку навіть великих країн регіону можуть відносно успішно функціонувати тільки в умовах регулярного фінансово-інвестиційного підживлення ззовні.

При цьому зростає зовнішня заборгованість цих країн. Якщо на початку 90-х років ця цифра складала 400 млрд дол., то наприкінці 90-х – 750 млрд дол. За станом на 1999 р., відношення боргу до ВВП у Венесуелі – 23%, Мексиці – 35, Колумбії – 40, Аргентині, Бразилії і Чилі – 45, Еквадорі – 100%. Тільки на виплату відсотків у 1999 р. було виділено 17% валютного виторгу країн Латинської Америки. У 2005 р. зовнішній борг Аргентини складав 118 млрд дол., Мексики – 137 млрд дол., Бразилії – 188 млрд дол.

Лібералізація зовнішньої торгівлі серед країн регіону сприяла росту імпорту, що призвело до негативних наслідків. Збільшився дефіцит торгового балансу, що потребував постійного пошуку валютних надходжень для його покриття. Посилився додатковий тиск на національну промисловість, яка й так неконкурентноспроможна на внутрішньому ринку.

Загострилася проблема зайнятості. У Бразилії, Венесуелі й Аргентині після Другої світової війни в умовах індустріалізації не було особливих проблем на ринку праці – рівень безробіття становив 4%. У 90-х роках у Бразилії безробіття склало 8%, у тому числі тут високий рівень схованого безробіття і часткової зайнятості. В Аргентині і Венесуелі – 15–20%. Причини безробіття – у поспішній і не підкріпленій соціальними гарантіями приватизації, що викинула на вулицю масу робітників; недостатньому інвестуванні, тому що гроші від приватизації пішли на оплату зовнішніх боргів; слабкості внутрішнього платоспроможного попиту, що не сприяв створенню стимулів для зростання виробництва.

Країни *Середнього і Близького Сходу* відносяться до регіону Західна Азія. У зону їхнього тяжіння входять також такі північноафриканські країни як Марокко, Алжир, Туніс, Лівія, Єгипет – мусульманські країни, схожі з ними за етнічними, культурно-релігійним і геополітичним принципами.

У науковій літературі і статистиці останнім часом усе частіше трапляється інформація про новий регіон – Північна Африка і Близький Схід. Він включає 18 країн, що розвиваються, на які припадає 4,5% світового промислового і 5,6 сільськогосподарського виробництва, 7,8 – населення світу, 5 – світового торгового експорту, 5,4 – світового ВВП.

Цей регіон має сприятливе економіко-географічне положення, розташовуючись на стику трьох континентів – Європи, Азії й Африки. торгівля тут завжди відігравала традиційно важливу роль і посилилася після будівництва Суецького каналу. Тоді ж регіон здобув і важливе військово – стратегічне значення.

Відмітною рисою регіону є етнічно-релігійна спільність: здебільшого держави регіону – однопонаціональні арабсько-мусульманські. Є абсолютні, абсолютистсько-теократичні і конституційні монархії. Стає більше країн, у статусі і назві яких є термін «мусульманська» держава.

Країни регіону неоднорідні за рівнем економічного розвитку. Основу їх складають нафтоекспортні члени ОПЕК, де ВВП на душу населення становить 17–20 тис. дол. Є найбідніші, такі як Ємен, Сомалі, Судан із ВВП менше ніж 1 000 доларів.

На початок 2000 р. на Саудівську Аравію припадало 25,9% світових запасів нафти. Частка нафти та її компонентів у загальному об-

сязі експорту країни становить понад 85%, тому і коливання цін на світовому ринку відразу позначалося на всій економіці країни. Обсяг прибутків від продаж нафти спав з 105,8 млрд дол. у 1980 р. до 48–50 млрд дол. до кінця 90-х років.

Нафтовидобуток, зберігши вирішальне значення у фінансовому плані, поступається швидко зростаючим обсягам нафтопереробки і ненафтовим виробництвам.

У 1976 р. в Саудівській Аравії виникла промислова корпорація САБІК, що перетворилася у важливий регіональний промисловий центр. На її підприємствах зайнято 14,2 тис. чоловік, вона економічно присутня в зонах спільного підприємництва Джубайль і Янбо, опікується нафтохімічною та металургійною галузями.

Найбільше розвинуті в Африці країни Північної Африки. В основному це країни середнього рівня розвитку: Єгипет, Лівія, Туніс, Марокко, Алжир.

За рядом економічних показників Туніс випереджає більшість арабських країн. У 2006 р. його ВВП складав 333 млрд дол., Алжиру – 92, Марокко – 57, Сирії – 27, Єгипту – 85 млрд дол.

Промисловість Тунісу дає 28% ВВП, сільське господарство – 14, сфера послуг – 55%. При цьому зовнішній борг складає 53% ВВП. Високі темпи розвитку Тунісу пов'язані з природно-ресурсним потенціалом, політичною стабільністю і збалансованістю економічної політики, орієнтованої на експорт продукції. У Тунісі відкритий тип економіки, значною мірою орієнтований на міжнародний поділ праці. Частка експорту у ВВП складає 45–47%. Головні торгові партнери – країни ЄС. Основна частина експорту Тунісу – продукція обробних галузей: текстильної, хімічної, електротехнічної і металообробної. На торгівлю і послуги припадає 56% ВВП. В Тунісі багато оффшорних зон. У 1998 р. нараховувалося 1668 іноземних спільних підприємств з обсягом інвестицій більше ніж 5 млрд дол. 80% цих СП належало європейському капіталу, і якщо раніше переважали дрібні іноземні компанії, що створювали малі підприємства, то тепер посилилася діяльність великих фірм.

Середньорічні темпи приросту ВВП країн Близького і Середнього Сходу з 60-х років (9,1%) почали знижуватися і за 1991–2000 рр. склали 3,2%. У перші роки нового століття темпи приросту дещо підвищилися й становлять 5–7%. Незважаючи на значне зростання виробничого потенціалу за останні 40 років, регіон також виділя-

ється найвищими у світі темпами приросту населення: його чисельність подвоюється при житті одного покоління і, природно, ВВП не встигає зростати за збільшенням чисельності населення. Для цього необхідна структурна перебудова економіки з метою диверсифікації виробництва, активна політика залучення ПІІ.

У країнах цього регіону 40% населення – діти віком до 15 років, дотого ж, за законами Шаріату, жінки не можуть працювати за наймом. Таким чином, до економічно активного тут відноситься тільки 30% населення. От і виходить, що, з одного боку, в ряді країн відзначається високий рівень безробіття (Марокко, Алжир), а з іншого – країни Перської затоки активно імпортують робочу силу з країн Азії.

Регіон багатий на корисні копалинами (фосфати, хроміти, боксити, цинк), але головне багатство – енергоносії – нафта і природний газ. Зона Перської затоки акумулювала 60–70 % світових запасів нафти і 20% природного газу. Головну роль у їхньому видобутку й експорті відіграють країни ОПЕК (Organization of Petroleum Exporting Countries) – Іран, Ірак, Саудівська Аравія, Алжир, Катар, Кувейт, Лівія, ОАЕ. Прибутки від продажу нафти – нафтодолари за останні десятиліття інвестувалися в економіку як розвинутих (США, країни Західної Європи), так і нових індустріальних країн. За оцінками експертів ця цифра досягає більше ніж трильйон доларів. Більша їх частина пішла на створення нових галузей промисловості в цих країнах: автомобілебудування, нафтопереробки, хімії органічного синтезу, основної хімії, електроємної кольорової металургії, легкої промисловості та ін. Деякі країни регіону вклали значні кошти в створення промислових зон спільного підприємства. Приклад тому – ЗСП Джебель-Алі (ОАЕ).

І все ж таки ця група країн поки що серйозно залежить від світової кон'юнктури на ринку нафти і газу: коливання, особливо падіння цін на нафту, відразу ж негативно позначаються на економіці країн, у яких 50–90 % прибутків від експорту дають нафтодолари. Єдиний шлях виходу – розвиток багатофункціональної сталої економіки.

У регіоні, крім нафтоекспортуючих країн, є числена група виробників сільськогосподарської продукції (Єгипет, Марокко, Судан, Сирія, Ірак, Іран). У структурі виробництва переважають зернові – рис, пшениця і ячмінь, а також овочі і фрукти; тваринництво спеці-

алізується в основному на вівчарстві. З огляду на значний демографічний потенціал регіону, уся продукція сільського господарства використовується для виробництва продуктів харчування (частка сільськогосподарської сировини не більше ніж 1%), значна частина продовольства імпортується.

Розміщення регіону на перехресті торгових шляхів закріпило за ним функції торгового центру. У сфері послуг Лівану, Йорданії, Єгипту зайнято 50–60% населення. Раніше Ліван відігравав роль головного фінансового центру регіону, тепер вона перейшла до Бахрейну. Одним із джерел валютних надходжень є прибутки від туризму (Єгипет, Туніс, Сирія, Марокко).

Регіон відзначається найвищим у світі рівнем витрат на озброєння. Це пов'язано з тим, що тут багато «гарячих точок» і місць із «тліючими конфліктами». Приклад тому – відношення між Ізраїлем і Палестиною, Іраком і Кувейтом та ін.

Країни регіону є членами різноманітних інтеграційних утворень: Ліги Арабських Держав, Магрибу, ОПЕК, Ради із співробітництва країн Перської затоки.

Питання для самоконтролю

1. Які є критерії визначення групи країн, що розвиваються?
2. На які групи поділяються країни, що розвиваються?
3. Визначте місце країн, що розвиваються, у світовій економіці.
4. Які фактори впливають на економічний розвиток цього типу країн?
5. Проаналізуйте динаміку економічного розвитку країн, що розвиваються?
6. Які структурні зрушення відбуваються в їхній економіці?
7. Яку роль відіграють іноземні інвестиції в країнах, що розвиваються?
8. Які економічні проблеми постають перед країнами, що розвиваються?
9. За якими напрямками відбуваються інтегрованість цього типу країн у світову економіку?
10. У чому полягають регіональні особливості економічного розвитку країн, що розвиваються?

4.2. Економіка нових індустріальних країн

Ключові поняття

„Нові індустріальні країни”; фактори економічного зростання; індустріалізація економіки; „азіатські дракони”; „азіатські тигри”; модель „креольського неолібералізму”; „коридори зростання” індійської економіки; „зелена революція” в Індії; українсько-індійські зв’язки.

Поняття «нові індустріальні країни» виникло у в 80-х роках і пов’язувалося з чотирма «драконами» Південно-Східної Азії: Гонконгом, Республікою Кореєю, Сингапуром і Тайванем. Ці країни першими почали індустріалізацію і згодом за багатьма показниками наздогнали й обігнали розвинуті країни, що надає право багатьом спеціалістами віднести їх до розвинутих. Пізніше до числа НІК Південно-Східної і Східної Азії додалися «тигри» – Індонезія, Філіппіни, Малайзія і Таїланд.

У Латинській Америці до НІК належать Аргентина і Чилі, Бразилія та Мексика.

НІК змінили традиційні поняття про країни, що розвиваються: у структурі їхнього експорту переважали не сировина, а споживчі товари, імпортували ж вони (як і розвинуті країни) сировину. Темпи зростання ВВП були вищі, ніж у високорозвинутих країнах, управлялися НІК високоосвіченою елітою. Темпи росту чисельності населення не були високими, а в Сингапурі навіть вживали заходів щодо підвищення народжуваності.

Місце у світовій економіці

У цілому на 11 НІК припадає 13% населення світу, 12 – світового ВВП, 20 – світового експорту, 12 – промислового і 15% сільськогосподарського виробництва. Їхні середній ВВП 10 940 дол. США, при цьому максимальний – на Тайвані (31 809 дол.) і найменший – в Індонезії (4795 дол.). Цей показник у 3 рази вищий, ніж у країнах, що розвиваються, і в 2,5 разу нижчий, ніж у розвинутих країнах.

За темпами середньорічного приросту ВВП НІК Латинської Америки випереджали розвинуті і країни, що розвиваються, в 70-ті роки, а НІК ПСА – у 60–90-ті роки. В даний час темпи їхнього зростання сповільнилися, але перевищують темпи зростання світової економіки в 1,2–1,5 разу (табл. 4.8).

Таблиця 4.8.
Показники економічного розвитку деяких НІК, 2006 р.¹

Країни	ВВП, млрд дол.	Частка у світовому ВВП, %	Темпи зросту ВВП, %
Бразилія	1 616	2,5	3,1
Мексика	1 134	1,7	4,5
Аргентина	599	0,9	8,5
Індія	4 042	6,2	8,5
Р. Корея	1 180	1,8	5,1
Таїланд	586	0,9	4,4

НІК ПСА складаються з трьох «драконів» і чотирьох «тигрів». На них припадає 7% населення світу, тут виробляється 6% світового ВВП, здійснюється 14% світового експорту, виготовляється 6% промислової і 11% сільськогосподарської продукції світу.

НІК ПСА першими стали успішно нарощувати обсяги промислового виробництва, і не видобувних (вони бідні на корисні копалини), а обробних галузей, що створюють наукоємну експортоорієнтовану продукцію. У сільському господарстві проводилися успішні реформи, державні програми були спрямовані на підготовку національних кадрів усіх рівнів кваліфікації.

¹www.cia.gov

Неабияке значення в економічному стрибку країн регіону мав особливий менталітет і східна культура, що включає повагу і беззаперечне підпорядкування владі, високий рівень освітніх стандартів, працьовитість, тісні сімейні узи, командний дух і почуття ліктя.

Велике значення також мав досвід, технології й інвестиції Японії. У 50-ті роки ці країни були слаборозвинутими аграрними, вирощували рис, чай і видобували нечисленні корисні копалини. Після реформи в сільському господарстві було конфісковано значні землеволодіння, землю розділено між селянами, а трудові ресурси, що звільнилися в сільському господарстві, використовувалися в індустріалізації. Сільському господарству стали більше приділяти уваги: проводили іригаційні роботи з поліпшення якості ґрунтів, модернізації інфраструктури сільського господарства.

Базою індустріалізації текстильна і взуттєва промисловість, що виробляла дешеvu і за вартістю, і за якості продукцію, розраховану на покупця з низькими і середніми прибутками. Ця ніша на світовому ринку в той час ніким не була зайнята, і НІК зміцнилися в ній, постійно вкладаючи гроші, що з'являлися, у модернізацію існуючих виробництв і впровадження наукоємних галузей: електроніки, приладобудування.

Головну роль у становленні економіки НІК відіграла держава. Вона здійснювала політику меркантилізму: жорстка економія валютних засобів, протекціонізм по відношенню до власної продукції і жорсткі митні бар'єри для іноземної, обмеження імпорту і заохочення експорту. Паралельно створювалися найсприятливіші умови для ПП у сфері організації спочатку трудоємних, а пізніше – наукоємних виробництв, залучення новітніх технологій. Держава шляхом продуманої політики пільгового оподатковування скорочувала розвиток одних виробництв і сприяла розвитку інших.

Важливою рисою державної політики було валютне регулювання. Обмежувалося підвищення курсу національних валют. Збільшення курсу валют у міру нарощування експорту і зростання конкурентності національних товарів держава компенсувала субсидіями для експортерів, що продовжувало робити експорт вигідним. При цьому стимулювався приплив тільки довгострокового капіталу.

Політика імпортозаміщення проходила за такою схемою: спочатку заміщувався імпорт у галузях, що виготовляють товари народно-

го споживання (текстильна, взуттєва, харчова), пізніше, при накопиченні необхідного капіталу, імпортозаміщення стало поширюватися на товари виробничого призначення (хімічні і нафтохімічні продукти, чорні метали, деталі машин і устаткування).

Держава постійно контролювала перерозподіл коштів між пріоритетними галузями і допоміжними. Так обробна промисловість в основному фінансувалася за рахунок коштів сільського господарства і видобувних галузей, а також за рахунок припливу ПІІ.

