

ЭКОНОМИКА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Утверждено
Министерством образования Республики Беларусь
в качестве учебника
для студентов учреждений высшего образования
по специальности «Мировая экономика»

Под общей редакцией
С.Н. Лебедевой, Ю.Г. Козака



Минск
«Вышэйшая школа»
2013

Авторы:

С.Н. Лебедева, Ю.Г. Козак, В.В. Ковалевский, М.В. Тимошенко

Рецензенты:

кафедра мировой экономики и международного бизнеса Гродненского государственного университета имени Я. Купалы; доктор экономических наук профессор *Г.А. Шмарловская* (БГЭУ)

Все права на данное издание защищены. Воспроизведение всей книги или любой ее части не может быть осуществлено без разрешения издательства

ПРЕДИСЛОВИЕ

В современных условиях важное значение имеет знание экономики стран – партнеров во внешнеэкономической деятельности. Глубокое изучение отдельных стран и регионов, с которыми налаживаются экономические отношения, позволит получить значительные выгоды для субъектов хозяйствования и национальной экономики, поможет избежать отрицательных последствий в международном бизнесе и максимально использовать достижения благодаря сотрудничеству с иностранными партнерами. Отечественные субъекты экономической деятельности должны владеть информацией об экономике зарубежных стран, экономическом потенциале страны-партнера, отраслевой структуре экономики, экономической политике правительства, особенностях внешнеэкономической деятельности, степени участия государства в международном разделении труда, политических предпочтениях, национальных особенностях ведения деловых переговоров и т.п. Каждый субъект хозяйствования, каждое правительственное учреждение, которые осуществляют внешнеэкономическую деятельность, должны иметь в своем штате специалистов, глубоко разбирающихся в данных вопросах.

«Экономика зарубежных стран» – важнейшая дисциплина, позволяющая изучить специфические черты национальных экономик различных стран и региональные особенности. В свою очередь, национальные хозяйства являются составным элементом мировой экономики, а связывающие их взаимоотношения формируют систему международных экономических отношений. Дисциплина дает общие, наиболее важные знания об экономике стран, являющихся или способных стать экономическими партнерами Беларуси. Она тесно связана с такими дисциплинами, как «Мировая экономика», «Международные экономические отношения», «Торговая политика», «Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью».

Предмет изучения дисциплины «Экономика зарубежных стран» – теоретико-методологические, методические и прикладные вопросы формирования и развития национальных экономик зарубежных стран и их экономические параметры. *Объект* изучения – национальные экономики различных стран, специфические особенности регионов и интеграционных объединений.

Эта дисциплина отличается от сопредельных наук – «Экономической географии» и «Размещения производительных сил» – в первую очередь тем, что делает акцент на макроэкономические показатели страны.

Основная цель дисциплины – формирование глубоких знаний специфических особенностей развития национальных экономик различных стран мира. В соответствии с данной целью учебник призван способствовать решению следующих задач: изучению теоретико-методологических аспектов национальной экономики как объекта мировой экономической системы, процессов глобализации современных международных отношений и интеграционных процессов в мировой экономике, роли и места Республики Беларусь в системе мирового хозяйства; специфических особенностей экономики развитых стран, государств с транзитивной экономикой и развивающихся стран.

Изучение экономики зарубежных стран позволяет усвоить особенности формирования валового внутреннего продукта (ВВП) и валового национального продукта (ВНП), факторы, влияющие на динамику развития экономики, интеграцию страны в мировое экономическое пространство, ее международные экономические отношения. Эта дисциплина позволяет анализировать структуру экономического потенциала государства, а также внутреннюю экономическую политику, определяющую состояние экономики. Большое внимание уделяется роли транснациональных корпораций, международных кредитных и финансовых организаций.

«Экономика зарубежных стран» как наука имеет не только познавательное, но и практическое значение, так как она определяет такие сферы в международных отношениях Республики Беларусь, в которых сотрудничество с иностранными партнерами будет наиболее эффективным. Важно знать возможности рынков каждой страны исходя из потенциала экспорта, а также оценивать ресурсную базу иностранного партнера с учетом потребности в импорте. Необходимо изучить особенности деловой этики партнера для успешного ведения переговоров.

Характеристика экономики зарубежных стран осуществляется по следующей схеме:

- место страны в мировой экономике;
- участие в международных интеграционных процессах;
- экономический потенциал, факторы, которые влияют на его формирование;
- особенности внутренней экономической политики;

- внешнеэкономическая политика;
- особенности деловой этики.

Учебник состоит из разделов общего характера, в которых рассматриваются закономерности развития мирового хозяйства, экономики регионов, групп стран, и разделов, в которых анализируется экономика конкретных государств. Выбор экономик отдельных стран для рассмотрения определялся их ролью в мировой экономике и значимостью для Беларуси в качестве стратегических партнеров. Сквозной темой в учебнике является анализ процесса глобализации и особенностей участия стран в мировой экономике. Большое внимание уделено анализу процессов развития зарубежных стран в условиях мировых экономических и финансовых кризисов.

Развитие мировой экономической системы и национальных хозяйств различных стран требует постоянного обновления сведений, характеризующих изменения экономических параметров. В связи с этим авторы учебника обращают внимание студентов и преподавателей на список официальных сайтов, включенных в перечень используемой литературы, в частности на источники [4; 7; 8; 14; 16; 19; 20; 22; 23; 28; 38; 41; 42; 46; 53; 55; 57; 58; 63]. Они дают возможность получать данные на момент изучения дисциплины, сравнивать их в динамике, а также развивать аналитические способности обучающихся, прививать навыки работы с современными информационными ресурсами.

Учебник подготовлен преподавателями Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации совместно с преподавателями кафедры международных экономических отношений Одесского национального экономического университета (Украина).

Авторы

1. НАЦИОНАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИКИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ

1.1. Национальная экономика в системе мирохозяйственных связей

В мировом сообществе насчитывается свыше 240 стран. Они довольно заметно отличаются как по размеру территории и численности населения, так и по экономическому потенциалу, а следовательно, и по их месту в мировой экономике. В то же время национальная экономика каждого государства является составляющей глобальной экономической системы. Даже наименее развитые страны вносят свой вклад в мировой процесс экономического развития – своими природными или человеческими ресурсами, производственной деятельностью (даже и незначительной в глобальном масштабе), потреблением импортной продукции и т.п. На сегодняшний день нет ни одного государства, которое находилось бы за пределами мирового рынка, не поддерживало бы экономические отношения с другими национальными экономиками. Международное территориальное разделение труда в конце XX в. приобрело всеобъемлющий характер и стало важной составляющей процесса глобализации. Глобализация содействует укреплению экономического взаимодействия стран и углублению их взаимозависимости. Она обуславливает определенную стандартизацию не только внешнеэкономических отношений, но и национальных экономик. Вместе с тем каждая страна привносит в экономическое пространство мирового сообщества специфику своей национальной экономической структуры и свои неповторимые черты деловой культуры. Это качественно обогащает мировую экономику, придавая ей динамизм и разнообразие. Известно, что чем больше дифференцированы составные части любой системы, тем она более способна к саморазвитию.

Совокупность национальных экономик, опосредствованная международными экономическими отношениями, составляет *мировое хозяйство*.

Понятие и основные черты национальной экономики. *Национальная экономика* представляет собой хозяйственный комплекс страны, который характеризуется отраслевой и территориальной структурой, системой управления и опреде-

ленными социально-экономическими отношениями. В обобщающем виде национальная экономика может быть выражена *экономическим потенциалом*, который означает совокупную возможность отраслей национальной экономики производить продукцию и осуществлять услуги. Экономический потенциал зависит от количества трудовых ресурсов, уровня их квалификации, наличия благоприятных природных ресурсов (в особенности полезных ископаемых и почвенно-климатических условий), объема производственных мощностей, уровня развития производственной инфраструктуры (транспорт, связь, электросети и т.п.), степени развития науки, техники и технологий.

Трудовые, природные ресурсы и средства труда составляют *производительные силы* страны.

Мощность экономики в значительной мере зависит от объема и качества *факторов производства* – ресурсов, необходимых для производства товаров и услуг. Основными факторами являются:

- труд – физическая и умственная деятельность человека, направленная на производство товаров (услуг);
- технология – научные методы организации производства с применением новейших процессов производства;
- природные ресурсы, пригодные и необходимые для производственной деятельности;
- капитал – накопленные средства в производственной, денежной и товарной формах.

Государств, в полной мере обеспеченных всеми факторами производства, в мировом сообществе немного. Но выделяют страны, в которых один из факторов является преобладающим, и тогда их экономика ориентируется на эффективное использование именно этого фактора. Так, природный фактор играет важную роль в экономике России, Канады, Австралии, Казахстана, нефтедобывающих стран Персидского залива. Трудовой фактор является ведущим для многих развивающихся стран, в особенности регионов Южной и Юго-Восточной Азии, в которых дешевые и многочисленные трудовые ресурсы содействовали повышению конкурентоспособности производимых ими товаров на мировых рынках. Факторы технологии и капитала определяют направленность экономического развития в первую очередь стран Западной Европы и Японии. Китай опирается на природный и трудовой факторы. США практически обеспечены всеми факторами в полной мере, хотя все же определяющими являются капитал и технология.

В Республике Беларусь ведущим фактором производства является труд, поскольку имеется достаточно высокий квалификационный и научный потенциал. Природный фактор характеризуется наличием плодородных земель, водных ресурсов, лесных угодий, калийных солей, залежей торфа. Однако страна испытывает острый дефицит энергоносителей, руд черных и цветных металлов.

Важной характеристикой экономического потенциала страны является *отраслевая структура* экономики. Основные отрасли национальной экономики:

- промышленность;
- сельское хозяйство;
- строительство;
- транспорт и связь;
- торговля и общественное питание;
- жилищно-коммунальное хозяйство;
- здравоохранение;
- образование, наука, культура;
- финансы, кредит, страхование;
- аппарат управления.

Роль каждой отрасли в обеспечении прогрессивного развития экономики неодинакова. В настоящее время основой экономического могущества страны являются новейшие отрасли промышленности, такие, как электроника, авиакосмическая техника, энергетика, нефтехимия. В последние годы на волне научно-технического прогресса передовые позиции завоевывают биоинженерия, фармацевтика, лазерная техника и информатика.

Обобщая отраслевую структуру национальной экономики, часто ее разделяют на три блока: сельское, лесное хозяйство и рыболовство; промышленность; услуги. В зависимости от уровня развития страны ведущим является один из этих блоков. Еще в начале XX в. во многих государствах мира преобладающая часть трудоспособного населения была занята в сельском хозяйстве. Сегодня только в небольшом количестве стран, наименее развитых, доля занятых в сельском хозяйстве превышает 50%. Она также является довольно значительной в таких государствах с динамично развивающейся экономикой, как Таиланд, Филиппины, Турция, и составляет около 40%. В развитых странах Европы она, как правило, не превышает 5%, а в США составляет около 3%.

Промышленность занимала ведущее место в экономике развитых стран в конце XIX и в первой половине XX в. Со време-

нем доля промышленного производства уменьшилась, но и теперь в этой группе стран она составляет 25–35% (по уровню занятости). В Китае, а также в некоторых постсоциалистических странах она еще выше. В развивающихся странах (за исключением новых индустриальных стран) занятость в этом блоке отраслей обычно не превышает 10–15%.

Со второй половины XX в. быстрыми темпами развиваются отрасли, которые сгруппированы в блок услуг. В развитых странах занятость в сфере услуг превышает 60%, а в некоторых из них – даже 70% (США, Канада, Австралия, Швеция, Нидерланды и др.).

В Республике Беларусь доля отраслей, производящих товары, в ВВП составляет 47% (промышленности – 32%, сельского хозяйства – 9%), отраслей, оказывающих услуги, – 42% (по данным за 2011 г.).

В последнее время распространяется и такая схема отраслевой структуры, как «первичные – вторичные – третичные отрасли». К первичному блоку (или сектору) относят сельское и лесное хозяйство, рыболовство, добывающую промышленность; ко вторичному – обрабатывающую промышленность и строительство; к третичному – сферу услуг. Иногда определяют еще и четвертый блок – информационный сектор, выделяя информационные услуги из третьего блока.

Отрасли первичного сектора доминировали в экономике стран мира продолжительное время. После завершения промышленной революции (конец XVIII – середина XIX в.) в большинстве стран Европы, в США и в некоторых других странах основу экономики уже составляли отрасли вторичного сектора. В XX в. вторичный сектор охватил экономику всех развитых стран, социалистических и множества развивающихся стран. Со второй половины минувшего века, как уже отмечалось, в экономически развитых государствах на первое место в отраслевой структуре выходит сфера услуг. Этот путь повторяют развивающиеся страны, но с определенным опозданием по сравнению с развитыми государствами.

Исходя из преобладания любого из секторов, выделяются следующие стадии экономического развития страны (группы стран): аграрная, индустриальная и постиндустриальная.

На стадии аграрного развития находятся наименее развитые страны, преимущественно африканские. В сельском хозяйстве в них занято до 70–95% трудоспособного населения. Среди этих стран – Ангола (85% занятых), Буркина-Фасо (90%), Бурун-

ди (95%), Гвинея-Бисау (82%), Замбия (85%), Малави (90%), Нигер (90%), Руанда (90%), Судан (80%), Сомали (71%), Чад (80%), Эфиопия (85%) и др.

Первичный сектор занимает важное место и в экономике некоторых развивающихся стран за счет горной промышленности. Так, в Боливии это добыча сурьмы, олова, цинка; в Перу – цинка, меди; в Гвинее – бокситов; в Замбии – меди, кобальта; в Намибии – алмазов; в Науру – фосфатов; в Мавритании – железной руды. Особую группу составляют нефтедобывающие страны. Так, экономика стран Персидского залива почти целиком базируется на доходах за счет экспорта нефти. В Саудовской Аравии нефть дает 85% экспортной выручки. Аналогичная ситуация в Кувейте, Объединенных Арабских Эмиратах. В Бахрейне нефтяной сектор обеспечивает 70% дохода в бюджет, тогда как сельское хозяйство – лишь 1%. В Катаре доходы от нефти составляют 80% общих поступлений в государственную казну. От продажи нефти Оман получает 90% притока твердой валюты и на 70% формирует национальный доход. В отличие от аграрных стран нефтедобывающие государства довольно богаты, имеют высокие показатели национального дохода на душу населения. Но это достигнуто за счет продолжительной благоприятной конъюнктуры на мировых рынках нефти во второй половине XX в., и в особенности начиная с 1970-х гг., когда цены на нефть резко поднялись. Отметим, что еще в конце 1940-х гг. страны этого региона принадлежали к группе беднейших в мире.

Вторичный сектор с середины XIX в. занимает главенствующее место в экономике наиболее развитых стран (Великобритания, США, Франция, ФРГ и некоторые другие). В XX в. этот сектор территориально распространился и охватил практически всю Европу, Японию, значительное количество развивающихся стран. Степень развития экономики определялась количеством выплавленной стали, произведенных станков, электроэнергии, автомобилей, самолетов, продуктов органической химии. Процесс деколонизации ранее зависимых стран, который приобрел значительные темпы после Второй мировой войны, сопровождался началом их индустриализации. Национальные лидеры новых независимых стран главной целью экономической политики провозглашали индустриализацию.

Вспомним, что и социалистическое строительство осуществлялось под доминирующим лозунгом индустриализации. В Советском Союзе главной целью было опередить США по производству стали, электроэнергии, добыче угля, нефти, газа,

производству станков и т.п. Аналогичные цели ставило правительство Китая в 1960-х гг. относительно Великобритании. В результате подобной «гонки» СССР перегнал США в производстве стали и добыче топлива, Китай по темпам роста производства продукции превысил показатели динамики развития промышленности Великобритании. Тем не менее этого оказалось недостаточно, чтобы сравняться с развитыми странами по качественным показателям.

В 70–80-х гг. XX в. ряд развивающихся стран развернули процесс индустриализации чрезвычайно высокими темпами. За короткий срок из аграрных или аграрно-индустриальных они превратились в «новые индустриальные страны» с развитой структурой промышленности. К этой группе относятся, в частности, Бразилия, Мексика, Республика Корея, Сингапур, Таиланд, Филиппины и некоторые другие государства.

Казалось бы, в мировой экономике идет выравнивание стран на индустриальной основе. Однако наиболее развитые государства в конце XX в. перешли к такой стадии развития, когда могущество национальной экономики определяется уже не площадями станочных парков, не количеством выплавленной стали, а объемом и эффективностью предоставления услуг, в первую очередь информационных. Следует отметить, что и аграрный потенциал, и производственные мощности в развитых государствах остаются огромными. Так, США, Франция, Канада, Австралия относятся к ведущим странам в мире по производству сельскохозяйственной продукции. Однако агропромышленный комплекс не занимает ведущее место в валовом внутреннем продукте этих стран. В Европе и США сокращается производство черных металлов, которое, как когда-то легкая промышленность и производство несложной техники, перемещается из развитых в развивающиеся страны.

Исходя из динамики развития секторов национальной экономики в экономической науке выделяются три типа экономического развития, которые последовательно сменяют друг друга: *доиндустриальный (аграрный), индустриальный и постиндустриальный (базирующийся на сфере услуг)*.

Постиндустриальный тип экономики базируется на экономном использовании ресурсов, на удовлетворении нематериальных потребностей людей (сфера услуг). В середине 1990-х гг. более половины ВВП развитых стран приходилось на продукцию информационных отраслей – телекоммуникации, компьютерные центры, программное обеспечение. В экономике США

3/4 добавленной стоимости, созданной в промышленности, составляет информационный фактор. Быстрыми темпами развиваются мировые информационно-финансовые, страховые, инвестиционные, валютные рынки, которые во многих случаях по обороту превышают традиционные товарные рынки [1, с. 11]. Итак, сегодня экономическая мощь страны определяется не количеством используемых ресурсов для материального производства, а степенью потребления информации.

Существенной характеристикой национальной экономики является ее *территориальная структура*. Она заключается в хозяйственной организации пространства страны. Организация национального хозяйства эффективна в том случае, когда рационально используются природные и трудовые ресурсы страны по всей территории и ее географическое положение. Эффективная территориальная структура не означает равномерного размещения объектов национальной экономики, тем не менее слишком выраженная неравномерность сопровождается недоиспользованием ресурсов.

Неравномерность размещения производительных сил присуща преимущественно слаборазвитым странам. В бывших колониях самые большие города располагались по бережьям морей и океанов – так было удобнее поддерживать связь с метрополиями. После обретения независимости большие приморские города еще больше разрастались, в них сосредоточивались почти вся промышленность, банки, биржи, другие финансовые организации. В Нигерии таким городом стал Лагос, в Сенегале – Дакар, в Гане – Аккра, в Гвинее – Конакри. Даже в Бразилии все самые большие города были расположены вдоль атлантического побережья – Рио-де-Жанейро, Сан-Паулу, Сальвадор, Форталеза и пр. Вместе с тем огромные территории в глубине государств остаются малоосвоенными промышленным производством и инфраструктурой. Это ведет не только к недоиспользованию ресурсов, но и к усилению социальной напряженности. Правительства этих стран стараются исправить положение, ликвидировать неравномерность. Одним из таких мероприятий является перенос столиц в глубину страны с целью активизации экономической деятельности на других территориях. Так, в Бразилии появилась новая столица – Бразилиа, расположенная за тысячу километров от океана; правительство Нигерии перенесло столицу из Лагоса в Абуджу, Танзании – из Дар-эс-Салама в Додому. Тем не менее только этой акции для активизации глубинных регионов недостаточно.

В развитых странах контрастов между регионами значительно меньше. Чаще всего они обусловлены естественными условиями. Так, почти половина территории Канады расположена севернее 60-й параллели и имеет весьма неблагоприятный для проживания и хозяйствования климат; подобная ситуация характерна и для севера Австралии, где расположена знойная пустыня. В странах Западной Европы производительные силы размещены в целом довольно равномерно. Тем не менее и здесь существуют особенности. Например, Северная Италия (Ломбардия) имеет более мощную экономику, чем Центральная и Южная (Калабрия, Сицилия). Руководство Европейского союза с целью выравнивания социально-экономического развития регионов разработало специальную региональную программу.

При анализе степени равномерности развития регионов страны необходимо иметь в виду, что экономический уровень региона не обязательно определяется развитием и концентрацией промышленных предприятий. Главным критерием является соотношение доли национального дохода, который производится регионом, и доли проживающего в нем населения. Так, регионы с развитым сельским хозяйством, например в США, Австралии и Канаде, по относительным показателям развития могут не уступать промышленным регионам.

Научно-технический прогресс послужил причиной появления новых форм территориальной организации национальной экономики – так называемых технополисов. *Технополисы* – это территориальные ячейки, в которых сконцентрировано производство с использованием новейших технологий. Они образуют комплекс организаций и предприятий, которые осуществляют научные исследования и технические разработки, выпускают наукоемкую продукцию. Производительность труда в технополисах значительно выше, чем в целом по обрабатывающей промышленности. Наиболее известный технополис – Силиконовая долина в США, где сосредоточены научно-исследовательские учреждения и предприятия в области электроники, авиакосмической техники. Подобные научно-промышленные образования находятся также в Европе и Японии. Технополисы являются одним из типичных явлений стадии постиндустриального развития экономики.

Каждая страна характеризуется доминирующим *социально-экономическим укладом и системой управления национальной экономикой*. Сегодня подавляющему большинству государств мира присущи черты рыночной экономики; функции

правительства состоят в регулировании экономического механизма с тем, чтобы предотвратить нежелательные тенденции в социально-экономическом развитии страны и усилить положительное влияние рынка. Правительства стремятся к нахождению оптимального соотношения в государственном и рыночном регулировании экономики. Но в исключительные, кризисные для государств моменты правительство может временно ограничить свободу рыночного саморегулирования. Так было во времена «великой депрессии» в США (1929–1933), в послевоенной Европе и Японии. Тогда важнейшие отрасли экономики (в частности, энергетика) были национализированы, правительства перераспределяли бюджетные средства для того, чтобы поддержать определенную группу предприятий или банков, которые находились в кризисном положении, поддерживали наиболее уязвимые слои населения и т.п. В период стабилизации правительства снова вернулись к либеральной экономической политике.

В социалистических странах роль государства в управлении экономикой была слишком велика; она основывалась на господстве государственной собственности. Экономическая политика осуществлялась через механизм административного управления. Наиболее типичными примерами этой модели являются экономика Кубы и Корейской Народно-Демократической Республики.

Китай последние два десятилетия проводит экономическую реформу, при которой сочетаются сильная государственная власть и рыночные отношения. Государственный сектор экономики сохраняется, но рядом с ним на конкурентной основе быстро возникают частные предприятия, в том числе с иностранным капиталом. Высокие темпы развития экономики Китая свидетельствуют об эффективности такой внутренней политики.

Большинство постсоциалистических стран, в том числе и те, которые ранее входили в состав СССР, переходят к рыночному типу хозяйствования, сокращая государственный сектор и оптимизируя регулирующие воздействия на экономику.

Развивающиеся страны в своем большинстве также ориентируются на рыночную экономику, считая образцом экономическую модель США, европейских стран и Японии. В особенности это касается новых индустриальных стран. Однако в наименее развитых странах наряду с рыночными отношениями существуют и такие, которые основываются на натуральном и полунатуральном типах хозяйств. В сельском хозяйстве отдельных африканских государств велика роль общин.

С системой управления национальным хозяйством тесно связана *экономическая политика* государства. В развитых странах регулирование экономики осуществляется опосредствованно на основе косвенных методов вмешательства государства. Обычно они состоят в регулировании национальным банком учетных ставок, в установлении определенного размера налогов, нормы бюджетных затрат на социальные нужды и т.п. Правительство может формировать специальные фонды для поддержки отдельных групп предприятий, отраслей, регионов или для регулирования экологической ситуации. Путем государственных заказов правительство обычно дает преимущество отдельным крупным фирмам, транснациональным корпорациям.

Экономическая политика развитых стран осуществляется с использованием двух основных экономических парадигм: «кейнсианство» и «монетаризм». Различия в их реализации состоят в степени вмешательства правительства в экономическую жизнь страны. Приверженцы первого варианта считают, что страна должна иметь достаточно мощный государственный сектор в экономике, правительство должно в случае необходимости осуществлять инвестиционные «вливания» в отдельные отрасли или регионы с тем, чтобы предоставить развитию экономики необходимое направление. Такая экономическая политика была наиболее популярной в первые десятилетия по окончании Второй мировой войны, в особенности в Италии, Франции, Японии. Позднее в странах с развитым рынком широкое распространение получила монетарная экономическая политика, которая ограничивала вмешательство правительства в экономику и опиралась на инициативу частного сектора. Эта политика нашла ярчайшее выражение в США и Великобритании во времена президента Р. Рейгана и премьер-министра М. Тэтчер. Необходимость решения острых проблем, возникших вследствие мирового финансово-экономического кризиса, зародившегося в США в 2007 г. и распространившегося на большинство экономик мира, снова привела к расширению популярности идей, постулирующих важность государственного вмешательства в течение рыночных процессов.

В странах с плановой экономической системой управление имело форму жесткого администрирования. Каждому предприятию из центра доводился план выпуска продукции, его выполнение тщательно контролировалось, а продукция централизованно распределялась. Это обуславливало недостаточную гибкость экономической системы.

Во внешнеэкономической политике развитые страны придерживаются *открытости* к мировому рынку, максимального использования эффекта от международного разделения труда. Акцентируется внимание на *либерализации* внешней торговли, т.е. на ликвидации тарифных и нетарифных таможенных ограничений. Деятельность Всемирной торговой организации (ВТО) способствовала тому, что правительства развитых стран смогли снизить средние тарифные ставки во внешней торговле до 3%, тогда как в конце 1940-х гг. они достигали 25–30%. Либерализация распространяется также на международное движение капитала, в частности на инвестиции.

В политике либерализации международной торговли заинтересованы прежде всего развитые страны, конкурентоспособность товаров и услуг которых очень высока. Развивающиеся страны, а также страны с переходной экономикой стараются защитить свои экономические интересы путем применения *протекционистских мер* (повышение тарифов на импортируемые товары, установление квот на импорт, предоставление специальных льгот отечественным экспортерам и др.). Тем не менее протекционистская политика испытывает решительное противодействие со стороны развитых государств, поэтому применяется ограниченно.

Противоположностью либеральной внешнеэкономической политики является политика *автаркии*. Она заключается в ориентации только на внутренние факторы развития национальной экономики, без включения в международные экономические связи. Внешняя торговля настолько ограничена, что не играет существенной роли в формировании валового национального продукта. Экономическая политика, близкая к автаркии, была присуща бывшему СССР в 30–40-е гг. и Китаю в 60-е гг. XX в. В настоящее время теоретические положения автаркии в чистом виде полностью отвергнуты, поскольку показали свою несостоятельность. Несмотря на это, некоторые государства ограничивают экономические отношения с другими странами, часто выборочно и из политических соображений. В частности, к таким странам относятся КНДР и Ливия в период деятельности правительства М. Каддафи.

Экономика каждой страны включает *субъектов экономической деятельности*, или *экономических агентов*, которые в международной системе национальных счетов (СНС) называются также *институциональными единицами*. Выделяются пять групп субъектов экономической деятельности:

□ нефинансовые корпорации – это предприятия, которые производят товары и услуги для рынка (промышленные и транспортные предприятия, сельскохозяйственные фермы, предприятия общественного питания и т.п.);

□ домашние хозяйства – все физические лица, которые активно действуют в экономике, используют свой человеческий капитал, производят и потребляют рыночные товары и услуги;

□ неприбыльные институты – юридические лица, которые предоставляют нерыночные услуги домашним хозяйствам и основываются на добровольном участии физических лиц; это различные благотворительные организации, безвозмездные консультативные учреждения и т.п.;

□ правительственные учреждения – это министерства, ведомства, разнообразные государственные фонды, которые осуществляют регулирование экономики, производят нерыночные услуги для индивидуального или коллективного потребления, перераспределяют доходы;

□ финансовые корпорации – банки, страховые, финансовые компании, осуществляющие финансовое посредничество, предоставляющие финансовые услуги.