Пріоритети в економіці постійно змінювалися. Так, у 50-х роках це були текстильне і склоробне виробництва, у 60-х – виробництво цементу, мінеральних добрив, нафтопереробка, чорна металургія, хімія органічного синтезу; у 70-х – суднобудування, автомобілебудування; у 80-х – інформатика, електротехнічне машинобудування; у 90-х – виробництво нових матеріалів і технологій, електроніка і аерокосмічна промисловість.

Незважаючи на високий рівень внутрішнього накопичення, для розвитку новітніх виробництв були потрібні значні ПІІ. Для їхнього активного залучення використовувалися такі форми, як спільне підприємництво, консультаційні послуги, технічне сприяння, кредити закордонних банків. За цей час Тайвань перетворився на значну золотовалютну державу і сам став надавати кредити країнам Азії (табл. 4.9).

Таблиця 4.9
ПІІ в економіку деяких НІК у 2005 р., млрд дол.¹

	Надійшло у 2005 р.	Усього накопичено
Країни, що розвиваються – усього	334,3	2 757
Бразилія	15,6	201,2
Мексика	18,1	210,0
Аргентина	5,0	55,2
Р. Корея	4,3	63,2
Індія	6,5	45,3
Таїланд	3,7	56,5

¹ UNCTAD, FDI/TNC database

У 80-ті роки НІК стали приділяти підвищену увагу новітнім технологіям. Були створені НДІ, вузи, технопарки, технополіси для практичних наукових розробок. Основні напрями досліджень задля впровадження в практику – устаткування для АЕС, виробництво комп'ютерів, устаткування для шельфового видобутку нафти і газу, мікроелектроніка, чиста хімія, інформатика, автоматизація виробництва.

У міру зміцнення економіки роль держави стала знижуватися, жорсткі адміністративні методи в керуванні стали замінятися непрямыми засобами ринкового регулювання.

У даний час експортоорієнтована модель розвитку, що дала настільки високі результати, багато в чому себе вже зжила. При існуючому зростанні заробітної плати і рівні кваліфікації товари цих країн стають неконкурентоспроможними на світовому ринку. Обсяги виробництва знижуються, відповідно знижуються прибутки і виникає проблема – чим оплачувати кредити. Тому НІК продовжують модернізацію і перехід на нові технології, наукоємне і нематеріальне виробництво. Це виготовлення деталей для комп'ютерів, деталей для літаків із нових конструкційних матеріалів. У невиробничій сфері – розвиток туризму, фінансової діяльності, інформаційних технологій.

Фінансово-економічна криза 1997–98 рр. відкинула НІК Азії на декілька років назад. Криза мала три головні причини:

- вона була спричинена незбалансованістю галузевої структури виробництва, відсутністю базових галузей;
- іноземні інвестиції протягом тривалого часу спрямовувалися в ті галузі, в яких очікувався найвищий прибуток;
- темпи зростання економіки були занадто високими і призвели до дисбалансу в зовнішньоекономічних зв'язках, рівнях розвитку різних сфер економіки, у фінансово-банківському секторі.

Міжнародна конкурентноздатність НІК Азії почала знижуватися через появу більш дешевої продукції з В'єтнаму і Китаю. Визначну роль у територіальному розростанні кризи в регіоні відіграв «ефект зараження», що був спричинений схожістю їхніх господарських структур і взаємозалежністю (більше ніж 50% взаємних експортних поставок). Загальні збитки від кризи оцінюються в 2 трлн доларів.

Регіональні особливості

Сингапур (Республіка Сингапур). У розвитку своєї економіки Сингапур завжди застосовував жорстку модель «керованої демократії». Основні напрями – імпортозаміщення з опорою на перероблення продукції базових галузей економіки.

Особливістю Сингапуру є значна частка державного сектора в економіці: у транспорті, комунальних послугах, житловому будівництві. Відзначається також велика частка державних підприємств у валових заощадженнях.

Галузева структура господарства така: промисловість – 34% ВВП, сфера послуг – 66%, сільське господарство – 0%. У 80-ті роки основою спеціалізації Сингапуру були нафтопереробка і суднобудування (нафтові танкери). Зараз пріоритетний розвиток мають електроніка, інформатика і біотехнологія. Сингапур, разом із Сянганом, – один з найбільших фінансових центрів світу. Щорічний оборот фондової біржі складає 80–90 млрд дол.

Його морський порт – другий у світі за вантажообігом після Роттердама. Незважаючи на відсутність у Сингапурі історичних пам'яток, його щорічно відвідує 3 млн туристів.

У Сингапурі близько десяти приватних вузів і три університети. На базі Сінгапурського університету в 1981 р. створений науково-технологічний парк, у якому серед розробок і випуску наукоємної продукції приділяється увага створенню сучасних технологій виробництва сільськогосподарської продукції, вирощування овочів і фруктів, розведення риби, виробництва морепродуктів.

Тайвань – не визнана держава, вона є частиною території Китаю, але фактично незалежна.

Чисельність населення Тайваню – 23,5 млн чоловік, площа – 35,96 тис. км², ВВП – 668 млрд дол., на нього припадає 1,54% світового промислового і 0,85% сільськогосподарського виробництва. Частка країни у світовому експорті – 1,7%.

Найвищі темпи зростання економіки спостерігалися в 70–80-ті роки (9,2–9,3%). В 2006 р. темпи зростання знизилися до 4,4%. За економічним потенціалом Тайвань входить в десятки світових експортерів капіталу, а за валютними запасами (103 млрд дол. у 2000 р.) займає третє місце в регіоні, після Японії і Китаю. ВВП на душу населення тут 20900 доларів.

На Тайвань припадає 8% світових продаж настільних персональних комп'ютерів, 22 – ноутбуків, 83 – материнських плат і 51 – моніторів.

Галузева структура: 73% ВВП виробляється в сфері послуг 25% – у промисловості; 2% – у сільському господарстві.

Сільське господарство спеціалізується на рисі, цитрусових, чаю, цукровій тростині. Промисловість орієнтована на експорт і виробляє, текстиль, одяг, електроніку, продукцію харчової і хімічної промисловості.

Тайвань інтенсивно імпортує іноземний капітал і технології, а через напруженість відношень із Китаєм є солідним імпортером озброєння.

На Тайвані основним джерелом надходжень грошей у промислове виробництво спочатку був експорт сільськогосподарської продукції, так званий «схований рисовий податок» – переведення грошових накопичень фермерів у промисловість через кредитно-банківську систему. Йшов поступовий перехід від великого приватного і державного землеволодіння до дрібного – сімейного типу. Під час продажу значний земельний власник 70% вартості своєї землі одержував рисом, а 30% – акціями державних промислових підприємств. Проведені аграрні реформи дали можливість поповнити державний бюджет, удосконалити форми власності, прискорити індустріалізацію сільського господарства, перебороти монокультурність, розукрупнити виробництва, підсилити процеси урбанізації шляхом зменшення числа сільських жителів.

Для Тайваню є характерним широкий розвиток малого бізнесу. В основному це ремісничі підприємства і підприємства обробної промисловості, власний капітал яких становить 40 млн тайванських доларів, а також транспортні компанії і комерційні фірми з річним оборотом не більше ніж 40 млн тайванських доларів.

Активну політику заохочення малого бізнесу країна почала проводити із середини 60-х років, коли впроваджувалася експортоорієнтована модель розвитку. У 60–90-ті роки малі і середні підприємства давали 98–99% загального обсягу ВВП; вони забезпечували 60 % експорту. Успіх такої форми підприємництва пов'язаний з умінням проводити гнучку ринкову політику, своєчасно адаптуватися до ринкової кон'юнктури, що постійно змінюється, умінням співробітничати з посередницькими компаніями і закордонними партнерами.

Для допомоги малому бізнесу і підготовки кадрів на Тайвані створено спеціальну молодіжну комісію. Вона займається виділенням кредитів молодим бізнесменам, проводить технічні, юридичні консультації, готує менеджерів. Ця організація опікується більше ніж 5 тисячами малих підприємств. Фінансову допомогу малим і середнім підприємствам надають Банк малого бізнесу Тайваню, Кредитно-гарантійний фонд дрібного і середнього бізнесу і Центр малого бізнесу.

За 70 км від столиці Тайваню – Тайбея, поблизу двох університетів створена науково-технологічний парк. Тут розташовані науково-дослідні інститути промислових технологій, електроніки: корпорації з розробки мікроелектроніки, компанії з виробництва напівпровідників, центр біотехнологій. Науково-технологічний парк спеціалізується на розробці і випуску комп'ютерів і периферійного устаткування, електронних компонентів, напівпровідникових приладів; зайнято в ньому 12 тисяч вчених і спеціалістів.

Корея (Республіка Корея) за структурою свого розвитку схожа із Тайванем. Чисельність її населення – 47,5 млн чоловік. Площа – 99,6 тис км². Її ВВП (1180 млрд дол.) займає 11-ю позицію в світовому рейтингу, ВВП на душу населення – 25650 дол. США. Валютні запаси – 77 млрд дол. При частці населення Кореї у світовому населенні в 0,79% на її економіку припадає 1,8% світового ВВП, 2,6 – світового експорту, 1,44 – світового промислового і 1,13 – сільськогосподарського виробництва.

У середині 50-х років за рівнем економічного розвитку Корея відносилася за класифікацією Всесвітнього банку до відсталих країн із ВВП на душу населення менше ніж 100 доларів. З 1999 р. країну прийнято в «клуб багатих і високорозвинутих» – ОЕСР.

Найвисщі темпи зростання економіки відзначалися в 80-ті роки (9,1%), але вони знизилися майже в 2 рази і в 2006 р становив 5,1%.

З 1979 р. Корея проводить політику відкритості економіки для закордонних інвестицій. За ці роки ПІІ за допомогою впровадження ТНК надходили з Японії, США і країн Західної Європи.

Однією з важливих рис країни є роль держави в економічному розвитку, що дозволила в стислий термін акумулювати і направити на індустріалізацію зовнішні і внутрішні інвестиції.

Темпи зростання ВВП в Кореї склали: 4,3% у 50-ті роки, 8,9% – у 60-ті і 4,8% у 90-ті. При цьому реальний прибуток на душу населення подвоювався кожні 10–12 років.

Іноземний капітал забезпечував 60% обсягу інвестицій у 1961–65 р., 39% – у 1966–70 р., 30% – у 1971–75 р., 14% – у 1978–80 р., 15% – у 1981–85 р. До 1981 року головним інвестором була Японія. На її частку припадало 55% загального числа ПП і 76% іноземних фірм, що діяли в Кореї. Японські інвестиції йшли в трудомісткі галузі.

Із середини 80-х років японські інвестиції знижуються, поступаючись місцем американському і західноєвропейському капіталу. Оскільки Корея не має значних природних ресурсів, то ПП в основному йдуть в обробні галузі та сферу послуг (75% – промисловість, 24% – сфера послуг). В 2005 р. загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в Р. Корея становив 63 млрд дол.

На початковому етапі індустріалізації капітал йшов у виробництво добрив, нафтопереробку, щоб замінити імпорт цієї сировини. Згодом ПП переорієнтувалися в електронну промисловість і приладобудування. Склався поділ праці і між інвесторами. Так, японський капітал переважає в суднобудуванні, машинобудуванні, швейній промисловості і готельному господарстві; американський – у виробництві транспортних засобів і ділових послуг; західноєвропейський – у хімічній промисловості і машинобудуванні. Японські інвестиції направлялися в основному в експортоорієнтовані галузі, а американські і західноєвропейські – в імпортозамінні і ті, що обслуговують внутрішній ринок.

Основою індустріалізації послужили трудомісткі і матеріаломісткі галузі – суднобудування, автомобілебудування. Згодом їх замінили наукомісткі – електроніка, електротехніка, виробництво комп'ютерів, виробництво і запуск комерційних космічних супутників.

Постійна необхідність у структурних перебудовах економіки під впливом мінливої кон'юнктури світового ринку у 80–90-ті роки в Кореї віднайшла новий засіб диверсифікації. Для так званих депресивних картелів в електротехнічній, хімічній, суднобудівній і автомобільній галузях, при необхідності скорочення надлишкових потужностей і збиткових напрямів, практикувалося добровільне скорочення або перепрофілювання виробництв. Під гарантії уряду комерційні банки виділяли кредити для створення нових робочих місць у сфері малого бізнесу.

Для економіки Кореї проблеми розвитку зберуться й у майбутньому. Макроекономічна модель, що забезпечила країні настільки різкий стрибок, була спрямована на підтримку високих темпів зростання за будь-яку ціну. Експортоорієнтована модель економіки не ставила своєю метою залучення внутрішніх резервів, а орієнтувалася на зовнішні інвестиції. На даний час високі темпи розвитку країни можуть бути забезпечені тільки за рахунок підвищення внутрішнього попиту і більш діючого використання інтелектуального потенціалу країни. Один із шляхів – структурна перебудова економіки і розукрупнення монополій. Державний жорсткий контроль над економікою буде змінюватися на ринкові важелі керування.

Азійські «тигри» – це Індонезія, Малайзія, Таїланд і Філіппіни. За рівнем економічного розвитку вони поки ще не наздогнали «драконів», але успішно йдуть до цього. Ближче всіх до мети Малайзія і Таїланд, але на їхній економіці фінансово-валютна криза позначилася найбільше. Ці країни скопіювали моделі розвитку «японського дива» і «драконів», а світовий ринок просто не витримав такого потужного тиску товарів і капіталів.

Економіка цієї групи країн має аграрно-індустріальний характер. На відміну від «драконів», «тигри» мають багатий природно-ресурсний потенціал, що дає їм можливість широко залучати його в господарську діяльність. Тому в них переважає видобувна і переробна промисловість, але недостатньо розвинута сфера послуг. Винятком є тільки туризм і секс-послуги, які за оцінками міжнародних організацій, дають 2–15% ВВП (табл. 4.10).

Таблиця 4.10
Структура економіки «тигрів» ПСА, 2005 р.¹

Галузі економіки	Малайзія	Таїланд	Філіппіни	Індонезія
Сільське господарство	8,4	9,9	14,4	13,4
Промисловість	48,0	44,1	32,6	45,8
Послуги	43,6	46,0	53,0	40,8

Малайзія. Чисельність населення – 21 млн. чол., площа – 336,7 тис км², ВВП на душу населення – 13 775 дол. (2006 р.).

¹ www.cia.gov

Головний у світі виробник олова і натурального каучуку. Галузева структура промисловості: кольорова металургія, виробництво гумових виробів, текстильна і лісова промисловість. Останніми роками, у зв'язку зі зростанням вартості робочої сили в Японії і «драконах» ПСА, ТНК розмістили тут ряд трудомістких галузей: текстильну, взуттєву, швейну, зборку нескладної техніки (наручних годинників, електронагрівальних приладів, парасольок) поточним засобом. Сільське господарство займається вирощуванням рису, виробництвом цукру. Виробляється пальмова олія. Нематеріальне виробництво представлено туризмом.

Значні кошти витрачаються на створення власної науково-технічної бази. Так, Малайзія створює «малайзійський мультимедійний супер-коридор» на південь від Куала-Лумпура. Тут побудована нова столиця країни ПутраДжайя, що входить у науково-технологічну зону.

Після кризи економічне життя помітно активізувалося, проте, як і раніше, відзначається слабкий попит на внутрішньому ринку, скоротився імпорт. Причини кризи в країні – зниження рівня приватних і державних інвестицій, падіння внутрішнього попиту, а також попиту на малайзійську продукцію електроніки й електротехніки на світовому ринку через жорсткість конкуренції. Скоротилося виробництво у видобувних галузях, лісовій промисловості і сільському господарстві через падіння попиту на цю продукцію в основних імпортерів – Японії і Республіці Кореї.

Таїланд (Королівство Таїланд). Чисельність населення – 62,5 млн чол., площа – 514 тис км². При частці в 1,04% у світовому населенні, країна виробляє 0,9% світового ВВП, на її товари припадає 1,0% світового експорту; 0,82% – промислового і 3,64% сільськогосподарського виробництва. ВВП складає 586 млрд дол., на душу населення – 9300 дол.

Країна має значні запаси вольфраму, плавикового шпату, коштовних і напівкоштовних каменів, олова, лісових ресурсів; є головним виробником натурального каучуку. Галузева структура економіки подібна до такої в Малайзії, але туризм тут розвинутий набагато краще – половина ВВП країни створюється за рахунок прибутків від туризму.

Близько 70% трудових ресурсів зайнято в сільському господарстві, де й виробляється 10% ВВП країни. Основні культури: рис, ку-

курудза, цукрова тростина, тапіока, джут і бавовник. Розвинено рибальство і тваринництво.

Найвищими темпами ВВП країни зростав у 80-ті роки (7,9%); у 90-х знизився більше ніж у 2 рази – 3,4%. Від азійської фінансово-економічної кризи Таїланд постраждав менше всіх, тому що в країні була оперативно розроблена антикризова програма по створенню більш сприятливих умов для іноземних інвесторів. Навіть була скасована заборона на купівлю іноземцями землі, спрощений контроль за використанням коштів філіями іноземних банків і фінансових компаній. Настільки успішний вихід із кризи Таїланд зв'язує з фінансовою допомогою США і МВФ. Але при цьому зачіпаються інтереси національних підприємців, і вони різко виступають за більшу орієнтацію на Японію, Китай і країни Індокитаю.

Республіка Філіппіни. Чисельність населення – 83 млн. чол., територія 300,7 тис км². При частці населення у світі в 1,32% її ВВП становить 0,57% частка у світовому експорті – 0,9, у світовому промисловому і сільськогосподарському виробництві відповідно 0,41 і 1,01%. ВВП становить 443 млрд дол., ВВП на душу населення – 5337 дол., тобто набагато нижчий, ніж у Таїланді. Найвищі темпи розвитку економіки відзначалися в 60–70-ті роки, коли середньорічні темпи приросту ВВП становили 5,9–6,1%. У 80-ті роки вони знизилися до 2,1%, але завдяки проведенню реформ у 90-х роках зросли до 4%.

Природно-ресурсний потенціал країни представлений запасами нафти, олова, мідної, залізної, хромітової, нікелевої і марганцевої руд. Є запаси срібла і золота, країна добре забезпечена лісовими і рибними ресурсами.

Сільське господарство вирощує рис, кокосові горіхи, кукурудзу, цукрову тростину, абаку, тютюн, банани.

Дешевина робочої сили стимулює останніми роками приплив трудомістких виробництв із НІК ПСА: побутової техніки, електроніки, телекомунікаційного устаткування, виробів фармацевтичної промисловості.

На Філіппінах висока частка державного сектора. Він контролює видобуток вугілля, суднобудування, готельний бізнес, будівництво, виробництво тканин, паперу, цукру.

Головні статті експорту – руди та їхні концентрати, продукція сільського господарства. Імпортуються машини й устаткування,

нафта і кам'яне вугілля, споживчі товари. Торгові партнери – США, Японія, країни АСЕАН і країни ЄС.

Індонезія (Республіка Індонезія). Чисельність населення – 230 млн. чол., територія – 1,9 млн. км². При частці населення в 3,43% у світі, Індонезія виробляє 1,4% світового ВВП, її частка у світовому експорті – 0,8%, у світовому промисловому і сільськогосподарському виробництві відповідно 1,49 і 3,84%. Загальний ВВП у 2006 р. становив 935 млрд дол., ВВП на душу населення – 4065 дол.

Основа природно-ресурсного потенціалу країни: нафта, природний газ, олово, кам'яне вугілля, нікелева руда, боксити, золото, лісові і рибні ресурси.

У промисловості, поряд із видобутком корисних копалин, останніми роками інтенсивно розвивається текстильне, швейне, взуттєве виробництва, суднобудування й авіабудування, нафтохімія, електроніка, автоскладання.

Сільське господарство займається вирощуванням: рису, кави, чаю, гіркого і запашного перцю, олійної пальми, тютюну, гвоздики, касави, цукрової тростини, кукурудзи, фруктів, овочів; збором натурального каучуку і копри. Уряд заохочує розвиток інтенсивного сільського господарства – як фермерського, так і плантаційного типів; розширюється використання добрив, гербіцидів, впроваджуються високопродуктивні сорти рослин. Тваринництво розвинуто слабо.

У сфері послуг переважає туризм. Щорічно країну відвідує 3 млн іноземних туристів.

Індонезії висока частка державного сектора в економіці. У 60-ті роки державний сектор контролював інфраструктуру, комунальне господарство, тобто ті сфери, де рентабельність виробництва була невисокою і були потрібні значні вливання початкового капіталу. До 90-х років державний сектор значно розширився і став нараховувати 200 підприємств у галузі нафтопереробки, виробництва сталі, цементу, мінеральних добрив, виплавки алюмінію, у суднобудуванні. Це викликало непомірне розростання адміністративного апарату, корупцію.

НК Латинської Америки. До них відносяться Бразилія, Мексика, Чилі й Аргентина. Ці країни мають значний природно-ресурсний потенціал, тому поштовхом для підвищення темпів економічного розвитку в них став експорт сировини і продукції сільсь-

кого господарства. Наприклад, у Чилі в недавньому минулому 80% експорту складала мідь.

Порівнянно з НІК ПСА, чотири НІК Латинської Америки мають меншу частку і в населенні, і в промисловому й сільськогосподарському виробництві світу. Якщо за частка населення вони поступаються НІК ПСА в 1,3 разу, то за експортом – у 2,6, а за сільськогосподарським виробництвом – у 2,3 разу.

До 80-х років для країн регіону була характерна “імпортозамінна індустріалізація” з опорою на внутрішні можливості. Вона сприяла нарощуванню виробництва в галузях важкої промисловості, збільшенню експорту сировини, здійсненню протекціоністської політики. При цьому відзначалася сильна роль держави в управлінні економікою. Етатиська модель давала суттєві результати і забезпечувала 5–6% річного зростання ВВП у 50–70 роки. У 70-ті роки темпи зростання зберігалися за рахунок нарощування потужностей видобувних галузей, але при цьому постійно збільшувалася кількість найменувань товарів критичного імпорту. Світова економічна криза, що настала після енергетичної 1979 р., призвела до падіння попиту на латиноамериканську сировину, а зростання цін на нафту – до інфляції. Це викликало відплив капіталу з регіону і ще більше погіршило ситуацію.

З 80-х років Латиноамериканські країни перейшли до неоліберальної моделі розвитку, що створила умови для виходу з кризи. В основі цієї моделі, як і в країнах ПСА, лежала орієнтація на зовнішні чинники і зовнішньо орієнтовану економіку. Головна роль держави тепер замінювалася ініціативою приватного сектора. Ця модель одержала назву «креольського неолібералізму».

Одним із важелів сучасного економічного розвитку в світі є фондові біржі. Вони як центри мобілізації фінансових коштів, діють у більшості країн ЛА, а в деяких із них їх подекілька. Так, на бразильському ринку цінних паперів нараховується 9 бірж. На них подані інтереси більше ніж 5 акціонерів, а кількість зареєстрованих компаній (600) перевищує показники Іспанії та Нідерландів і наближається до їхньої кількості у ФРН.

Фінансовий центр країн Центральної Америки і Карибського басейну – фондова біржа в Мехіко (тут зареєстровано 200 компаній).

Третьою за значенням є біржа в Буенос-Айресі, де обороти акцій приватних і державних компаній щодня досягають 70–80 млн дол.

Чилі (Республіка Чилі). Чисельність населення – 15,5 млн чол., територія – 756,9 тис. км². При частці населення у світовому 0,26%, країна виробляє 0,49% світового ВВП. На її економіку припадає 0,8% світового експорту, 0,6% – світового промислового і 0,4% сільськогосподарського виробництва. Загальний ВВП склав у 2006 р. 203 млрд дол., ВВП на душу населення – 13097 дол.

Темпи зростання економіки – одні з найвищих у НІК (у 90-х роках – 5,4%).

Основа природно-ресурсного потенціалу країни мідні, залізні, марганцеві і цинкові руди, кам'яне вугілля, золото, самородна сірка, селітра.

Традиційно добре розвинута гірничодобувна промисловість. Останнім часом до неї додалися швидко зростаючі деревообробна, нафтохімічна, рибна, легка і харчова.

Сільське господарство займається вирощуванням зернових, винограду, цитрусових. Розвинуто молочно-м'ясне скотарство. Сільське господарство високоінтенсивне.

З початку 90-х років основний потік іноземних інвестицій направлявся в гірничорудну промисловість (56%), сферу послуг (34), переробну промисловість (7) і сільське господарство (3%).

Мексика (Мексиканські Сполучені Штати). Чисельність населення -102 млн чол., територія – 1958,2 тис. км². При частці населення 1,67% у світовому показнику країна виробляє 1,7% світового ВВП. На неї припадає 2,0% світового експорту, 1,54 – світового промислового і 1,09% сільськогосподарського виробництва. Її сукупний ВВП у 2006 р. становив 1134 млрд дол. ВВП на душу населення – 11 118 дол.

Природно-ресурсний потенціал країни: запаси нафти (8-е місце в світі), природного газу, свинцево-цинкові, мідні, срібні та марганцеві руди, самородна сірка.

На початку 90-х років було проведено повномасштабну приватизацію гірничорудної промисловості, чорної металургії, авіаційного транспорту, зв'язку, найбільших банків. За масштабами приватизації і прибутками від неї Мексика – лідер серед країн регіону. Її прибутки від приватизації за 1990–94 рр. склали 24,3 млрд дол. (в Аргентині – 18,5, Бразилії – 9,1 млрд. дол.).

Завдяки тому, що в країні поки що зберігається більш низький рівень заробітної платні, ніж у країнах ПСА, Мексика є приваблю-

вою для інвестицій як зі США, так і з країн ПСА. Інвестиції в основному йдуть у експортоорієнтовані галузі.

Істотну роль в економічному розвитку країни відіграло її приєднання в 1994 р. до Північно-Американської зони вільної торгівлі (NAFTA) і співробітництво зі спільним ринком країн Південної Америки (MERCOSUR), що об'єднує Бразилію, Аргентину, Уругвай і Парагвай.

Після включення Мексики в NAFTA зросла її присутність в економіці США. Завдяки США Мексика в 1998 р. вийшла на сьоме місце в світі (1,5 млн шт.) за виробництвом автомобілів. 83% мексиканського експорту йде в США, 73% мексиканського імпорту – зі США. Мексика одержала доступ до іноземних інвестицій, 70% з них – зі США. І все ж таки актуальним залишається питання залучення ПІІ.

Сільське господарство дає 4% ВВП. Основними сільськогосподарськими культурами є пшениця, кукурудза, сорго, бавовна, кава, цукрова тростина. Добре розвинуте екстенсивно-пасовищне м'ясне скотарство, свинарство.

Промисловість дає 26% ВВП. Розвинуті нафто- і гірничовидобувні, нафтопереробні галузі, електроніка, текстильна і харчова промисловість.

Сфера послуг дає 70% ВВП, в основному це туризм і діяльність фондової біржі в Мехіко.

Аргентина (Аргентинська Республіка). Чисельність населення – 38 млн чол., територія – 2,8 млн км². При частці її населення 0,62% у світовому показнику, країна виробляє 0,9% світового ВВП. На неї припадає 0,4% світового експорту, 0,68 – світового промислового і 0,95% сільськогосподарського виробництва. Загальний ВВП у 2006 р. становив 599 млрд дол.; ВВП на душу населення – 15 763 дол.

Найвищі середньорічні темпи приросту ВВП за останні десятиріччя відзначалися в 50-ті (4,5%), а найнижчі – з негативним значенням (-1,65) – у 80-ті роки. В даний час Аргентина нарощує обсяги виробництва, і приріст ВВП за 1991-2000 роки склав 3,2%, у 2006 р. – 8,5%.

Природно-ресурсний потенціал країни: родючі земельні ресурси, лісові ресурси, гідроенергетичні річкові, запаси нафти, кам'яного

вугілля, природного газу, уранових, цинкових, мідних, берилієвих і залізних руд.

Галузева структура промислового виробництва спочатку орієнтувалася на видобуток корисних копалин – кам'яного вугілля, залізної руди, нафти. Згодом у країні почали віддавати перевагу переробним галузям: чорній металургії, нафтопереробці, хімічній промисловості, автомобілебудуванню, текстильній і лісовій промисловості. Тут раніше, ніж у більшості латиноамериканських країн, з'явилися такі прогресивні галузі, як атомна, електроніка, літакобудування.

Сільське господарство не тільки забезпечує своєю продукцією населення країни, а й є значним експортером зерна, яловичини, шкір, шерсті, винограду, вин. Тут вирощують пшеницю, кукурудзу, розвинуті скотарство і вівчарство.

У 90-х роках бурхливим процесам приватизації сприяло прийняття закону, за яким іноземні інвестори прирівнювалися в правах до національних. Внаслідок цього 28% державної власності перейшло до американського, а 24% – до іспанського капіталу. Чилійський капітал брав участь у націоналізації енергетики. За рахунок надання іноземним банкам рівних прав із національними, зросло їхнє число, і тепер 60% кредитних операцій припадає на частку іноземних банків.

Незважаючи на явний прогрес у макроекономічній і фінансовій стабілізації, в Аргентині загострилася проблема бюджетного дефіциту і зростання внутрішнього боргу.

Бразилія (Федеративна Республіка Бразилія). Чисельність населення – 175 млн чол., територія – 8,5 млн км². За чисельністю населення частка Бразилії складає 2,9%, а всі інші показники – нижчі: частка у світовому ВВП – 2,5, у світовому експорті – 1,1, у світовому промисловому виробництві – 2,5%; сільськогосподарському – 2,06%. На відміну від Аргентини, з 50-х років економічний підйом у країні мав місце в 70-х роках (середньорічні темпи приросту ВВП – 8,5%), а потім змінився спадом у 80-ті роки (1,4%) і деяким підйомом у 90-ті (2,0%). У 2006 р. приріст ВВП становив 3,1%.

За обсягом промислового виробництва Бразилія вийшла на восьме місце в світі, має власний аерокосмічний комплекс. До середини 90-х років вона стала займати третє місце в світі, після Японії і Республіки Кореї за виробництвом морських суден, п'яте – за випуском

тракторів, шосте – за виготовленням озброєння, літаків, сьоме за випуском автомобілів і виплавною сталі, десяте – за виробництвом металообробних і ковальсько-пресових верстатів.

Країна страждає від недостатньо розвинутої інвестиційної бази. Тут низька частка участі внутрішніх накопичень в інвестиціях (у Бразилії це усього 15–18% ВВП). Тривалий час Бразилія орієнтувалася на іноземний капітал. За 1991–97 р. приплив ПІІ зріс більше ніж у 4 рази, але в основному він має короткостроковий характер і при зміні політичної або економічної ситуації «тікає» із країни.

Вживаються заходи для збільшення національних накопичень: підвищується надійність банківської системи, розвивається фондовий ринок і ринок капіталів. Для регулювання фінансового ринку уряд використовує податкову політику. Тут установлений 7% податок на іноземні інвестиції в короткострокові облігації і 5% – на інвестиції в приватизаційні фонди.

Істотний прогрес у розвитку був досягнутий після проведення в 1988 р. широкої приватизації в нафтовій і електроенергетичній промисловості, фінансовій сфері. При цьому 40% прибутків від приватизації надійшло від продажу власності іноземним компаніям.

Були проведені заходи щодо зниження інфляції. Якщо в 1993 р. вона становила 2489,1%, то в 1997 р. – 4,1%. Високі темпи інфляції і високі відсоткові ставки призвели до спекулятивних банківських операцій. Як тільки була досягнута фінансова стабілізація – багато банків, прибутки яких будувалися на спекулятивних операціях, стали банкрутами.

Бразилія орієнтується на національний капітал. При цьому вона бере активну участь у процесах субрегіональної інтеграції, намагається об'єднати навколо себе південноамериканські держави і протистояти експансії США. Вона є активним учасником МЕРКОСУР.