Согласно критерию отношения к внешнеэкономической деятельности субъекты делятся также на резидентов и нерезидентов.

Резидентами традиционно считаются все субъекты, которые постоянно находятся на территории данной страны, не смотря на их государственную принадлежность. Это лица, которые постоянно проживают в стране; предприятия, которые осуществляют экономическую деятельность в данной стране, даже если они полностью принадлежат иностранному капиталу; правительственные органы; мигранты, если они проживают в стране больше года.

Нерезидентами считаются институциональные единицы, которые постоянно находятся на территории иностранного государства, даже если они являются субъектами хозяйствования и гражданами данной страны, но постоянно функционируют и проживают за границей.

Существует и другой подход к определению этих категорий субъектов экономической деятельности: резидентами считаются все отечественные физические и юридические лица, независимо от того, действуют они у себя дома или за границей; нерезидентами являются иностранные физические и юридические лица, которые действуют в данной стране независимо от срока пребывания. В последнее время в экономической литературе преобладает первый, упомянутый выше, подход к опреде-

лению данных категорий [2, с. 51; 3, с. 115]. Отметим, что территориальный критерий в зависимости от места получения дохода используют преимущественно развивающиеся страны, активно импортирующие капитал.

Основные показатели развития национальной экономики. Степень развития национальной экономики измеряется специальными показателями, которые дают общее представление об экономическом потенциале страны, а также позволяют сравнить развитие отдельных государств между собой. Наиболее важными показателями являются: валовой внутренний продукт (ВВП), валовой национальный продукт (ВНП), национальный доход (НД), экспорт, импорт, товарооборот внешней торговли, объемы производства товаров и услуг и некоторые другие. Эти показатели рассчитываются по формулам, которые приняты в международной системе национальных счетов. Обычно показатели в формулах приводятся в английской аббревиатуре, как это принято в СНГ.

Валовой внутренний продукт – это продукция, которая произведена резидентами в стране на протяжении года. Он определяется по следующей формуле:

$$GDP = C + I_g + G, \quad (1.1)$$

где GDP (Gross Domestic Product) – ВВП; C – потребительские затраты; I_g – внутренние частные инвестиции (капиталовложения); G – государственные затраты.

Валовой национальный продукт включает сумму добавленной стоимости, которая создана в стране и составляет ВВП, и средства, заработанные за границей. Он вычисляется как сумма ВВП и чистого экспорта. **Чистый экспорт** (NE) – это разность между экспортом (X) и импортом (IM) страны. Тогда

$$GNP = GDP + NE, \quad (1.2)$$

где GNP (Gross National Product) – ВНП.

Корректнее при вычислении ВНП учитывать не только разность между экспортом и импортом, но и разность доходов от заработанных средств за границей (например, доходы от прибылей на инвестиции, вложенные за рубежом) и выплатами прибылей нерезидентам, которые переводятся за границу. В таком случае формула ВНП будет иметь следующий вид:

$$GNP = GDP + NE + NY, \quad (1.3)$$

где NY – чистый факторный доход (разность доходов и выплат).

Чистый национальный продукт (ЧНП) определяется вычитанием из ВНП стоимости средств производства, изношенных в процессе производства продукции (амортизационные отчисления – A):

$$NNP = GNP - A, \quad (1.4)$$

где NNP (Net National Product) – ЧНП.

Если из чистого национального продукта вычесть косвенные налоги, то получим **национальный доход**:

$$NI = NNP - TH, \quad (1.5)$$

где NI (National Income) – национальный доход; TH – косвенные налоги.

Развитые страны, которые получают значительное положительное сальдо от внешней торговли и притоков дивидендов на капитал, вложенный за границей, имеют показатели ВНП выше, чем ВВП. Тем не менее иногда в высокоразвитых странах, например в США, складывается противоположная ситуация. Объясняется это тем, что США располагают огромным внутренним рынком, который поглощает преобладающее количество товаров и услуг, произведенных в стране. Высокий уровень жизни населения США стимулирует импорт, в результате чего внешнеторговое сальдо в Соединенных Штатах отрицательное. Объем иностранных инвестиций в стране также очень большой, и, соответственно, существенную величину составляет отток дивидендов. Важную роль играют также причины, которые находятся в плоскости валютных отношений.

Для сравнения экономического потенциала разных стран предлагаем данные о ВВП за 2011 г. (табл. 1.1).

Валовой внутренний продукт можно рассчитать двумя способами: по текущему курсу валют и по паритету покупательной способности валют (ППС). В табл. 1.1 содержатся данные по ВВП, рассчитанные на основе текущего курса валют. Если же принять за основу ППС, то значения ВВП будут другими. Только ВВП США останется неизменным, поскольку величина ВВП в международных сопоставлениях измеряется в долларах. Объем ВВП некоторых стран, вычисленный по ППС, представлен в табл. 1.2.

Таблица 1.1. ВВП некоторых стран в 2011 г., млрд дол. (по текущему курсу валют) [4]

Страна	ВВП	Страна	ВВП	Страна	ВВП
США	15 060	Испания	1537	Бангладеш	115
Китай	6 989	Мексика	1185	Люксембург	63
Япония	5 855	Республика Корея	1164	Беларусь	57
Германия	3 629	Нидерланды	858	Болгария	54
Франция	2 808	Швейцария	665	Эфиопия	31
Бразилия	2 518	Швеция	571	Боливия	24
Великобритания	2 481	Польша	532	Эстония	23
Италия	2 246	Аргентина	435	Уганда	16
Индия	1 843	Дания	349	Демократическая Республика Конго	15
Россия	1 791	Казахстан	180	Монголия	9
Канада	1 759	Украина	163	Гаити	7

Таблица 1.2. Объем ВВП некоторых стран по паритету покупательной способности в 2011 г., млрд дол. [4]

Страна	ВВП	Страна	ВВП	Страна	ВВП
США	15 060	Республика Корея	1574	Дания	210
Китай	11 290	Испания	1411	Беларусь	144
Индия	4 463	Канада	1389	Болгария	102
Япония	4 389	Польша	782	Эфиопия	95
Германия	3 085	Аргентина	726	Боливия	51
Россия	2 414	Нидерланды	706	Уганда	46
Бразилия	2 324	Швеция	379	Люксембург	44
Великобритания	2 250	Швейцария	341	Эстония	28
Франция	2 214	Украина	334	Демократическая Республика Конго	25
Италия	1 822	Бангладеш	283	Монголия	13
Мексика	1 683	Казахстан	220	Гаити	12

Абсолютные размеры ВВП и ВНП в целом характеризуют экономическую мощь страны, но недостаточны для определения уровня жизни населения. Китай или Индия имеют довольно большие объемы ВВП не в последнюю очередь из-за того, что огромное количество занятого населения производит товары и услуги, даже несмотря на невысокую производительность труда. Но если разделить абсолютный размер ВВП на количество населения, ранговые места в таблице экономических потенциалов стран меняются, для некоторых из них довольно существенно. Люксембург, Норвегия и США сохраняют лидирующие места среди наиболее развитых стран по показателю ВВП на душу населения. Представление о расхождении показателей ВВП на душу населения по странам дает табл. 1.3.

Таблица 1.3. ВВП некоторых стран на душу населения в 2011 г., тыс. дол. (по паритету покупательной способности) [4; 5, с. 46–47]

Страна	ВВП	Страна	ВВП	Страна	ВВП
Люксембург	84 700	Республика Корея	32 100	Бразилия	11 900
США	48 100	Испания	30 600	Китай	8 500
Швейцария	43 400	Италия	30 100	Украина	7 300
Нидерланды	42 300	Эстония	20 600	Боливия	4 800
Швеция	40 600	Польша	20 600	Монголия	4 500
Канада	40 300	Аргентина	17 700	Индия	3 700
Дания	40 200	Россия	17 000	Бангладеш	1 700
Германия	37 900	Беларусь	15 200	Уганда	1 300
Великобритания	35 900	Мексика	14 800	Гаити	1 200
Франция	35 000	Болгария	13 500	Эфиопия	1 100
Япония	34 300	Казахстан	13 800	Демократическая Республика Конго	300

Таким образом, абсолютная величина ВВП характеризует прежде всего объем произведенной продукции и услуг, а его относительный показатель определяет уровень производительности труда, организацию и культуру производства. Международные организации (например, Всемирный банк, Международный валютный фонд, Всемирная торговая организация) при классификации страны по уровню экономического развития

главным критерием считают именно показатель ВВП на душу населения. Чем выше данный показатель, тем выше уровень жизни в стране. Люксембург, например, имеет абсолютный размер ВВП 44 млрд дол. (по ППС), что немного в сравнении с другими странами. Тем не менее по производству на душу населения он занимает лидирующие места. Это дает основание классифицировать данную страну как развитое государство.

Наиболее развитые страны имеют высокие значения по двум показателям. «Семерка» мощнейших из них выделяется как абсолютными размерами ВВП, которые превышают 1 трлн дол., так и показателями ВВП на душу населения – от почти 30 тыс. дол. и выше. Бразилия, Мексика, Индия, Индонезия, Филиппины имеют довольно большие абсолютные размеры ВВП, но заметно отстают от развитых стран по относительным показателям.

Наименее развитые страны характеризуются низкими значениями по двум анализируемым показателям (например, Ангола имеет абсолютный размер ВВП 116 млрд дол., относительный – 5900 дол.; Гаити соответственно 12,4 млрд дол. и 1200 дол.; Эфиопия – 95 млрд дол. и 1100 дол.; Бурунди – 3,6 млрд дол. и 400 дол.).

Специфическую группу составляют нефтедобывающие страны Персидского залива, которые имеют большие доходы от экспорта нефти. Поскольку плотность населения здесь небольшая, показатели ВВП на душу населения этих стран довольно высокие. Так, в Саудовской Аравии он составляет 24 000 дол., в Объединенных Арабских Эмиратах – 48 500 дол., в Катаре – 102 700 дол. По этой же причине высокий показатель имеет Бруней – 49 400 дол. Тем не менее в отличие от развитых и новых индустриальных стран данная группа стран характеризуется несбалансированной структурой экономики. Производственный сектор (кроме добычи нефти) до недавнего времени был слабо развит, и только теперь осуществляются меры по развитию промышленного производства, прежде всего энергетики и нефтехимии.

Обобщающим показателем уровня глобального развития экономики является *валовой мировой продукт (ВМП)*. Он выражает объем конечных товаров и услуг, которые произведены во всех странах мира.

При анализе экономики важно знать степень *внешнеэкономической активности страны*. Ее определяют экспорт, импорт, внешнеторговый оборот, степень открытости экономики

и ее зависимость от мирового рынка, доля иностранного капитала в экономике страны, величина активов резидентов за границей и прочие показатели. Рассмотрим некоторые из них.

Экспортом называется вывоз товаров и услуг за пределы страны. В статистических справочниках и экономических публикациях обычно приводят данные об экспорте товаров и услуг. Зачастую, если приводятся цифры об экспорте, имеется в виду экспорт товаров (если нет специальной оговорки).

Обычно крупнейшими экспортерами являются мощнейшие в экономическом отношении государства. Первая десятка стран-экспортеров представлена в табл. 1.4.

Таблица 1.4. Экспорт некоторых стран в 2011 г., млрд дол. [4]

Страна	Экспорт	Страна	Экспорт
Китай	1898	Нидерланды	577
США	1511	Республика Корея	557
Германия	1408	Италия	522
Япония	800	Россия	498
Франция	578	Великобритания	495

Импорт – ввоз товаров и услуг в страну из-за границы. Размер импорта обычно зависит от емкости внутреннего рынка, которая, в свою очередь, обусловлена экономической мощью страны, прежде всего покупательной способностью. Поэтому наибольшие объемы импорта приходятся на наиболее развитые страны (табл. 1.5).

Таблица 1.5. Импорт некоторых стран в 2011 г., млрд дол. [4]

Страна	Импорт	Страна	Импорт
США	2314	Великобритания	655
Китай	1743	Италия	556
Германия	1198	Республика Корея	524
Япония	795	Нидерланды	514
Франция	685	Гонконг	483

При анализе данной таблицы следует иметь в виду, что Гонконг (Сянган) является частью Китая, имеет особый статус (значительная автономия именно в отношении внешнеэкономической деятельности). Данные об экономике Гонконга в международных справочниках публикуются отдельно.

Гонконг и Сингапур имеют большие объемы экспорта и импорта благодаря тому, что они занимаются преимущественно посреднической торговлей – реэкспортом и реимпортом. Так, на реэкспорт приходится 87% экспорта Гонконга. Преобладающая часть реэкспорта и реимпорта формируется преимущественно за счет Китая. По политическим (и некоторым экономическим) причинам прямая торговля развитых стран с Китаем ограничена, поэтому Гонконг и играет роль посредника.

Разность между экспортом и импортом составляет *сальдо внешнеторгового баланса страны*. Оно может быть положительным (активным) или отрицательным (пассивным). Обычно правительство страны стремится к положительному сальдо, так как это обеспечивает приток валюты в страну. Наиболее благоприятные условия для этого имеются у развитых стран, чьи товары обладают высокой конкурентоспособностью. Так, положительное сальдо Японии равно 6,1 млрд дол. (2011), Германии – 210 млрд дол. Исключение составляют США, для которых характерно большое отрицательное сальдо, – 803 млрд дол.; при этом пассивное сальдо внешней торговли США имеет хронический характер. Одной из главных причин такого положения является очень емкий внутренний рынок, который поглощает основную часть внутреннего производства и большое количество импортируемых товаров. Из группы развитых стран пассивный внешнеторговый баланс присущ Великобритании, Испании. В значительной части развивающихся стран также сложился пассивный баланс (в частности, Индия, Египет, Ливан и др.).

С внешней торговлей связано понятие *открытости экономики страны*, т.е. степени ее участия в международном разделении труда. Открытость экономики (или экспортная квота) определяется в процентах и рассчитывается чаще всего по формуле

$$\frac{EX}{GDP} \cdot 100, \quad (1.6)$$

где EX – объем экспорта страны за определенный период; GDP – объем валового внутреннего продукта, произведенного за соответствующий период.

Чем больше показатель открытости, тем глубже участие страны в международных экономических связях. Высоким считается показатель более 30%. Традиционно значительная степень открытости характерна для западноевропейских стран (Нидерланды, Люксембург, Швеция, Швейцария). Наиболее высокие показатели (70–90%) имеют некоторые развивающиеся страны: Объединенные Арабские Эмираты, Гайана, Катар, Суринам, тем не менее, в отличие от развитых стран, экономика данных государств почти целиком зависит от экспорта сырья (нефти или бокситов).

Мощнейшие государства мира имеют невысокие показатели открытости: США – 10%, Япония – 18, Франция – 26, Великобритания – 22, Италия – 28%. Но это свидетельствует не о низкой степени интегрированности данных стран в мировую экономику, а о больших объемах ВВП и наличии широкого внутреннего рынка.

Показатель открытости экономики Республики Беларусь обычно находится в пределах 50–65%, что вообще характеризует достаточное участие нашей страны во внешнеторговом обмене, причем экспорт формируется в основном за счет поставки на внешние рынки готовой продукции [5].

Важнейшим в характеристике развития национальной экономики является также показатель *импортозависимости* страны (или импортная квота):

$$\frac{IM}{GDP} \cdot 100, \quad (1.7)$$

где IM – объем импорта страны за определенный период.

Этот показатель обычно высок в развивающихся странах и умерен или низок в развитых странах. Так, в Гайане он составляет 97%, Свазиленде – 50%, Суринаме – 54%. В то же время во Франции данный показатель равен 24%, Италии – 25%, США – 14%, Японии – 13%.

Коэффициенты открытости и импортозависимости необходимо использовать в комплексе с другими показателями экономического развития страны. Например, США и Япония имеют огромные объемы экспорта и импорта, а по показателям открытости они рассматриваются как государства, у которых ограничены внешние связи. В противоположность этому беднейшие страны, которые экспортируют лишь один вид продукции, например продукцию тропического земледелия (кофе, какао, ба-

наны), и у которых в целом слабо развитая экономика, выглядят как активные участники международного разделения труда.

Интенсивность внешнеэкономических связей страны характеризуется не только объемами товарооборота, но и *международным движением факторов производства*, к которым относятся труд, капитал и технологии.

Движение трудовых ресурсов выражается в международных миграциях трудоспособного населения. Отъезд населения за границу называется *эмиграцией*, въезд из-за границы – *иммиграцией*. Интенсивность миграции определяется сопоставлением количества мигрантов с численностью населения страны. Рассчитываются коэффициенты эмиграции (K_E), иммиграции (K_I) и миграционного оборота (K_M):

$$K_E = \frac{E}{P} \cdot 1000; \quad (1.8)$$

$$K_I = \frac{I}{P} \cdot 1000; \quad (1.9)$$

$$K_M = \frac{E + I}{P} \cdot 1000, \quad (1.10)$$

где P – среднегодовая численность населения страны; E – количество эмигрантов; I – количество иммигрантов.

Коэффициенты миграции обычно определяются в промиллях (‰). Разность между количеством иммигрантов и эмигрантов $E - I$ составляет миграционное сальдо страны. Оно может быть положительным или отрицательным.

Миграционные процессы обусловлены экономическими и политическими обстоятельствами. Современная международная миграция осуществляется преимущественно под влиянием экономических факторов. Индустриально развитые государства и страны с динамично развивающейся экономикой притягивают трудовые ресурсы из тех регионов, где темпы экономического роста незначительны, а естественный прирост населения высокий. Обобщая ситуацию, можно утверждать, что определяющей тенденцией является перелив трудовых ресурсов из развивающихся стран в высокоразвитые государства. Основными донорами трудовых ресурсов являются страны Южной и Юго-Восточной Азии (в частности, Индия, Пакистан, Вьетнам), Северной Африки (Алжир, Марокко) и Латинской Америки. Принимающие страны – преимущественно США,

Канада, Австралия, Великобритания, Франция, Германия и некоторые другие.

После распада СССР значительно активизировались внешние миграционные процессы в его бывших республиках. Процессы трансформации экономики стимулируют интенсивную эмиграцию. В большинстве стран СНГ сальдо внешней миграции отрицательное, а в Беларуси, России и Казахстане в последние годы – положительное.

Значительное влияние на миграцию населения имеют интеграционные процессы, в особенности в рамках региональных группировок. Так, между странами Европейского союза ликвидированы любые препятствия для свободного передвижения населения, поэтому миграционные потоки приобрели чрезвычайно широкий размах. Тем не менее относительно миграции из третьих стран правительства западноевропейских государств (а также США, Канады, Японии) применяют ограничительную политику.

Одной из важнейших характеристик экономики страны является ее участие в *международном движении капитала*. Сегодня практически каждое государство или вывозит свой капитал, или принимает иностранный. Развитые страны одновременно осуществляют как экспорт, так и импорт капитала. Капитал пересекает национальные границы в предпринимательской или ссудной форме.

Предпринимательский капитал называется *инвестициями*, которые разделяются на прямые и портфельные. *Прямые инвестиции* предоставляют нерезиденту право контроля над предприятием, в которое он вложил капитал. Обычно прямое инвестирование осуществляется путем образования компаниями или банками филиалов, дочерних предприятий за границей. *Портфельные инвестиции* представляют собой вложение капитала в ценные бумаги иностранных фирм, удельный вес иностранного капитала в этом случае недостаточен для контроля фирмы нерезидентом.

Ссудный капитал приобретает международный характер в случае получения страной кредита от правительства другого государства, иностранного либо частного банка или международной кредитно-финансовой организации, такой, как Международный валютный фонд или Всемирный банк.

Роль иностранного капитала в национальной экономике определяется его долей в общей сумме капиталовложений

в стране (включая вложения резидентов). Другим показателем является доля иностранных инвестиций в ВВП:

$$\frac{DFI}{GDP} \cdot 100, \quad (1.11)$$

где *DFI* – иностранные (зарубежные) инвестиции страны за определенный период; *GDP* – объем валового внутреннего продукта, произведенного за соответствующий период.

Основными экспортерами и импортерами капитала, как уже отмечалось, являются развитые государства. По экспорту прямых инвестиций первое место занимают США, затем со значительным отрывом идут Великобритания, Япония, Германия, Франция, Нидерланды, Канада. По импорту ПИИ первое место опять же занимают США, за ними следуют Великобритания, Франция, Германия, Канада. Отметим, что Япония не входит в первую десятку импортеров капитала.

Внешнеэкономические операции страны отражаются в ее *платежном балансе*. Он представляет собой систематизированную запись всех международных экономических операций государства. Платежный баланс показывает объем и соотношение суммы платежей, осуществляемых страной за границей, и сумм поступлений платежей из-за границы за определенное время.

Структурно платежный баланс состоит из трех частей: счет текущих операций, счет движения капитала и счет официальных резервов.

В *счете текущих операций* происходит балансировка движения товаров и услуг, доходов от инвестиций, которые заработаны резидентами или нерезидентами (но не сам объем инвестиций), односторонних денежных переводов (трансфертов), например перевод в страну назначения части заработной платы временно работающих за рубежом граждан.

Счет движения капитала состоит из прямых и портфельных инвестиций и кредита. *Официальные резервы* – это средства, которые находятся под контролем государства и предназначены для регулирования несбалансированности платежного баланса. Они состоят из золота, твердой валюты, ценных бумаг.

Если отток валюты за границу превышает ее приток в страну, то образуется отрицательное сальдо платежного баланса по текущим операциям и по операциям с капиталом. В таком случае правительство покрывает дефицит за счет официальных резервов. В случае, когда дефицит имеет место продолжительное время и резервов не хватает, правительство вынуждено обращаться

к внешним ссудам, которые ведут к накоплению внешнего долга. Проблема задолженности очень остро стоит перед развивающимися странами и странами с транзитивной экономикой.

Этнокультурные особенности. Среди факторов, которые характеризуют экономику страны, имеются такие, которые нельзя выразить в цифрах или формулах, тем не менее их учет имеет важное значение. Это культурные и этнопсихологические особенности каждого народа. Известно, что все народы мира равны по своим потенциальным умственным способностям. Но природно-географические и исторические обстоятельства влияют на формирование специфического, присущего данному этносу поведения, ментальности, реагирования на те или иные обстоятельства. Эта специфика отражается и на экономических отношениях как внутри страны, так и в ее внешнеэкономических отношениях.

Этнокультурные особенности в экономической сфере воплощаются в материальной культуре, культуре производства и культуре делового общения, или деловой этики.

Материальная культура (в контексте экономических отношений) выражается в традициях быта, в предоставлении преимуществ потреблению определенной группы товаров и услуг. Это в особенности касается одежды, продуктов питания, мебели, бытовой техники и др.

Ярчайшие расхождения обнаруживаются в традициях питания. Так, в странах, где властвует ислам, не потребляют свинины, поэтому свиноводство здесь отсутствует, равно как и торговля свининой. В странах с традициями индуизма и буддизма (Индия, Шри-Ланка, в меньшей мере Япония) ограничено потребление говядины. В Европе очень редко употребляется в пищу конина, тогда как в странах Центральной Азии она является обычным продуктом питания. Менее выразительно, но все же существуют расхождения в предоставлении преимуществ отдельным напиткам. Так, в странах Средиземноморья преимущественно пьют вина, а в Центральной, Восточной и Северной Европе – более крепкие алкогольные напитки и пиво; большинство жителей Восточной Европы и Великобритании предпочитают чай, а Западной Европы – кофе. Славянские народы, в особенности восточные и южные славяне, употребляют намного больше хлеба, чем народы романской и немецкой групп. Для основной массы жителей Южной, Юго-Восточной и Восточной Азии главным продуктом питания является рис, для жителей экваториального и тропического поясов Африки

и Южной Америки – ямс, таро и батат. Климатические особенности регионов влияют на характер одежды, а также на потребление энергии в бытовых целях.

Эти особенности необходимо учитывать не только при анализе внутренней экономики страны, но и в практике внешне-торговых связей с нею при определении экспортной или импортной номенклатуры товаров.

Культура производства зависит от многих факторов, среди которых в особенности выделяются: уровень развития страны, уровень образования населения, социально-экономическая организация производства, исторические традиции труда.

Высоким уровнем культуры производства отличаются развитые государства, в особенности США, Германия, Великобритания. Скандинавские страны, Япония. Следует отметить, что в странах протестантской культуры (Германия, Нидерланды, Швеция, Норвегия, Дания) добросовестная работа считается самой благочестивой моральной чертой человека. Для североамериканцев (США, Канада), кроме этого, существенными стимулами к труду является стремление к получению по возможности большего дохода, который рассматривается как мерило личных качеств человека, показатель его места в обществе.

Традиционно добросовестное отношение к труду присуще народам Восточной Азии (японцы, китайцы, корейцы). Оно формировалось, в частности, под влиянием конфуцианского учения о необходимости господства общественного порядка, иерархичности в отношениях руководителей и подчиненных, честного выполнения своих обязанностей каждым человеком. Жители этого региона поражают своим усердием, выносили в процессе даже тяжелейшей работы.

Культура производства оказывает непосредственное влияние на уровень производительности труда. Поэтому неудивительно, что этот уровень высок в странах Западной Европы, США, Японии и быстро возрастает в дальневосточных новых индустриальных странах.

Культура делового общения особенно важна в международных экономических отношениях, где взаимодействуют представители разных этнокультурных типов. Хотя продолжительная практика международных отношений устанавливает общепризнанные стандарты деловой этики, все же и в наше время существуют различия в способах, манерах, традициях делового общения, которые являются проявлением этнокультурных особенностей разных народов. Их надо принимать во внимание во

избегание недоразумений во время проведения деловых переговоров. Так, японцы и финны довольно молчаливы, они слушают собеседника внимательно, часто не смотря в глаза, кажется, что они сидят с отсутствующим видом. Итальянцы или латиноамериканцы воспринимают такое поведение как нежелание заключить соглашение, как вежливый отказ от дальнейших переговоров. Если в ответ на предложения партнера японец согласно кивает головой и проговаривает «да», то это означает, что он вас понял, но не обязательно принимает эти предложения. Европейцев это часто дезориентирует. Американцы в деловом общении часто ведут себя с иностранными партнерами будто близкие друзья, хлопают по плечу, переходят на краткое имя, но при этом могут решительно отказаться от соглашения, что становится полной неожиданностью для собеседников.

Классификация государств. Любая из двух с половиной сотен стран мира имеет свою неповторимость, отличается от других по политическим, экономическим, демографическим, культурным и иным признакам. Разнообразие мира по национальному составу, социально-культурным особенностям обогащает его как целостную систему. Тем не менее отдельные страны можно сгруппировать по некоторым важным общим характеристикам. Это даже необходимо для осуществления научного анализа как мировой экономики в целом, так и экономики отдельной страны.

Есть несколько способов классификации стран в зависимости от избранного критерия. Можно выделить группы стран по размерам территории, географическому положению, численности населения, социально-политическому устройству и по уровню экономического развития. В курсе «Экономика зарубежных стран» наиболее целесообразно воспользоваться двумя схемами: региональной и типологической, которые основываются на критериях экономического развития.

Региональный подход состоит в группировке стран по географическому признаку. Выделяются большие регионы, которые содержат компактно расположенные страны, имеющие общие черты в естественных условиях, особенностях исторического и культурного развития. Такими регионами являются нижеследующие.

1. *Западная Европа* – экономически развитые страны – Германия, Франция, Великобритания, Бельгия, Нидерланды, Люксембург, Ирландия, Исландия, Норвегия, Швеция, Дания, Финляндия, Австрия, Швейцария, Италия, Испания, Греция, Пор-

тугалия и несколько малых стран. Этот регион, в свою очередь, делится на собственно Западную, Северную и Южную Европу.

2. *Центральная Европа* – европейские постсоциалистические страны (вне пределов СССР) – Польша, Чехия, Словакия, Венгрия, Румыния, Болгария, Хорватия, Словения, Македония, Албания, Сербия, Черногория, Босния и Герцеговина.

3. *Восточная Европа* – Россия (часть), Украина, Беларусь, Молдова, Эстония, Латвия и Литва.