У плані економічних реформ у країні проводиться масова приватизація, здійснюються заходи по підвищенню конкурентоспроможності місцевих підприємств, заохочується приватна ініціатива, залучаються іноземні інвестиції. Якщо в 1990 р. ПІІ склали 30,2 млрд дол., то в 1999–128,5, а в 2005 р. – 201 млрд дол. Держава приватизувала багатомільярдні об'єкти інфраструктури: телекомунікаційний і телефонний зв'язок, електро- і газопостачання, виробництво електроенергії та ін.

Бразилія постала ініціатором створення MERCOSUR. Мета – створити загальний ринок країн Латинської Америки.

Бразилія володіє одним з найбагатших у світі природно-ресурсним потенціалом. За територією – п'яте місце в світі, за запасами деревини і залізної руди – друге (після Росії), бокситів – четверте марганцевих руд місце в світі. Крім цього, провідне місце займає країна за запасами цинку, берилію, ніобію, платини, нікелю, урану, золота. Бразилія входить у першу шістку країн за гідропотенціалом рік.

Промисловість дає 30–35% ВВП і виділяється видобутком корисних копалин (залізної руди, бокситів, золота, дорогоцінних каменів і т.д.), чорною і кольоровою металургією, машинобудуванням (у тому числі виробництвом літаків, морських і річкових суден, супутників), електронною і харчовою промисловістю, лісопромисло-вим комплексом.

Щодо сільського господарства, то тут вирощують пшеницю, кукурудзу, какао, каву, бавовну, цукрову тростину, цукрові буряки; на нього припадає 8–10% ВВП. У сільському господарстві зайнято 30% трудових ресурсів.

Сфера послуг – фінансові послуги (у Сан-Паулу розміщується одна з головних фінансових бірж регіону), туризм.

У великої за територією країні загострилися проблеми непропорційного розвитку різних її частин, з'явилися «депресивні» регіони, що викликає зростання соціальної напруженості.

Республіка Індія. Індія – друга за чисельністю населення (1095 млн. чол. на 2006 р.) і сьома за територією (3,3 млн км²) країна світу. За ВВП (4 трлн дол.) вона займає четверте місце в світі. Зовнішній борг у 2006 р. склав 132 млрд. дол. США, його частка у ВВП – 3,3%. ВВП на душу населення – 3 936 дол. США.

Індія належить до країн, що розвиваються, із середнім рівнем доходів. На країну припадає тільки 6,2% світового ВВП, 2,57 – світового промислового виробництва, 10,91 – світового сільськогосподарського виробництва і 0,9% світового експорту, тобто за всіма цими показниками Індія не відповідає своїй частці населення в світі.

Індія є членом ООН з моменту її організації, одним із фундаторів і лідерів Руху неприєднання; займає особливу позицію з нерозповсюдження ядерної і ракетної зброї, створення без'ядерної зони в

Південній Азії. Індія – член регіонального співробітництва Південної Азії – СААРК, «Плану Коломбо».

Індія останніми роками перейшла на постіндустріальну стадію розвитку. У 2005 р. у виробництві ВВП сільське господарство займало 19,9 і промисловість – 19,3%. На сферу послуг (транспорт, торгівлю, зв'язок) припадає 60,7% ВВП. Темпи росту ВВП відзначалися на рівні 6,0% у 1991–2000 рр. Це нижче, ніж у середньому в Азії (6,6 %), але вище, ніж у цілому в країнах, що розвиваються, – 5,0 %. У 2006 р. темп ВВП 8,5% становив.

Хоча населення Індії подвоюється кожні 30 років, а ВВП з 1980 р. – кожні десять років, країна тільки змогла перейти з групи найбідніших країн у групу із середніми доходами. Її душевий ВВП у 1,8 разу нижчий, ніж у країнах Азії, і в 1,9 разу нижчий, ніж у країнах, що розвиваються.

Частка ВВП Індії протягом сторіччя постійно змінювалася: спочатку спадала до 1970 р., а потім стала зростати, але все одно вона поки що не зіставима з часткою її населення (17%) і природно-ресурсним потенціалом.

У сільськогосподарському виробництві частка Індії порівняно з 1900 р. знизилася, а країн Азії та країн, що розвиваються, – зросла.

Індія займає перше місце в світі за виробництвом цукру, друге – за вирощуванням джуту і тютюну, виробництвом бавовни-волокна і бавовняних тканин (після Китаю), третє – за видобутком вугілля (після Китаю і США), виробництвом і споживанням бавовни.

Індія має багатий природно-ресурсний потенціал. Вона входить у першу десятку країн світу за запасами деревини, площі оброблюваних земель, гідропотенціалом річок, територією, населення, запасами вугілля, залізних, уранових, марганцевих, хромітових руд, бокситів, діамантів та інших коштовних каменів.

При цьому країна імпортує нафту і нафтопродукти.

Частка Індії у світовому промисловому виробництві почала зростати з 80-х років. Україні було розроблено стратегію розвитку по «лініях проникнення», котрими стали залізничні магістралі, що з'єднують 4 найбільші агломерації країни: Бомбейську, Калькутську, Мадраську і Делійську. Ці залізничні лінії утворили чотирикутник, сторони якого назвали «коридорами зростання». Завдяки наявності розвинутої інфраструктури вони стали притягати до себе головні промислові новобудови країни. Тут почали виникати під-

приємства чорної металургії, важкого машинобудування. Коридори зростання розростаються вшир і охоплюють нові, дотепер не освоєні, території.

Незважаючи на значний природно-ресурсний потенціал, розвиток промисловості стримується недостатньою сировинною базою і нестачею фінансових коштів.

Структура промислового виробництва за виробітком ВВП: текстильна промисловість – 17,2, нафтова і вугільна – 16,5, чорна і кольорова металургія – 14, машинобудування – 12, харчова промисловість – 11,4, целюлозно-паперова – 7, електротехнічна – 5%.

Найвищі темпи зберігають галузі інформаційних і комп'ютерних технологій. Індії належить 5% світового ринку комп'ютерного устаткування і програмного забезпечення.

Сільське господарство – основна ланка економіки, в ньому зайнято 60% працездатного населення. Уряд продовжує здійснювати принципи «зеленої революції» у сільському господарстві, спрямовані на іригацію посівних площ, розширення посівів високопродуктивних сортів рослин, активніше використання мінеральних добрив і сільськогосподарської техніки.

У сільському господарстві відчувається постійна нестача державних асигнувань. Значні інвестиції вкладаються в створення сільської інфраструктури. Політика лібералізації цін на аграрну продукцію сприяла зростанню приватних інвестицій у сільськогосподарському виробництві.

В Індії останніми роками спостерігається зниження темпів приросту ВВП (1995 р. – 7, 2000 р. – 6,0%). Це пов'язано з циклічними коливаннями в економіці, відставанням розвитку енергетичного комплексу й інфраструктури від потреб господарства; коливаннями світової кон'юнктури, що скорочення експорту. Азійська криза істотно не відбилася на економіці, оскільки держава жорстко регулює банківську систему. З початком нового століття темпи розвитку економіки підвищилися.

В економіці країни домінуючу роль відіграє приватний сектор, що забезпечує 75% ВВП країни. Він лідирує в легкій, харчовій, медичній промисловості, в торгівлі, машинобудуванні, будівництві, на автотранспорті. На державний сектор припадає 25% виробництва ВВП. Він переважає в оборонній промисловості, енергетиці, авіаційному, залізничному та морському транспорті, зв'язку і мета-

лургії. Державний сектор опікується науковими розробками. Індія має високі електронні технології, космічну промисловість, атомну енергетику.

У недавньому минулому централізоване планування було замінене на ринкові механізми. Був відкритий широкий доступ приватним компаніям у такі раніше строго державні галузі, як авіабудування, суднобудування, чорна і кольорова металургія, електроенергетика, авіатранспорт.

За роки незалежності в Індії декілька разів було реформовано банківську систему. У 50-ті роки, поряд із дрібними, стали створюватися великі комерційні банки. У 1969 р. з метою більш рівномірного розподілу кредитних ресурсів було націоналізовано 14 банків, у 1980 р. – ще 6. Банки зобов'язані були не менше 40% усіх кредитів виділяти пріоритетним галузям економіки. Жорсткий контроль з боку держави банківської діяльності призвів до погіршення їхнього фінансового становища. У 90-ті роки уряд змушений був піти на лібералізацію політики в банківській сфері. Дозволено створити нові приватні банки, в тому числі з іноземним капіталом. Вони можуть випускати акції для залучення капіталу, але контрольний пакет акцій залишається за державою.

За даними Всесвітнього банку 36% населення Індії живе в умовах бідності з прибутком менше ніж 1 дол. на день.

Для поліпшення економічної ситуації в країні держава стала приділяти підвищену увагу розвитку дрібних виробництв. Їхня частка в промисловості досягає 40%, у промисловому експорті – 45, у загальному експорті – 35%.

Постійний надлишок робочої сили, обмежена купівельна спроможність населення, незначний прогрес в економіці стали основою масового розвитку традиційних форм господарської діяльності. Залучення нових технологій дало можливість модернізувати дрібне виробництво, технічно зблизити його з великим.

Держава проводить політику захисту внутрішнього ринку від активної іноземної конкуренції, що створює умови для виживання дрібних підприємств, орієнтованих на бідні прошарки населення. Цей ринок має свою специфіку: попит обмежений вузьким набором товарів першої необхідності, мало схильний до змін, що дає можливість не витрачати додаткових коштів на модернізацію і відновлення асортименту. В основному йдеться про текстильне, взуттєве, шкіря-

не, скляне і будівельне виробництва, в яких дрібні підприємства становлять 70–80%. Держава створила перелік товарів, що заборонено виробляти великим підприємствам. У цей перелік входять 800 найменувань товарів, що можуть закуповуватися в дрібних виробників за фіксованою ціною. Це фактично гарантує збут продукції.

У сільській місцевості здійснюється політика «сільської індустрії» – створюються підприємства з переробки сільськогосподарської сировини на дрібних маслоробнях, рисосушильнях, млинах. Це дає можливість збільшити несільськогосподарську зайнятість населення і ширше використовувати місцеві ресурси. Прийнято рішення про створення кластерів малих підприємств як центрів зростання, особливо в економічно відсталих районах.

Чисельність трудових ресурсів в Індії становить 400 млн чол., з них безробітних – 39 млн чол., тобто майже 10%.

Уряд розробив нову економічну програму, що передбачає прискорення лібералізації економіки, підвищення темпів зростання сільськогосподарського виробництва до 5% за рік, стимулювання іноземного бізнесу. У 40 пріоритетних галузях промисловості, в тому числі в автомобілебудуванні, виробництві штучних добрив і енергетичного устаткування, уряд гарантує допуск 51% іноземної участі.

Частка Індії в припливі портфельних інвестицій у країни, що розвиваються, складає 9,5%. Пріоритети віддаються інвестиціям в інфраструктуру і ключові галузі економіки, включаючи експортні.

З огляду на чисельність населення Індії, її економіка працює насаперед на свій внутрішній ринок і поки що бере недостатню участь у міжнародному поділі праці. На експорт надходить тільки 7% ВВП. При частці населення країни у світовому населенні в 17% її частка в світовому експорті усього 0,9%.

У структурі індійського експорту переважають текстильні вироби – 24%, сільськогосподарська продукція – 18,9, ювелірні вироби – 14, машини й устаткування – 8,1, шкіра та шкіряні вироби – 4,4, фармацевтичні товари – 4%.

У світовому експорті на частку Індії припадає 20% чаю, 10 – спецій, виробів із шкір, коштовних і напівкоштовних каменів, 5% – залізної руди та її концентратів, бавовняних тканин, текстильних виробів. За останні роки в структурі експорту скоротилася частка

сировини за рахунок збільшення частки промислової продукції (76% усього експорту).

Країна залишається найбільший виробник і експортер чаю. Щоб забезпечити постійно зростаючий його внутрішній попит, і зменшити експорт високоякісних сортів, було знижено мита на ввезення чаю з Бангладеш, Непалу, Шрі-Ланки.

Частка Індії у світовому експорті сільськогосподарської продукції становить 1%.

У структурі імпорту переважають: нафта і нафтопродукти, природний газ, машини й устаткування, продукція хімічної промисловості, золото, срібло, коштовні та і напівкоштовні камені для ювелірної промисловості.

Основні торгові партнери: США, Велика Британія, Японія, ФРН, ОАЕ, Бельгія, Італія, а останнім часом – НІК Південно-Східної Азії.

Істотну роль в економіці Індії відіграє іноземна фінансова допомога в розмірі 7 млрд дол. за рік. Серед основних кредиторів виступають: «Форум розвитку Індії», МБРР, МАР. Зовнішній борг Індії – 132 млрд дол. Його обслуговування перевищує 3,3% ВВП¹.

Зовнішньоторговельний оборот України з Індією в 2006 р. становив 11 218 млн дол., імпорт – 367,9 експорт – 850,1 млн. дол. Позитивне сальдо торговельного балансу склало 482,2 млн дол.

Між Україною й Індією підписано більше ніж 20 договорів. Після продажу Україною Пакистану 320 танків Т-80-УД торгівлі відношення між двома країнами помітно охололи. У 2000 р. було організовано Українсько-Індійську ділову раду, яка повинна сприяти обміну діловою інформацією в питаннях інвестування, торгівлі, законодавства.

Поки що співробітництво йде у важкій промисловості, гірничовидобувній, металургійній, енергетичній і нафтогазовій. Об'єкти співробітництва – металургійні комбінати у Вішекхпатнамі і Дургапурі, гідрокомплекс «Тері», ТЕС «Кахалгаом» і «Від'ячал», геолого-розвідування вуглеводневої сировини, експлуатація вугільних розрізів «Нігахі» і «Кхадія», реконструкція шахти «Петердіх».

Україна своїм досвідом і науково-технічним потенціалом може забезпечити роботи з реконструкції АЕС «Куданкулам», ТЕС

¹ www.cia.gov

«Мейтон», «Бакрешвар», «Мангалор», «Кайямкулам», «Кол-Дам», лінії електропередач «Дуласті-Шрінагар-Кінешпур» та ін.

Співробітництво може активізуватися у військово-технічній сфері з продажу озброєння, ремонту колишньої радянської техніки, наявної в Індії, продажу запасних частин для неї.

Україна може імпортувати з Індії медичне устаткування, тютюн, фармацевтичні препарати, чай, каву, спеції, перець, джут і продукцію з нього, натуральний шовк, боксити, слюду.

Індія зацікавлена в імпорті з України турбін, підшипників, підйомно-транспортного устаткування, мінеральних добрив та іншої продукції хімічної промисловості, сільськогосподарських машин.

Питання для самоконтролю

1. Які визначальні риси характеризують нові індустріальні країни?
2. Які економічні підтипи є серед НІК?
3. Визначте місце НІК у світовій економіці.
4. Які чинники впливають на розвиток економіки НІК?
5. Охарактеризуйте основні напрями економічних реформ в НІК.
6. Проаналізуйте динаміку економічного розвитку НІК.
7. У чому полягають особливості розвитку економіки нових індустріальних країн Східної і Південно-Східної Азії?
8. У чому полягають особливості економічного розвитку НІК Латинської Америки?
9. Визначте досягнення й проблеми економічного розвитку Індії.
10. Визначте основні напрями економічного співробітництва України з Індією.

4.3. Економіка найменш розвинутих країн

Ключові поняття

Найменш розвинуті країни; проблеми економічного розвитку; „сільська індустріалізація” і „мала індустріалізація”; неформальний сектор економіки; експорторієнтована й імпортозамінна індустріалізація; регіональні особливості економіки найменш розвинутих країн.

Місце у світовій економіці

Група країн, до яких відносять найменш розвинуті, тобто країни з низьким доходом, – багаточислена. Різні спеціалісти включають до неї від 54 до 60 країн. Показники, за допомогою яких визначається міра нерозвинутості країн, недосконалі. Найчастіше рівень соціально-економічного розвитку оцінюють за рівнем письменності, душевим ВВП, купівельною спроможністю, розміром зовнішнього боргу, структурою господарства, структурою зайнятості населення в різних сферах виробництва і т.д. Як би не намагалися виявити універсальний показник бідності, він буде далекий від ідеального.