4. *Юго-Западная Азия* – Турция, Кипр, Иран, Ирак, Сирия, Ливан, Израиль, Саудовская Аравия, Кувейт, Объединенные Арабские Эмираты, Иордания, Йемен, Оман, Бахрейн, Афганистан, Грузия, Армения и Азербайджан.

5. *Центральная Азия* – бывшие азиатские республики СССР – Казахстан, Узбекистан, Кыргызстан, Туркменистан и Таджикистан.

6. *Южная Азия* – Индия, Пакистан, Непал, Бутан, Бангладеш, Шри-Ланка, а также несколько небольших островных государств.

7. *Дальний Восток* – Россия (часть), Китай, Япония, КНДР, Республика Корея и Монголия.

8. *Юго-Восточная Азия* – Вьетнам, Лаос, Камбоджа, Таиланд, Восточный Тимор, Мьянма, Малайзия, Сингапур, Индонезия, Филиппины, Бруней.

9. *Австралия и Океания* – непосредственно Австралия, Новая Зеландия, Папуа-Новая Гвинея и большое количество малых островных государств.

10. *Северная Африка* – арабские государства – Египет, Судан, Южный Судан, Ливия, Тунис, Алжир, Марокко, Западная Сахара, Мавритания.

11. *Западная Африка* – Мали, Нигер, Чад, Центральноафриканская Республика, Сенегал, Буркина-Фасо, Гвинея, Гана, Кот-д'Ивуар, Сьерра-Леоне, Того, Нигерия, Камерун, Габон, Конго, Демократическая Республика Конго (бывший Заир), Ангола. Это наиболее крупные страны данного региона.

12. *Восточная Африка* – Эфиопия, Эритрея, Сомали, Кения, Уганда, Танзания, Руанда, Бурунди, Джибути, Коморы.

13. *Южная Африка* – Замбия, Зимбабве, Мозамбик, Мадагаскар, Малави, Южно-Африканская Республика, Ботсвана, Намибия, Лесото, Маврикий, Свазиленд.

14. *Северная Америка* – США, Канада, Мексика. (По другой классификации Мексику относят к латиноамериканскому региону, с которым она тесно связана по языково-культурным и историческим признакам.)

15. *Латинская Америка* – страны, подавляющее большинство которых когда-то были в колониальной зависимости от Испании, – Аргентина, Бразилия, Уругвай, Парагвай, Чили, Перу, Боливия, Эквадор, Колумбия, Венесуэла, Гайана, Суринам. В этот регион отдельной подгруппой входит Карибский бассейн, крупнейшие страны которого – Куба, Гаити, Ямайка, Доминиканская Республика, Гватемала, Сальвадор, Никарагуа, Гондурас, Панама.

Приведенная схема является наиболее распространенной, но не единственной. В настоящее время выделяют Азиатско-Тихоокеанский регион – огромное пространство, включающее Восточную и Юго-Восточную Азию, Австралию и Океанию, восточные регионы России и страны Северной и Южной Америки, которые тяготеют к Тихому океану. Этот регион отличается ускоренным динамизмом экономического развития.

Типологический подход к классификации стран мира учитывает прежде всего две основные характеристики: показатели уровня экономического развития и социально-экономическую структуру страны. Кроме того, принимается во внимание динамика экономического развития, степень открытости экономики, ориентация на демократические преобразования.

Наиболее общий характер имеет классификация, предложенная ООН, по которой выделяются три группы стран:

- индустриально развитые;
- страны с транзитивной (переходной) экономикой;
- развивающиеся.

В последней группе выделяют две подгруппы – новые индустриальные страны и наименее развитые страны.

К *индустриально развитым странам* относятся все страны Западной Европы, США, Канада, Австралия, Новая Зеландия, Япония и Израиль. Иногда в эту группу включают еще Южно-Африканскую Республику (ЮАР). Здесь также выделяется подгруппа наиболее развитых стран – «Большая семерка»: США, Япония, Германия, Франция, Великобритания, Италия, Канада. Доля индустриально развитых стран в совокупном ВВП стран мира составляет 50%, в том числе доля «Большой семерки» – 40%.

Страны с транзитивной (переходной) экономикой – это бывшие социалистические страны, которые перестраивают экономику на рыночные основы. Среди них – страны СНГ, Эстония, Латвия, Литва, государства Центральной Европы. Уместно к этой группе относить и Китай, хотя ООН классифицировала

его как развивающуюся страну. Тем не менее если учесть, что Китай начал экономическую перестройку раньше, чем постсоветские государства и достиг в этом впечатляющих результатов, справедливо его включить именно во вторую группу стран.

Развивающиеся страны составляют очень пеструю, неоднородную группу. Они сильно отличаются одна от другой по размерам, экономическому потенциалу и темпам развития. Есть, впрочем, одна общая черта, которая их объединяет: большинство из них – бывшие колонии. Кроме того, до недавнего времени почти все они сильно отставали от развитых стран по экономическому развитию.

В конце XX в. началось быстрое развитие стран, которые вошли в стадию индустриализации. Это так называемые новые индустриальные страны (НИС). Четкого определения состава этой подгруппы нет. Чаще всего в нее включают Бразилию, Мексику, Аргентину, Республику Корею, Сингапур, Таиланд, Филиппины, Индонезию, Тайвань. К этой подгруппе иногда относят Индию, но очень низкий показатель ВВП на душу населения этой страны отличает ее от других НИС.

Другая подгруппа развивающихся стран состоит из наименее развитых государств, которые пока не способны осуществить индустриализацию, преодолеть острую нищету. Их доля в производстве совокупного ВВП мира неуклонно падает. В соответствии с классификацией ООН, к этой подгруппе относятся 46 стран, преобладающая часть которых находится в Африке – Эфиопия, Уганда, Танзания, Ангола, Сомали, Судан, Чад и другие, в Азии – Афганистан, Бангладеш, Непал, Мьянма, Йемен, Лаос, в Латинской Америке – Гаити.

Классификация ООН, которая выделяет три типа государств, довольно условна. Она в большей мере опирается на исторические традиции, чем на современные реалии. Некоторые из развивающихся стран по мировым экономическим показателям опережают государства, которые традиционно считаются развитыми. Так, по абсолютному объему ВВП Бразилия в 9 раз превышает показатель своей бывшей метрополии – Португалии, имеет более развитую индустрию и инфраструктуру. В то же время она вдвое уступает Португалии по показателю ВВП на душу населения (соответственно 11 600 дол. и 23 200 дол.). Страны Персидского залива в несколько раз превышают по этому показателю и Португалию, и Грецию, и Испанию.

Существует также и неофициальное название развивающихся стран – третий мир, которое популярно в средствах массовой информации.

Всемирный банк предложил классификацию по четкой градации уровней развития государств в соответствии с показателем ВВП на душу населения. Специалисты этой международной организации считают, что конкретно установленная цифровая граница позволит избежать условностей, которые будут вызваны историческими и другими традициями.

Согласно схеме Всемирного банка 2011 г. страны делятся на четыре группы:

□ страны с низким уровнем дохода на душу населения – менее 1025 дол. (таких государств – 36);

□ страны с уровнем дохода на душу населения ниже среднего – от 1026 до 4035 дол. (таких государств – 54);

□ страны с уровнем дохода на душу населения выше среднего – от 4036 до 12 475 дол. (54 государства мира и среди них Республика Беларусь);

□ страны с высоким уровнем дохода на душу населения – выше 12 476 дол. (70 стран – практически все индустриально развитые государства, некоторые нефтедобывающие страны Персидского залива, несколько небольших государств, преимущественно получающих доходы от туризма, – Багамские острова, Каймановы острова и др.).

Состав каждой группы ежегодно пересматривается Всемирным банком в соответствии с изменениями в уровнях дохода в отдельных странах.

Несмотря на, казалось бы, четкий критерий определения параметров каждой группы, и эта схема не лишена недостатков. Дело в том, что показатель ВВП на душу населения сам по себе еще не дает четкой характеристики экономического уровня государства. Так, Багамские и Каймановы острова кроме туризма не имеют сколько-нибудь развитой индустрии; их высокий показатель во многом обуславливается притоком валюты из-за границы, так как они одновременно представляют собой так называемые оффшорные зоны.

Спорным является объединение в одну группу стран с доходом ниже среднего слаборазвитого Парагвая и достаточно динамично развивающейся Индии, которая имеет довольно развитую промышленную структуру, включающую даже новейшие отрасли – электронику, космическую технику, атомную энергетику. Болгария, Румыния, Латвия, Россия, Украина и Беларусь, которые имеют высокий экономический потенциал, оказались в одной группе с Колумбией и Намибией.

Мировая экономика подвержена влиянию таких сложных явлений, как мировые финансово-экономические кризисы, по-

следствия которых также приводят к изменению классификации стран.

Итак, ни одна схема классификации стран не может претендовать на единственно правильную, все они имеют условный характер. Тем не менее они позволяют в процессе анализа экономики стран быстрее и четче обнаружить их характерные особенности, увидеть общее и отличительное в их развитии. В зависимости от задач, которые ставятся при изучении национальных экономик, следует использовать ту или иную схему.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем состоят особенности отраслевой структуры экономики основных групп стран?
2. Какие факторы влияют на особенности территориальной структуры хозяйства страны?
3. Какие существуют основные направления экономической политики государства?
4. Каковы основные субъекты экономической деятельности страны?
5. Какие государства входят в первую десятку стран по объему производства ВВП?
6. Какие показатели характеризуют внешнеэкономическую активность страны?
7. Каковы основные направления проявления этнокультурных особенностей в сфере экономики?
8. Какие существуют группы стран со специфической деловой культурой?
9. Как, по вашему мнению, может измениться классификация стран в будущем?

1.2. Глобализация современных международных отношений и интеграционные процессы в мировой экономике

Система мирового хозяйства. Совокупность национальных экономик в их взаимосвязи составляет *мировое хозяйство*. Необходимо иметь в виду, что не просто совокупность национальных экономик разных стран, а именно их взаимодействие составляет целостную экономическую систему.

Основой возникновения и развития мирового хозяйства является углубление *международного территориального разделения труда*. Этот процесс состоит во все более выразительной специализации национальных экономик на производстве определенных товаров и услуг и, как следствие, в непрерывном возрастании объемов обмена ими. Продолжительное время международное разделение труда выражалось в расширении

международной торговли. На определенной стадии развития его проявлением становятся международные потоки капитала и трудовых ресурсов, а также производственная кооперация между предприятиями разных стран, которая в особенности активизировалась со второй половины XX в. под влиянием научно-технического прогресса. Производственная кооперация осуществляется не только в форме обмена деталями, узлами и технологией между фирмами, но и в создании совместных предприятий. Все это является стимулом для развития *международной экономической интеграции*, в процессе которой взаимодействие национальных экономик настолько усиливается и усложняется, что они становятся неотъемлемым органичным дополнением друг друга.

Система хозяйственных связей национальных экономик представляет собой *международные экономические отношения* (производственные, валютно-финансовые, кредитные, научно-технические). Закономерности развития международных экономических отношений изучаются в рамках дисциплины «Международная экономика». Укрепление экономических связей между странами, усиление их разнообразия, распространение их на все новые сферы деятельности и регионы приводит к *интернационализации* мирового хозяйства.

Интернационализация как процесс имеет следующие основные проявления:

- интернационализация производства;
- интернационализация капитала;
- образование транснациональных корпораций.

Интернационализация производства состоит в установлении устойчивых производственных связей между предприятиями разных государств. Они основываются на углублении специализации и кооперирования. В современных условиях каждой стране нецелесообразно производить абсолютно все товары и услуги, которые потребляются ею. Государства специализируются на производстве такой продукции, которую можно выпустить с затратами более низкими, чем среднемировые. Это позволяет экономить средства, время, труд и другие ресурсы. Существует много отраслей экономики, где эффективным является только массовое производство. В то же время значительное количество товаров и услуг не может быть поглощено внутренним рынком, и поэтому производство в определенной мере заранее ориентируется на рынки других стран. Это еще больше усиливает специализацию, которая, в свою очередь, стимулирует производственное кооперирование.

Международные кооперативные связи охватили большое количество предприятий. Особого размаха они достигли в машиностроении. Так, в производстве автомобилей немецкого или французского предприятия принимают участие машиностроительные предприятия почти всех стран ЕС, а также американские и японские фирмы. Международное производственное кооперирование имеет широкое распространение также в электронном машиностроении и аэрокосмической отрасли.

Интернационализация производства приводит к взаимозависимости национальных экономик как на уровне отдельных предприятий, так и на отраслевых уровнях. Зависимость бывает прямой, когда предприятия двух или нескольких стран вступают в непосредственные производственные контакты, и опосредствованной. Примером последнего типа зависимости является случай, когда металлургический завод одной страны в кооперации с машиностроительным предприятием другой поставляет ему определенные профили проката. Машиностроительное предприятие, в свою очередь, отдельные детали, узлы поставляет для сборки агрегата на завод третьей страны. Цепь кооперирования может быть довольно длинной. Таким образом, в опосредствованные производственные связи включается большое количество предприятий из разных государств мира.

Интернационализация капитала имеет проявление в усилении международного движения капитала, в переливе капитала за национальные границы, в укреплении контактов между крупными банками разных стран, в контроле за движением капитала со стороны транснациональных банков (ТНБ), в формировании больших рынков и центров операций с валютой. Транснациональные (или многонациональные) банки контролируют сотни миллиардов долларов. Крупнейшими ТНБ являются банки США, Японии, Германии, Франции, Великобритании. К середине 1970-х гг. господствующие позиции на мировом кредитном рынке заняли американские банки. Среди первых 20 банков американских было 11, тогда как японских – только 1. Ведущими были такие американские банки, как Citicorp, Chase Manhattan Bank, Bank of America и пр. Тем не менее в 1980-х гг. ситуация резко изменилась. Перенакопление капитала в Японии содействовало быстрой активизации национальных банков, возрастанию их иностранных активов. В середине 1990-х гг. среди первых 25 банков мировых лидеров было уже японских – 16, французских – 3, немецких – 2, британских – 2 и от США и Швейцарии по 1. В 2008 г. в связи с мировым финансовым кризисом многие крупнейшие банки, занимавшие лидирующее

положение продолжительное время (преимущественно американские и японские), утрачивают свои позиции. Характерной тенденцией последних лет является укрепление положения в мировой финансовой системе азиатских банков (в первую очередь китайских), таких, как Industrial & Commercial Bank of China (ICBC), China Construction Bank, Bank of China. В настоящее время общий объем активов крупнейших 10 банков, которые представлены в табл. 1.6, составляет более 24 трлн дол. Например, в Deutsche Bank занято 100 тыс. работников в 3100 отделениях в различных странах мира, а клиентами этого банка являются более 20 млн чел. [7].

Таблица 1.6. Позиции 10 крупнейших банков мира в 2011 г. [7]

Наименование банка	Страна	Наименование банка	Страна
Deutsche Bank	Германия	Crédit Agricole Group	Франция
Mitsubishi UFJ Financial Group	Япония	Barclays PLC	Великобритания
HSBC Holdings	Великобритания	Industrial & Commercial Bank of China	Китай
BNP Paribas	Франция	Royal Bank of Scotland Group	Великобритания
Japan Post Bank	Япония	JPMorgan Chase & Co	США

Как уже отмечалось ранее, капитал имеет формы предпринимательского и ссудного. Развитие этих форм значительно ускорило темпы международного движения капитала во второй половине XX в. В контексте экономической интернационализации особое значение имеет движение прямых иностранных инвестиций, которые оказывают непосредственное влияние на интернационализацию производства. В 1990-х гг. ежегодный прирост прямых инвестиций составлял 20%, в 2004 г. – 27, в 2005 г. – 29, в 2007 г. – 23%. В 2010 г. после значительного снижения объемов инвестирования в период мирового финансово-экономического кризиса (2008–2009) вновь намечился рост ПИИ, который составил 105% [8].

Исключительно большую роль в интернационализации капитала играют международные финансы и банковские организации, в первую очередь Международный валютный фонд (МВФ), Всемирный банк, Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), другие крупные региональные банки. Они

не только осуществляют регулирование международных потоков капитала, но и привлекают в международный капиталобмен новые страны. В то же время эти процессы усиливают зависимость государств от интернационализации и объективных требований мирового рынка капитала. При этом страна может частично потерять суверенитет в определенных сферах экономической деятельности. В международных отношениях образуются наднациональные структуры, которые представляют собой элемент глобализации.

Интернационализация производства и капитала создает условия *транснационализации* международных экономических отношений. Сплетение производства и капитала в больших масштабах ведет к созданию мощных корпораций, головная компания которых принадлежит капиталу одной страны, а филиалы расположены во многих странах мира. Такие корпорации получили название транснациональных (ТНК). Пятьсот крупнейших ТНК сосредоточивают около 1/4 мирового производства товаров и услуг, 1/3 экспорта промышленной продукции и 3/4 торговли технологиями и управленческими услугами [9, с. 8]. Деятельность ТНК усиливает перелив капитала, в особенности в его предпринимательской форме. Подавляющий объем прямых зарубежных инвестиций приходится на развитые страны. Тем не менее во многих развивающихся государствах позиции ТНК настолько сильны, что они часто контролируют экономические и политические процессы в этих странах.

Крупнейшими в мире являются американские ТНК. Так, в первую десятку корпораций входят 3 американские компании, о чем свидетельствует табл. 1.7.

Таблица 1.7. Позиции 10 крупнейших ТНК мира в 2011 г. [8]

Компания	Страна базирования	Компания	Страна базирования
Wal-Mart Stores	США	China National Petroleum	Китай
Royal Dutch Shell Group	Великобритания – Нидерланды	State Grid	Китай
Exxon Mobil Corporation	США	Toyota Motor Corporation	Япония
British Petroleum	Великобритания	Japan Post Holdings	Япония
Sinopec Group	Китай	Chevron Corporation	США

В первую двадцатку ТНК по объемам зарубежных активов входят такие известные компании, как Total, АХА (Франция), Volkswagen Group (Германия), General Electric, Berkshire Hathaway, General Motors (США).

Транснациональные корпорации (или их разновидность – многонациональные корпорации – МНК) выступают сегодня как своеобразные образования без четко выраженного национального признака, поскольку их деятельность распространяется на национальные экономики многих стран. Это еще в большей мере интернационализует мировую экономику и оказывает содействие переходу международных экономических отношений к стадии глобализации.

Понятие и основные черты глобализации. *Глобализация* представляет собой форму интернационализации с чертами транснационализации. Глобализация отличается распространением тесных взаимоотношений и взаимозависимостью между странами практически на всем земном шаре (отсюда и название: *globe* по-английски означает «земной шар»). В современной науке глобализацию рассматривают как стадию широко-масштабного развития процесса интернационализации разных аспектов общественной жизни: экономических, политических, культурных. На этой стадии интернационализация постепенно охватывает все мировое сообщество, достигая планетарных масштабов. И это не просто территориальное распространение интернационализации. Глобализация придает взаимосвязям разных стран новые свойства, новую силу. Некоторые исследователи считают глобализацию качественным прыжком, переходом интернационализации общественного отношения на более высокую степень своего развития [10, с. 57].

Начало процесса глобализации связывается с периодом перехода индустриализации развитых стран в постиндустриальную фазу развития. Особое значение имеет бурное развитие мировой системы информации, которое содействовало транснационализации производства и капитала. Информационно-коммуникативная система дает возможность заключать экономические соглашения в любое время независимо от местонахождения контрагентов. Исключительную роль в этом процессе играет интернет. Мировая информационная сеть обеспечивает глобализацию капитала и децентрализованную концентрацию производства и труда. Образуется мировое информационно-финансовое пространство [11, с. 3].

Важной стороной глобализации является формирование и быстрое развитие наднациональных структур в мировой эко-

номике. Наличие транснационального капитала затрудняет, а иногда делает невозможным автономное регулирование внутренних рынков. Это означает, что ни одна страна не может планировать свое развитие без учета мировой экономической ситуации и не может не считаться со стратегической политикой транснациональных корпораций. Если раньше хозяйство практически каждой страны представляло собой систему, которая воспроизводится, то теперь такой системой является только мировое хозяйство в целом [11, с. 3].

Глобализация имеет свои характерные особенности, которые выделяют ее среди других мирохозяйственных процессов:

□ усиление взаимосвязи деятельности стран в социально-экономической сфере, политике, культуре. В этом отношении значительной является стимулирующая роль международных организаций, в особенности системы ООН и региональных интеграционных объединений;

□ территориальное распространение планетарных интернационализационных процессов;

□ универсализация международных экономических отношений (воплощение единых международных стандартов во все сферы международной деятельности, использование одинаковых критериев в макроэкономической политике, унификация требований к налоговой и таможенной политике, возрастание масштабов производства, концентрация и централизация капитала, углубление научно-технического прогресса, усиление международной экономической интеграции и регионализация международных отношений).

Глобализация является объективным и необратимым процессом. В целом ее следует оценивать положительно, поскольку она объединяет национальные экономики в единое организационное целое и тем самым повышает эффективность мирового хозяйствования. Глобализация содействует сближению не только экономик, но и культур разных народов, облегчает установление взаимопонимания между ними.

Вместе с тем, глобализация приводит и к некоторым негативным последствиям:

– быстрому распространению локальных экономических сбоев на большинство регионов мира, подтверждением чему служит мировой финансово-экономический кризис, начавшийся в 2008 г.;

– дестабилизирующему воздействию на мировую экономику трансграничных переливов краткосрочных капиталов и действий международных финансовых спекулянтов;

– возникновению у развивающихся стран и стран с транзитивной экономикой трудностей в приспособлении к глобализации из-за отсутствия у них необходимых средств, неподготовленности национальных экономических, административных и правовых систем;

– растущему разрыву в уровне благосостояния и степени вовлеченности в процессы глобализации между «богатыми» и «бедными» странами.

Этот процесс глобализации сопровождается накоплением серьезных проблем, которые возникают не только перед отдельными странами, но и перед всем человечеством.

Международная региональная интеграция. Глобализация сопровождается развитием экономической интеграции на региональном уровне. На первый взгляд кажется, что глобализация и регионализация – процессы противоположного направления, но они органически связаны между собой. Интеграционные регионы – это ячейки, в которых глобализация достигает особенно глубокого развития, более высокого, чем в целом в мировом сообществе. Теоретически можно предположить, что со временем региональные организации объединятся в сплошную планетарную систему. Тенденция к этому процессу прослеживается довольно отчетливо: количество региональных объединений неуклонно возрастает и расширяется их состав. Так, интеграция Западной Европы начиналась с 6 стран, а сегодня в Европейском союзе их уже 27; если же учесть еще и страны, которые образовали с ЕС Европейское экономическое пространство, то можно говорить практически о полной интеграции западноевропейских государств. В свою очередь, Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС) объединяет страны Азии, Южной и Северной Америки, Австралии и Океании. Таким образом, региональные группировки постепенно охватывают все мировое экономическое пространство. Иногда они территориально перекрывают друг друга, поскольку многие государства входят одновременно в несколько интеграционных объединений.

Международная региональная интеграция заключается в тесном, органическом сплетении национальных экономик, которые компактно расположены в определенном пространстве (регионе). Высокий уровень развития интеграции национальных экономик характеризуется единой производственной структурой, общей системой регулирования со стороны государ-

ственных и негосударственных учреждений, свободным движением факторов производства и даже политическим единством. Региональная интеграция в своем развитии проходит пять стадий, или уровней: зона преференциальной торговли; зона свободной торговли; таможенный союз; общий рынок; экономический и валютный союз. Рассмотрим их наиболее существенные особенности.

Зона преференциальной торговли объединяет государства, которые предоставляют льготы друг другу в торговле некоторыми товарами и услугами. Эти льготы заключаются в снижении ставок таможенных налогов, в ограничении или отмене квот на импорт некоторых товаров. Само слово «преференция» означает «предоставление преимуществ». На этой первоначальной стадии интеграции находится подавляющее большинство региональных объединений мира, в том числе СНГ.

Зона свободной торговли отличается от предшествующей формы тем, что в ней либерализуется торговля практически всеми товарами и услугами внутри объединения: ликвидируются таможенные пошлины, отменяются некоторые нетарифные ограничения. Тем не менее в отношении третьих стран, которые не входят в зону, каждый член объединения осуществляет свою собственную таможенную политику: одна страна может установить таможенную ставку на товар в 10%, другая в 20% и т.д. На этой стадии, в частности, находятся Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ) и Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА).

Таможенный союз характеризуется тем, что полная либерализация торговли внутри объединения сопровождается установлением единых таможенных ставок и других ограничений относительно третьих стран. Одним из примеров таможенного союза служит соответствующее региональное объединение России, Беларуси и Казахстана.

В *общем рынке* либерализуется не только торговля, но и движение факторов производства (капитал, труд). На этой стадии интеграции производственная кооперация существенно углубляется, укрепляются связи между предприятиями стран-участниц, складываются условия для перехода к единой валютной системе. Классическим примером общего рынка было Европейское экономическое сотрудничество с 1958 г. до начала 1990-х гг. Оно тогда приобрело неофициальное, но популярное название – «Общий рынок».

Экономический и валютный союз является наиболее высокой из достигнутых стадий в развитии интеграционных процессов. На этом уровне осуществлена полная либерализация торговли, обеспечено свободное движение факторов производства, производственное кооперирование достигло значительного развития. Завершением экономической интеграции становится окончательное построение единой валютной системы с центральным эмиссионным центром и единой денежной единицей. Этой стадии достиг к настоящему времени лишь Европейский Союз. Экономическая интеграция в ЕС сопровождается также политической интеграцией: образован общий парламент, тщательно согласовывается внешняя политика стран-участниц (по многим вопросам они выступают как единое государство). В ЕС сильно развита система наднациональных органов управления экономикой и политикой.

Ниже приводится состав крупнейших и наиболее развитых региональных интеграционных объединений мира.

Европа

Европейский союз – ЕС (European Union – EU): Австрия, Бельгия, Болгария, Великобритания, Венгрия, Германия, Греция, Дания, Ирландия, Испания, Италия, Кипр, Латвия, Литва, Люксембург, Мальта, Нидерланды, Польша, Португалия, Румыния, Словакия, Словения, Финляндия, Франция, Чехия, Швеция, Эстония. Особые территории вне Европы, входящие в Европейский союз: Азорские острова, Гваделупа, Канарские острова, Мадейра, Мартиника, Мелилья, Реуньон, Сеута, Французская Гвиана. Также 9 декабря 2011 г. подписан договор о вступлении Хорватии в Европейский Союз (окончательное присоединение – 1 июля 2013 г.).

Европейская ассоциация свободной торговли – ЕАСТ (European Free Trade Association – EFTA): Норвегия, Швейцария, Исландия, Лихтенштейн.

Содружество Независимых Государств – СНГ (Commonwealth of Independent States – CIS): Азербайджан, Беларусь, Армения, Казахстан, Киргизстан, Молдова, Россия, Таджикистан, Туркменистан, Украина, Узбекистан.

Организация Черноморского экономического сотрудничества – ОЧЭС (Black Sea Economic Cooperation – BSEC): Азербайджан, Албания, Болгария, Армения, Греция, Грузия, Молдова, Россия, Румыния, Сербия, Турция, Украина.

Азия и Азиатско-Тихоокеанский регион

Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество – АТЭС (Asian-Pacific Economic Cooperation – APEC): Австралия, Бруней, Вьетнам, Индонезия, Канада, Китай, Республика Корея, Малайзия, Мексика, Новая Зеландия, Папуа-Новая Гвинея, Перу, Россия, Сингапур, США, Таиланд, Тайвань, Филиппины, Чили, Япония.

Ассоциация государств Юго-Восточной Азии – АСЕАН (Association of South East Asian Nations – ASEAN): Бруней, Вьетнам, Индонезия, Камбоджа, Лаос, Малайзия, Мьянма, Филиппины, Сингапур, Таиланд.