За класифікацією Всквітнього банку країн із душевим ВВП менше ніж 1000 дол. на рік у світі нараховується близько 50. Найбільше їх у Тропічній Африці, на південь від Сахари, – 38, у Латино-Карибському регіоні – 3 (Гаїті, Гондурас, Нікарагуа), в Азії – 7 (Афганістан, Бутан, Ємен, Камбоджа, Лаос, М'янма, Непал) (табл. 4.11).

Таблиця 4.11

Економічні показники деяких найменш розвинутих країн у 2005 р.¹

Країни	ВВП, млрд дол.	ВВП на душу населення, дол.	Населення за межею бідності, %	Рівень безробіття, %
Бурунді	5,6	700	68	...
Бангладеш	304,3	2 100	25	45
Ангола	45,9	3 200	60	70
Гаїті	14,2	1 700	67	80
Того	9,0	1 700	...	32
Нігер	11,3	900	40	63
Афганістан	21,5	800	40	53
Камбоджа	30,7	3 200	25	40
Мадагаскар	16,4	900	...	50
Ефіопія	62,9	900	...	50
Сомалі	4,8	600
Малі	13,6	1 200	14,6	64

¹ www.cia.gov

Причини бідності цих країн різні: наслідок хижацької колоніальної політики (Гаїті, М'янма, Кот-д'Івуар), периферійне положення (Непал, Бутан), відсутність значних запасів корисних копалин (Чад, Нігер, Бенін), диктаторські режими (Гондурас), відсутність виходу до моря (Малі, Центрально-африканська Республіка, Уганда), слаборозвинута транспортна, фінансова і соціальна інфраструктури.

Слаборозвинуті країни відзначаються неконтрольованою і нерегульованою демографічною ситуацією, при якій ВВП країни не встигає за збільшенням чисельності населення. У них низька тривалість життя (в середньому 40–57 років), висока смертність (20–26 проміле), в тому числі й дитяча (135–170 проміле). Процеси псевдоурбанізації ще більше ускладнюють і без того числені економічні проблеми (табл. 4.12).

Таблиця 4.12

Характеристика соціально-демографічних показників ряду найменш розвинутих країн¹

Країни	Очікувана тривалість життя, років		Дитяча смертність, ‰		Коефіцієнт смертності, ‰	
	1980	2006	1980	2006	1980	2006
Бурунді	47	51	122	63	18	13
Руанда	46	47	128	90	19	16
Того	49	57	110	61	16	10
Ангола	41	39	154	185	23	6
Камерун	50	51	94	64	16	13
Гаїті	51	53	123	72	15	12
Нігер	42	44	150	118	23	21
Кот-д'Івуар	49	49	108	89	17	15
Мадагаскар	51	57	119	75	16	11
Нігерія	46	47	99	97	18	17
Нікарагуа	59	71	84	28	11	4
Сьєрра-Леоне	35	40	190	160	29	23
ЦАР	46	44	117	86	19	19
Ефіопія	42	49	155	94	22	15
Гамбія	40	54	159	72	24	12
Сенегал	45	59	117	53	18	9
Бенін	48	53	116	80	19	12
Мозамбік	44	40	145	129	20	21
Замбія	50	40	90	87	15	20
Малі	42	49	184	108	22	17

¹ www.cia.gov

На 1999 р. близько 840 млн чоловік у країнах, що розвиваються, страждало від постійного недоїдання; близько 1,3 млрд людей мало щоденні прибутки в розмірі менше ніж 1 дол.; більше ніж у 1,1 млрд чол. очікувана тривалість життя не перевищувала 40 років.

У слаборозвинутих країнах основну частину споживчого бюджету складають витрати на харчування. У світі виділяють 25 країн, де за останні 25 років відбулося зниження калорійності щорічного раціону. Якщо в 1970 р. у 24 країнах на одну людину в середньому за день припадало більше 2 тис. калорій, то в 1996 р. їх залишилося 17, а нижче цього рівня опустилися 8 країн: Ангола, Бурунді, Заір, Замбія, Камбоджа, Мозамбік, ЦАР, Чад. Додамо до них Руанду, Ефіопію, Еритрею, і загальна чисельність населення «країн недоїдання» складе 460 млн чол.

Основа економіки цих країн – екстенсивне сільське господарство. На його частку припадає 40 % ВВП. Зайнято в ньому до 80 % працюючого населення.

Багато видів сільськогосподарської продукції є головними статтями експорту цих країн і забезпечують до 90% валютних надходжень (какао в Кот-д'Івуарі і Гані, кава в Нікарагуа й Ефіопії), падіння цін або попиту на їхню продукцію відразу ж знижує прибутки країн. Інтенсифікація і модернізація низькопродуктивного сільського господарства в даних умовах нереальна через відсутність можливості накопичення капіталу для його наступного інвестування в модернізацію.

Через фінансову і політичну нестабільність ці країни слабо інтегровані у світове господарство, сюди поволі йдуть інвестиції.

Проблеми економічного розвитку

Проблеми слаборозвинутих країн полягають у тому, що вони не мають власних резервів для подолання бідності. Відсутність багатих покладів корисних копалин не дає їм можливості одержати прибутки від мінеральної ренти. Якщо ж і є якісь корисні копалини в надрах країни, їхній видобуток залежить від притоку зовнішніх інвестицій. Але гальмом для них виступає політична нестабільність і відсутність транспортної інфраструктури. Можна було б розраховувати на приплив капіталів для створення трудомістких виробництв, але низький рівень письменності, високий при цьому відсоток функціонально неосвіченого населення стримує розвиток виробництв. Світове співтовариство постійно надає допомогу цій групі країн у різних формах,

але відсутність механізму її раціонального застосування призводить до розкрадання та розбазарювання цих надходжень.

Вкрай низький рівень накопичення коштів населення і капіталів виробництва унеможливує інвестування галузей для створення засобів виробництва, підготовки кваліфікованої робочої сили, удосконалення технологій. Це не сприяє зростанню продуктивності праці, спричинює низький рівень споживання, *тобто низький рівень накопичення є результатом злиднів і одночасно причиною їх збереження.*

Незначні інвестиції не забезпечують впровадження нових технологій. Наприклад, у 2005 р. сукупна сума всіх ПІІ, вкладених в економіку 42 держав Західної, Центральної та Східної Африки, дорівнювала 105 млрд дол., або вдвічі менше, ніж інвестиції в економіку однієї лише Бразилії. Низький попит навіть на товари першої необхідності не дає можливості створювати підприємства серійного виробництва.

Слаборозвинуті країни знаходяться на початковому етапі розвитку індустріального суспільства, тому з промислового виробництва в них розвинуті галузі з видобутку корисних копалин і переробки сільськогосподарської сировини на експорт; третій напрям – виробництво продуктів харчування і товарів повсякденного попиту для споживання всередині країни (табл. 4.13).

Таблиця 4.13

*Галузева структура ВВП деяких
найменш розвинутих країн (2006 р., %)¹*

Країни	Сільське господарство	Промисловість	Послуги
Ангола	9,6	65,8	24,6
Афганістан	38,0	24,0	38,0
Бангладеш	19,9	20,6	59,5
Бурунді	44,9	20,9	34,2
Гаїті	28,0	20,0	52,0
Ефіопія	49,2	9,1	41,7
Камбоджа	35,0	30,0	35,0
Мадагаскар	26,9	16,5	56,6
Малі	45,0	17,0	38,0
Нігер	39,0	17,0	44,0
Сомалі	65,0	10,0	25,0
Того	39,5	20,4	40,1

¹ www.cia.gov

У цих країнах промислове виробництво зосереджене в основному на малих підприємствах. За числом зайнятих малі підприємства посідають друге місце після аграрного сектора і багато в чому пов'язані з аграрним сектором. Вони більш ефективно використовують наявні незначні сировинні ресурси, постачають населенню споживчі товари, виробляють сільськогосподарський реманент. Це особливо важливо в умовах нерозвиненості складського і холодильного господарства, відсталості інфраструктури і постійних перебоїв у подачі електроенергії. У Східній Африці, наприклад, через проблеми з електроенергією 70% ремісників працюють у помешканнях без електрики і водопроводу. Крім цього, рівень інтенсифікації виробництва на таких підприємствах нижчий, ніж на великих, що дає можливість створювати додаткові робочі місця. На таких підприємствах велика частка живої праці, в тому числі неврахованої: сімейної, дитячої і жіночої.

Можливість дрібних підприємств пристосовуватися до нестабільної економічної ситуації знайшла відбиток в особливих їхніх формах – об'єднанні промислової і сільськогосподарської діяльності. Це так звана «сільська індустріалізація» і «мала індустріалізація», що створюються за межами великих міст для максимального наближення до сировинної бази.

Такі форми підприємництва дають можливість розширити масштаби використання місцевих природних ресурсів, а за рахунок розвитку трудомістких виробництв знизити відтік робочої сили із сільської місцевості.

У ряді країн, що розвиваються, почали створювати *кластери* – групи малих підприємств, територіально пов'язаних між собою, що здійснюють спільні закупівлі сировини і збуту готової продукції. Малі підприємства витримують конкуренцію з більш значними виробниками подібної продукції завдяки економії на адміністративному штаті і більш детальному вивченні місцевих ринків.

Відбувається помітна диференціація малих підприємств за шаблоном технічної озброєності, спеціалізації, рівнем кваліфікації кадрів, продуктивності праці. Кооперація дрібних підприємств з великими приводить до якісних змін у промисловості. Нові стимули зростання дрібного виробництва створює інтернаціоналізація світового господарства при активній ролі ТНК. Об'єктом їх інтересу є малі підприємства в текстильній, взуттєвій, швейній промисловості.

Розширюється число малих підприємств з виробництва продукції народних промислів. Кустарні і ремісничі майстерні з великою часткою ручної праці користуються підтримкою уряду своїх країн не тільки з урахуванням економічної необхідності, але і як збереження культурної спадщини. Широко функціонує *неформальний* (неорганізований, неофіційний, нерегульований, нецензований) *сектор*. До нього відносять ту частину населення, що зайнята в традиційно відсталих галузях економіки, і не враховується офіційною статистикою, відзначається низькими прибутками, часто в натуральній формі, на грані фізичного виживання. Це найдрібніші підприємства, що виробляють товари і послуги, а також незалежні, самозайняті виробники в містах.

В Азії й Африці понад 50% жінок, не зайнятих у сільському господарстві, працюють у неформальному секторі (Замбія – 72 Гамбія – 62%). Це роздрібна торгівля і традиційні послуги.

Високі темпи урбанізації переполюють міста надлишковою робочою силою, в них частка неформальної зайнятості становить 20–60%. Неформальний сектор виготовляє текстиль, килими, іграшки, взуття, біжутерію, перуки, штучні квіти.

Починаючи з 60-х років, слаборозвинуті країни здійснюють політику імпортозамінної індустріалізації. До раніше сформованої харчової, тютюнової і текстильної промисловості додалися металургія, металообробка, сільськогосподарське машинобудування (в основному на рівні складання) і приладобудування: складання холодильників, пральних машин, кондиціонерів. Як правило, в їхньому виникненні брав участь іноземний капітал.

Регіональні особливості

Найбільше число слаборозвинутих країн знаходиться в *Тропічній та Екваторіальній Африці (ТА)*. Ця група країн включає 38 держав, на них припадає 1,24% світового ВВП. Їх сукупний зовнішній борг складає 223 млрд дол. Його відношення до ВВП найвище в світі – 70%, його вартість у 2,5 рази перевищує експортні надходження, а на обслуговування боргових зобов'язань іде 20% прибутків від експорту.

Причини боргової проблеми – вузькість слабо диференційованого експортного сектора, незбалансованість економіки, нездатність

використовувати переваги міжнародного поділу праці, величезна залежність від зовнішніх ресурсів.

При частці населення в 10,8 % на цю групу країн припадає 0,4 % світового торгового експорту, 0,7 – світового промислового і 3,23% – сільськогосподарського виробництва.

У 90-х роках порівнянно з 80-ми середньорічні темпи зростання ВВП на душу населення зросли в Нігері, Нігерії, Гані, Ефіопії, Гамбії, Танзанії, Сенегалі, Мозамбіку, Буркіна-Фасо, Судані і Свазіленді. Не змінилися в Малі і на Мадагаскарі і знизилися в інших країнах Тропічної Африки.

Частка експорту у ВВП з 1970 р. стабільно зростала в Мавританії, Свазіленді, Малі і Маврикії; спаладала – в ЦАР, Судані і Замбії. Більше всього від експорту залежать: Ангола, Конго, Габон, Мавританія, Свазіленд, Ботсвана і Маврикій (у них надходження від експорту дають від 50 до 82% ВВП). Зміна ринкової кон'юнктури найсильніше може вдарити саме по економіці цих країн (табл. 4.14).

У ряді країн частка експорту в накопиченні ВВП нижча ніж 15% (Судан, Нігерія, Буркіна-Фасо, Руанда). На ці країни можливі зміни ринкової кон'юнктури не спричинять істотного негативного впливу, але в той же час настільки низький показник експортних можливостей свідчить або про перебудову структури господарства (у Судані і Нігерії) за рахунок реформ, або про слабкі експортні можливості (Буркіна-Фасо, Руанда).

Таблиця 4.14

Макроекономічні показники найбідніших країн у 2005 р.¹

ВВП	222,3 млрд. дол.
Річний приріст ВВП	5,0%
Прямі іноземні інвестиції	5,7 млрд. дол.
Експорт товарів та послуг (у % до ВВП)	26,6%
Інфляція	6,8%

Найвищі темпи річного приросту ВВП в регіоні відзначалися в 1951–60 роках, під час звільнення від колоніальної залежності. За останні 10 років вони знизилися до 1,3%. Якщо країни, що розвиваються, за період з 1900 р. в основному нарощували середньорічні темпи зростання ВВП, то країни ТА їх неухильно знижували з 60-х

¹ www.worldbank.org

років. Зараз ці темпи в 3,8 рази нижчі, ніж у цілому по країнах, що розвиваються (табл. 4.15).

З країн ТА спостерігається відплив капіталу: у 1991–2000 рр. він склав 15 млрд дол.; основні причини – політична нестабільність, відсталість, низька норма прибутку і казнокрадство.

У більшості країн ТА впровадження неоліберальної моделі господарювання призвело до зниження загального рівня життя. Найвищі темпи зниження особистого подушового споживання за 1980–1999 рр. відзначалися в Кот-д'Івуарі, Мадагаскарі, Гамбії, Нігері, Нігерії, Замбії й Анголі (їхні темпи становили 2,5–7,8 % за рік). На відміну від інших регіонів країн, що розвиваються, де ареали злиднів і бідності за останні 10 років скоротилися, у ТА вони розрослися, і це – 28% населення.

Таблиця 4.15

**Середньорічні темпи зростання ВВП у країнах
Тропічної й Екваторіальної Африки, %¹**

Країни	1901– 1913	1914– 1930	1930– 1938	1938– 1950	1951– 1960	1961– 1970	1971– 1980	1981– 1990	1991– 2000
Країни, що розвиваються	1,7	1,8	2,2	1,8	5,2	4,5	5,3	4,5	5,0
Країни Тропічної Африки	2,8	2,6	3,2	4,4	4,4	2,8	2,3	1,7	1,3

Останніми роками положення в сільському господарстві ряду країн дещо змінилося: вони стали відмовлятися від традиційного монокультурного господарства. Наприклад, Гана, відома як головний виробник какао-бобів, займається вирощуванням ананасів і виробництвом ананасового соку. За оцінками експертів, для модернізації сільського господарства в нього щорічно потрібно вкладати 25% бюджетних коштів країн ТА; зараз ця цифра становить 7–8%.

Африканські країни намагаються наслідувати економічні моделі НІК ПСА. Так, Гана у своїй програмі досягнення до 2020 р. статусу держави із середнім прибутком намагається з'єднати підходи Сингапуру – з розвитку людських ресурсів і ринків капіталів, із досягненнями Малайзії й Індонезії в сільськогосподарському виробництві, Республіки Кореї, Таїланду й Індонезії – у текстильному

¹ МЭ и МО. – №9. – 2001. – С. 94.