«План Коломбо» для общего экономического и социального развития в Азии и Тихом океане – «План Коломбо» (The Colombo Plan for Cooperative Economic and Social Development in Asia and Pacific – Colombo Plan): США, Япония, Австралия, Новая Зеландия, Индия, Пакистан, Шри-Ланка, Афганистан, Иран, Непал, Мьянма, Мальдивская Республика, Бутан, Бангладеш, Бруней, Монголия, Вьетнам, Лаос, Камбоджа, Малайзия, Таиланд, Сингапур, Папуа-Новая Гвинея, Индонезия, Филиппины, Фиджи, Республика Корея.

Северная и Южная Америка

Северо-Американское соглашение о свободной торговле – НАФТА (North American Free Trade Agreement – NAFTA): США, Канада, Мексика.

Южный общий рынок – МЕРКОСУР (Mercado Común del Sur – MERCOSUR): Аргентина, Бразилия, Парагвай, Уругвай.

Латиноамериканская ассоциация интеграции – ЛААИ (Asociación Latinoamericana de Integración – ALADI): Аргентина, Боливия, Бразилия, Венесуэла, Колумбия, Мексика, Парагвай, Перу, Уругвай, Чили, Эквадор.

Карибское сообщество и Карибский общий рынок – КАРИКОМ (Caribbean Community and Common Market – CARICOM): Антигуа и Барбуда, Багамские острова, Барбадос, Белиз, Доминика, Куба, Доминиканская Республика, Гаити, Гренада, Гайана, Монсеррат, Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия, Сент-Винсент и Гренадины, Суринам, Тринидад и Тобаго, Ямайка.

Африка

Экономическое сообщество государств Западной Африки – ЭКОВАС (Economic Community of West African States –

ECOWAS): Бенин, Буркина-Фасо, Кот-д'Ивуар, Кабо Верде, Гамбия, Гана, Гвинея, Гвинея Бисау, Либерия, Мали, Нигер, Нигерия, Сенегал, Сьерра-Леоне, Того.

Общий рынок Восточной и Южной Африки – КОМЕСА (Common Market for Eastern and Southern Africa – COMESA): Бурунди, Демократическая Республика Конго, Замбия, Зимбабве, Кения, Джибути, Египет, Ливия, Сейшельские острова, Коморские острова, Маврикий, Мадагаскар, Малави, Руанда, Свазиленд, Судан, Уганда, Эритрея, Эфиопия.

Экономическое сообщество стран Центральной Африки – ЭКОЦАС (Economic Community of Central African States – ECCAS): Ангола, Бурунди, Камерун, Центральноафриканская Республика, Конго, Демократическая Республика Конго, Габон, Экваториальная Гвинея, Чад, Сан-Томе и Принсипи.

Более подробно региональные интеграционные группировки, их функции и направления развития рассматриваются в рамках курса «Международные организации и объединения».

Динамика мировых экономических процессов. Развитие мировой экономики в целом происходит возрастающими темпами на протяжении последних двух столетий, за исключением периодов мировых войн. В особенности быстро и всесторонне мировое хозяйство развивалось в XX в. По данным Международного валютного фонда, **мировой ВВП** за период 1900–2000 гг. увеличился в 19 раз, что соответствует среднему темпу прироста в 3% [12, с. 4]. За тот же период численность населения мира выросла в 4 раза: с 1,6 млрд чел. до 6,3 млрд чел. Отметим, что темпы прироста производства значительно превышали темпы прироста населения, поэтому средний показатель ВМП на душу населения увеличился в 5 раз.

Тем не менее усредненные показатели не характеризуют значительную неравномерность развития экономики по группам стран и регионов. Высочайшие темпы в своем развитии имели индустриально развитые страны. Однако в группе развитых государств имеются «аутсайдеры» по темпам роста ВВП. Чаще всего к ним относятся страны, которые в начале XX в. имели наивысшие показатели. Например, Великобритания в начале XX в. имела наиболее высокий показатель, однако увеличила его только в 4,28 раза.

Высокие темпы развития показали новые индустриальные страны в группе развивающихся стран, причем ускорение развития экономики этих государств происходило практически за два последних десятилетия прошедшего века. Так, за период

1900–2000 гг. ВВП на душу населения Республики Корея возрос в 16,82 раза, Бразилии – в 7,64 раза. Значительных успехов достиг Китай – ВВП на душу населения вырос в 9,67 раза [12, с. 7].

Что касается стран с транзитивной экономикой, в особенности интегрированных в СНГ, то их показатели нерепрезентативны. Обвал экономики в 1990-х гг. привел к тому, что показатель роста ВВП на душу населения для государств бывшего СССР составлял всего лишь 3,02 раза.

В конце XX в. темпы роста мировой экономики несколько замедлились по сравнению с 1950–1960-ми гг., но рост ВВП развивающихся стран был выше, чем показатели развитых стран. Данные МВФ о динамике мирового производства в последние десятилетия по группам стран представлены в табл. 1.8.

Невысокими были в последние годы минувшего столетия показатели западноевропейских стран, в частности Германии, Франции, Великобритании. В то же время опережающими темпами развивались новые индустриальные страны, и темпы прироста ВВП были бы еще выше, если бы не валютно-финансовый кризис, который охватил Юго-Восточную Азию в 1998 г.

Таблица 1.8. Темпы прироста мирового ВВП в 1992–2011 гг., % [4; 13]

Страна	1992	1995	2000	2005	2009	2010	2011
Мир в целом	2,0	3,6	4,7	4,3	-0,8	4,9	3,7
Развитые страны	2,1	2,7	3,9	2,5	...	1,6	1,3
США	3,1	2,7	3,7	3,5	-3,5	3,0	1,5
Япония	1,0	1,5	2,4	2,0	-6,3	4,0	-0,5
Германия	2,2	1,7	3,1	0,8	-5,1	3,6	2,7
Развивающиеся страны	6,4	6,1	5,8	6,4	...	7,1	6,0
Бразилия	4,4	3,3	-0,6	7,5	2,7
Индия	5,4	7,1	6,8	10,1	7,8
Китай	14,2	10,5	8,0	9,0	9,2	10,5	9,2
Россия	-19,4	-4,2	10,0	5,5	-7,8	4,3	4,3

После глубокого кризиса и стагнации страны с переходной экономикой к 2000 г. начали постепенно выходить на путь развития.

В начале нового столетия мировая экономика продолжала развиваться темпами, более высокими, чем в предыдущее десяти-

летие. Если в 1990-х гг. средний темп прироста мирового валового продукта составлял 3,2%, то в 2000–2006 гг. 4%. Однако с 2007 г. основным фактором замедления развития мировой экономической системы стало снижение темпов роста в США, вызванное кризисом в финансовой сфере. Явившаяся следствием глобализации тесная взаимосвязь национальных экономических систем, привела к тому, что финансово-экономический кризис, зародившийся в США, распространился на большинство государств мира. В результате к концу первого десятилетия XXI в. экономики развитых стран испытали значительные потрясения и спад производства. В то же время отдельные новые индустриальные страны сумели развиваться весьма динамично.

В условиях углубления международного разделения труда, как уже отмечалось, опережающими темпами развивается *международная торговля*. По данным Всемирной торговой организации (ВТО), в 2011 г. мировой ВВП увеличился лишь на 3,7%, тогда как объем мирового экспорта товаров – на 16,9%. В географической структуре международной торговли безоговорочное преимущество принадлежит Западной Европе, что является следствием наиболее развитой экономической интеграции в этом регионе [14].

Торговля услугами приобретает все большее значение. В экспорте услуг также лидирует Европа, доля которой в мировом объеме экспорта услуг составляет 51% (на Европейский союз приходится 45,7%, в то время как на НАФТА – 17,4%, а на СНГ – 1,7%).

Важной составной частью динамики мирового хозяйства является *международное движение капитала*. По данным за 2000 г., объем прямых иностранных инвестиций (ПИИ) составил 6,3 трлн дол., а в 2011 г. уже превысил 19,5 трлн дол. Главные инвесторы – индустриально развитые страны. На них приходится 70% всего вывоза ПИИ. В последние десятилетия данные государства являлись также и крупнейшими реципиентами капитала. Эта тенденция впервые изменилась в 2010 г., когда удельный вес развивающихся стран и государств с переходной экономикой в общем объеме привлеченных инвестиций составил 52%, что преимущественно было обусловлено более быстрым восстановлением производственной и финансовой сфер в этих странах после мирового финансово-экономического кризиса. Наибольшим совокупным инвестором является Европейский Союз – 31% ПИИ, на США приходится 25%. Наихудшее

положение в Африке, которая получает всего лишь 4% ПИИ и вывозит 0,5% [8; 15, с. 50].

Ведущую роль в международном движении капитала играют ТНК и транснациональные банки (ТНБ), которые, в сущности, полностью контролируют мировой рынок капитала. Поскольку эти учреждения являются структурными элементами экономики наиболее развитых стран, становится очевидным, что данная группа государств сегодня контролирует всю мировую экономику.

Вопросы для самоконтроля

1. Какова связь между понятиями «интернационализация», «транснационализация», «глобализация»?
2. Как определяется понятие «регионализация международных отношений»?
3. В чем состоит сущность международной экономической интеграции?
4. Как характеризуется динамика мирового производства, в том числе по основным группам стран?
5. Какова динамика мировой торговли товарами и услугами и в чем заключаются особенности структуры экспорта и импорта по отдельным государствам?
6. В чем состоит влияние ТНК и ТНБ на развитие мировой экономики?

1.3. Республика Беларусь в системе мирового хозяйства

Место в мировой экономике. Республика Беларусь расположена в восточной части Европы. На западе с ней граничит Польша, на северо-западе – Литва, на севере – Латвия, на северо-востоке и востоке – Россия, на юге – Украина. Расположение территории способствует развитию и созданию транспортных магистралей, обеспечивающих интенсивные экономические связи. Через территорию Беларуси проходят ключевые транспортные магистрали, в том числе самые короткие сообщения из центральных и восточных районов России в страны Западной Европы, а также из стран Балтии к Черноморскому побережью [16].

Территория Беларуси по размерам занимает тринадцатое место среди европейских государств и шестое – среди стран СНГ (после России, Казахстана, Украины, Узбекистана, Туркменистана). Равнинный характер рельефа территории создает благоприятные условия для сельскохозяйственного производства, сооружения промышленных предприятий, транспортных

и инженерных коммуникаций, организации туризма и рекреационных услуг.

Занимая в мире по численности населения всего 0,13%, а по территории – лишь 0,15%, республика по производству некоторых видов продукции имеет существенный удельный вес. Она обеспечивает 30% мирового выпуска большегрузных автомобилей, 15% – минеральных удобрений, 8% – тракторов. В мировом сообществе Беларусь специализируется на производстве продукции машиностроения, химической и нефтехимической, легкой и пищевой промышленности, а также животноводства, льноводства, картофелеводства. Белорусская экономика характеризуется открытым типом – более половины производимой продукции поставляется на экспорт. Такой показатель, как известно, характерен для стран с высокой степенью открытости экономики.

Основные характеристики Республики Беларусь представлены в табл. 1.9.

Таблица 1.9. Республика Беларусь: краткая справка [4; 5; 17]

Территория	207,6 тыс. кв. км
Население (01.01.2012)	9,465 млн чел.
Государственное устройство	унитарное государство, президентская республика
Столица	Минск
Национальная валюта	белорусский рубль (Br)
ВВП по ППС (2011)	144,0 млрд дол.
ВВП на душу населения по ППС (2011)	15 200 дол.
Экспорт товаров (2011)	40 294 млн дол.
Импорт товаров (2011)	45 747 млн дол.
Уровень безработицы (2011)	0,6 %

Факторы экономического развития. Республика Беларусь имеет свои специфические социально-экономические, демографические и географические особенности:

□ территория страны расположена в географическом центре Европы – между Западной и Восточной Европой, на пересечении важных транспортных магистралей;

□ несмотря на то что страна располагает вполне достаточным природно-ресурсным потенциалом, ощущается недостаток в топливно-энергетических ресурсах, основным поставщиком которых является Россия;

□ для Республики Беларусь, как и для других развитых стран Европы, в последние годы характерен процесс депопуляции (превышение смертности над рождаемостью);

□ квалификационный потенциал населения достаточно высок, поскольку в Беларуси сложился самый высокий уровень лиц с высшим образованием в сравнении с другими странами СНГ;

□ страна обладает высоким промышленно-производственным потенциалом, но емкость внутреннего рынка ограничена, что обуславливает экспортную ориентацию экономики.

Характеризуя *ресурсный потенциал Республики Беларусь*, отметим, что в настоящее время разведано около 30 видов минерального сырья (более 4000 месторождений и залежей полезных ископаемых). Особое место среди них занимают калийные соли, по промышленным запасам которых страна вышла на одно из первых мест в Европе, и практически неисчерпаемые запасы каменной соли. Страна богата гранитами, доломитами и доломитизированными известняками, мергелем и мелом, легкоплавкими и тугоплавкими глинами, песчано-гравийными материалами, торфяными и сапропелевыми ресурсами. В Беларуси открыты месторождения бурых углей и сланцев. Республика располагает достаточно мощной сырьевой базой для производства строительных материалов и получения природных красок (болотные железные руды, охра, глауконит и др.) [16]. Однако невелики запасы нефти и собственных топливно-энергетических ресурсов, которые могут обеспечить только около 10–15% общей потребности страны. В настоящее время разведаны 70 и разрабатывается 50 источников минеральных лечебных и столовых вод, что способствует развитию санаторно-курортных комплексов на территории Беларуси.

Характеризуя структуру земельных площадей, отметим, что сельскохозяйственные угодья составляют (на начало 2008 г.) 43%, земли, занимаемые лесами государственного лесного фонда, – 41%, водными объектами – 7%. Общий запас древесины составляет около 1,5 млрд м³ [18, с. 263].

Население Беларуси на начало 2012 г. составляло 9465 тыс. чел. [17, с. 3]. В ней проживает в 14 раз меньше населения, чем в России, в 5 раз меньше, чем на Украине. На территории Беларуси проживают представители более 130 национальностей,

кроме белорусов в республике живет значительное количество русских, украинцев, поляков и представителей других национальностей.

Демографическая ситуация в Республике Беларусь характеризуется следующими тенденциями:

□ продолжительность жизни составляет 64,6 года для мужчин и 76,5 года для женщин (для сравнения: в России – соответственно 62,8 и 74,7, Казахстане – 63,5 и 73,3, Украине – 63,8 и 74,9) [18, с. 626];

□ показатель младенческой смертности гораздо ниже, чем в других странах СНГ, – 4 на 1 тыс. родившихся в 2012 г. (для сравнения: в Молдове – 11,7, России – 7,5, Украине – 9,1) [18, с. 625].

Однако имеет место превышение смертности над рождаемостью, что вызвало необходимость подготовки программных документов, нацеленных на стабилизацию и улучшение демографической ситуации.

Значительное внимание уделяется развитию человеческого потенциала, в особенности образовательной составляющей. По данным переписи населения 2009 г., доля лиц с высшим образованием составила 18,9% от численности жителей [17, с. 15]. Численность персонала, занимающегося исследованиями и разработками, составляет 0,7% к занятому населению. Наибольшая доля в национальной экономике приходится на работников в возрасте от 40 до 49 лет (25%), на втором месте – рабочие и служащие в возрасте 30–39 лет (24%). По категориям персонала 59% составляют рабочие, 41 – служащие [18, с. 118, 119, 494].

Система образования играет важную роль в обеспечении технологического перевооружения страны. По показателям, учитываемым ООН при расчете индекса технологического развития, Беларусь не уступает странам-лидерам и значительно опережает Канаду, Польшу, Италию по количеству патентов на душу населения; Польшу, США, Великобританию, Германию, Норвегию – по численности студентов вузов, обучающихся по естественнонаучным и техническим специальностям.

Проведение активной государственной политики в области занятости способствует снижению уровня официально зарегистрированной безработицы (в 2011 г. – 0,6%) [17].

В последнее десятилетие для Республики Беларусь характерен устойчивый рост уровня жизни, в частности, за период 2000–2010 гг. реальные денежные доходы населения увеличились в 3,2 раза, а реальная заработная плата возросла в 3,3 раза.

Удельный вес оплаты труда в ВВП и доля частного потребления в ВВП приблизились к уровню экономически развитых государств и составили 49 и 55% соответственно. Децильный коэффициент дифференциации доходов населения невысок. При этом доля населения за чертой малообеспеченности составляет 5,2%. Высокой остается доля затрат на приобретение продуктов питания в потребительских расходах (в 2010 г. – 36,8%) [18, с. 38, 163, 168, 172, 306, 319].

Отметим, что, по данным Доклада ООН о человеческом развитии 2011 г., Республика Беларусь в глобальном рейтинге по индексу развития человеческого потенциала занимала 65-е место, лидируя среди стран СНГ [19].

Геополитическое положение Республики Беларусь трансформировалось в связи с распадом бывшего СССР, что вызвало необходимость переустройства дипломатических взаимоотношений в ракурсе реализации принципов демократичности, транспарентности, открытости, многовекторности. Основные задачи внешней политики тесным образом взаимосвязаны с обеспечением устойчивого развития и высокой степени интегрированности в систему мирохозяйственных связей, сохранением и укреплением национального суверенитета.

Республика Беларусь поддерживает дипломатические отношения со 170 государствами мира, в 51 из которых открыто 63 дипломатических представительства. В их числе 51 посольство, 6 постоянных представительств при международных организациях, 9 генеральных консульств и 1 консульство. За границей также функционирует 13 отделений посольств Республики Беларусь [20].

Иностранные государства представлены в Беларуси 73 дипломатическими представительствами и консульскими учреждениями, международные организации – 17 представительств. По совместительству в Республике Беларусь аккредитовано 85 иностранных диппредставительств [20].

Основные векторы сотрудничества Республики Беларусь представлены в рамках создания и функционирования нижеследующих интеграционных объединений.

Союзное государство России и Беларуси. Развитие его имеет стратегическое значение, обусловленное историческими предпосылками развития и высокой степенью взаимной интеграции экономических систем.

Содружество Независимых Государств. Поддержание участия в нем обусловлено тесным переплетением экономических

интересов в рамках некогда единого народнохозяйственного комплекса, общностью традиций и менталитета населения.

Евразийское экономическое сообщество, Единое экономическое пространство (Таможенный союз) и Организация Договора о коллективной безопасности. Участие в них обеспечивает расширение реализации принципов свободной торговли, достаточно продвинутый уровень межотраслевого сотрудничества, а также в социальной сфере, области здравоохранения, спорта и коллективной безопасности в регионе.

Европейский союз. Республика Беларусь является неотъемлемой частью европейского континента и развивает добрососедские отношения на двусторонней основе с Германией, Польшей, Литвой, Латвией, Великобританией, Голландией, Италией, Францией и Бельгией в ракурсе трансграничного сотрудничества, стратегического транзита, экологического и культурного взаимодействия, борьбы с преступностью.

Азиатско-африканский вектор. Основой его служит тесное взаимодействие с Китаем, Индией, Арабскими Эмиратами, поскольку внешнеторговые связи с данными государствами обоюдно выгодны и приносят наибольший экономический эффект.

Латиноамериканский вектор. В его рамках наиболее тесные взаимоотношения сложились с Бразилией, Аргентиной, Венесуэлой и Кубой, что обусловлено реализацией крупных экономических проектов.

Помимо этого, Республика Беларусь является одним из государств – основателей ООН, полноправным членом Движения неприсоединения, Совета Евроатлантического партнерства, взаимодействует с ОБСЕ. Страна находится на стадии вступления в ВТО, проводится интенсивная работа по совершенствованию законодательной базы.

Таким образом, Беларусь реализует многовекторную внешнюю политику, что обусловлено ее географическим расположением, историческими детерминантами и ментальными особенностями.

Историко-экономическое развитие Беларуси предопределило современные тенденции в ее национальной экономике. На территории нынешней Беларуси ранее существовали такие могущественные и значимые в прошлом княжества, как Полоцкое, Туровское (IX–XIII вв.), Великое Княжество Литовское (середина XIII–XVIII в.). Возникновению и развитию экономических центров того времени – Полоцка, Турова и Пинска способствовало их выгодное расположение на водном Припятско-

Бугском торговом пути из Киева в Польшу. Природные условия и высокая урожайность земель содействовали развитию растениеводства, животноводства и различных промыслов, что на протяжении многих столетий являлось основой формирования экономики Беларуси.

Однако почти непрерывные войны, вооруженные междоусобные конфликты существенно тормозили развитие хозяйства. Для восточных славян XIII в. стал наиболее драматическим, поскольку с северо-запада угрожали крестоносцы, а с юго-востока осуществляли набеги татаро-монголы.

Это повлияло на ослабление Полоцкого княжества, и к середине XIII в. центром политической и экономической жизни на белорусских землях стал город Новогрудок, который был относительно безопасной территорией и совместно с соседними литовскими землями стал ядром зарождения нового государства, получившего в дальнейшем название Великого Княжества Литовского, Русского и Жемойтского. Менталитет белорусских крестьян позволял относительно быстро преодолевать тяжелые результаты военных бедствий. Природно-климатические факторы, рельеф местности и значительное количество плодородных земель, занятых лесом, предопределяли дальнейшее развитие именно растениеводства, а также пчеловодства, рыболовства, охоты и домашних ремесел. Развивалось животноводство, обеспечивающее земледельцев рабочим скотом, удобрениями, мясомолочными продуктами.

Важным фактором эволюции сельского хозяйства и промыслов в Беларуси было углубление общественного разделения труда и расширение на этой основе связей с внутренним рынком. Воздействие товарно-денежных отношений на феодальную экономику значительно усилилось приблизительно с середины XV в. с постепенным вхождением в международный торговый обмен. Приобретение опыта и рост цен на сельскохозяйственную и промысловую продукцию в странах Западной Европы с развитой торговлей, ремеслами и мануфактурным производством стимулировали заинтересованность феодалов в значительном увеличении сбыта данной продукции на внешнем рынке с целью увеличения своих доходов.

В данный период происходил интенсивный процесс урбанизации. Если до 1500 г. в источниках упоминается только о 83 городах Великого Княжества Литовского, Русского и Жемойтского, то с 1500 до 1600 г. насчитывается 530 городских поселений, в числе которых названы Витебск, Дрогичин, Менск,

Новогрудок, Полоцк, Слуцк, Несвиж, Шклов, Клецк и др. Города обеспечивали развитие товарно-денежных отношений, специфических ремесел (гончарное, ткацкое, слесарное, обработка дерева, кости, металлов, производство бумаги, отливка стекла, книгопечатание, ювелирное дело), торговых путей, организацию цехов. Это, с одной стороны, способствовало повышению производительности труда и мастерства, а с другой – усиливало имущественное и социальное неравенство, сопровождающееся появлением купечества и других более обеспеченных слоев населения.

На протяжении XVII – первой половины XVIII в. на территории нынешней Республики Беларусь произошло множество политических событий, вооруженных восстаний против феодалов, обширных опустошающих военных действий. Большинство городов и крестьянских хозяйств подверглось разрушению, ремесленничество и сельское хозяйство пришли в упадок. Результатом явился массовый голод населения Беларуси. Обнищание крестьянских хозяйств усиливало большое количество повинностей, денежных налогов, натуральных поборов.

После отмены крепостного права под воздействием зарождающихся капиталистических отношений произошло сокращение дворянского землевладения и увеличение бессословной частной земельной собственности. Во второй половине XIX в. на европейские рынки начал поступать дешевый и высококачественный хлеб из Северной Америки и Аргентины, что привело к резкому падению цен на зерно и вызвало необходимость переориентации сельского хозяйства Беларуси с производства зерна на молочное животноводство, а соответственно на развитие травосеяния, создание сыроварней и маслодельных заводов. Широкое развитие получило льноводство, производство спиртов.

Промышленность специализировалась в первую очередь на обработке сельскохозяйственного, лесного и минерального сырья, дальнейшее развитие получили транспортные пути (шоссеиные и железные дороги, речные сообщения), активно развивалась банковская деятельность, ярмарочная торговля заменялась созданием магазинов и торговых лавок. Особенностью белорусской промышленности являлось преобладание малых предприятий и низкая доля фабричного производства. Мировой экономический кризис начала XX в. ускорил процессы проникновения в национальное хозяйство иностранного капитала и объединения фабрикантов в синдикаты.

Значительное влияние на развитие экономики Беларуси имели революционные события, гражданская и Первая мировая войны, приведшие к существенному снижению сельскохозяйственного и промышленного производства и, как следствие, к глубокому экономическому кризису. Новая экономическая политика позволила в короткое время добиться восстановления промышленного производства, стабилизации экономики, финансов и политического положения, а также повышения уровня жизни населения. Однако уже в 20-е гг. прошлого столетия усилилась централизация, возросла роль командных методов управления экономикой. Основными направлениями развития экономики явились коллективизация сельского хозяйства и индустриализация промышленности. В результате в Беларуси была создана новая материально-техническая база, существенно изменена структура промышленного производства (помимо традиционных отраслей были созданы новые – изготовление стройматериалов, машино- и станкостроение и др.). Однако данные процессы были прерваны Второй мировой войной, наложившей трагический отпечаток в том числе и на экономику Беларуси – погиб каждый третий житель республики, в особенности сократилась численность наиболее активного в трудовом отношении населения, полностью разрушена пассивная и частично активная часть материально-технической базы промышленности, нанесен серьезный ущерб сельскому хозяйству.

Восстановление народнохозяйственного комплекса проходило интенсивными темпами и вновь воссозданная структура экономики предопределила Беларуси роль «сборочного цеха» бывшего СССР, что, с одной стороны, способствовало развитию квалификационного потенциала работников, но, с другой стороны, требовало глубоких структурных преобразований, вызванных распадом Советского Союза и переходом к социально ориентированной рыночной экономике.

Структура и динамика развития экономики. Республика Беларусь принадлежит к странам с достаточно развитым промышленным производством и сельским хозяйством, но структурная перестройка экономики в постсоветский период требовала развития отраслей, производящих услуги. В настоящее время в структуре ВВП Беларуси производство товаров составляет 47,2% (табл. 1.10), в том числе доля промышленности – 31,7%, сельского хозяйства – 8,6%, а производство услуг – 39,5% [17, с. 38–39].

Таблица 1.10. Доля отраслей в производстве валового внутреннего продукта Республики Беларусь в 2000–2011 гг., %¹

Отрасль	2000	2010	2011
Производство товаров	45,6	46,1	47,2
В том числе:			
промышленность	26,5	27,2	31,7
сельское хозяйство	11,6	9,2	8,6
строительство	6,4	9,6	6,8
Производство услуг	41,7	41,2	39,5
В том числе:			
транспорт и связь	11,1	7,6	7,2
торговля, ремонт автомобилей и бытовых изделий	10,2	12,1	12,5
Чистые налоги на продукты	14,5	12,7	13,3
Валовой внутренний продукт	100,0	100,0	100,0

¹ Рассчитано по ежегодным статистическим сборникам Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Основными отраслями промышленности национальной экономики Беларуси являются машиностроение и металлообработка, химическая и нефтехимическая промышленность, электроэнергетика, легкая и пищевая, лесная и деревообрабатывающая промышленность.

Структура *промышленного комплекса* Беларуси на протяжении многих десятилетий складывалась без должного учета потребностей страны. После распада СССР промышленность как отрасль, наиболее интегрированная в некогда единый народнохозяйственный комплекс, подверглась наиболее серьезной структурной перестройке.

Машиностроение и металлообработка являются ведущими отраслями промышленности Республики Беларусь, важнейшими источниками ВВП и валютных поступлений. В рамках данной отрасли сложились три группы подотраслей: машиностроение, промышленность металлических конструкций и изделий, ремонт машин и оборудования. Ведущими секторами машиностроения являются автомобильная промышленность, приборостроение и электротехническая промышленность, радиоэлек-

троника, тракторное и сельскохозяйственное машиностроение, станкостроительная и инструментальная промышленность.

Доля машиностроения и металлообработки в общем объеме промышленного производства в 1990 г. составляла 34%, в настоящее время составляет 22% [18, с. 331]. Основными причинами снижения промышленного производства в данной отрасли явились: разрушение в результате распада СССР сложившихся хозяйственных связей, уменьшение государственного заказа, сокращение поставок в страну материально-сырьевых, энергетических ресурсов и комплектующих, сужение рынка сбыта. Тенденции последних лет характеризуются техническим перевооружением производства, реструктурированием машиностроительных предприятий (в том числе с привлечением иностранных инвесторов) с целью обеспечения их конкурентоспособности на внешних рынках по ценовой и качественной составляющим.