виробництві. У створених за підтримкою МБРР зонах спільного підприємництва функціонують підприємства з випуску електроніки і високоточних приладів. Здійснюється програма комп'ютерної підготовки, створюються науково-дослідні центри.

Одним із варіантів виходу зі злиднів для ряду країн може стати розвиток екотуризму. Перспективність цього напряму індустрії подорожей зумовлена екологізацією суспільної свідомості жителів розвинутих країн, збільшенням їхньої занепокоєності руйнацією природного середовища в Африці, тягою до природи, особливо екзотичної, населення західних індустріальних мегаполісів. На частку Африки припадає 2% міжнародних туристів і 1% прибутків від світового туризму. За експертними оцінками внесок у ВВП туризму в Ботсвані, Лесото і Гані в найближчі роки може скласти 4–5%, у Гамбії – 10%. Високими темпами туризм розвивається в Танзанії, Замбії, Сенегалі. Прибутки від екотуризму можуть бути спрямовані на вирішення проблем продовольчого забезпечення, захист навколишнього середовища, подолання наслідків псевдоурбанізації.

Питання для самоконтролю

1. Що є критерієм визначення типу найменш розвинутих країн?
2. Чим характеризується географічний розподіл найменш розвинутих країн?
3. Визначте місце найменш розвинутих країн у світовій економіці.
4. Які чинники впливають на формування економічних проблем найменш розвинутих країн?
5. Назвіть основні параметри макроекономічних показників найменш розвинутих країн.
6. Проаналізуйте галузеву структуру економіки найменш розвинутих країн.
7. Проаналізуйте динаміку економічного розвитку найменш розвинутих країн.
8. У чому полягають особливості економічного розвитку країн Тропічної й Екваторіальної Африки?

Тести

1. У галузевій структурі економіки країни до первинного блоку належать:

- а) сільське господарство, рибальство, видобувна промисловість;
- б) видобувна й обробна промисловість;
- в) промисловість і будівництво;
- г) сфера послуг.

2. Українська економіка знаходиться на стадії:

- а) аграрній;
- б) індустріальній;
- в) постіндустріальній.

3. Російські нафтові компанії «Лукойл» і ТНК, що мають відділення в Україні, є:

- а) резидентами;
- б) нерезидентами.

4. Високим ступенем експортоорієнтованості відзначаються країни:

- а) США, Японія, Велика Британія, Франція;
- б) Швеція, Швейцарія, Нідерланди, Люксембург;
- в) Італія, Іспанія, Канада, Китай.

5. Найважливішими факторами розвитку економіки групи розвинутих країн є:

- а) природні ресурси, трудові ресурси;
- б) природні ресурси, капітал;
- в) трудові ресурси, капітал;
- г) капітал, технології.

6. Найважливішими факторами розвитку економіки країн, що розвиваються, є:

- а) природні ресурси, трудові ресурси;
- б) природні ресурси, капітал;
- в) трудові ресурси, капітал;
- г) капітал, технології.

7. Чітке виконання усіх пунктів угоди вважається головним принципом для представників ділових культур:

- а) моноактивних;
- б) поліактивних;
- в) реактивних.

8. Налагодження дружніх відносин з партнером є головним принципом для представників ділових культур:

- а) моноактивних;
- б) поліактивних;
- в) реактивних.

9. Прискіпливе дотримання норм ділового етикету в спілкуванні з партнером є головним принципом для представників ділових культур:

- а) моноактивних;
- б) поліактивних;
- в) реактивних.

10. До яких ділових культур ближче представники східнослов'янських народів (українці, росіяни, білоруси):

- а) моноактивних;
- б) поліактивних;
- в) реактивних?

11. Перша п'ятірка країн за розмірами ВВП (за ПКС) це:

- а) США, Японія, Німеччина, Велика Британія, Франція;
- б) США, Китай, Японія, Індія, Німеччина;
- в) США, Японія, Німеччина, Китай, Бразилія;
- г) США, Німеччина, Японія, Велика Британія, Китай.

12. В основі глобалізації лежить:

- а) інтернаціоналізація людської діяльності;
- б) міжнародний територіальний поділ праці;
- в) транснаціоналізація світової економіки;
- г) глобальний простір.

13. Якому рівню інтеграції відповідає таке регіональне об'єднання: країни надають одна одній пільги в торгівлі деякими товарами та послугами:

- а) зоні преференційної торгівлі;
- б) зоні вільної торгівлі;
- в) митному союзу;
- г) спільному ринку;
- д) економічному союзу.

14. Якому рівню інтеграції відповідає таке регіональне об'єднання: між країнами лібералізується торгівля всіма товарами та послугами; в торгівлі з третіми країнами кожний член об'єднання встановлює свою митну політику:

- а) зону преференційної торгівлі;
- б) зону вільної торгівлі;
- в) митному союзу;
- г) спільному ринку;
- д) економічному союзу?

15. Якому рівневі інтеграції відповідає таке регіональне об'єднання: повна лібералізація торгівлі всередині об'єднання супроводжується встановленням єдиних митних ставок в торгівлі з третіми країнами:

- а) зоні преференційної торгівлі;
- б) зоні вільної торгівлі;
- в) митному союзу;
- г) спільному ринку;
- д) економічному союзу.

16. Якому рівню інтеграції відповідає таке регіональне об'єднання: лібералізується торгівля й рух факторів виробництва між країнами-учасницями:

- а) зоні преференційної торгівлі;
- б) зоні вільної торгівлі;
- в) митному союзу;
- г) спільному ринку;
- д) економічному союзу?

17. Найвищі темпи економічного розвитку в 90-х роках минулого століття виявили:

- а) індустриально розвинуті країни;
- б) країни з транзитивною економікою;
- в) нові індустриальні країни;
- г) найменш розвинуті країни.

18. Якому рівню інтеграції відповідає таке регіональне об'єднання: повна лібералізація торгівлі й руху факторів виробництва між країнами, утворення єдиної валютної системи:

- а) зону преференційної торгівлі;
- б) зону вільної торгівлі;
- в) митному союзу;

- г) спільному ринку;
- д) економічному союзу?

19. Станом на 2006 р. Європейський Союз складався з:

- а) 12 держав;
- б) 15 держав;
- в) 25 держав;
- г) 30 держав.

20. НАФТА об'єднує:

- а) Мексику, Венесуелу, США;
- б) країни-експортери нафти Перської затоки;
- в) США, Мексику, Канаду.

21. Співдружність Незалежних Держав складається з:

- а) 4 держав;
- б) 10 держав;
- в) 12 держав;
- г) 15 держав.

22. Україна є учасницею таких регіональних економічних об'єднань:

- а) СНД, ГУАМ, ОЧЕС;
- б) СНД, ЕАВТ, ОЧЕС;
- в) СНД, ЄС, ГУАМ;
- г) ЕАВТ, ОЧЕС, ГУАМ.

23. З міжнародних економічних організацій Україна одержала найбільші позики від:

- а) МБРР;
- б) ЄБРР;
- в) МВФ;
- г) СОТ.

24. За зовнішньоторговельним оборотом головним партнером України є:

- а) СНД;
- б) ЄС;
- в) США;
- г) Китай.

25. Членами ГУАМ є:

- а) Грузія, Узбекистан, Азербайджан, Молдова;
- б) Грузія, Україна, Азербайджан, Молдова;
- в) Греція, Україна, Албанія, Македонія.

26. Організація Чорноморського економічного співробітництва складається з:

- а) 4-х держав;
- б) 8-ми держав;
- в) 11-ти держав;
- г) 12-ти держав.

27. Квота України в ЧБТР становить:

- а) 2,0%;
- б) 13,5%;
- в) 16,5%.

28. Україна стала членом ООН в:

- а) 1945 р.;
- б) 1960 р.;
- в) 1991 р.;
- г) 1994 р.

29. Квота України в МВФ становить:

- а) 0,2%;
- б) 0,5%;
- в) 0,7%;
- г) 1,2%.

30. Україна подала заявку про вступ до СОТ у:

- а) 1991 р.;
- б) 1993 р.;
- в) 1994 р.;
- г) 2001 р.

31. На сучасному етапі економічного розвитку Росії найважливішими фактором є:

- а) природно-ресурсний потенціал;
- б) дешева робоча сила;
- в) високі технології.

32. Серед нових індустріальних країн до “тигрів” належать:

- а) Аргентина, Бразилія, Чилі, Мексика;
- б) Гонконг, Республіка Корея, Сингапур, Тайвань;
- в) Індонезія, Філіппіни, Малайзія, Таїланд.

33. Росія посідає перше місце в світі за запасами:

- а) нафти;
- б) газу;
- в) вугілля.

34. Допишіть фразу:

“Національною валютою КНР є _____.

35. Економічна реформа КНР (“гайге”) розпочалася:

- а) з кінця 70-х років ХХ ст.;
- б) з початку 90-х років ХХ ст.;
- в) на початку ХХІ ст.

36. Серед нових індустріальних країн до “драконів” належать:

- а) Аргентина, Бразилія, Чилі, Мексика;
- б) Гонконг, Республіка Корея, Сингапур, Тайвань;
- в) Індонезія, Філіппіни, Малайзія, Таїланд.

37. Економічна модель Італії характеризується як:

- а) лібералізм;
- б) протекціонізм;
- в) дирижизм.

38. Допишіть фразу:

“Національною валютою Великої Британії є _____.

39. Головним організатором “німецького економічного дива” був:

- а) Л.Ерхард;
- б) Г.Коль;
- в) Г.Шрєдер.

40. Французька економічна модель “етатизму” означає:

- а) здійснення політики протекціонізму;
- б) здійснення політики монетаризму;
- в) наявність потужного державного сектора в економіці;
- г) активну роль профспілок в економічних відносинах.

41. Започаткували перше регіональне західноєвропейське інтеграційне об’єднання (ЄОВС) шість країн:

- а) Франція, ФРН, Італія, Бельгія, Нідерланди, Люксембург;
- б) Франція, ФРН, Італія, Велика Британія, Бельгія, Нідерланди;
- в) Франція, ФРН, Італія, Велика Британія, Іспанія, Швеція;
- г) Франція, ФРН, Італія, Іспанія, Швеція, Швейцарія.

42. У якій розвинутій країні природноресурсний фактор має особливо важливе значення для економіки:

- а) США;
- б) Японії;
- в) Франції;
- г) Канаді.

43. Провідна галузь економіки Японії:

- а) енергетика;
- б) металургія;
- в) електроніка.

44. Економічну політику, що ґрунтується на засадах монетаризму, здійснював американський президент:

- а) Ф. Рузвельт;
- б) Р. Рейган;
- в) Б. Клінтон.

45. Економічну політику, що ґрунтується на засадах кейнсіанства, здійснював американський президент:

- а) Ф. Рузвельт;
- б) Р. Рейган;
- в) Дж. Буш.

46. У структурі послуг США провідне місце займає:

- а) торгівля;
- б) фінанси і кредит;
- в) державне управління.

47. В галузевій структурі розвинутих країн провідною галуззю є:

- а) сільське господарство;
- б) промисловість;
- в) сфера послуг.

48. Світовий ринок – це:

а) частина національних ринків, яка безпосередньо пов'язана із закордонними ринками;

б) сфера сталих товарно-грошових відносин між країнами, які ґрунтуються на міжнародному поділі праці та інших факторах виробництва;

в) сфера міжнародних товарно-грошових відносин, що є сукупністю зовнішньої торгівлі всього світу.

49. Зовнішньоторговельне сальдо – це:

- а) сума вартісних обсягів експорту та імпорту;
- б) різниця вартісних обсягів експорту та імпорту;
- в) частка вартісних обсягів експорту та імпорту.

50. Зовнішньоторговельний обіг – це:

- а) сума вартісних обсягів експорту та імпорту;
- б) різниця вартісних обсягів експорту та імпорту;
- в) частка вартісних обсягів експорту та імпорту.

51. Імпорт – це:

- а) комерційна діяльність, яка пов'язана з купівлею-продажем товарів, які мають матеріально-речовинну форму;
- б) продаж та вивезення товару з-за кордону;
- в) купівля та ввезення товару з-за кордону.

52. Уряду найвигідніше залучати інвестиції у вигляді:

- а) прямих інвестицій;
- б) портфельних інвестицій;
- в) інших інвестицій;
- г) усіх перелічених інвестицій в однаковому розмірі;
- г) немає правильної відповіді.

53. Країни з високою мірою залежності від міжнародної торгівлі – це:

- а) слабкорозвинуті країни;
- б) країни, що розвиваються;
- в) розвинуті країни.

54. Провідні країни-експортери у світовій торгівлі товарами – це:

- а) США, Німеччина, Японія, Франція, Велика Британія;
- б) США, Німеччина, Японія, Канада, Китай;
- в) США, Японія, Франція, Велика Британія, Італія.

55. Провідні країни-імпортери у світовій торгівлі товарами – це:

- а) США, Німеччина, Японія, Франція, Велика Британія;
- б) США, Велика Британія, Франція, Канада, Італія;
- в) Китай, США, Японія, Франція, Мексика.

56. У структурі експорту промислово розвинутих країн переважає продукція:

- а) сільського господарства;
- б) харчової промисловості;
- в) хімічних галузей промисловості;
- г) обробної промисловості;
- г) добувної промисловості.

57. Міжнародний ринок – це:

- а) частина національних ринків, яка безпосередньо пов'язана із закордонними ринками;
- б) сфера сталих товарно-грошових відносин між країнами, які ґрунтуються на міжнародному поділі праці та інших факторах виробництва;

в) сфера міжнародних товарно-грошових відносин, що є сукупністю зовнішньої торгівлі всього світу.

58. Експорт – це:

а) продаж та вивезення товару за кордон;

б) купівля та вивезення товару за кордон;

в) вивезення іноземних товарів з метою наступної реалізації їх на внутрішньому ринку.

59. Хто більше за всіх виграс від вільної зовнішньої торгівлі:

а) країни, що розвиваються;

б) молоді галузі виробництва;

в) галузі, які конкурують з імпортом;

г) споживачі?

60. Наслідком якого процесу є міжнародна економічна інтеграція:

а) розвитку міжнародної торгівлі;

б) утворення ТНК;

в) міжнародного поділу праці;

г) утворення міжнародних політичних угруповань;

г) науково-технічної революції?

61. Які форми міжнародних інтеграційних угруповань ви знаєте:

а) вільний торговельний простір, митний союз, спільний ринок, економічний союз;

б) міжнародний ринок, митний союз, спільний ринок, економічний союз;

в) світовий ринок, міжнародний ринок, спільний ринок, вільний торговельний простір;

г) спільний ринок, міжнародний ринок, митний союз, вільний торговельний простір?

62. Назвіть міжнародні економічні організації, які відносяться до стадії спільного ринку:

а) ЄАВТ, ЄС, НАФТА;

б) ЄЕС, АСЕАН, КАРІКОМ;

в) МЕРКОСУР, ЄЕС, КАРІКОМ;

г) НАФТА, МЕРКОСУР, ЄЕС;

г) ЄЕС, ЄАВТ, ОЕСР.

63. Назвіть міжнародні економічні організації, які належать до стадії вільного торговельного простору:

- а) Бенілюкс, ЄАВТ, МЕРКОСУР;
- б) ЄАВТ, НАФТА, АСЕАН;
- в) ЄС, НАФТА, Бенілюкс;
- г) ЄС, ЄАВТ, АСЕАН;
- ґ) ЄАВТ, МЕРКОСУР, КАРИКОМ.

64. На основі якого документа утворено Європейський Союз:

- а) Паризька угода 1951 р.;
- б) Римська угода 1957 р.;
- в) Єдиний Європейський Акт 1987 р.;
- г) Маастрихтська угода 1992 р.;
- ґ) Шенгенська угода 1995 р.?

65. Україна в СНД має статус:

- а) держави-члена;
- б) держави-учасниці;
- в) держави-спостерігача;
- г) асоційованої держави.