Автомобильная промышленность является ведущей подотраслью машиностроения. Она объединяет около 40 наиболее экспорториентированных предприятий и организаций республики, выпускающих автомобили и автопоезда для международных перевозок, самосвалы и лесовозы, полноприводные автомобили повышенной проходимости, сверхтяжелые карьерные самосвалы и самосвальные автоприцепы, погрузчики, самоходные скреперы, грузовые прицепы и полуприцепы, прицепы-дачи к легковым автомобилям, велосипеды, мотоциклы, комплектующие и запчасти к автомобильной технике. Один из лидеров белорусского автомобилестроения – Минский автомобильный завод, выпускающий более 500 моделей и модификаций автомобильной техники, в том числе магистральные автопоезда и седельные тягачи, соответствующие требованиям евростандартов, что способствует их использованию для международных перевозок. Производством автомобилей высокой грузоподъемности занимается Белорусский автомобильный завод в Жодино, который выпускает уникальные тяжелые и сверхтяжелые карьерные самосвалы, грузовые, грузопассажирские и санитарные автомобили малой грузоподъемности.

Химический и нефтехимический промышленный комплекс также является одним из наиболее крупных в национальном хозяйстве Республики Беларусь. Он объединяет 1289 организаций. После временного спада производства с 1995 г. отрасль приобрела устойчивый рост, среднегодовое значение которого составило 113,8% за период 2006–2010 гг. [18, с. 327, 350].

Отраслевая структура химической и нефтехимической промышленности характеризуется большим разнообразием, в частности производством химических волокон и нитей, горнохимическим направлением (калийные удобрения), нефтехимическим производством. В рамках концерна «Белнефтехим» выпускается 13% всего объема промышленной продукции Беларуси, весьма высока доля его участия в общереспубликанском экспорте. Основными видами деятельности концерна являются добыча, транспортировка, переработка нефти и продажа нефтепродуктов, производство минеральных удобрений, выпуск химических волокон и нитей, шинная индустрия, выпуск продукции из стекловолокна, производство лаков и красок, пластмассовых изделий.

Отметим, что часть потребностей внутреннего рынка Беларуси в нефти покрывается за счет собственных источников ее добычи. Объединением «Беларуснефть» добывается около 1,7 млн т нефти в год. В состав концерна входят 2 нефтеперерабатывающих завода, а также 2 предприятия по транспортировке нефти (Гомельское и Новополоцкое предприятия нефтепровода «Дружба»), которые поставляют в страны Европы нефть российского происхождения. Производственные мощности Мозырского и Новополоцкого нефтеперерабатывающих заводов были частично модернизированы с учетом требований европейского рынка. Одновременно происходило постепенное увеличение объемов нефтепереработки и, соответственно, рост экспорта нефтепродуктов. Данные организации выпускают автобензины, дизельное топливо, ароматические углеводороды, топливо для реактивных самолетов, смазочные материалы и т.д.

Химическая промышленность представлена в Республике Беларусь рядом крупнейших экспорториентированных предприятий. Могилевское производственное объединение «Химволокно» является крупнейшим в Европе комплексом по выпуску полиэфирных волокон и нитей, а Светлогорское производственное объединение «Химволокно» специализируется на производстве вискозных технических и текстильных нитей, кордной ткани, углеволоконистых материалов и композитов, нетканого полипропиленового материала «спанбонд». Полоцкое производственное объединение «Стекловолокно» выпускает стекловолокна и изделия на его основе: стеклонити, стеклорвинги, стеклоткани, стеклосетки, стеклохолсты. Данная продукция используется в таких областях, как электроника, электротехника, транспорт, авиакосмический комплекс, производство химического оборудования, судостроение, строительство, производство товаров для спорта и отдыха.

Характеризуя *энергетическую систему* республики, отметим, что по электроэнергии потребности Беларуси обеспечиваются полностью, а по тепловой энергии – на 50%. Установленная мощность электростанций составляет более 8 тыс. МВт, протяженность электросетей – 266 тыс. км, протяженность тепловых сетей – более 5 тыс. км. В настоящее время ведутся работы по строительству атомной электростанции, стимулируются энергосберегающие мероприятия и внедрение разработок, обеспечивающих снижение энергоемкости ВВП.

Металлургический комплекс Беларуси включает 8 предприятий, в том числе РУП «Белорусский металлургический завод», РУП «Речицкий метизный завод», ОАО «Могилевский металлургический завод» и РУП «Гомельский литейный завод “Центролит”». Помимо этого, в составе крупнейших заводов имеется более 100 литейных цехов и участков. Особое место в данной отрасли занимает Белорусский металлургический завод, экспорт товарной продукции которого в целом превышает уровень 75%. Металлопродукция завода поставляется более чем в 50 стран мира и ее торговая марка широко известна на международном товарном рынке металлов.

Агрпромышленный комплекс Республики Беларусь включает: сельское хозяйство, перерабатывающую промышленность (пищевая, мукомольно-крупяная, комбикормовая, первичная обработка льна), обслуживающую сферу (производственно-техническое, мелиоративное, землеустроительное, научное, агрохимическое, ветеринарное, строительное, торговое и другие виды обслуживания). Приоритетными направлениями являются животноводческое, льняное, зерновое, свеклосахарное и маслорастительное.

В государственной собственности находится более 80% общей площади сельскохозяйственных угодий Беларуси. Основная масса сельскохозяйственной продукции производится сельскохозяйственными организациями (в 2011 г. их насчитывалось 1,8 тыс.). В то же время фермерские и личные подсобные хозяйства (2,3 тыс.) являются основными производителями картофеля и овощей.

Среди стран СНГ Беларусь занимает третье место после России и Украины по производству льна (49 льнозаводов). Экспорт льноволокна и в настоящее время достигает 30–40% объема производства.

Традиционным для Беларуси является развитие картофелеводства. Основными потребителями белорусского картофеля за

рубежом остаются регионы России – Москва, Санкт-Петербург, районы Крайнего Севера. На втором месте по объему производимой продукции в структуре АПК Республики Беларусь – перерабатывающая промышленность.

С развитием рыночной экономики ее структурными преобразованиями интенсивно развивается *сфера услуг* (транспорт, связь, торговля и общественное питание, туризм, страхование, информационно-вычислительное обслуживание и др.), о чем свидетельствует рост ее доли в производстве ВВП, что характерно для всех стран мирового сообщества. Особое значение для Республики Беларусь имеет развитие *транспортного комплекса* как инфраструктурного звена для развития производства, других видов услуг и результативного вхождения в международное сотрудничество. Его удельный вес в производстве валового внутреннего продукта составляет около 7%, он включает 8,4 тыс. организаций. Основной объем грузоперевозок приходится на автомобильный транспорт, на втором месте – железнодорожный, незначительный объем грузоперевозок приходится на внутренний водный и воздушный транспорт.

Через территорию Беларуси совершается большой объем транзитных автомобильных перевозок, которые осуществляют перевозчики более 50 государств. По территории страны проходят пять международных автомобильных дорог категории «Е» общей протяженностью 1841 км и два трансевропейских транспортных коридора. В настоящее время происходит интеграция магистральных дорог в Европейскую транспортную систему и в единую сеть международных автомагистралей Содружества Независимых Государств и Евразийского экономического сообщества. Важное место занимают вопросы унификации нормативно-правовой базы, развития дорожно-транспортной инфраструктуры и сервиса на автомобильных магистралях, а также совершенствования работы автомобильных пунктов пропуска, расположенных на государственной границе.

Белорусская железная дорога – одно из связующих звеньев между странами Европейского Союза и Азиатско-Тихоокеанского региона. Важнейшими являются транзитные перевозки грузов. На их долю приходится более трети общего объема перевозок данным видом транспорта. Основные транзитные грузы – уголь, нефтегрузы, химические и минеральные удобрения, черные металлы, химикаты и др. Наибольшие объемы транзитных перевозок осуществляются в сообщении с Россией, Латвией, Литвой, Польшей и Украиной. Важное место в тран-

зитных железнодорожных грузопотоках занимают перевозки российских и казахстанских внешнеторговых грузов через порты Балтийского моря (Калининград, Вентспилс, Клайпеда и т.д.). Большое значение также имеют перевозки в страны Европейского Союза и обратно по II Общеευропейскому транспортному коридору, который в соединении с Транссибирской магистралью образует кратчайший и наиболее оптимальный сухопутный маршрут для транспортировки внешнеторговых грузов в сообщении между европейскими государствами и Китаем. Перспективными являются перевозки в сообщении Север–Юг, в том числе по IX Общеευропейскому транспортному коридору между странами Балтийского и Черного морей [21].

Авиaperезовки Республики Беларусь соответствуют международным стандартам, в частности Национальный аэропорт Минск допущен к обеспечению полетов по I и II категориям ИКАО и может принять любой тип воздушного судна. Доминирующее положение на рынке грузовых авиaperезовок республики занимает авиакомпания «Трансавиаэкспорт», владеющая воздушными судами типа Ил-76ТД, предназначенными для перевозки крупногабаритных грузов общим весом до 45 т и объемом до 190 м³.

Перспективным является и развитие водного транспорта, поскольку по территории республики проходит водный путь, включенный в состав Европейских внутренних водных путей, Буг – Днепро-Бугский канал – Припять – Днепр – Черное море. По данной водной артерии Беларусь экспортирует калийные удобрения. Речные порты Гомель, Бобруйск, Мозырь имеют железнодорожные подъездные пути и приспособлены для обработки грузов, следующих в смешанном сообщении. Портовое хозяйство оснащено высокопроизводительными плавучими и порталными кранами, грузовыми механизированными линиями скоростной обработки судов [22].

Магистральными трубопроводами транспортируется более 140 млн т газа, нефти и нефтепродуктов. Через территорию Беларуси осуществляются поставки российского газа в Польшу, Германию, Украину, Чехию, Словакию, Венгрию, Латвию, Литву, а также российскую Калининградскую область.

Особенности внутренней экономической политики. В Республике Беларусь получила развитие социально ориентированная модель экономики, которая предусматривает высокую регулируемую активность государства в социальной сфере. Данная модель предполагает поддержку социально значимых

сфер экономики, выравнивание доходов, помощь малоимущим гражданам, инвалидам, безработным и др.

Белорусская экономическая модель основана на переходе к социально ориентированной регулируемой рыночной экономике смешанного типа, базирующейся на многообразии форм собственности. Социальная защита в такой экономике в основном опирается на государственные финансовые источники, частично – на корпоративные.

На начальном этапе трансформационных преобразований экономики наблюдалось резкое снижение производства валового внутреннего продукта. Данный аспект, во многом взаимосвязанный с необходимостью обновления материально-технической базы производства, предопределил актуальность активизации инвестиционной политики.

В настоящее время государственная экономическая политика нацелена на создание благоприятного инвестиционного климата, в том числе для привлечения иностранных инвестиций. Их доля пока невелика и составляет 3–5% от всего объема инвестиций.

Стимулирование инновационного процесса для национальной экономики также становится жизненно важной стратегической задачей по причине ее экспортной ориентации. Особое внимание в последние годы уделяется развитию технопарков. Предпосылкой этому является наличие развитой научно-технической базы для проведения исследований и разработок в различных областях теоретических и прикладных знаний. В республике функционирует более 460 организаций, выполняющих научные исследования и разработки.

Международное признание получили разработки белорусских ученых в области лазерной и ядерной физики, ядерной энергетики, порошковой металлургии, оптики, программного обеспечения, биотехнологии и др.

Политика стимулирования инноваций в Республике Беларусь осуществляется путем:

□ финансирования проектов из фонда фундаментальных исследований и инновационных фондов;

□ предоставления налоговых льгот на прибыль организаций, направляемую на реконструкцию и техническое перевооружение производства;

□ финансирования и субсидирования из государственного бюджета базовых и стратегически важных отраслей и производств.

Политика стимулирования инноваций в Беларуси принесла определенные результаты:

□ увеличивается число организаций, выполняющих исследования и разработки (в 2000 г. их насчитывалось 307);

□ в структуре занятого населения растет удельный вес персонала, занятого исследованиями и разработками;

□ повышается результативность научных исследований.

Значительное внимание уделяется активизации государственной политики в области занятости. Уровень официально зарегистрированной безработицы в экономике ниже среднего уровня экономически развитых государств, а соответствующий показатель по данным выборочного обследования домашних хозяйств незначительно превышает приемлемый уровень.

Значительное внимание в Республике Беларусь уделяется развитию человеческого потенциала и улучшению демографической ситуации. В стране утверждена Национальная программа демографической безопасности Республики Беларусь, реализуются комплекс мер по предотвращению процесса старения нации, стимулированию рождаемости.

Немаловажным фактором в развитии человеческого потенциала является обеспечение увеличения реальных денежных доходов населения. Начиная с 1996 г. наметилась позитивная тенденция к их росту.

В социальной политике отмечаются следующие тенденции:

□ расходы консолидированного бюджета Республики Беларусь на развитие социальной сферы составляют около 40% от консолидированного бюджета. В структуре расходов на социально-культурные мероприятия расходы на образование составляют 39%, на здравоохранение – 30, на социальную политику – 23%;

□ распределение общего объема располагаемых ресурсов населения характеризуется снижением поляризации общества по уровню доходов, поскольку коэффициент концентрации ресурсов (индекс Джини) снижается;

□ реализуются программы занятости, активизации предпринимательской деятельности, содействия самозанятости, улучшения социального обеспечения нетрудоспособных граждан и социально уязвимых групп населения;

□ государство проявляет постоянную заботу о совершенствовании системы образования, в том числе в ракурсе обеспечения равного доступа к получению образования для всех категорий населения;

□ сохранена социально ориентированная система здравоохранения – разработаны и выполняются территориальные программы государственных гарантий оказания гражданам медицинской помощи;

□ на государственном уровне популяризируется здоровый образ жизни – реализуются государственные программы комплексных мер по предупреждению и преодолению пьянства и алкоголизма, профилактики ВИЧ-инфекции, формирования здорового образа жизни населения Республики Беларусь и др.;

□ особое внимание уделено улучшению жилищных условий населения;

□ введена система государственных социальных стандартов, что позволило улучшить транспортное сообщение, бытовое и торговое обслуживание, повысить уровень образовательных и медицинских услуг.

Следует отметить, что в результате кризисной ситуации в валютно-финансовой сфере в 2011 г. объемы финансирования социальных программ в Беларуси были несколько сокращены. В наибольшей мере это нашло проявление в сужении объемов льготного кредитования жилищного строительства. Однако, несмотря на достаточно сложную ситуацию в экономике страны, в периоды кризиса и выхода из него удалось сохранить социальную поддержку малоимущих граждан, многодетных семей и социально уязвимых групп населения, что свидетельствует о достаточно развитой системе социальной защиты в стране.

Внешнеэкономическая политика. Экономика Республики Беларусь ориентирована на внешние рынки, что преимущественно обусловлено структурой промышленного производства. Объективным свидетельством высокой степени открытости экономики являются показатели экспортной и импортной квот. Однако внешнюю торговлю страны сложно назвать результативной, поскольку на протяжении продолжительного периода в ее развитии наблюдается отрицательное сальдо счета текущих операций платежного баланса. Но в то же время сальдо услуг традиционно является положительным, в его формировании определяющую роль играют транспортные услуги. Немаловажным аспектом в улучшении результативности внешней торговли является участие Республики Беларусь в международных интеграционных процессах, в частности в формировании Таможенного союза России, Беларуси и Казахстана и Единого экономического пространства.

Наиболее актуальной задачей для Беларуси является наращивание объемов экспорта товаров. Отметим, что со странами

вне СНГ, в том числе с государствами Европейского союза, достигнута достаточно высокая результативность внешней торговли, что подтверждается превышением товарного экспорта над импортом (табл. 1.11). Это еще раз свидетельствует об актуальности проведения реализуемой Республикой Беларусь многовекторной внешнеторговой политики.

Из европейских стран (вне СНГ) основными партнерами, импортирующими белорусскую продукцию, являются Нидерланды, Великобритания, Латвия, Польша и Германия, среди азиатских стран – Китай, на американском континенте – США и Бразилия, а на африканском – Египет. В свою очередь Беларусь импортирует основную массу продукции из Германии, Польши, Италии, Венесуэлы, Китая и США.

Таблица 1.11. Основные показатели внешней торговли товарами Республики Беларусь в 1995–2011 гг., млн дол. [17, с. 82, 83]

Показатель	1995	2000	2005	2010	2011
Объем внешней торговли	10 367	15 972	32 676	60 168	86 041
Экспорт товаров	4 803	7 326	15 977	25 284	40 294
Импорт товаров	5 564	8 646	16 699	34 884	45 747
Сальдо	- 761	- 1 320	- 722	- 9 600	- 5 453
Со странами СНГ	6 704	10 469	18 176	34 172	47 590
Экспорт товаров	3 027	4 399	7 058	13 636	19 503
Импорт товаров	3 677	6 070	11 118	20 536	28 087
Сальдо	- 650	- 1 671	- 4 060	- 6 900	- 8 584
Из них с Россией	5 150	9 315	15 808	28 035	38 608
Экспорт товаров	2 185	3 710	5 714	9 954	13 685
Импорт товаров	2 965	5 605	10 094	18 081	24 923
Сальдо	- 780	- 1 895	- 4 380	- 8 127	- 11 238
Со странами вне СНГ	3 663	5 503	14 500	25 996	38 451
Экспорт товаров	1 776	2 927	8 919	11 648	20 791
Импорт товаров	1 887	2 576	5 581	14 348	17 660
Сальдо	- 111	351	3 338	- 2 700	3 131

В рейтинге среди стран СНГ по объему поставок белорусских товаров первые места занимают Россия, Украина, Казахстан и Молдова, а Республика Беларусь ввозит продукцию преимущественно российских и украинских производителей.

В целом экспортно-импортные операции Беларусь осуществляет более чем с 200 странами мира.

Характеризуя товарную структуру экспорта, отметим, что устойчивые три первых места за последнее пятилетие занимает поставка за рубеж минеральных продуктов; машин, оборудования и транспортных средств; продукции химической промышленности, включая химические волокна и нити.

Основной импортируемой продукцией являются нефть, нефтепродукты, природный газ, электроэнергия, черные металлы, ациклические спирты, синтетический каучук, растительные масла.

Углубление и расширение экспортной ориентации экономики республики направлено на укрепление экспортных позиций, рост объемов и диверсификацию экспорта путем освоения новых рынков. Уделяется внимание развитию инфраструктуры экспорта, в том числе созданию объектов товаропроводящей сети. Совершенствуется система кредитования производства экспортной продукции, активно сертифицируется выпускаемая продукция и действующие производства.

Создание относительно благоприятного инвестиционного климата привлекло внимание иностранных партнеров, о чем свидетельствует рост числа совместных и иностранных предприятий, созданных с участием инвесторов из 90 стран мира, на территории Республики Беларусь.

Для зарубежных инвесторов национальным законодательством закреплена ряд преимуществ и в достаточной степени гарантируется безопасность вложений иностранного капитала в белорусскую экономику. Немаловажным фактором является принятие в Беларуси Инвестиционного кодекса, регулирующего национальные и иностранные инвестиции на территории страны, защищающего права собственности иностранных инвесторов, обеспечивающего благоприятные условия их деятельности, а также устанавливающего специальные стимулирующие преимущества в налоговой, таможенной и валютной сферах.

Привлекательным для инвесторов является высокий квалификационный уровень трудовых ресурсов и более низкие затраты по их содержанию, а также профессионализм среднего управленческого звена и низкий уровень коррумпированности чиновни-

ков. Наибольший удельный вес притока инвестиций приходится на следующие страны: Россия, Швейцария, Австрия, Германия, Нидерланды, Великобритания, Латвия, США. Наиболее тесное сотрудничество Беларуси с Россией, единое таможенное пространство также интересует инвесторов, поскольку, вкладывая капитал в белорусскую экономику, они получают широкий доступ и на российский рынок. На территории Беларуси действуют достаточно известные транснациональные корпорации. Созданы совместные и иностранные предприятия с немецким капиталом – «МАЗ – МАН» (выпуск автомобильной техники), американским – McDonalds (общественное питание), датским – Mayersk Medical (выпуск медицинского оборудования) и др.

В Республике Беларусь действуют свободные экономические зоны с либеральными условиями хозяйствования в виде льготного налогового, таможенного и регистрационного режимов. Свободные экономические зоны созданы на срок от 30 до 50 лет в целях увеличения притока иностранных инвестиций, внедрения новых технологий, развития экспорта, импортозамещающих производств и создания новых рабочих мест. За счет привлечения иностранных инвестиций задействуются ранее пустующие и неэффективно используемые производственные площади, создаются новые рабочие места, внедряются современные технологии, растут объемы производства и экспорта товаров из СЭЗ, увеличиваются налоговые поступления и сборы в бюджет и во внебюджетные фонды.

Более интенсивной интеграции Беларуси в систему мировых хозяйственных связей способствует участие в Таможенном союзе с Россией и Казахстаном. Вступление во Всемирную торговую организацию и участие в других международных экономических объединениях и организациях позволит обеспечить долговременный экономический рост на основе развития экспортноориентированных производств.

Особенности деловой этики. Деловая этика белорусских предпринимателей, по сути, находится в стадии формирования и во многом схожа с этикой делового поведения российских и украинских бизнесменов, что объясняется общностью традиций и менталитета. Многолетняя изоляция бывшей советской республики от общения с зарубежными бизнесменами, обусловленная централизацией внешней торговли в рамках СССР, не позволила приобрести значительный опыт в общении с иностранными партнерами, в том числе по преодолению языковых барьеров.

Налаживанию партнерских отношений, формированию имиджа предприятий, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, оказанию помощи в их презентации на международной арене во многом способствует деятельность Белорусской торгово-промышленной палаты.

Страны-партнеры достаточно доверчиво относятся к белорусским бизнесменам, поскольку они добросовестны в своих обязательствах. Привлекают их и контракты, заключаемые при участии органов исполнительной власти, что увеличивает гарантированность выполнения принятых белорусской стороной обязательств. Отметим, что по оценкам экспертов Всемирного банка уровни коррупции и «теневой» экономики в Республике Беларусь самые низкие среди стран СНГ, что также весьма привлекательно для иностранных партнеров.

Национальной особенностью белорусского предпринимателя является продолжительный период вхождения в реализацию какого-либо проекта, проведение значительного количества дополнительных консультаций. Весьма значимыми для него являются общение в неформальной обстановке, дружеские беседы, гостеприимность приемов.

Вопросы для самоконтроля

1. Как можно охарактеризовать место Республики Беларусь в мировой экономике?
2. Какие факторы влияют на особенности экономического развития Беларуси?
3. Каковы основные этапы историко-экономического развития Беларуси?
4. Как характеризуется экономический потенциал Республики Беларусь?
5. В чем состоят особенности отраслевой структуры экономики Беларуси?
6. Какова динамика экономического развития Беларуси?
7. Каковы особенности белорусской модели социально-экономического развития?
8. Каковы основные направления внешней политики Республики Беларусь?
9. Каковы особенности белорусской деловой этики?

2. ЭКОНОМИЧЕСКИ РАЗВИТЫЕ СТРАНЫ

2.1. Специфические черты экономики развитых стран

Группа развитых стран воплощает достижения мировой экономики. Эти страны имеют наибольшие объемы ВВП, в особенности в расчете на душу населения, высочайший уровень производительности труда, сложнейшую технологию производства. Они контролируют преобладающую часть мировых капиталопотоков. Несмотря на то, что численность населения развитых стран составляет незначительную долю (14%) в общемировой численности населения, в данной группе государств производится 50% мирового ВВП. Развитые страны экспортируют 62% товаров и услуг в международной торговле [23]. Эти страны, в первую очередь «Большая семерка», занимают ключевые позиции в таких влиятельных международных организациях, как МВФ, Всемирный банк, Всемирная торговая организация, а также в большинстве региональных банков развития. Именно данная группа стран является основным пространством для образования ТНК и ТНБ. Развитые государства, опираясь на свое экономическое и политическое могущество, международный авторитет, формируют и внедряют в международные отношения механизм современного мирового экономического порядка. Они являются «законодателями моды» на новейшие экономические модели и технологии.

Особенности развитых государств. Уже обращалось внимание на то, что для группы развитых стран (как и для других групп) характерна значительная дифференциация по уровню развития. Достаточно сравнить экономический потенциал первой тройки (США, Япония, Германия) с тройкой аутсайдеров (Португалия, Греция, Испания): разрыв в ВВП на душу населения между ними двух- и трехкратный. Тем не менее имеются такие специфические черты, которые объединяют эти государства в единую группу развитых. Интересно, что на протяжении почти всего XX в. состав «клуба развитых стран» практически не изменился, лишь в конце первого десятилетия XXI в. (после мирового финансово-экономического кризиса) в отдельных отчетах эксперты МВФ к данной группе стали причислять такие страны, как Эстония, Чехия, Словакия, Республика Корея, Сингапур, а также Тайвань и Гонконг.

Главным показателем, который отделяет развитые страны от других, является *размер ВВП на душу населения*. Он составляет в среднем 40 тыс. дол. (по текущему курсу), тогда как в развивающихся государствах – 6 тыс. дол., а в странах с переходной экономикой – 9 тыс. дол. [23]. Если не принимать во внимание небольшую группу нефтедобывающих государств и «восточноазиатских драконов», то ни одна из развивающихся стран не достигает по этому показателю уровня даже Португалии, где он составляет 23 тыс. дол. на душу населения.

По способу производства развитые страны идут впереди уже более 500 лет. Такая ситуация объясняется *историко-экономическими условиями* их развития. Уже в XIII–XIV вв. в Северной Италии (Генуя, Венеция, Флоренция) значительно оживилась внешняя, так называемая левантийская, торговля в Средиземноморье. Итальянские купцы были торговыми посредниками между богатым в то время арабско-византийским Востоком и феодальной Европой. Венецианцы, в частности, скупали в Константинополе пряности и дорогие ткани и продавали их европейской знати. Они торговали также солью, вином и другими товарами. Торговля очень обогатила итальянское купечество и послужила причиной толчка для экономического расцвета северных итальянских городов и дальнейшему развитию внешнеэкономических отношений. Первая в мире биржа возникла в Венеции. Здесь также была освоена техника банковского дела и коммерческого обмена. Венецианцы разработали современную систему бухгалтерии (простую и двойную).

В XI–XV вв. происходит расцвет североевропейской, так называемой ганзейской, торговли. Немецкие города, которые тяготели к Балтийскому морю, в особенности Любек, Гамбург, Бремен, образовали торговый союз – Ганзу, который осуществлял успешную торговлю с внутренними немецкими государствами, скандинавскими странами, Новгородом и Лондоном. Ганзейцы торговали мехом, смолой, лесом, железом, рыбой, медом, воском, кожами, льном. Из перечня товаров видно, что ганзейская торговля имела большее экономическое значение, чем левантийская, так как она охватывала не только предметы роскоши, но и товары широкого потребления, а также товары производственного назначения.

Третий торговый путь шел вдоль Рейна, он соединял ганзейскую и левантийскую торговлю. На этом пути быстро развивались города Брюгге, Кельн и пр. Активизировалась деятельность ярмарок, на которых выставлялись товары из всей Евро-

пы, а также с Востока. Наибольшее значение имели ярмарки на севере Франции в Шампани. Французские купцы ввозили сукно и вина, итальянские – пряности и шелк, немецкие – меха, холст и металлические изделия, из Англии прибывали шерсть, олово и свинец.

Таким образом, расцвет торговли подготовил почву для дальнейшего развития экономических отношений в феодальной Европе. Трансевропейские торговые отношения постепенно сближали народы этого региона, формировали национальные рынки, которые ориентировались на внешнюю торговлю. Формировались торговые традиции и стандарты общеевропейского значения. Укреплению внешнеторговых отношений в определенной мере оказывала содействие конфессиональная близость между народами, поскольку христианство было распространено практически во всей Европе.