66. Чи є Україна членом ГАТТ/СОТ:

- а) так;
- б) ні?

67. Чи є Україна членом МБРР:

- а) так;
- б) ні?

68. Чи є Україна членом ЄБРР:

- а) так;
- б) ні?

Рекомендована література

1. *Авдокушин Е.Ф.* Международные экономические отношения: Учебн. пособие. – М., – 2001. – 340 с.
2. *Глобалізація і безпека розвитку* / За ред. О.Г. Білоруса, Д.Г. Лук'яненко, та ін. – К.: КНЕУ, 2001.
3. *Европейская интеграция: Учеб. пособие.* – М.: Международные отношения, 2003.
4. *Западноевропейские страны: особенности социально-экономических моделей* / Под ред. В.П. Гутника– М.: Наука, 2002.
5. *Зовнішньоекономічна діяльність* / За ред. Ю.Г. Козака і В.М. Новацького – Одеса: Астропринт, 2001.
6. *Колосов В.А., Мироненко Н.С.* Геополитика и политическая география: Учеб. пособие. – М.: АспектПресс, 2001.
7. *Кругман Пол Р., Обстфельд Морис.* Международная экономика. – СПб: Питер, 2004.
8. *Ломакин В.К.* Мировая экономика. – М.: Финансы, 1999.
9. *Льюис Р.Д.* Деловые культуры в международном бизнесе. От столкновения к взаимопониманию. – М.: Дело, 1999.
10. *Міжнародна економіка* / За ред. Ю.Г. Козака, В.В. Ковалевського, К.І. Ржепішевського – К.: ЦНЛ, 2004.
11. *Міжнародні організації: Навч. посібник* / За ред. Ю.Г. Козака, В.В. Ковалевського, Зіяда Кутайні. – К.: ЦНЛ, 2007.
12. *Міжнародні стратегії економічного розвитку: Навч. посібник.* / За ред. Ю.Г. Козака, Ю.І. Єханурова, В.В. Ковалевського. – К.: ЦНЛ, 2005.
13. *Мировая экономика. Экономика зарубежных стран* / Под ред. В.П. Колесова и М.Н. Осьмовой – М.: Флинта, 2001.
14. *Мировая экономика* / Под ред. И.П. Николаевой – М.: ЮНИТИ, 2000.
15. *Новицький В.Є.* Міжнародна економічна діяльність України. Підручник. – К.: КНЕУ, 2003.
16. *Пахомов Ю.М., Лук'яненко Д.Г., Губський Б.В.* Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі. – К.: Україна, 1997.
17. *Погорлецкий А.И.* Экономика зарубежных стран. – СПб, 2000.

18. *Родионова И.А.* Мировая экономика. Индустриальный сектор. – СПб.: Питер, 2005.
19. *Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка* / За ред. В.В. Ковалевського, О.Л. Михайлюк, В.Ф. Семенова.– К.: Знання, 2006.
20. *Світова економіка.* / Філіпенко А.С. та ін. – К.: Либідь, 2000.
21. Социально-экономическая география зарубежного мира. / Под ред. *В.В. Вольского.*– М.: Дрофа, 2001.
22. *Увесь світ у цифрах і фактах.* Довідник. – К.: МАПА, 2002.
23. *Циганкова Т.М.* Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ. – К.: КНЕУ, 2003.
24. *Чужиков В.І.* Економіка зарубіжних країн: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2005.

ДОДАТКИ

Додаток 1

ВВП країн світу за паритетом купівельної спроможності (2006 р., млрд дол.)¹

Країна	ВВП
Алжир	253,4
Ангола	51,95
Аргентина	599,1
Вірменія	15,99
Австралія	666,3
Австрія	279,5
Азербайджан	58,1
Багами	6,476
Бахрейн	17,7
Бангладеш	330,8
Барбадос	5,108
Білорусь	80,74
Бельгія	330,4
Беліз	2,307
Бенін	8,931
Болівія	27,21
Ботсвана	18,72
Бразилія	1 616
Болгарія	77,13
Буркіна-Фасо	17,87
Бірма	83,84
Бурунді	5,744
Камбоджа	36,78

¹ www.cia.gov

Країна	ВВП
Камерун	42,2
Канада	1 165
Кабо Верде	3,129
Центральноафриканська Республіка	4,913
Республіка Чад	15,26
Чилі	203
Китай	10 000
Колумбія	366,7
Демократична Республіка Конго	44,6
Республіка Конго	4,958
Коста-Рика	48,77
Кот-д'Івуар	28,47
Хорватія	59,41
Куба	44,54
Кіпр	17,79
Чеська Республіка	221,4
Данія	198,5
Домініканська Республіка	73,74
Еквадор	60,48
Єгипет	328,1
Естонія	26
Ефіопія	71,63
Фінляндія	171,7
Франція	1 871
Габон	10,21
Гамбія	3,25
Грузія	17,79
Німеччина	2 585
Гана	59,15

Країна	ВВП
Греція	251,7
Гватемала	60,57
Гвінея	19,4
Гвінея-Бісау	1,244
Гайана	3,62
Гаїті	14,56
Гондурас	22,13
Гонконг	253,1
Угорщина	172,7
Ісландія	11,4
Індія	4 042
Індонезія	935
Іран	610,4
Ірландія	177,2
Ізраїль	166,3
Італія	1 727
Японія	4 220
Казахстан	138,7
Кенія	40,77
Республіка Корея	1 180
Кувейт	52,17
Киргизстан	10,49
Лаос	13,43
Латвія	35,08
Ліберія	2,911
Лівія	74,97
Литва	54,03
Люксембург	32,6
Македонія	16,91

Країна	ВВП
Мадагаскар	17,27
Малаві	8,038
Малайзія	308,8
Малі	14,59
Мальта	8,122
Мавританія	8,397
Маврикій	16,72
Мексика	1 134
Молдова	8,971
Монголія	5,781
Чорногорія	3,394
Марокко	147
Мозамбік	29,32
Намібія	15,04
Непал	41,92
Нідерланди	512
Нова Зеландія	106
Нікарагуа	16,83
Нігер	12,23
Нігерія	188,5
Норвегія	207,3
Оман	43,88
Пакистан	427,3
Панама	25,29
Папуа-Нова Гвінея	15,13
Парагвай	30,64
Перу	181,8
Філіппіни	443,1
Польща	542,6

Країна	ВВП
Португалія	203,1
Пуерто-Рико	74,89
Катар	26,05
Румунія	197,3
Росія	1 723
Руанда	13,54
Саудівська Аравія	374
Сенегал	22,01
Сербія	44,83
Сьєрра-Леоне	5,38
Сингапур	138,6
Словаччина	96,35
Словенія	46,08
Сомалі	5,023
ПАР	576,4
Іспанія	1 070
Шрі-Ланка	93,33
Судан	96,01
Суринам	3,098
Свазіленд	5,91
Швеція	285,1
Швейцарія	252,9
Сирія	75,1
Тайвань	668,3
Таджикистан	9,405
Танзанія	29,25
Таїланд	585,9
Того	9,248
Тринідад і Тобаго	20,99

Країна	ВВП
Туніс	87,88
Туреччина	627,2
Туркменістан	45,11
Уганда	51,89
Україна	355,8
Об'єднані Арабські Емірати	129,4
Велика Британія	1 903
США	12 980
Уругвай	36,56
Узбекистан	54,81
Венесуела	176,4
В'єтнам	258,6
Ємен	20,38
Замбія	11,51
Зімбабве	25,05
Світ	65 000

ВВП країн світу за поточним курсом валют (2006 р., млрд дол.)¹

Країна	ВВП
Алжир	92,22
Ангола	28,37
Аргентина	210
Вірменія	6,6
Австралія	645,3
Австрія	309,3
Азербайджан	14,05
Багами	6,159
Бахрейн	12,12
Бангладеш	69,02
Барбадос	3,157
Білорусь	28,56
Бельгія	367,8
Беліз	1,141
Бенін	4,622
Болівія	10,22
Ботсвана	9,697
Бразилія	620,7
Болгарія	27,85
Буркіна-Фасо	5,821
Бірма	7,845
Бурунді	0,7789
Камбоджа	5,122
Камерун	16,37

¹ www.cia.gov

Країна	ВВП
Канада	1 089
Центрально африканська Республіка	1,542
Республіка Чад	5,255
Чилі	100,3
Китай	2 512
Колумбія	105,5
Демократична Республіка Конго	8,061
Республіка Конго	5,093
Коста-Рика	20,77
Кот-д'Івуар	17,19
Хорватія	37,35
Куба	40
Кіпр	16,35
Чеська Республіка	118,9
Данія	256,3
Домініканська Республіка	19,91
Еквадор	32,57
Єгипет	84,51
Естонія	13,62
Ефіопія	9,789
Фінляндія	196,2
Франція	2 154
Габон	7,052
Гамбія	0,4612
Грузія	5,272
Німеччина	2 858
Гана	10,18
Греція	222,5

Країна	ВВП
Гватемала	28,84
Гвінея	3,737
Гвінея-Бісау	0,2951
Гайана	0,8266
Гаїті	5,947
Гондурас	8,414
Гонконг	187,1
Угорщина	113,1
Ісландія	13,85
Індія	796,1
Індонезія	264,4
Іран	194,8
Ірак	46,5
Ірландія	202,9
Ізраїль	121,6
Італія	1 780
Японія	4 911
Казахстан	52,6
Кенія	17,39
Республіка Корея	768,5
Кувейт	58,3
Киргизстан	2,24
Лаос	2,768
Латвія	16,13
Ліван	19,62
Лесото	1,419
Ліберія	0,9029
Лівія	34,83
Литва	25,78

Країна	ВВП
Люксембург	34,37
Македонія	5,649
Мадагаскар	5,097
Малаві	2,172
Малайзія	131,8
Малі	5,847
Мальта	5,39
Мавританія	1,641
Маврикій	7,135
Мексика	741,5
Молдова	2,588
Монголія	1,54
Чорногорія	4,744
Марокко	56,72
Мозамбік	6,431
Намібія	5,304
Непал	7,154
Нідерланди	612,7
Нова Зеландія	98,77
Нікарагуа	4,816
Нігер	3,638
Нігерія	83,36
Норвегія	261,7
Оман	27,23
Пакистан	124
Панама	16,2
Папуа-Нова Гвінея	4,148
Парагвай	7,696
Перу	76,09

Країна	ВВП
Філіппіни	98,48
Польща	265,4
Португалія	176,6
Катар	30,76
Румунія	79,17
Росія	733
Руанда	1,968
Саудівська Аравія	286,2
Сенегал	8,562
Сербія	19,19
Сейшельські Острови	0,712
Сьєрра-Леоне	1,233
Сингапур	121,5
Словаччина	46,9
Словенія	37,64
Сомалі	2,483
ПАР	200,5
Іспанія	1 081
Шрі-Ланка	23,52
Судан	25,5
Свазіленд	2,212
Швеція	371,5
Швейцарія	386,8
Сирія	27,23
Тайвань	353,9
Таджикистан	2,066
Танзанія	13,13
Таїланд	196,6
Того	2,109

Країна	ВВП
Тринідад і Тобаго	14,99
Туніс	32,95
Туреччина	358,2
Туркменістан	16,16
Уганда	8,502
Україна	81,53
Об'єднані Арабські Емірати	110,6
Велика Британія	2 341
США	13 220
Уругвай	14,3
Узбекистан	10,78
Венесуела	147,9
В'єтнам	48,26
Ємен	15,16
Замбія	5,806
Зімбабве	3,146
Світ	46 660

ВВП країн світу на душу населення (2006 р., тис. дол.)¹

Країна	ВВП на душу населення
Албанія	5,600
Алжир	7,700
Ангола	4,300
Аргентина	15,000
Вірменія	5,400
Австралія	32,900
Австрія	34,100
Азербайджан	7,300
Бангладеш	2,200
Білорусь	7,800
Бельгія	31,800
Бенін	1,100
Болівія	3,000
Боснія та Герцеговина	5,500
Ботсвана	11,400
Бразилія	8,600
Болгарія	10,400
Буркіна-Фасо	1,300
Бірма	1,800
Камбоджа	2,600
Камерун	2,400
Канада	35,200
Центрально африканська Республіка	1,100
Республіка Чад	1,500

¹ www.cia.gov

Країна	ВВП на душу населення
Чилі	12,600
Китай	7,600
Колумбія	8,400
Демократична Республіка Конго	0,700
Республіка Конго	1,300
Коста-Рика	12,000
Кот-д'Івуар	1,600
Хорватія	13,200
Куба	3,900
Чеська Республіка	21,600
Данія	37,000
Домініканська Республіка	8,000
Еквадор	4,500
Єгипет	4,200
Естонія	19,600
Ефіопія	1,000
Фінляндія	32,800
Франція	30,100
Габон	7,200
Гамбія	2,000
Грузія	3,800
Німеччина	31,400
Гана	2,600
Греція	23,500
Гвінея	2,000
Гвінея-Бісау	0,900
Гайана	4,700
Гонконг	36,500
Угорщина	17,300

Країна	ВВП на душу населення
Ісландія	38,100
Індія	3,700
Індонезія	3,800
Іран	8,900
Ірак	1,900
Ірландія	43,600
Ізраїль	26,200
Італія	29,700
Японія	33,100
Йорданія	4,900
Казахстан	9,100
Кенія	1,200
Корейська Народно-демократична республіка Корея	1,800
Республіка Корея	24,200
Кувейт	21,600
Киргизстан	2,000
Лаос	2,100
Латвія	15,400
Ліберія	1,000
Лівія	12,700
Литва	15,100
Люксембург	68,800
Македонія	8,200
Малаві	0,600
Малайзія	12,700
Малі	1,200
Мальта	20,300
Мавританія	2,600

Країна	ВВП на душу населення
Мексика	10,600
Молдова	2,000
Монголія	2,000
Марокко	4,400
Намібія	7,400
Непал	1,500
Нідерланди	31,700
Нова Зеландія	26,000
Нікарагуа	3,000
Нігер	1,000
Нігерія	1,400
Норвегія	47,800
Оман	14,100
Пакистан	2,600
Панама	7,900
Парагвай	4,700
Перу	6,400
Філіппіни	5,000
Польща	14,100
Португалія	19,100
Пуерто-Рико	19,100
Катар	29,400
Румунія	8,800
Росія	12,100
Руанда	1,600
Саудівська Аравія	13,800
Сенегал	1,800
Сьєрра-Леоне	0,900
Сингапур	30,900

Країна	ВВП на душу населення
Словаччина	17,700
Словенія	22,900
ПАР	13,000
Іспанія	27,000
Швеція	31,600
Швейцарія	33,600
Сирія	4,000
Тайвань	29,000
Таджикистан	1,300
Таїланд	9,100
Того	1,700
Тринідад і Тобаго	19,700
Туніс	8,600
Туреччина	8,900
Туркменістан	8,900
Уганда	1,800
Україна	7,600
Об'єднані Арабські Емірати	49,700
Велика Британія	31,400
США	43,500
Уругвай	10,700
Узбекистан	2,000
Венесуела	6,900
В'єтнам	3,100
Ємен	0,900
Замбія	1,000
Зімбабве	2,000
Світ	10,000

Темп приросту ВВП за 2006 р. (%)¹

Країна	%
Афганістан	8,4
Албанія	5
Алжир	5,6
Ангола	14
Аргентина	8,5
Вірменія	10,5
Австралія	2,8
Австрія	3,2
Азербайджан	32,5
Бахрейн	7,6
Бангладеш	6,1
Барбадос	4
Білорусь	8,3
Бельгія	2,5
Бенін	4
Болівія	3,3
Боснія та Герцеговина	5,3
Ботсвана	4,7
Бразилія	3,1
Болгарія	5,5
Буркіна-Фасо	5,2
Бірма	2,6
Бурунді	5
Камбоджа	5,8
Камерун	4,1

¹ www.cia.gov

Країна	%
Канада	2,8
Центральноафриканська Республіка	3
Республіка Чад	7
Чилі	4,8
Китай	10,5
Колумбія	5,4
Демократична Республіка Конго	7,5
Республіка Конго	6
Коста-Рика	4,7
Кот-д'Івуар	1,2
Хорватія	4,4
Куба	7,5
Кіпр	3,7
Чеська Республіка	6,2
Данія	3
Домініканська Республіка	7,2
Еквадор	3,6
Єгипет	5,7
Естонія	9,2
Ефіопія	8,5
Фіджі	2,7
Фінляндія	4,9
Франція	2,3
Габон	2,8
Гамбія	5
Грузія	8,8
Німеччина	2,2
Гана	5,7
Греція	3,6

Країна	%
Гвінея	2
Гайана	3,2
Гонконг	5,9
Угорщина	3,8
Ісландія	3,7
Індія	8,5
Індонезія	5,4
Іран	5
Ірак	3,1
Ірландія	5,2
Ізраїль	4,8
Італія	1,6
Японія	2,8
Казахстан	8,5
Кенія	5,5
КНДР	1
Республіка Корея	5,1
Кувейт	8
Киргизстан	2
Лаос	7,2
Латвія	9,3
Ліберія	6,7
Лівія	8,1
Литва	7,2
Люксембург	5,7
Македонія	4
Мадагаскар	5,5
Малаві	7
Малайзія	5,5
Малі	5,1
Мальта	1,3

Країна	%
Мексика	4,5
Молдова	4,6
Монголія	7,5
Марокко	6,7
Намібія	4,1
Непал	5
Нідерланди	2,9
Нова Зеландія	1,9
Нікарагуа	2,5
Нігер	3,5
Нігерія	5,3
Норвегія	3
Пакистан	6,5
Панама	6,3
Папуа-Нова Гвінея	3,2
Парагвай	3,2
Перу	6,5
Філіппіни	5,3
Польща	5,3
Португалія	1,2
Пуерто-Рико	0,5
Румунія	6,4
Росія	6,6
Руанда	5,8
Саудівська Аравія	5,9
Сингапур	7,4
Словаччина	6,4
Словенія	4,4
Сомалі	2,6
ПАР	4,5
Іспанія	3,6

Країна	%
Шрі-Ланка	6,3
Судан	9,6
Швеція	4,2
Швейцарія	2,9
Сирія	2,9
Тайвань	4,4
Таджикистан	7
Таїланд	4,4
Того	3
Тринідад і Тобаго	12,6
Туніс	4
Туреччина	5,2
Уганда	5
Україна	6
Об'єднані Арабські Емірати	10,2
Велика Британія	2,6
США	3,4
Уругвай	7
Узбекистан	6,8
Венесуела	8,8
В'єтнам	7,8
Замбія	6
Зімбабве	-4,4
Світ	5,1

Експорт країн світу (2006 р., млрд. дол.)¹

Країна	Експорт
Албанія	0,763
Алжир	55,6
Ангола	35,53
Аргентина	46
Вірменія	1,056
Австралія	117
Австрія	144,4
Азербайджан	12,51
Бахрейн	12,62
Бангладеш	11,17
Білорусь	19,61
Бельгія	335,3
Беліз	0,359
Бенін	0,563
Болівія	3,668
Боснія та Герцеговина	3,5
Ботсвана	4,836
Бразилія	138
Болгарія	14,6
Буркіна-Фасо	0,543
Бірма	5,289
Бурунді	0,55
Камбоджа	3,331
Камерун	4,318
Канада	405
Кабо Верде	0,96

¹ www.cia.gov

Країна	Експорт
Республіка Чад	4,342
Чилі	58,21
Китай	974
Колумбія	24,86
Республіка Конго	5,996
Коста-Рика	7,931
Кот-д'Івуар	7,832
Хорватія	11,17
Куба	2,956
Кіпр	1,34
Чеська Республіка	89,34
Данія	93,93
Домініканська Республіка	6,495
Еквадор	12,56
Єгипет	24,22
Сальвадор	3,686
Екваторіальна Гвінея	8,961
Еритрея	0,17
Естонія	9,68
Ефіопія	1,085
Фінляндія	84,72
Франція	490
Габон	6,677
Гамбія	0,130
Грузія	1,761
Німеччина	1 133
Гана	3,286
Греція	24,42
Гватемала	4,097
Гвінея	0,615
Гайана	0,621

Країна	Експорт
Гаїті	0,443
Гондурас	1,947
Гонконг	611,6
Угорщина	67,99
Ісландія	3,587
Індія	112
Індонезія	102,3
Іран	63,18
Ірак	32,19
Ірландія	119,8
Ізраїль	42,86
Італія	450,1
Ямайка	2,087
Японія	590,3
Йорданія	4,798
Казахстан	35,55
Кенія	3,614
Республіка Корея	327,9
Кувейт	56,06
Киргизстан	0,701
Лаос	0,593
Латвія	6,98
Лесото	0,779
Лівія	37,02
Литва	14,64
Люксембург	19,55
Македонія	2,341
Мадагаскар	0,993
Малаві	0,513
Малайзія	158,7
Мальта	2,425

Країна	Експорт
Маврикій	2,318
Мексика	248,8
Молдова	1,02
Марокко	11,72
Мозамбік	2,429
Намібія	2,321
Нідерланди	413,8
Нова Зеландія	23,69
Нікарагуа	1,714
Нігерія	59,01
Норвегія	122,6
Оман	24,73
Пакистан	19,24
Панама	8,087
Папуа-Нова Гвінея	4,096
Перу	22,69
Філіппіни	44,2
Польща	110,7
Португалія	46,77
Катар	33,25
Румунія	33
Росія	317,6
Саудівська Аравія	204,5
Сенегал	1,478
Сейшельські Острови	0,365
Сингапур	283,6
Словаччина	39,64
Словенія	21,85
ПАР	59,15
Іспанія	222,1
Шрі-Ланка	7,076

Країна	Експорт
Судан	7,505
Свазіленд	2,201
Швеція	173,9
Швейцарія	166,3
Сирія	6,923
Тайвань	215
Таджикистан	1,16
Танзанія	1,831
Таїланд	123,5
Того	0,868
Тринідад і Тобаго	12,5
Туніс	11,61
Туреччина	85,21
Туркменістан	5,421
Уганда	0,961
Україна	39,12
Об'єднані Арабські Емірати	137,1
Велика Британія	468,8
США	1 024
Уругвай	3,993
Узбекистан	5,51
Венесуела	69,23
В'єтнам	39,92
Ємен	8,214
Замбія	3,928
Зімбабве	1,766
Світ	12 450

Імпорт країн світу (2006 р., млрд дол.)¹

Країна	Імпорт
Албанія	2,901
Алжир	27,6
Ангола	10,21
Аргентина	31,69
Вірменія	1,684
Австралія	127,7
Австрія	138,6
Азербайджан	5,176
Білорусь	21,12
Бельгія	333,5
Болівія	2,934
Боснія та Герцеговина	8,25
Ботсвана	3,034
Бразилія	95,83
Болгарія	20,69
Буркіна-Фасо	1,016
Камбоджа	4,477
Камерун	3,083
Канада	353,2
Кабо Верде	0,495
Республіка Чад	0,823
Чилі	35,37
Китай	777,9
Колумбія	24,33

¹ www.cia.gov

Країна	Імпорт
Республіка Конго	1,964
Коста-Рика	10,88
Кот-д'Івуар	5,548
Хорватія	21,79
Куба	9,51
Кіпр	5,8
Чеська Республіка	87,7
Данія	89,32
Домініканська Республіка	11,39
Еквадор	10,81
Єгипет	35,86
Естонія	12,03
Ефіопія	4,105
Фінляндія	71,69
Франція	529,1
Габон	1,607
Гамбія	0,212
Грузія	3,32
Німеччина	916,4
Гана	5,666
Греція	59,12
Гватемала	9,118
Гвінея	0,730
Гайана	0,706
Гаїті	1,721
Гондурас	4,86
Гонконг	329,8
Угорщина	69,75
Ісландія	5,189

Країна	Імпорт
Індія	187,9
Індонезія	77,73
Іран	45,48
Ірак	20,76
Ірландія	87,36
Ізраїль	47,8
Італія	445,6
Ямайка	4,682
Японія	524,1
Йорданія	10,42
Казахстан	22
Кенія	6,602
Республіка Корея	300,4
Кувейт	19,12
Киргизстан	1,177
Лаос	1,092
Латвія	10,33
Лесото	1,401
Лівія	14,47
Литва	18,25
Люксембург	24,22
Македонія	3,631
Мадагаскар	1,544
Малаві	0,767
Малайзія	127,3
Мальта	4,077
Маврикій	3,391
Мексика	253,1
Молдова	2,65

Країна	Імпорт
Марокко	21,22
Мозамбік	2,815
Намібія	2,456
Нідерланди	373,8
Нова Зеландія	25,23
Нікарагуа	3,202
Нігерія	25,1
Норвегія	59,9
Оман	10,29
Пакистан	26,79
Панама	9,365
Папуа-Нова Гвінея	1,686
Парагвай	4,5
Перу	15,38
Філіппіни	48,76
Польща	113,2
Португалія	67,74
Катар	12,36
Румунія	46,48
Росія	171,5
Руанда	0,390
Саудівська Аравія	64,16
Сенегал	2,98
Сейшельські Острови	0,570
Сингапур	246,1
Словаччина	41,84
Словенія	23,59
ΠΑΡ	61,53
Іспанія	324,4

Країна	Імпорт
Шрі-Ланка	9,655
Судан	8,693
Свазіленд	2,274
Швеція	151,8
Швейцарія	162,3
Сирія	6,634
Тайвань	205,3
Таджикистан	1,513
Танзанія	3,18
Таїланд	119,3
Того	1,208
Тринідад і Тобаго	8,798
Туніс	13,89
Туреччина	120,9
Туркменістан	3,936
Уганда	1,945
Україна	44,81
Об'єднані Арабські Емірати	88,89
Велика Британія	603
США	1 869
Уругвай	4,532
Узбекистан	3,99
Венесуела	28,81
В'єтнам	39,16
Ємен	5,042
Замбія	3,092
Зімбабве	2,055
Світ	12 080

Додаток 7

Зовнішній борг країн світу (2006 р., млрд дол.)¹

Країна	Зовнішній борг
Алжир	5
Ангола	11,24
Аргентина	106,8
Вірменія	1,936
Австралія	585,1
Австрія	593,9
Азербайджан	2,483
Бахрейн	7,267
Бангладеш	22,55
Білорусь	5,498
Бельгія	1 053
Болівія	5,916
Боснія та Герцеговина	3,927
Ботсвана	0,520
Бразилія	177,7
Болгарія	21,1
Бірма	7,162
Камбоджа	3,664
Камерун	3,657
Канада	684,7
Чилі	47,6
Китай	305,6
Колумбія	37,21
Коста-Рика	6,42
Кот-д'Івуар	11,96

¹ www.cia.gov

Країна	Зовнішній борг
Хорватія	33,09
Куба	15,15
Кіпр	12,63
Чеська Республіка	50,2
Данія	405
Домініканська Республіка	8,634
Еквадор	18,1
Єгипет	29,59
Естонія	13,94
Ефіопія	2,789
Фінляндія	251,9
Франція	3 461
Габон	3,971
Німеччина	3 904
Гана	3,546
Греція	301,9
Гватемала	6,169
Гаїті	1,309
Гондурас	5,587
Гонконг	472,9
Угорщина	107,3
Індія	132,1
Індонезія	130,4
Іран	14,8
Ірак	81,48
Ірландія	1 392
Ізраїль	81,98
Італія	1 957
Ямайка	7,384

Країна	Зовнішній борг
Японія	1 547
Йорданія	9,071
Казахстан	53,89
Кенія	6,675
Республіка Корея	229,3
Кувейт	19,7
Киргизстан	2,483
Латвія	18,9
Ліван	31,1
Лівія	4,492
Литва	15,12
Македонія	2,138
Малаві	0,982
Малайзія	57,77
Маврикій	2,834
Мексика	178,3
Молдова	2,142
Марокко	17,9
Мозамбік	2,392
Намібія	0,887
Нідерланди	1 899
Нова Зеландія	47
Нікарагуа	3,763
Нігерія	6,278
Норвегія	350,3
Оман	4,259
Пакистан	42,38
Панама	9,993
Папуа-Нова Гвінея	1,801

Країна	Зовнішній борг
Парагвай	3,722
Перу	27,93
Філіппіни	61,49
Польща	147,3
Португалія	310,8
Катар	25,7
Румунія	42,76
Росія	287,4
Саудівська Аравія	47,39
Сенегал	1,628
Сейшельські Острови	0,616
Сингапур	24,3
Словаччина	31,5
Словенія	27,63
ПАР	55,47
Іспанія	1 591
Шрі-Ланка	12,23
Судан	29,69
Швеція	598,2
Швейцарія	1 077
Сирія	8,355
Тайвань	93,06
Таджикистан	0,829
Танзанія	4,61
Таїланд	57,83
Тринідад і Тобаго	2,838
Туніс	18,37
Туреччина	193,6
Уганда	1,456

Країна	Зовнішній борг
Україна	41,57
Об'єднані Арабські Емірати	39,1
Велика Британія	8 280
США	10 040
Уругвай	10,37
Узбекистан	4,713
Венесуела	35,63
В'єтнам	21,86
Ємен	5,469
Замбія	4,397
Зімбабве	5,26
Світ	44 620

Зміст

Передмова	3
Розділ 1. Національні економіки в світовій економічній системі	4
1.1 Національна економіка як об'єкт світової економічної системи.....	5
1.2 Глобалізація сучасних міжнародних відносин та інтеграційні процеси в світовій економіці.....	39
1.3. Україна в міжнародних економічних зв'язках	58
Розділ 2. Економічно розвинуті країни	74
2.1. Специфічні риси економіки розвинутих країн	74
2.2. Економіка Сполучених Штатів Америки	99
2.3. Економіка Японії.....	130
2.4. Економіка Федеративної Республіки Німеччини.....	156
2.5. Економіка Великої Британії	182
2.6. Економіка Франції	207
2.7. Економіка Італії.....	234
2.8. Економіка Канади	259
Розділ 3. Країни з перехідною економікою	282
3.1. Економічні проблеми країн з перехідною економікою	282
3.2. Економіка Російської Федерації	320
3.3. Економіка Білорусі.....	353
3.4. Економіка Китайської Народної Республіки	378
3.5. Економіка Польщі	408
Розділ 4. Країни, що розвиваються	434
4.1. Загальна характеристика країн, що розвиваються	434
4.2. Економіка нових індустріальних країн	460
4.3. Економіка наймеш розвинутих країн	484
Тести	494
Рекомендована література	504
Додатки	506

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

В.В. Ковалевський, Ю.Г. Козак, Н.С. Логвінова,
А.А. Наумчик, С.Н. Лебедева, В.М. Осипов, М.А. Левицький,
О.С. Кіро, О.В. Воронова, М.І. Барановська, Л.О. Сандюк,
О.В. Сулім, О.Л. Михайлюк, М.А. Заєць, М.В. Семенцов,
Ю.І. Граматик, Г.Г. Літньовський, Я.П. Квач,
В.Д. Варзацький, О.С. Бойко, В.В. Дець

ЕКОНОМІКА ЗРУБІЖНИХ КРАЇН

Навчальний посібник
для студентів вищих навчальних закладів

Керівник видавничих проектів – *Б.А.Сладкевич*
Друкується в авторській редакції
Дизайн обкладинки – *Б.В. Борисов*

Підписано до друку 18.06.2007. Формат 60х84 1/16.
Друк офсетний. Гарнітура PetersburgС. Умовн. друк. арк. 34.
Наклад 1000 прим.

Видавництво “Центр учбової літератури”
вул. Електриків, 23 м. Київ, 04176
тел./факс 425-01-34, тел. 451-65-95, 425-04-47, 425-20-63
8-800-501-68-00 (безкоштовно в межах України)
e-mail: office@uabook.com
сайт: WWW.CUL.COM.UA

Свідоцтво ДК №2458 від 30.03.2006