Развитие торговли, рост городов (торговых и ремесленных центров) ускорили возникновение и распространение капиталистического мануфактурного производства. Это был очередной важный этап в развитии производительных сил Западной Европы, который довольно существенно укрепил ее экономику. Особенно интенсивно мануфактуры создавались в суконном и металлургическом производстве в XIII–XV вв. Развитым промышленным районом в те времена была Северо-Западная Европа – Фландрия, Брабант, часть Северной Франции, которые входили в Нидерланды. Фландрское сукно по качеству продолжительное время не имело конкурентов и продавалось во всей Европе. Постепенно мануфактурное производство сукна распространилось также в Англии и Флоренции. В немецких княжествах и Чехии на мануфактурах вырабатывалось железо, серебро, бронза.

Развитие феодальных отношений, которые усилились в XVI в., укрепление абсолютизма и в особенности великие географические открытия дали новый толчок развитию производительных сил европейских стран. С переносом торговых путей на океанические пространства возросло экономическое могущество Нидерландов, Испании, Португалии и Англии. Объемы внешней торговли увеличились многократно, возникли мощные компании, нацеленные на торговлю с Индией (Голландская и Английская Ост-Индские компании) и другими восточными регионами, а в скором времени и с американскими колониями. В Антверпене уже в XVI в. появилась товарная и фондовая биржа, на которой осуществлялись международные операции с векселями, облигациями государственных займов,

колониальными товарами и валютой. В XVII в. торговой столицей мира стал Амстердам, со второй половины XVII в. и в XVIII в. возросла торговая роль Лондона.

Монархические династии стран Европы, в особенности Франции, Испании и Англии, поощряли развитие промышленности, поддерживали мануфактуры и торговые компании, предоставляли им разнообразные льготы в русле политики меркантилизма. К середине XVIII в. мануфактурное производство было господствующей формой промышленности в Западной Европе, тогда как на Востоке производство находилось на ремесленной стадии. Уже в это время экономическое преимущество Запада над Востоком было очевидным. Оно воплотилось в политическое и военное преимущество, которое привело к формированию огромных колониальных империй.

Следует отметить, что ускорение экономического развития Западной Европы усиливалось преобразованиями в духовной сфере. Особое значение в этом плане имели эпоха Ренессанса (Возрождения) и период Реформации. Ренессанс (XI–XVI вв.) содействовал раскрытию творческих возможностей человека, вере в его волю и умственные способности. Идеи Ренессанса объективно отвечали потребностям буржуазного общества. Следствием Реформации (XVI в.) стало распространение протестантизма в Северной Германии, Нидерландах, Англии, Скандинавских государствах. Важной чертой этой конфессии является поощрение «предпринимательского духа» в человеке, акцент на добросовестной работе и бережливости. Эти идеи оказали немалое влияние на дальнейший ход экономической истории Европы. Именно выходцы из протестантских стран (в первую очередь англичане, а также голландцы и немцы) образовали колонии переселенческого типа, которые потом превратились в развитые государства – США, Канаду, Австралию, Новую Зеландию и, в определенной мере, Южно-Африканскую Республику. Переселенцы несли с собой европейскую культуру производства, по тем временам – самую передовую.

К важнейшим событиям, ускорившим экономическое развитие западноевропейских стран, относится промышленный переворот, который начался в Англии в середине XVIII в., а вскоре затронул Францию, Нидерланды, Бельгию, Австро-Венгрию, другие государства Европы и Северной Америки. Переход от мануфактуры к машинному производству в десятки раз увеличил производительность труда за относительно короткий период. Это имело решающее значение для утверждения

экономического преимущества над остальными странами. Техническое перевооружение экономики происходило неравномерно среди государств Европы, но в большинстве из них оно завершилось к последней четверти XIX в., тогда как в Африке, Азии и в некоторых латиноамериканских государствах комплексное внедрение машинных средств производства началось лишь с середины XX в. Таким образом, в техническом отношении развитые страны опередили третий мир почти на столетие.

Промышленная революция благодаря интенсивному развитию коммуникаций (железные и автомобильные дороги, связь) оказывала содействие еще большему экономическому сближению стран Европы, а также Европы с Северной Америкой, Австралией (в особенности с развитием воздушного транспорта). Таким образом, создавались условия для экономической интеграции развитых стран и распространения единого способа производства. В начале XX в. самыми развитыми странами мира были США, Великобритания, Германия, Франция, Австро-Венгрия, так называемые малые капиталистические государства Европы – Нидерланды, Бельгия, Швейцария, скандинавские страны. С некоторым отставанием развивались Испания, Италия, Португалия, Греция. В Болгарии, Румынии, Сербии техническое перевооружение началось с опозданием и рыночные отношения развивались замедленными темпами.

В конце XIX в. завершился промышленный переворот в России. Аграрная реформа 1861 г., а затем Столыпинская реформа содействовали быстрой капитализации экономики. В 1900–1913 гг. Российская империя имела самые высокие в Европе показатели роста производства промышленной продукции. Россия занимала пятое место в мире по объему производства ВВП. Несмотря на то что среднедушевые показатели ВВП были значительно ниже, чем в западноевропейских странах (в 1900 г. ВВП на душу населения в Российской империи составлял 1220 дол., тогда как в США – 4100, Германии – 3135, Великобритании – 4600, Франции – 2850, Испании – 2040, Италии – 1715, в Японии – 1135 дол.), Российская империя находилась в группе развитых государств [12, с. 7].

Единственной страной, развивавшейся относительно изолированно, была Япония. Определяющим событием для ее экономического подъема стала революция Мейдзи 1868 г., которая отменила феодальные порядки, открыла дорогу к развитию рыночных отношений. Несмотря на традиционное многовековое недоверие к иностранцам, японская буржуазия быстро ос-

ваивала передовую технологию США и Европы. В результате в начале XX в. Япония превратилась в индустриальное государство, хотя промышленный переворот завершился здесь только после Первой мировой войны.

Экономическое преимущество развитых стран в определенной мере подпитывалось ресурсами их колоний. Колониальные империи образовали Великобритания, Франция, Испания, Португалия, Италия, Нидерланды, Япония, Бельгия, Германия, США. Благодаря колониям развитые страны имели дешевое сырье и монопольное положение на рынках сбыта своих товаров. Тем не менее не следует трактовать экономическую политику метрополий относительно их колониальных владений однозначно отрицательно. Объективный ход развития мировой экономики требовал строительства промышленных объектов, создания производственной инфраструктуры на территории зависимых стран с целью наиболее эффективного использования ресурсов. Так, в Индии, которая являлась колонией Англии, уже в первой половине XX в. была довольно широкая железнодорожная сеть, выпускались локомотивы, вагоны, рельсы, другая металлопродукция, были построены электростанции. Постепенно эффект от эксплуатации колоний снижался. Под влиянием научно-технической революции потребление сырья относительно сократилось и его значение для производства существенно упало. Затраты на образование административного аппарата и содержание войскового контингента в колониях все в меньшей мере окупались за счет эксплуатации местных ресурсов. Поэтому колониальные империи распались не только благодаря освободительному движению угнетенных народов и под влиянием активизации демократических сил в самих метрополиях, но и потому, что эксплуатация колоний стала экономически не выгодной.

Научно-техническая революция придала новый импульс для экономического подъема развитых стран. Научно-технический прогресс (НТП) исходил именно из этих стран, так как они имели для этого необходимые материальные ресурсы и развитый научный потенциал. Под влиянием НТП произошло еще более четкое разграничение развитых государств и стран-аутсайдеров. Увеличение технологического разрыва имело решающее значение в эпоху перехода к постиндустриальной стадии развития.

Со второй половины XX в. значительно усилились интеграционные процессы, в первую очередь среди индустриально развитых государств. Успешный опыт создания Европейского союза свидетельствует, что экономическая интеграция наиболее

эффективна именно среди развитых стран. Опыт ЕС показал, что в процессе интеграции осуществляется сближение, выравнивание основных экономических параметров стран-членов.

Историко-экономические особенности формирования группы индустриально развитых стран объясняют, почему именно эти государства составляют указанную группу и какие обстоятельства обусловили ее состав. Наряду с общими экономическими чертами группу развитых государств объединяли политические, исторические факторы и культурные традиции.

Общность историко-экономического развития представляет собой внешнюю среду, в которой формировалась группа развитых государств. Внутренняя среда обусловлена *способом производства*. Для всех стран этой группы присущ высокий уровень развития товарного производства и рыночных отношений. Товарные отношения распространяются и на трудовые ресурсы. Экономические процессы регулируются товарно-денежными отношениями. Главной целью производства является получение прибыли.

Указанные черты характеризуют рыночные отношения в целом. Рыночная экономика в настоящее время господствует в подавляющем большинстве стран мира и функционирует по механизму, основы которого были заложены еще в XV–XVI вв. Тем не менее развитые государства отличаются высшей степенью зрелости рыночных отношений. Как уже указывалось, в их экономике происходит процесс концентрации производства и капитала, установления господства олигополий, перерастания национальных монополий в транснациональные, образования транснациональных банков.

Подавляющее большинство ТНК имеет свои штаб-квартиры в развитых странах. В мире насчитывается около 810 тыс. зарубежных филиалов ТНК, которыми владеют 82 тыс. материнских компаний, расположенных преимущественно в развитых странах. ТНК контролируют более половины мирового промышленного производства, более 67% международной торговли, 80% патентов и лицензий [8].

Развитые страны практически контролируют мировые *финансовые рынки*. Они же являются и основными *кредиторами*. Штаб-квартиры крупнейших ТНБ находятся в развитых странах (см. табл. 1.6).

Для постиндустриального этапа развития экономики важное значение имеет интенсивное развитие *информационных систем*. Доля инвестиций в информационные и коммуникативные техно-

логии развитых государств с каждым годом возрастает и составляет от 5% к ВВП в Японии и Италии до 7,7% в Швеции.

Определяющей чертой, отличающей развитые страны от других, является высокий уровень развития *социальной сферы*, что выражается в высоких средних доходах населения, значительных затратах на пенсионное обеспечение, образование, здравоохранение, охрану окружающей среды. Важно, что тенденция возрастания затрат на социальные потребности и уровня доходов населения довольно значительна в последние десятилетия. Отметим, что коэффициент дифференциации денежных доходов населения (децильный) имеет тенденцию к снижению и находится на экономически безопасном уровне (менее 10 раз).

Обобщающим критерием уровня социального обеспечения населения страны может служить так называемый *индекс развития человека (ИРЧ)*. Он рассчитывается как взвешенная совокупность среднедушевых показателей дохода, заработной платы, покупательной способности денежных доходов населения, уровня образования, медицинского обслуживания и др. Максимальное значение ИРЧ равняется 1,0. По этому показателю лидируют развитые страны.

В первую десятку лидеров входят Норвегия, Австралия, Нидерланды, США, Новая Зеландия, Канада, Ирландия, Лихтенштейн, Германия, Швеция. Беларусь в этом списке занимает 65-е место, Россия – 66-е, Украина – 76-е место. Последние места занимают Нигер и Демократическая Республика Конго [19].

Высокий уровень жизни в развитых странах обусловлен мощным развитием экономики в целом и проводимой социальной политикой. В зависимости от роли правительства, профсоюзов, работодателей в хозяйственном и социальном регулировании в развитых странах можно выделить следующие *модели экономического развития*: либеральная, корпоративистская, социально-рыночная. Каждая из них редко встречается в чистом виде и имеет свои особенности в отдельных странах.

Либеральная модель развития присуща США, Канаде, в меньшей мере Великобритании и Ирландии. Она характеризуется минимальным вмешательством правительственных структур в механизм взаимодействия предпринимателей и работников. Отношения между предпринимателем и наемным работником строятся в первую очередь на профессиональных качествах последнего (профессиональный опыт, образование, добросовестность в работе). Роль профсоюзов менее значительная в сравнении со странами, реализующими другие модели

экономического развития. В США, например, действует профсоюзное объединение «Американская федерация труда – Конгресс производственных профсоюзов» (АФТ – КПП), которое насчитывает свыше 12 млн членов (9% общей численности работников). Тем не менее оно решает социальные проблемы и защищает работников в основном на высших уровнях социально-экономической структуры страны. В частности, влияет на принятие американским Конгрессом законодательства по вопросам труда, на регулирование иммиграционного движения. Деятельность профсоюзов США нацелена на договорный процесс с правительственными институтами и объединениями предпринимателей. В свою очередь, правительство регулирует социально-экономические процессы преимущественно на макроуровне. Законодательство США предоставляет собственникам фирм свободу действий в довольно широких границах, и это стимулирует их предпринимательскую инициативу. Частный сектор в США и Канаде служит основой экономики, государственные предприятия занимают незначительную долю.

Корпоративистская модель предусматривает активную роль государства в регулировании социально-экономических отношений. Эта модель проявила себя в Швеции, а также в других Скандинавских странах и в Австрии, в которых она получила название *демократического корпоративизма*. В основе модели заложена идея социального партнерства между нанимателями и наемными работниками. Сильные профсоюзы оказывают большое влияние на трудовое законодательство и трудовые отношения. Благодаря им установлена высокая минимальная заработная плата, которую предприниматели обязаны выплачивать. Государство расходует большие средства на пенсионное обеспечение, здравоохранение, образование и профессиональную подготовку работников. Социальные расходы в странах этой группы довольно высокие. В Скандинавских странах уровень бедности – наиболее низкий в группе развитых стран.

Положительной стороной демократического корпоративизма, или так называемой «шведской модели», является высокий уровень защищенности работников, малообеспеченных и экономически не активных слоев населения (пенсионеры, инвалиды, дети, студенты). В то же время значительные средства на социальные потребности являются довольно ощутимым бременем для предпринимателей, так как повышаются налоговые ставки. Предприниматели ограничены в своих действиях в условиях экономического спада, ухудшения конъюнктуры. В целом со-

гласие между предпринимателями и работниками достигается на основе консенсуса путем взаимных уступок. Демократический корпоративизм обеспечивает социальную стабильность.

Разновидностью корпоративистской модели является *иерархический корпоративизм*. Он присущ Японии, поэтому получил еще название «японская модель», характерной особенностью которой является активное вмешательство правительства в экономическое регулирование при незначительной доле государственной собственности в экономике. Государство разрабатывает и воплощает в жизнь программы экономического развития, регулирует инвестиционную деятельность в стране, финансовые рынки, осуществляет активную социальную политику, стимулирует деловую активность, в частности методами налоговой политики. Другой характерной чертой «японской модели» является система пожизненного найма работников. Если рабочий или служащий добросовестно работает, фирма удерживает его на работе вплоть до выхода на пенсию. Даже в затруднительных ситуациях предприниматель старается сохранить контингент персонала. Но в последние годы данную модель все труднее реализовывать, в сложных экономических условиях предприниматели зачастую идут на сокращение персонала. Трудовые отношения имеют патерналистический характер: работник предан своей фирме и в особенности ее собственнику (руководителю), работодатель, в свою очередь, беспокоится о работнике, решая проблемы даже личного характера. Третьей особенностью этой модели является постоянная забота о непрерывном повышении квалификации работника, на что расходуются значительные государственные и внутрифирменные средства. Помимо этого, организуются кружки самообразования.

Характерной чертой *социально-рыночной модели развития* является поддержка малообеспеченных и социально не защищенных слоев населения (молодежь, люди преклонного возраста, временно и постоянно безработные, иммигранты, фермеры и мелкие фирмы). Государство играет наиболее активную роль в регулировании экономики, расходуя бюджетные и внебюджетные средства на социальные нужды. Социально-рыночная модель реализуется в ФРГ.

Отметим, что термин «социальное рыночное хозяйство» был введен в 1947 г. немецким экономистом Альфредом Мюллер-Армаком. Он основан на динамичной конкуренции и социальном выравнивании [24, с. 78]. Следовательно, для него является характерным, с одной стороны, возможность независимого су-

ществования субъектов хозяйствования, с другой – повышение роли государства в формировании общественной системы социальных гарантий и подготовке соответствующей инфраструктуры. Опыт ФРГ и других стран с развитым рынком, где использовалась подобная модель экономики, позволил за относительно короткий промежуток времени значительно повысить благосостояние широких слоев населения.

Социальную ориентацию ни в коей мере не следует отождествлять с возрождением административного насилия над экономикой. Научная трактовка этого понятия подразумевает в первую очередь подчинение производства потребителю, удовлетворение в конечном счете массовых потребностей населения [24, с. 78]. Условиями реализации последнего являются предотвращение деформаций, вызванных монополизмом либо чрезмерным государственным вмешательством.

Динамика экономического развития. На протяжении все-го времени существования развитых стран их экономика развивалась неравномерно. Лидирующие позиции занимало то одно, то другое государство. С середины XVII в. до первой половины XIX в. несомненное лидерство принадлежало Великобритании, которая продолжительное время считалась «мастерской мира». С середины XIX в. на первое место в мировой экономике вышли США, которые занимают лидирующие позиции и в настоящее время. Экономическая мощь Великобритании постепенно ослабла. В последней четверти XIX в. на авансцену в Европе вышла Германия, с 1960-х гг. – Франция, в последующий период в десятку лидеров вошла и Япония.

Соединенные Штаты достигли высокого уровня развития экономики после Второй мировой войны. Тогда они вырабатывали 51% промышленной продукции несоциалистического мира. Одной из основных причин такой ситуации явилось отсутствие военных действий в ходе мировых войн на территории США. Американские фирмы обогатились на поставках военной продукции. В результате в Соединенных Штатах сосредоточилась значительная часть мирового золотого запаса. Переход к золото-девизной валютной системе (в соответствии с решениями Генуэзской и Бреттон-Вудской конференций) приравнял доллар к золоту в международных валютных отношениях. Это еще больше укрепило позиции США в мировой экономике.

Тем не менее постепенно доля США в мировом производстве начала снижаться под влиянием конкуренции западноевропейских стран и Японии. Западная Европа восстановилась

после Второй мировой войны уже к середине 1950-х гг. С одной стороны, это было следствием американской помощи по «Плану Маршалла» (предоставление кредитов и инвестирование в экономику европейских государств), а с другой – эффективной экономической политикой государственных лидеров этих стран. Канцлера ФРГ Людвиг Эрхарда называют отцом «немецкого чуда», которое проявилось в неожиданном рывке страны в 1960-х гг. по пути экономического развития. Французский премьер-министр Робер Шуман и председатель Комиссариата по планированию и администрации в правительстве Франции Жан Моне разработали и воплотили в жизнь идею образования Европейского объединения угля и стали (ЕОУС), которое явилось базисом для создания в перспективе Европейского Союза.

Еще большим «экономическим чудом» стали невероятно высокие темпы развития Японии в 1970-х гг. Среди факторов быстрого развития этой страны можно выделить два основных: американские инвестиции и внутренняя политика правительства. США «подпитывали» экономику Японии в особенности в 1950-е гг. во время войны в Корее (размещали военные заказы на японских предприятиях). Внутренняя политика правительства Японии была довольно гибкой и эффективной. В частности, государство активно поощряло покупку японскими фирмами иностранных лицензий, патентов на изобретения, ноу-хау, что позволило наращивать темпы технологического развития.

В последние два десятилетия наблюдается определенное выравнивание позиций развитых государств, сближение темпов их развития. На динамику развития определенным образом влияют экономические циклы, которые периодически способствуют повышению и сокращению темпов экономического роста. Фаза падения часто заканчивается кризисом. Глубочайший кризис в истории развитых стран наблюдался в 1929–1932 гг., когда их совокупный ВВП сократился на 17,7%, а экспорт на 25,3%. Кризис в 1945–1946 гг. повлиял на снижение ВВП на 11% [25, с. 259]. В последующий период экономика развитых стран развивалась более спокойно – кризисы уже не были такими глубокими.

Ощутимым был кризис 1974–1975 гг., связанный с резким повышением цен на нефть вследствие целенаправленной акции стран ОПЕК. В то время промышленное производство индустриальных стран сократилось на 5%. В 1981–1982 гг. очередной кризис сократил выпуск промышленной продукции на 4% [26, с. 129]. Последующим был кризис 1997–1998 гг.,

который поразил преимущественно страны Юго-Восточной Азии и незначительно затронул развитые государства Европы и Южной Америки.

В 1990-х гг. экономика развитых стран имела большую стабильность, чем в предшествующие десятилетия. Особенность этого периода – достаточно уверенное движение экономики США и торможение темпов экономического роста Японии.

Мировой финансово-экономический кризис 2008 г. был обусловлен (помимо цикличности экономического развития) высокими ценами на углеводородное сырье и продукты питания; ипотечным кризисом 2007 г. в США и некоторых других странах, повлекшим банкротство или национализацию ряда крупных банковских учреждений; увеличением безработицы.

Динамика ВВП некоторых развитых стран представлена в табл. 2.1.

Таблица 2.1. Темпы прироста ВВП в некоторых странах с развитым рынком в 1980–2012 гг., % к предшествующему году [23]

Страна	1980	1990	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Мир в целом	1,8	3,2	4,7	4,5	5,2	5,4	2,8	-0,6	5,3	3,9	3,5
Развитые страны	0,9	3,1	4,1	2,6	3,0	2,8	0,0	-3,6	3,2	1,6	1,4
Великобритания	-2,1	0,8	4,5	2,1	2,6	3,5	-1,1	-4,4	2,1	0,7	0,8
Германия	1,3	5,7	3,3	0,8	3,9	3,4	0,8	-5,1	3,6	3,1	0,6
Италия	-1,4	2,1	3,7	0,9	2,2	1,7	-1,2	-5,5	1,8	0,4	-1,9
Канада	2,2	0,2	5,2	3,0	2,8	2,2	0,7	-2,8	3,2	2,4	2,1
США	-0,3	1,9	4,1	3,1	2,7	1,9	-0,3	-3,5	3,0	1,7	2,1
Франция	1,8	2,6	3,9	1,9	2,7	2,2	-0,2	-2,6	1,4	1,7	0,4
Япония	3,2	5,6	2,3	1,3	1,7	2,2	-1,0	-5,5	4,4	-0,7	2,0

Соответствующими темпами развивалось производство и внешняя торговля развитых стран. Обращает внимание более высокий темп внешней торговли по сравнению с промышленным развитием, что свидетельствует об углублении процессов международного разделения труда и глобализации.

Особенностью экономического цикла 1990–2010-х гг. является его асинхронность, т.е. несовпадение во времени по отдельным странам. Существует мнение, что циклическое развитие уже нетипично для развитых государств. Примером стабильного развития экономики являются США в 1990-е гг. Тем не менее высокие темпы роста экономики США в 2000 г. сменились периодом их снижения в 2001 г., поскольку трагические события 11 сентября отрицательно отразились на деловой активности [23]. Также причиной снижения темпов роста экономики США в 2001 г. явилась ее «перекапитализация» – несоответствие реального инвестирования в производство и активности на фондовых рынках. Так, доля высоких технологий в активах нефинансовых корпораций не превышала 10%, тогда как в капитализации фондового рынка США она составляла 36%. Бум на рынке высоких технологий носил спекулятивный характер, который выражался в чрезмерно высокой котировке акций компаний, выпускающих компьютерную технику и другую продукцию высоких технологий. Перенакопление капитала привело к падению темпов капиталовложений в экономику США, в особенности в промышленность, уже со второй половины 2000 г. [27, с. 3, 5].

В 2007–2009 гг. США испытали сильнейший структурный кризис, первопричинами которого, по мнению экспертов, явились сверхразвитость системы потребительского кредитования частных лиц, большой процент невозвращенных кредитов, бум жилищного строительства и ипотечного кредитования.

По мнению одного из ведущих экономистов лауреата Нобелевской премии Дж. Стиглица, помимо названных причин финансового кризиса, начавшегося в 2007 г., другими причинами явились высокие военные расходы правительства США (около 112 млрд дол. ежемесячно) и рост государственного долга (за 8 лет – на 50%).

Замедление темпов развития японской экономики на рубеже веков было связано с падением роста внутренних инвестиций. В Японии увеличилась безработица, которая снизила покупательную способность населения (в 1998 г. безработные составляли 4,2% к экономически активному населению, тогда как в 1985–1995 гг. их доля в среднем была равна 2,5%). После финансового кризиса 1997–1998 гг. в Японии прокатилась волна банкротств. Только за 2000 г. количество разорившихся фирм увеличилось на 24% [27, с. 6].

На фоне влияния мирового финансово-экономического кризиса 2007–2009 гг. в Японии отмечалось замедление роста эко-

номики (увеличение уровня безработицы, существенный рост государственного долга, повышение курса национальной валюты, негативно воздействующего на экспорт и прибыль). Серьезный удар по экономической системе страны нанесли трагические события марта 2011 г. – разрушительное землетрясение, цунами, техногенные катастрофы. Вследствие стихийного бедствия значительно пострадали энергетическая система страны, автомобильная и электротехническая отрасли экономики.

Механизм глобализации действует так, что снижение экономической активности в одном из мировых центров экономики отрицательно отражается и на остальных. По оценкам экспертов, снижение темпов роста ВВП в США на 1% вызывает торможение развития данного показателя в Западной Европе на 0,2–0,4%. Европейская экономика с 2008 г. подверглась жесткому воздействию финансового кризиса сразу же вслед за США (экономика Европейского Союза тесно связана с финансовой системой США, прежде всего из-за зависимости от доллара). По странам Европы прокатилась волна рецессий. Наметился спад производства (особенно в автомобильной и строительной сферах), сокращения работников. Огромные долги некоторых стран нанесли удар по финансовым балансам банков и корпораций. Некоторые банки потерпели банкротства. Указанные кризисные явления первоначально распространились среди таких стран еврозоны, как Греция, Ирландия, Италия, Испания и Португалия, а затем перекинулись и на другие страны ЕС, в том числе находящиеся вне зоны обращения евро. Из-за финансового кризиса Великобритания национализировала крупнейшие банки страны. Однако, несмотря на долговой кризис, европейская валюта остается стабильной, поскольку экономический вклад трех стран, наиболее пострадавших от кризиса (Греция, Ирландия и Португалия), в ВВП Европейского Союза не превышает 6%. В конце 2011 г. на саммите ЕС лидеры стран – участниц еврозоны одобрили пакет мер, которые должны остановить неуправляемый рост государственных долгов. Были приняты решения о реструктуризации долгов, выделении финансовой помощи кризисным странам, списании 50% долгов Греции.

Несмотря на замедление темпов экономического роста в начале нового столетия, позиции развитых стран остаются довольно прочными в мировой экономике. Их разрыв по основным экономическим показателям с остальными странами очень велик. Динамичность экономики развитых государств обусловлена определенными факторами развития. Среди них ведущую роль играет расширение рынков прямых и портфельных инве-

стиций, которые, в свою очередь, связаны с ростом потребительского и производственного спроса в этих странах. Огромное значение имеет международное движение инвестиций, основная масса которых принадлежит именно развитым государствам. Объемы притока ПИИ по группам стран отражает табл. 2.2.

Таблица 2.2. Ежегодный приток прямых инвестиций в 1988–2010 гг., млрд дол. [8]

Группы стран	1988–1993 (в среднем за год)	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Развитые страны	140	206	890	542	941	1248	965	606	618	748
Развивающиеся страны	47	110	218	334	413	499	658	519	617	684
Страны с переходной экономикой	4	16	32	40	57	86	121	72	74	92
Мир в целом	191	332	1140	916	1411	1833	1744	1198	1309	1524

Особенности динамики развития экономики исследуемых стран во второй половине XX в., как уже отмечалось, привели к снижению доли США в мировом производстве и повышению доли Японии, Западной Европы, а также отдельных государств Юго-Восточной Азии. Тем не менее принципиального изменения позиций не произошло. США остаются ведущим государством мира практически по всем основным абсолютным экономическим показателям. Если же рассматривать Европейский союз как единый экономический центр, то он опережает Соединенные Штаты по объему внешней торговли. Если исключить даже взаимную торговлю стран ЕС, то и тогда его доля в мировом экспорте превысит экспорт США: соответственно 12% и 8,6%. Интеграция западноевропейских стран в рамках ЕС придала импульс их экономическому развитию. Отмена таможенного налогообложения во взаимной торговле, свободное движение капитала и трудовых ресурсов, существенное усиление производственного кооперирования, наконец, политическое

объединение способствовали расширению внутреннего рынка Западной Европы. Степень открытости экономики ЕС выше, чем США и Японии.

Особенности экономической структуры. Постиндустриальная фаза экономического развития, которой достигли развитые страны, отличается, как уже отмечалось, опережающими темпами роста сферы услуг при существенном замедлении темпов производства сельскохозяйственной и горнодобывающей продукции, т.е. в первичном секторе. Доля обрабатывающей промышленности также снизилась, тем не менее роль этой отрасли остается ведущей, несмотря на то что в структуре ВВП она по стоимостному объему уступает услугам. Структура экономики развитых стран представлена в табл. 2.3.

Таблица 2.3. Структура экономики по секторам в отдельных государствах с развитыми рыночными отношениями в 2011 г., % к ВВП [4]

Страна	Промышленность	Сельское хозяйство	Услуги	Страна	Промышленность	Сельское хозяйство	Услуги
США	19,2	1,2	79,6	Италия	24,7	2,0	73,3
Япония	27,3	1,2	71,5	Греция	17,9	3,3	78,8
Германия	28,6	0,8	70,6	Швеция	27,3	1,8	70,9
Великобритания	23,5	0,8	75,7	Португалия	22,8	2,5	74,7
Франция	18,8	1,8	79,4	Испания	25,8	3,2	71,0
Канада	27,1	1,9	71,0	Израиль	31,1	2,5	64,9

Несмотря на незначительную долю *сельского хозяйства* в экономике, эта отрасль в развитых государствах высоко индустриализована и обеспечивает потребности данной группы стран в продовольствии и сырье. США, например, занимают второе место в мире после Китая по производству хлопка, сахарного тростника и свеклы. США и Канада на мировом рынке выступают как крупнейшие экспортеры зерна, Австралия – шерсти и мяса, Франция – зерна, сахара и вина, Нидерланды, Новая Зеландия и Дания – молочных продуктов, Италия, Португалия, Греция и Испания – цитрусовых, оливкового масла и вина. Результативность данной отрасли в развитых государ-

ствах в несколько раз выше, чем в остальных странах. Вместе с тем эта группа стран является и основным импортером сельскохозяйственной продукции (мяса, хлопка, кожсырья, кофе, чая, какао и другой продукции тропического земледелия), что обусловлено широким внутренним потребительским рынком и высокой покупательной способностью населения.

Развитые страны являются основными производителями *промышленной продукции*. Рост благосостояния населения этих стран повысил спрос на промышленную относительно сложную продукцию потребительского характера, в особенности на бытовую электронику. Если в 1960–1980 гг. быстро возрастал спрос на телевизоры, радиоприемники, стиральные машины, то с 1990-х гг. в быт населения вошли компьютерная техника и средства связи.

В обрабатывающей промышленности производственного направления ведущей отраслью является машиностроение. Машины и оборудование для индустриально развитых стран являются основной статьёй экспорта и импорта. В машиностроительной промышленности особенно активно развивается электротехническое и электронное производство – электродвигатели, электронно-вычислительная техника, оборудование связи и др. В странах ЕС на электротехническое и электронное оборудование приходится около 10% всей обрабатывающей промышленности региона. Известнейшими фирмами Европы в области электроники и техники являются Siemens (ФРГ), Philips (Нидерланды), Electrolux (Швеция). Тем не менее по уровню развития электроники Западная Европа уступает США и Японии. Даже на европейском рынке ключевые позиции по поставкам оборудования для обработки данных и бытового электронного оборудования принадлежат американским фирмам, а по поставкам электронных компонентов и бытовых электроприборов – японским.

Традиционные отрасли машиностроения – станкостроение, производство транспортных средств, энергетического оборудования развиваются более медленными темпами, при этом их значение в экономике развитых стран остается важным. Германия занимает первое место в мире по экспорту металлообрабатывающих станков. Япония, США и Германия лидируют в мировом производстве автомобилей. Большая доля в экономике США принадлежит военно-промышленному комплексу (ВПК), с которым связаны производство космической техники, вооружение, самолетостроение, электроника. Ведущую роль в мировом производ-

стве электронного оборудования, которое используется также и в ВПК, играют, в частности, американские фирмы International Business Machines (IBM), Microsoft, General Electric.

Формирование коммуникационных сетей является наглядным примером развития *сферы услуг*. Если в 1950 г. в мире насчитывалось 51 млн телефонов стационарных линий, то в настоящее время их количество достигло 1,2 млрд. Интернетом пользуются в мире свыше 2 млрд чел. [28]. По отдельным странам пользователи услугами интернета распределяются следующим образом (табл. 2.4).

Таблица 2.4. Пользователи интернета по отдельным странам с развитой рыночной экономикой в 2011 г., млн чел. [28]

Страна	Пользователи интернета	Доля в общей численности жителей, %
США	245,2	78,3
Великобритания	52,7	84,1
Япония	101,2	80,0
Германия	67,4	82,7
Франция	50,3	77,2

Высокая динамичность в развитии сферы услуг поддерживается значительным притоком инвестиций. Сфера услуг подразделяется на потребительский и производственный секторы. К потребительскому относятся коммунальные услуги, общественный транспорт и связь, туризм, гостиничное хозяйство, индустрия развлечений и др. К производственному сектору, или деловым услугам, относятся услуги кредитных и финансовых учреждений, маркетинг, лизинг, страхование, строительство, транспортная сеть в целом, телекоммуникации, услуги научно-исследовательских фирм.

В производственном секторе особенно быстро развиваются кредитно-финансовые услуги. Такие известные американские банки, как Bank of America, Citigroup, контролируют значительную часть мирового рынка ссудного капитала, несмотря на утрату лидирующих позиций в связи с финансовым кризисом. Среди европейских банков также много известнейших в мировом сообществе. Ведущими из них являются британские, немецкие, французские и швейцарские. Активно действуют фондовые биржи, расположенные преимущественно в развитых странах.

Характерной особенностью экономики развитых стран в последние десятилетия является быстрое развитие такого вида услуг, как научно-исследовательские разработки и информатика. Капиталовложения в научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР) каждый год возрастают и достигают в ведущих государствах с развитым рынком значительных сумм. Каждая солидная фирма США, Японии или европейской страны имеет как минимум научную лабораторию либо сеть научно-исследовательских учреждений. В инвестировании научных разработок происходили существенные изменения. Если в 1960–1970-е гг. инициатива в отношении поддержки науки и техники исходила от правительств, то с конца 1990-х гг. главными инвесторами стали частные компании, а в последующий период данный процесс приобрел международный характер.

Итак, можно сделать вывод, что структурные изменения в экономике развитых стран обусловлены научно-техническим прогрессом и углублением международного разделения труда. В составе их национальных экономик снижается доля традиционных отраслей – сельского хозяйства, добывающей, легкой и пищевой промышленности. Вместе с тем возрастает доля наукоемких и капиталоемких отраслей производства, усиливается роль информатики и научных исследований. Развитые страны имеют исключительно большой перевес в используемых ресурсах в сравнении с другими странами мира, поэтому их роль в мировой экономике останется значительной и в перспективе.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие страны принадлежат к группе развитых?
2. Какие основные показатели определяют принадлежность страны к группе развитых?
3. Какие историко-экономические условия влияли на формирование группы развитых государств?
4. Как влияет экономическое развитие на состояние социальной сферы развитых стран?
5. Какие модели социально-экономического развития распространены в развитых странах? В чем их отличия?
6. Как изменялись позиции развитых государств в мировой экономике на протяжении XX в.?
7. Какие факторы повлияли на высокие темпы экономического развития государств с развитым рынком?
8. В чем состоят особенности экономической структуры развитых стран?

2.2. Экономика Соединенных Штатов Америки

Место в мировой экономике. Соединенные Штаты Америки – самая развитая страна мира, одна из наибольших по территории и численности населения. Площадь ее территории составляет 9,4 млн кв. км (четвертое место после России, Канады и Китая), численность населения в 2011 г. – 314 млн чел. (третье место после Китая и Индии). ВВП Соединенных Штатов втрое больше, чем ВВП Японии и немногим меньше совокупного ВВП стран Европейского союза. Доля Соединенных Штатов в валовом мировом продукте (ВМП) достигает 19% в расчете по ППС и 25% – по текущему курсу валют. Краткие сведения о данном государстве представлены в табл. 2.5.

Таблица 2.5. США: краткая справка [4]

Территория	9,4 млн кв. км
Население (01.07.2011)	313,8 млн чел.
Государственное устройство	федеративное государство, президентская республика
Столица	Вашингтон
Национальная валюта	американский доллар (USD)
ВВП (2011)	15 060 млрд дол.
ВВП на душу населения (2011)	48 100 дол.
Экспорт (2011)	1511 млрд дол.
Импорт (2011)	2314 млрд дол.
Уровень безработицы (2011)	9%

Влияние Соединенных Штатов на мировую экономику настолько значительно, что даже небольшие спады в американской экономике отрицательно сказываются на экономиках почти всех стран мира. И наоборот, экономический подъем США означает расширение их рынка, в том числе для импорта, который содействует оживлению конъюнктуры многих товарных рынков. Доля США в мировом экспорте товаров в 2011 г. составила 8,6%, а в импорте – 13%. Таким образом, внутренний рынок США очень привлекателен для бизнесменов других стран. Для некоторых даже развитых государств американский

рынок является важным фактором развития национальной экономики, например около 30% экспорта товаров из Японии направляется в США. Значительна также доля США во внешней торговле услугами – 14,1% в экспорте и 10,2% в импорте [14].

Влияние США на мировую экономику осуществляется не только посредством широко развитого внутреннего рынка. Американские компании, которые в преобладающей мере служат основой мировой сети ТНК, контролируют производство товаров и услуг во многих странах. Как уже отмечалось в предыдущей главе, американские фирмы лидируют по объему прямых иностранных инвестиций. Но главнейшим фактором влияния США на развитие экономики в настоящее время является, безусловно, их технологическое лидерство. На протяжении всего минувшего столетия почти все определяющие для научно-технического прогресса изобретения вводились в массовое производство сначала в США, даже если изобретение было осуществлено специалистами другого государства. В последнее десятилетие большинство важнейших научных открытий в области техники, биотехнологии принадлежит ученым и инженерам США. Этому способствует наличие мощной сети научно-исследовательских учреждений в стране и значительные капиталовложения в НИОКР. Технологический отрыв США от конкурентов особо ощутим в таких областях, как авиакосмическая техника, электронно-вычислительные машины, биоинженерия, атомная технология, т.е. в сферах, определяющих основные направления научно-технического прогресса. Вступление развитых стран в постиндустриальную фазу развития предоставляет Соединенным Штатам дополнительные преимущества, поскольку они лидируют в области информационных технологий.

Огромный экономический потенциал США определяет их политическое могущество, которое проявляется также и в международных экономических отношениях. Влияние США на деятельность таких организаций, как ОЭСР, Всемирный банк, МВФ, Экономической и социальный совет ООН (ЭКОСОС), Всемирная торговая организация (ВТО), весьма ощутимо. Соединенные Штаты, являясь лидером Североатлантического блока (НАТО), инициируют политику экономической блокады государств, которые, по мнению американского правительства, угрожают национальной безопасности США.

США имеют наибольшую долю взносов в фонды авторитетных международных организаций – во многих организациях системы ООН, во Всемирном банке, МВФ. В некоторых случаях

от доли взносов зависит количество голосов, которые государство имеет в процессе принятия важных решений. Например, в Международном валютном фонде США имеют 17,6% голосов, тогда как Япония и Германия – по 6%, Франция и Великобритания – по 4,5%. Подобная ситуация сложилась и в Международном банке реконструкции и развития, где квота США составляет 17%. И хотя США не могут заблокировать принятия нежелательного для них решения, удельный вес их голосов существенно влияет на переговорный процесс. Соединенные Штаты Америки являются лидером в процессе глобализации мирового хозяйства, активизируя его и направляя в определенное русло, что во многом определяет антиамериканскую направленность движения антиглобалистов.

Факторы экономического развития. Факторы, которые привели экономику США к высокому уровню развития, можно объединить в три основные группы: историко-экономические, природно-ресурсные и геополитические.

Историко-экономические особенности развития. Соединенные Штаты Америки – страна, основанная преимущественно европейскими переселенцами и их потомками. К началу XVII в., когда в Северной Америке началась колонизация, индейцев-аборигенов насчитывалось чуть больше 2 млн чел. Следовательно, территория была малозаселенной, пустующие земли занимались переселенцами для обработки. Кроме того, во многих случаях аборигены вытеснялись со своих земель. В северных колониях преобладали небольшие семейные фермы, на юге – плантаторские хозяйства.

На ранних стадиях колонизации сельское хозяйство американских колоний имело преимущественно товарный характер, несмотря на стремление английского правительства распространить на американском континенте феодальные порядки. Война колонистов с Англией, которая закончилась их победой и провозглашением 4 июля 1776 г. Соединенных Штатов Америки, расширила возможности развития рыночных отношений в сельском хозяйстве. К середине XIX в. эти отношения имели необычный характер, поскольку в значительной мере базировались на труде рабов, вывезенных из Африки. С одной стороны, использование рабов было вызвано недостатком наемных работников в сельском хозяйстве, с другой – труд рабов был неэффективным, поскольку тормозил рост производительности труда в сельском хозяйстве. Гражданская война (между буржуазией Севера и плантаторами Юга) 1861–1865 гг. ликвидирова-

ла рабовладение, устранила все препятствия для капиталистического развития сельского хозяйства в США. В 1862 г. был принят закон о бесплатном распределении земельных участков по 160 акров желающим их обрабатывать. Этот закон имел исключительно важное значение для развития фермерства. Практически до конца XIX в. на территории США оставались свободные земли, пригодные для обработки, и каждый имел возможность их приобрести. Аренда в это время не осуществлялась, а соответственно, отсутствовала и абсолютная рента.

Фермерский тип развития сельского хозяйства, лишенный остатков феодальных отношений, присущих Европе того времени, показал высокую эффективность. Затем он распространился на другие страны и регионы и получил название «американский путь» развития капитализма в сельском хозяйстве. В первой половине XIX в. США превратились в крупного производителя зерна (в особенности кукурузы), хлопка и табака. Сельское хозяйство носило высокотоварный характер, значительное количество ферм работало на внешний рынок. В середине того же столетия экспортировалось 80% выработанного в стране хлопка. Быстро развивалось скотоводство, чему способствовали огромные пастбища на Западе и наличие дешевого зерна.

Развитие аграрных отношений на рыночных основах, не отягощенных феодальными и полуфеодальными преградами, послужило первоосновой дальнейшего развития американской экономики. Аграрный сектор дал толчок формированию других отраслей, в особенности промышленности, которая в значительной мере обслуживала сельское хозяйство. Так, первой машиной, которая была изобретена в США, была машина для очистки хлопка. Ее использование позволило существенно увеличить площадь плантаций под выращивание этой культуры.

Применение машинного производства в экономике США в значительной мере стимулировалось дефицитом наемных работников, что ощущалось довольно долго, несмотря на беспрепятственную иммиграцию в XVIII–XIX вв. Промышленный переворот произошел в США чуть позже, чем в Англии, но раньше, чем в других европейских странах. Уже в первой половине XIX в. фабрика заменила здесь мануфактуру. Американцы не только активно применяли технику, произведенную в Европе, но и делали свои изобретения, имевшие мировое значение. Только в первой половине XIX в. в США были изобретены паровой двигатель, бумажная и швейная машины, жатка, паровой молот, пневматическая шина, ротационная типографская машина, тур-

бина, фосфорная спичка и др. Колонизация новых земель сопровождалась расширением железнодорожной сети. Промышленный переворот значительно ускорил развитие американской экономики. По окончании Гражданской войны США занимали четвертое место в мире (после Англии, Франции и Германии) по объему производства, а в конце XIX в. вышли на первое, на котором остаются и в настоящее время.

В XX в. научно-технический прогресс в США опережал технологическое развитие в других странах. Наличие довольно развитой технической базы, значительного капитала и интеллектуального потенциала позволило Соединенным Штатам превзойти своих конкурентов. Правительство США всегда с большим вниманием относилось к развитию инновационной сферы, ее роли в национальной экономике. В 1980 г. доля правительства в финансировании инновационных разработок в промышленности составляла 31,5%; в 1990-х гг. она снизилась до 15,5%, тогда как доля частных компаний повысилась с 65,1 до 74,5% [29, с. 26].

Одной из важнейших предпосылок экономического роста США является иммиграция. Первые иммигранты (XVII–XVIII вв.), как уже отмечалось, становились преимущественно фермерами. В процессе промышленного переворота ощущался недостаток рабочих рук, что стимулировало еще больший приток иммигрантов. В особенности интенсивной была иммиграция в 40–50-е гг. XIX в. – за 15 лет в США прибыло 4 млн иммигрантов, их доля в общей численности населения страны составляла 13–14%. Положительное значение иммиграции для экономики США имело несколько проявлений.

Если в Европе класс наемных работников формировался за счет разорения крестьянских хозяйств и этот процесс шел медленно, то США получали «готовые» рабочие руки в довольно большом количестве, а это оказывало содействие быстрому развитию и промышленности, и сельского хозяйства. Следует обратить внимание также на качественную сторону иммиграционного движения. Уже первыми поселенцами в XVII в. были люди весьма энергичные и идущие на риск, не боясь трудностей. Они осваивали территории и создавали эффективно действующие фермы. Дух предпринимательства, воля к преодолению неудач, настойчивость в работе стали неотъемлемыми чертами американской нации.

Иммиграция в США первоначально шла преимущественно из Англии (80% белого населения в конце XVIII в.), а также из

Нидерландов, Швеции, Германии, т.е. из стран, которые уже находились на довольно высокой стадии экономического развития. Новой родине они отдавали свои знания, опыт, который способствовал применению передовых для того времени методов работы. С середины XIX в. в иммиграционных потоках увеличилась доля ирландцев, а с конца того же столетия – итальянцев, латиноамериканцев, поляков, украинцев. Иммигранты этой волны пополняли состав рабочих преимущественно средней и низкой квалификации, потребность в которых стимулировалась бурным развитием строительства и сферы услуг. После Второй мировой войны правительство США ужесточило иммиграционные законы, и потоки иммигрантов постепенно уменьшились. В настоящее время Соединенные Штаты проводят селективную иммиграционную политику, отдавая предпочтение наиболее квалифицированным работникам (инженерам, программистам, научным работникам, признанным деятелям культуры и искусства, врачам, фармацевтам). Таким образом, поддерживается высокий уровень интеллектуального потенциала.

Природно-ресурсный потенциал США очень велик. Они обладают хорошими агроклиматическими, значительными минеральными и биологическими ресурсами. Настоящим богатством страны являются ее плодородные земли. США имеют не только большую территорию, но и высокую долю почв, пригодных для сельского хозяйства. Эта доля составляет 53%, тогда как в Канаде – 7, Китае – 40, Японии – 16%. По площади сельскохозяйственных угодий (свыше 5 млн кв. км) США занимают первое место в мире. Значительная часть угодий представляет собой плодородные почвы. США имеют благоприятные климатические условия, за исключением Аляски. Это дает возможность выращивать не только культуры умеренного климата, но и субтропические растения: хлопок, сахарный тростник, цитрусовые. Мягкий климат позволяет развернуть высокоразвитую туристическую индустрию на огромных просторах вдоль океанского побережья, в особенности в Калифорнии и Флориде.

Недра Соединенных Штатов богаты полезными ископаемыми, запасы которых могут обеспечить потребности страны почти полностью. Значительными являются месторождения угля, нефти и газа. По запасам угля США занимают второе место в мире, газа – третье, нефти – одиннадцатое. Уголь США экспортируют в большом количестве. Что касается нефти и газа, то половину потребностей страна импортирует, поскольку эксплуатируются только высокорентабельные месторождения, а другие

консервируются. Имея большие запасы топлива, Соединенные Штаты довольно легко перенесли нефтяной кризис начала 1970-х гг. Резкий рост цен на нефть повысил рентабельность многих месторождений, которые раньше были законсервированы.

Велики месторождения руд металлов, в особенности железной и медной. Тем не менее некоторые из металлов (олово, никель, хромиты, марганец) США импортируют в большом количестве.

США имеют значительные ресурсы древесины, по которым они занимают третье место в мире (после России, Бразилии). Впрочем, собственной древесины Соединенным Штатам не хватает, и они значительную ее часть импортируют, преимущественно из Канады.

Таким образом, США хорошо обеспечены разнообразными естественными ресурсами, и это позволяет им осуществлять гибкую политику на мировых рынках сырья. В свое время именно полезные ископаемые стали основой создания известных монополий Дж.П. Моргана (уголь и железная руда), Дж. Рокфеллера (нефть), У. Меллона (цветные металлы и нефть). Несмотря на то что США имеют большие запасы минерального сырья, они его импортируют в значительном количестве, поскольку потребности американской промышленности не удовлетворяются местными запасами. Несмотря на высокую обеспеченность сырьем, зачастую оно импортируется как более дешевое. Американские ТНК стремятся установить контроль над разработкой ценнейших месторождений полезных ископаемых, в особенности в развивающихся странах.

С переходом от индустриальной к постиндустриальной стадии развития значение естественных ресурсов в экономике начало снижаться. Однако имеются ресурсы, значение которых не только не уменьшается, а даже увеличивается с течением времени. К ним относятся агроклиматические ресурсы, которыми США обеспечены лучше любой другой страны. Наряду с общим снижением металлоемкости производства возрастает потребность электроники и ракетно-космической техники в редких металлах, запасы которых также имеются в США.

Геополитические факторы играют существенную роль в истории страны. Широкие пространства океанов, отделяющих Соединенные Штаты от Европы и Дальнего Востока (продолжительное время беспокойных в политическом отношении регионов), обеспечили безопасность их развития. Сама победа в борьбе за независимость над англичанами в значительной

мере стала возможной из-за того, что Англии было тяжело вести военные действия в отдаленной стране. На протяжении двух мировых войн ни одна вражеская бомба не упала на территорию США (если не учитывать эпизод с Перл-Харбором), хотя Соединенные Штаты активно участвовали в военных действиях на чужой территории. Европа на протяжении XX в. дважды лежала в руинах, тогда как экономика США окрепла за счет военных поставок воюющим сторонам. На протяжении Первой мировой войны экспорт США только в страны Антанты увеличился в 4 раза. Военские поставки стимулировали развитие промышленности. В 1920 г. на США приходилось 85% мирового производства автомобилей, 66% добычи нефти, 60% выплавки алюминия, 40% – чугуна и стали. Золотые запасы США существенно пополнились. Объем промышленного производства увеличился в 2,6 раза.

Вторая мировая война дала новый толчок развитию экономики США. Сначала они поставляли продукцию обеим воюющим сторонам, что было очень прибыльно для американского бизнеса. После вступления США в войну поставки (в значительной мере по ленд-лизу) сосредоточились на странах антигитлеровской коалиции. Производственные мощности промышленности за годы войны увеличились на треть, производство сельскохозяйственной продукции – на 32%. В 1945 г. доля США в мировом производстве (без учета социалистических стран) возросла до 60%, доля в мировом экспорте – до 40%.

После окончания Второй мировой войны США стали единственными из развитых государств, чья экономика существенно укрепилась. Соединенные Штаты получили возможность принимать участие в восстановлении разрушенной экономики западноевропейских стран. По «Плану Маршалла» в государства Европы поступала экономическая помощь в виде американских кредитов и инвестиций, бесплатных поставок товаров. Западная Европа была экономически восстановлена в относительно короткий срок не в последнюю очередь благодаря этой помощи. Экономическое и политическое влияние на западноевропейские страны вследствие «Плана Маршалла» существенно окрепло. И хотя в дальнейшем доля США в мировой экономике снизилась, их политический авторитет остался непоколебимым среди развитых государств.

Геополитическая стратегия закладывалась уже в первые десятилетия после обретения независимости, когда внимание американских политических кругов и бизнесменов было привлече-

но к американским континентам – как на север от США, так и на юг. В 1823 г. президент Дж. Монро в послании к Конгрессу заявил, что США не допустят вмешательства Европы в дела американских стран и создания здесь новых колоний. Это послание получило название «доктрина Монро», которое обычно формулировали словами «Америка для американцев». Реальное воплощение «доктрины Монро» в жизнь означало укрепление экономических и политических позиций США в Латинской Америке и территориальное расширение самих Соединенных Штатов. Последнее достигалось как силовыми методами, так и на «коммерческой основе». Вследствие войны с Мексикой США присоединили огромную территорию, которая составляет сегодняшние штаты Калифорнию, Неваду, Аризону, Нью-Мексико, Юту, Колорадо, Техас. Другие земли были приобретены за золото: у Франции – Луизиана, у Испании – Флорида, у Англии – Орегон, у России – Аляска. До начала XX в. США экономически властвовали практически полностью в Северной Америке, где капитал США имел преимущество перед европейским, хотя и ощущал определенную конкуренцию английского и французского.

Завоевав крепкие позиции на американских континентах, США в своей политической стратегии значительное внимание уделяли Европе. До Первой мировой войны Соединенные Штаты наблюдали определенный нейтралитет относительно европейских политических вопросов, придерживаясь «политики изоляционизма». С вступлением США в войну в 1917 г. их политические ориентиры изменились. Усилилось их экономическое проникновение в Европу, окрепли связи между американскими и европейскими монополиями. США играли активную роль в антигитлеровской коалиции, и после окончания Второй мировой войны стали безоговорочным политическим лидером всего Западного мира. Организационно их лидерство выразилось в создании НАТО, со временем – в Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

Усиление интереса США к экономическим и политическим контактам с Европой не означает ослабления их интереса к странам Северной и Южной Америки. Еще в 1890 г. под эгидой США был образован Международный союз американских республик. В 1948 г. его заменила Организация американских государств (ОАГ), которая объединила 35 стран обоих американских континентов. ОАГ является, в основном, политической организацией, тем не менее среди направлений ее деятельности имеются и экономические.

В конце XX в. значительные усилия США были направлены на достижение экономической интеграции в рамках Северной Америки. В 1994 г. образовано Североамериканское соглашение о свободной торговле – НАФТА, в которое вошли США, Канада и Мексика. НАФТА имеет большой природно-ресурсный, трудовой, производственный и финансовый потенциал. В настоящее время экономические отношения между странами этого объединения очень интенсивны. В США направляется 80% экспорта Канады и 70% Мексики. В Канаде реализуется 21% экспорта США, в Мексике – 12%. В структуре импорта США Канада занимает второе после Китая место – 15–20%.

В настоящее время НАФТА интегрирует только страны Северной Америки. Но многие латиноамериканские политики рассматривают возможность присоединения к этой организации. Существует план образования большой зоны свободной торговли в составе всех (или большинства) стран обоих американских континентов. Он вполне реален, поскольку практически для всех латиноамериканских стран США не просто главный торговый партнер, но и основной импортер. Монополии США контролируют важнейшие секторы экономики этих стран, являются их главными инвесторами. В 1994 г. Организация американских государств приняла «Декларацию о принципах партнерства в целях развития и процветания: демократия, свободная торговля и устойчивое развитие в Америке». В соответствии с Декларацией было решено создать зону свободной торговли, которая бы охватывала все государства американских континентов. Процесс формирования зоны предполагалось завершить в 2005 г. Однако возникшие противоречия между латиноамериканскими странами препятствуют созданию Панамериканской зоны свободной торговли. Несмотря на замедление интеграционных процессов в данном направлении, США добились определенных сдвигов в подписании двухсторонних договоров о свободной торговле с рядом государств Центральной и Южной Америки.

Участие США в интеграционных процессах не ограничивается только Америкой. Третьим по значению регионом (после Европы и американских континентов), который входит в круг стратегических интересов США, является Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР). Но здесь интересы США пересекаются с интересами Японии, Китая, России и Австралии. АТР отличается ускоренной динамикой экономического развития, значительными трудовыми и природными ресурсами, имеет перспек-

тивы превратиться в мощный центр мировой экономики. Этим объясняется заинтересованность США к интеграции со странами данного региона. В 1989 г. было принято соглашение об образовании Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), в состав которого входят 19 государств Азиатско-Тихоокеанского региона и две территории – Гонконг (Сянган) и Тайвань, в том числе США, имеющие наибольшее влияние на деятельность этой организации. США также являются членом организации «План Коломбо», которая образована в 1950 г. с целью предоставления помощи странам Южной, Центральной и Юго-Восточной Азии.

Интеграция США в мировую экономику осуществляется также в форме участия в разнообразных региональных банках и фондах. Так, США является членом Межамериканского банка развития, Азиатского банка развития, Африканского банка развития и Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР). Участие страны в этих банках усиливает их влияние на соответствующие регионы.

Глобализация постепенно уменьшает значение региональных приоритетов. Соединенные Штаты, которые возглавляют этот процесс, уже выходят за пределы региональных влияний на уровне всемирного пространства. Если ранее стратегические интересы США ограничивались лишь Америкой, потом Европой и АТР, то в настоящее время сфера их стратегических интересов – мировое сообщество в целом, что создает угрозу укрепления однополярного мира.

Структура и динамика развития экономики. Экономическая структура США является типичным проявлением постиндустриального этапа развития государства: ведущей сферой выступают услуги, доля которых составляет 79,6% ВВП (см. табл. 2.3).

Свыше 25% *сферы услуг* США приходится на финансовые услуги, страхование и операции с недвижимостью; 22 – на торговлю; 26 – на деловые, юридические, социальные услуги; 8,5 – на транспорт и связь; 18,5% – на государственное управление [26, с. 220]. В последнее время приоритетное значение приобрело развитие консалтинговых, маркетинговых и управленческих услуг, а также новых информационных технологий. Сфера услуг обеспечивает более 80% всего прироста занятости в стране.

Одним из динамично развивающихся направлений услуг в США является *финансово-кредитная сфера*. Нью-Йорк – ведущий финансовый центр мировой экономики, а Нью-Йоркская

фондовая биржа – крупнейшая в мире. Ее роль особенно велика в эмиссии акций и облигаций, а также в торговле ценными бумагами.

Соединенные Штаты имеют очень емкий внутренний рынок капитала, который поглощает не только национальный, но и иностранный капитал. США являются нетто-заемщиком капитала, т.е. приток капитала превышает его отток за границу. Тем не менее по оценке в абсолютных размерах США выступают как один из крупнейших кредиторов на мировом рынке капитала. Такие известные американские банки, как Citigroup, JP Morgan Chase, входят в ведущую группу крупнейших мировых банков.

В конце 1990-х гг. начался активный процесс слияния американских банков с промышленными и страховыми компаниями, что превратило их в универсальные финансовые комплексы. Состоялось слияние Chase Manhattan Bank с компанией JP Morgan, банк Citicorp объединился с компанией Travelers, вследствие чего сформировалась Citigroup, которая стала одной из крупнейших в мире по объему капитала.

Сложная ситуация в финансово-кредитной сфере в 2007–2009 гг. весьма негативно повлияла на состояние рынка труда. В частности, к концу 2008 г. безработными стали 2,6 млн чел., что является самым большим показателем с 1945 г. (официальный уровень безработицы в декабре 2008 г. в США составил 7,2%). Для преодоления кризиса национальной банковской и финансовой систем правительством были реализованы комплексы экстренных мероприятий.

В начале 2000 г. активы США за границей (за исключением прямых инвестиций) достигли 4,4 трлн дол., а иностранные капиталовложения в США составляли 5,8 трлн дол. Разность между этими показателями (1,4 трлн дол.) составила внешний долг страны. К 2011 г. внешний долг страны увеличился в 10 раз и составил 14,7 трлн дол. [4].

По объему *внешней торговли* США превосходят любую другую страну. По объему экспорта США уступают лишь Китаю и Европейскому союзу, по объему импорта являются лидером в мировой экономике [14]. С начала 1970-х гг. сальдо внешней торговли товарами традиционно отрицательное. При этом пассив формируется не только за счет торговли сырьем и топливом (как было ранее), но и по готовой продукции. Только в торговле передовыми технологиями Соединенные Штаты имеют активный баланс. В целом по торговле услугами сальдо положительное.

Товарная структура внешней торговли США типична для высокоразвитого государства: товары с высокой степенью обработки, капиталоемкие и наукоемкие занимают первое место. На США приходится 20% экспорта наукоемкой продукции. Доля машин и оборудования составляет в экспорте 49%, в импорте – 30%. Обращает на себя внимание сравнительно высокая доля потребительских товаров в импорте – 31,8%, что объясняется высокой конкурентоспособностью продукции, ввозимой из развивающихся стран и Китая.

География внешней торговли США отражает направления их стратегических приоритетов. Постепенно возрастает доля партнеров по НАФТА, в особенности Канады. Традиционно крупными партнерами являются страны Западной Европы и Япония. Ведущие торговые партнеры США представлены в табл. 2.6.

Таблица 2.6. Основные торговые партнеры США, % [4]

Страна	Доля в экспорте США	Доля в импорте США
Канада	19,4	14,2
Мексика	12,8	11,8
Япония	4,7	6,3
Китай	7,2	19,5

Промышленность США, хотя и уступает по доле в производстве ВВП сфере услуг, мощнейшая в мире. На Соединенные Штаты приходится 20% мирового производства промышленных товаров. Производительность труда в американской промышленности существенно превышает соответствующий показатель у основных конкурентов. Статистика США разделяет промышленность на добывающую, обрабатывающую и энергетику. Доля обрабатывающей промышленности составляет свыше 80%. Вместе с тем Соединенные Штаты занимают второе после Китая место в мире по производству электроэнергии.

В США хорошо развиты практически все отрасли и виды производства, которые входят в промышленный спектр современной экономики. Тем не менее удельный вес отдельных отраслей заметно изменился на протяжении последних десятилетий XX в. Уменьшилась роль старых отраслей – текстильной, металлургической. По производству черных металлов США уступили по-

зиции Китаю и Японии. Даже такая традиционно американская отрасль, которая символизировала Америку, – автомобилестроение – уже не является приоритетной по темпам развития.

Вместе с тем быстрыми темпами развиваются аэрокосмическая, электронная отрасли промышленности, производство новых материалов, лазерная и робототехника. Именно инвестиции в новейшие технологии способствовали высоким темпам роста американской экономики. Более половины всех инвестиций в промышленность идут на приобретение компьютерной техники и средств информатики. Ведущими компаниями в этих отраслях являются Microsoft, International Business Machines (IBM). Значительные капиталовложения в научные разработки осуществляют также такие промышленные гиганты, как General Motors, Ford, Exxon, General Electric, Lockheed и пр. Каждое десятилетие затраты на НИОКР в Соединенных Штатах удваиваются.

Сельское хозяйство США производит крупнейшие в мире объемы продукции. Они занимают второе после Китая место по производству зерна и мяса. Доля США на мировом продовольственном рынке составляет 15%. Они поставляют на мировой рынок 50% кукурузы, 20% говядины, треть пшеницы, ведущие в экспорте сои и цитрусовых.

В сельскохозяйственном производстве США основной организационной формой является фермерское хозяйство. В зависимости от типа организации производства фермы делятся на следующие основные категории:

- семейные (индивидуальные) фермы, собственники которых вместе со своими семьями осуществляют производство и управление, вкладывают капитал и затрачивают значительную часть трудовых усилий;

- совместные фермы, образованные путем объединения собственности двух или более лиц для совместной предпринимательской деятельности;

- сельскохозяйственные корпорации – акционерные предприятия по производству (иногда и переработке) сельскохозяйственной продукции.

Преобладают семейные фермы, которые в общем количестве хозяйств составляют 87%, по площади земельных угодий – 65, по объему реализации продукции – 60%. В то же время быстро развиваются корпоративные хозяйства, которые реализуют почти четверть сельскохозяйственной продукции.

В данную сферу американской экономики довольно успешно внедряются достижения биотехнологий, новейшая сельско-

хозяйственная техника, прогрессивные методы хозяйствования. Вместе с тем сельское хозяйство находится под особой защитой правительства, фермеры получают дотации из бюджета, имеют налоговые льготы и субсидии при экспорте. Производительность труда в этой сфере постоянно возрастает (в 1947 г. один работник сельского хозяйства США обеспечивал продовольствием 14 граждан, в настоящее время – 98 граждан).

Экономика США в последние десятилетия характеризовалась достаточно высокой *динамичностью развития*. Кризисные ситуации во второй половине XX в. происходили в 60-х гг., в начале 70-х и 80-х гг. Наиболее ощутимым был кризис 1973–1975 гг., когда ВВП сократился на 4%, промышленное производство – на 10%. Этот кризис был в значительной мере обусловлен мировым энергетическим кризисом вследствие резкого роста цен на нефть. Покачнулись позиции доллара, он был девальвирован, и правительство США отказалось от обязательного его обмена на золото, что противоречило решениям Бреттон-Вудской конференции.

С середины 1980-х гг. экономические реформы, проведенные правительством, что будет рассмотрено ниже, привели к существенному повороту в развитии американской экономики. В особенности благоприятными для развития экономики оказались 1990-е гг. Это было обусловлено, прежде всего, четким направлением инвестиций в технологии, что обеспечило ускорение реакции фирм на изменения конъюнктуры рынка. В структуре производственного накопления до 40% составили вложения в информационные технологии.

Другим фактором, который способствовал высоким темпам роста экономики США до 2006 г., явилось расширение потребительского спроса населения как следствие роста благосостояния значительной части американцев. Доход американской семьи превысил 40 тыс. дол. в год, а доля владельцев собственных домов составила 68% [30, с. 72].

Снижение экономических показателей США произошло в 2001 г. вследствие теракта 11 сентября, который психологически существенно повлиял на деловую активность предпринимателей. В этот год ВВП вырос всего на 1,1%, промышленное производство сократилось на 12%. Значительное ухудшение темпов развития экономики США в 2007 г. было связано с потрясениями в финансовой сфере. В результате кризиса произошел спад на рынке труда и ослабление потребительского спроса.

Изменение цен и уровня безработицы в США представлено в табл. 2.7.

Таблица 2.7. Динамика уровней инфляции и безработицы в США в 1993–2011 гг., % [4; 31, с. 26]

Показатель	1993	1996	2000	2003	2006	2010	2011
Уровень инфляции	2,7	1,8	1,6	1,8	3,2	1,6	3,0
Уровень безработицы	6,9	5,4	4,2	5,7	4,8	9,6	9,0

Экономическая политика правительства. Для США присуща в целом либеральная модель государственного регулирования экономической деятельности субъектов рынка. Государственный сектор в экономике незначителен по сравнению с другими странами. Регулирующая роль государства осуществляется через установление ставок налогов, балансирование бюджета, политику депозитных ставок кредитных учреждений, установление льгот и ограничений для определенных групп производителей и отраслей экономики и т.п. Тем не менее в ситуациях, когда экономическая система страны оказывается под угрозой спада, а тем более – кризиса, правительство проявляет значительно большую активность и решительность в проведении антикризисных мероприятий.

Ярким примером вмешательства правительства в экономические процессы была политика президента Ф. Рузвельта, которая позволила преодолеть кризис 1929–1933 гг. Эта политика основывалась на экономической теории Дж. Кейнса о регулирующей роли государства, от чего получила название *«кейнсианство»*. Кейнсианская программа предусматривала увеличение затрат государства на обеспечение занятости (в те годы, в частности, за счет расширения общественных работ, государственных расходов на гражданское строительство) для стимулирования потребительского и инвестиционного спроса. Кейнсианские программы регулирования экономики осуществлялись также в первые послевоенные десятилетия, и в целом подобная политика была относительно результативной почти до начала 1970-х гг.

Кризис 1973–1975 гг. обозначил необходимость перехода к другим методам регулирования экономики. Соединенные Штаты к этому времени уже утратили неоспоримые позиции в мировой экономике, их доля в мировом производстве уменьшилась под нажимом европейских стран и Японии, начал терять силу доллар, возросла инфляция. В таких условиях президент Р. Рейган предложил новую программу, которая базировалась на монетарной теории американского экономиста М. Фридмана.

Суть теории *монетаризма* состояла в ослаблении вмешательства государства в экономику. Монетаристы пришли к выводу, что регламентация основных параметров экономического процесса сковывает инициативу бизнесменов, ограничивает их оперативные возможности. Поэтому стержнем новой экономической политики, которая называлась «Новые основы для Америки», была поддержка частного предпринимательства: существенное снижение ставок подоходного налога; значительные налоговые льготы для корпораций; смягчение регламентации предпринимательской деятельности; проведение кредитно-денежной политики, направленной на ограничение темпов инфляции. Эти мероприятия получили неофициальное название «рейганомики».

Применение монетаристских методов придало американской экономике новый импульс. Темпы роста реального ВВП повысились до 3–4% в год, снизилась инфляция и безработица. Инвестиции в информационные технологии возрастали каждый год в среднем на 13% [3, с. 377].

«Рейганомика» действовала эффективно почти до конца 1980-х гг., пока не произошел очередной спад в американской экономике. Темпы роста производства резко снизилась. Государственный бюджет сводился со значительным дефицитом (не в последнюю очередь из-за снижения поступлений налогов), сформировалось большое отрицательное сальдо платежного баланса по текущим операциям. Ухудшилось положение малообеспеченных слоев населения из-за сокращения государственных расходов на социальные потребности. Инвестиционная активность в стране заметно снизилась.

Правительство Б. Клинтона перешло к реализации неокейнсианских моделей регулирования экономики. Данная политика не предусматривала жесткой регламентации экономической деятельности, которую предполагает классическое кейнсианство, тем не менее активизировала роль правительства в экономической сфере. Главной целью являлось содействие притоку инвестиций в экономику. Основное внимание отводилось поощрению инвестирования в новейшие отрасли производства. Почти половина инвестиций направлялась на компьютеризацию. На обновление парка электронной техники шло до четверти всех инвестиций [3, с. 379]. Увеличились социальные затраты государства, особенно на здравоохранение и образование. Вместе с тем повысились налоги.

Успех неокейнсианской политики продемонстрировала динамика основных показателей экономики в 1990-х гг. В конце десятилетия впервые появилась тенденция к уменьшению государственного долга США: с 3,8 трлн дол. в 1998 г. до 3,4 трлн дол. в 2000 г. [30, с. 73].

Экономическая политика президента США Дж. Буша-младшего обозначила возврат к основным положениям монетаризма. Его программа предусматривала прежде всего снижение налогов, отмену налога на наследство, ставки которого достигали 50%. Были установлены налоговые льготы на научные разработки и исследования. Бюджетная программа предусматривала жесткую экономию, которая была нацелена на сокращение государственного долга. В отличие от «рейганомики» администрация Дж. Буша внимательней отнеслась к сокращению затрат на социальные нужды: поддерживала пенсионную систему и систему медицинского обслуживания людей преклонного возраста MEDICARE; была разработана программа образования детей из бедных семей.

Кризисная ситуация, сложившаяся в американской экономике в последние годы, дала основания для пересмотра экономической политики невмешательства государства в рыночные механизмы. Так, 19 сентября 2008 г. правительством США был предложен пакет мер по преодолению кризиса («План Полсона»), предполагавший выделение 700 млрд дол. из государственного бюджета для выкупа неликвидных активов. Для стабилизации ситуации потребовались более жесткие меры и активные действия правительственных органов.

Кроме правительственных учреждений и администрации президента на регулирование американской экономики большое влияние оказывает *Федеральная резервная система (ФРС)* – орган, который формально подчиняется не президенту, а Конгрессу. ФРС контролирует деятельность коммерческих банков и денежно-кредитную сферу, влияет на бюджетную политику.

Внешнеэкономическая политика осуществляется как через механизм деятельности ТНК, так и путем активного участия США в деятельности международных организаций. В частности, США постоянно отстаивают политику открытой торговли (фритредерства) с целью доступа своих товаров на международные рынки. Вместе с тем они (вопреки принципам этой политики) вводят протекционистские барьеры для ограничения внутреннего рынка от товаров конкурентов. Часто такое ограничение принимает формы антидемпинговых мероприятий.

Большинство экспортных соглашений в США осуществляется без особого разрешения со стороны правительства. Тем не менее в некоторых случаях (в ситуациях, связанных с национальной безопасностью, внешней политикой, нераспространением ядерного оружия и других товаров стратегического назначения) требуется разрешение на экспорт в форме лицензирования. США жестко ограничивают экспорт в некоторые государства вплоть до установления эмбарго. В свое время было запрещено экспортировать товары и услуги в Иран, Ирак, Кубу, Ливию, Северную Корею, Югославию, Судан, Афганистан. В страны, против которых США вводят торговые санкции, американские компании могут экспортировать (при наличии лицензии) лишь продовольствие, медикаменты и медицинское оборудование.

Особенности деловой этики. Деловые качества американских бизнесменов отличают целеустремленность, решительность и настойчивость. Эти черты начали формироваться еще в те времена, когда первые поселенцы преодолевали трудности освоения неизвестных для них территорий. Протестантская религия, которая преобладает в американском обществе, трактует добросовестную работу как одно из главных призваний человека. В работе североамериканцы поддерживают такой высокий темп и напряжение, которые непривычны и часто непосильны для многих других народов. Выражение «Время – деньги», которое было сформулировано Бенджаминем Франклином еще в XVIII в., и сегодня является ведущим лозунгом американского бизнесмена, главная цель которого максимизировать доход в наиболее короткие сроки, используя для этого упорную работу, быстроту действий и власть денег.

Американцы по своей природе индивидуалисты, они любят действовать самостоятельно, но и риск берут на себя. В деловых отношениях они не сентиментальны, умеют управлять своими эмоциями, в то же время демонстрируют открытость и дружелюбие по отношению к партнеру. Они равнодушны к внешним формальностям (одежда, ритуал и т.п.), но придирчивы относительно каждого пункта контракта. Американский бизнесмен стремится на первой же деловой встрече добиться от партнера принципиального согласия на контракт (на своих, конечно, условиях), а детали контракта уточнить потом. Бережливость в отношении времени делает их нетерпеливыми, и зачастую они грубо давят на партнера, который колеблется с принятием решения [6, с. 234–243].

Американские бизнесмены настойчиво и энергично отстаивают свою точку зрения во время переговоров, не желая утратить позиции, обеспечивающие выгоду. Тем не менее они рационалистичны и идут на компромисс, если добиться лучшего для них варианта невозможно. Заключив соглашение, они честно придерживаются его выполнения и требуют того же от партнера. Если же партнер начинает хитрить, не выполняет хотя бы один из пунктов контракта, американский бизнесмен действует безжалостно и немедленно доводит дело до суда. Американский бизнесмен в партнере ценит прежде всего профессионализм и компетентность.

К недостаткам американцев, что затрудняет их переговоры с иностранцами, относится их уверенность в том, что Америка – лучшая в мире страна, а доллар – мощнейшая сила, которая превосходит все доказательства. Поэтому они часто пренебрежительны к чужой культуре и обычаям, редко утруждают себя изучением языка иностранного партнера (большинство переговоров ведется на английском).

Концепция деловой этики в США существенно обогатилась за последние два десятилетия. С одной стороны, бизнесмены не отступили от стремления получить прибыль, с другой – стали ощущать шаткость абсолютизации прибыли как единой цели и социальную ответственность бизнеса. Таким образом, происходит трансформация общественной мысли в сторону социальной направленности. Все чаще в средствах массовой информации популяризируется мысль о необходимости приведения в равновесие интересов бизнеса и простого человека, обеспечения экологического благополучия и т.п.

Правительство и Конгресс США реагируют на подобные заявления, устанавливая более жесткие стандарты относительно качества продукции, устранения загрязнения окружающей среды отходами производства и т.п. За нарушение законодательства корпорации заплатили в виде штрафов десятки миллионов долларов, многие из непосредственных виновников привлечены даже к уголовной ответственности. Доказанный в суде дефект продукции приводит к немедленному запрету ее продажи на американском рынке.

Вопросы для самоконтроля

1. Каково место США в мировой экономике?
2. Какова степень влияния США на мировую экономику?

3. Как историко-экономические факторы повлияли на развитие американской экономики?
4. Какую роль в экономике США играют природно-ресурсные факторы?
5. Как характеризуются геополитические факторы развития экономики США?
6. Каково участие США в мировых интеграционных процессах?
7. В чем состоят отраслевые особенности американской экономики?
8. Каковы позиции США на мировом кредитно-финансовом рынке?
9. В чем состоят особенности внешней торговли США?
10. Какова роль промышленности и сельского хозяйства в экономике США?
11. Какие факторы обусловили динамику экономического роста США в 90-е гг. прошлого века?
12. Какие направления экономической политики Правительства США на протяжении XX в. вы можете назвать? В чем состоят их особенности и какие последствия имела их реализация?
13. Каковы основные направления внешнеэкономической политики правительства США?
14. Каковы особенности деловой этики американских бизнесменов?

2.3. Экономика Японии

Место в мировой экономике. Япония относится к развитым странам мира. Ее доля в мировом ВВП составляет 5,6%. Япония находится среди мировых лидеров по производству черных металлов, электроэнергии, автомобилей, судов и в особенности компьютерной техники. Доля этого государства в мировом производстве телевизоров составляет 60%, стали – 14, искусственных волокон – 12%. Она занимает лидирующие места в мире по тоннажу торгового морского флота и улову рыбы, является ведущим экспортером капитала и одним из основных кредиторов в мире (ее банки – мощнейшие на мировом кредитно-финансовом рынке). Японские готовые товары, в первую очередь электроника, завоевывают рынки почти всех стран мира благодаря высокому качеству и надежности. Вместе с тем Япония потребляет большие объемы энергоносителей, минерального и сельскохозяйственного сырья, продовольствия, импортируя их из других стран. Сальдо японского внешнеторгового баланса сводится со значительным профицитом на протяжении последних десятилетий. Но в конце XX в. экономическое развитие страны замедлилось, его темпы заметно ниже, чем в других развитых странах. Япония оказалась перед необходимостью осуществления серьезных экономических реформ. Ключевые сведения о данном государстве представлены в табл. 2.8.

Таблица 2.8. Япония: краткая справка [4]

Территория	372 тыс. кв. км
Население (01.07.2011)	127,4 млн чел.
Государственное устройство	унитарное государство, конституционная монархия
Столица	Токио
Национальная валюта	японская иена (JPY)
ВВП (2011)	4389 млрд дол.
ВВП на душу населения (2011)	34 300 дол.
Экспорт (2011)	800,1 млрд дол.
Импорт (2011)	794,7 млрд дол.
Уровень безработицы (2011)	4,6 %

В 60–70-х гг. прошлого века Япония продемонстрировала экономический прорыв, превратившись из страны с устаревшей технической базой, низкими уровнями производства и жизни населения в государство с передовой экономической структурой, высокими темпами экономического роста, одним из самых высоких в мире уровнем производства ВВП на душу населения. Этот экономический феномен назвали «японским чудом». И действительно, Япония, которая познала сокрушительное поражение во Второй мировой войне, с разрушенной экономикой, смогла в короткий срок опередить все европейские страны и занять второе место в мире по уровню экономического развития.

Факторы экономического развития. Особенности, отличающими японскую экономическую модель, являются: историко-экономические условия; решительность в проведении экономических реформ и их эффективность; специфика построения социальных отношений внутри страны (правительство – бизнес – население).

В отличие от США Япония не богата природными ресурсами. Она имеет небольшие месторождения угля и медной руды. Земельные ресурсы очень ограничены, обрабатывается только 13% угодий. Недостаток земли в определенной мере компенсируется ресурсами океана, которым Япония окружена со всех сторон. Рыба и морепродукты с давних времен были и остаются основными поставщиками животных белков в рационе населения.

Таким образом, национальные природные ресурсы не могут служить мощной базой экономики. Но именно их дефицит способствовал в значительной мере формированию экономической структуры Японии и ее внешнеэкономических связей (специализация на производстве и экспорте готовой продукции и импорте топлива, сырья и продовольствия). Импорт энергоносителей составляет 80% от их потребления. Это создает емкий рынок потребления соответствующих товаров, который привлекает ресурсообеспеченные страны, причем не только развивающиеся, но и США, Канаду и Австралию.

Для понимания специфики экономического развития Японии следует учитывать особенности ее *истории*. Она характеризуется двумя противоречивыми процессами: продолжительной сознательной изоляцией Японии от окружающего мира и готовностью внедрить в национальную экономику лучшие достижения мировой научной и технической мысли. Изоляция, которую правящие круги тщательно поддерживали, способствовала не только сохранению традиций и укреплению национального самосознания, но и имела экономические последствия. Одно из них состоит в том, что не приветствуется иммиграция, а также приток иностранного капитала и товаров. Доля иностранных инвестиций в японской экономике несоизмеримо мала по сравнению с японскими капиталовложениями в другие страны. Менталитет рядового японца сформировался с уверенностью в том, что «японское – самое лучшее», поэтому отдается предпочтение национальным товарам перед иностранными.

Несмотря на самоизоляцию, Япония прошла основные этапы социально-экономического развития, которые присущи развитым странам. Поворотным пунктом ее истории была антифеодалная революция «Мейдзи» (1867–1868), которая расчистила путь развитию рыночных отношений в экономике и дала толчок формированию буржуазии. С этого времени наблюдается стремительный процесс промышленного переворота, который в начале XX в. превратил Японию в индустриальное государство. Началась широкая экономическая, политическая и военная экспансия Японии, объектом которой был регион Восточной, Юго-Восточной Азии и Океании. Она захватила Корею, Маньчжурию, Тайвань и ряд островов в Тихом океане. Японские товары (в то время преимущественно изделия легкой промышленности) распространялись по странам региона, поскольку японцы лучше европейцев и американцев знали традиционные вкусы жителей Юго-Восточной Азии.

Перед Второй мировой войной Япония уже имела мощный военно-промышленный комплекс, который опирался на развитую тяжелую промышленность. Особенностью ее было то, что энергетическая и металлургическая базы были расположены вне Японских островов, а именно – в японской колонии на северо-востоке Китая. В годы войны это имело негативные для Японии последствия, поскольку сырьевые базы были отрезаны от машиностроительного комплекса. Несмотря на антифеодалную революцию, остатки феодализма еще не были окончательно искоренены. Крупные землевладельцы и аристократия имели большое влияние на правящие круги – императорский двор.

В период между двумя мировыми войнами усиливалась роль государства в экономике. Была провозглашена «общая мобилизация нации», что означало подготовку экономики к войне. В отраслях стратегического назначения (нефтяная, угольная, химическая промышленность, черная и цветная металлургия) была установлена система фиксированных цен и создан плано-распределительный аппарат. Компании, которые выполняли воинские заказы, были подчинены министерству обороны. Активное вмешательство государственных органов в экономические процессы сохранялось, в сущности, вплоть до конца XX в. (лишь в конце 1990-х гг. одной из главных целей было провозглашено дерегулирование экономики).

В довоенной Японии, кроме правительства, контроль над экономикой осуществляли крупные монопольные объединения, концерны во главе с семейными холдингами, так называемые *дзайбацу*. Они получали крупные военные заказы, и именно они были заинтересованы в участии Японии в войне. Мощнейшими концернами были Mitsui, Mitsubishi, Sumitomo, Yasuda, Okura. Концерн Mitsui охватывал банки, страховые компании, предприятия горной, химической, электротехнической отраслей, играл большую роль во внешней торговле. Концерн Mitsubishi (в составе 120 компаний) контролировал добычу медной руды, производство минеральных удобрений, нефтеперерабатывающую промышленность и судоходство. Концерн Sumitomo контролировал черную металлургию, а Yasuda владел крупнейшими банками, страховыми и промышленными компаниями.

Милитаризация японской экономики усилила роль тяжелой промышленности, особенно металлургии, военного машиностроения и химии (в конце 1930-х гг. Япония вышла на первое место в мире по производству искусственного шелка – материяла для производства парашютов).

Перекосы в структуре экономики, чрезмерная монополизация экономики проявились в период военных действий. Япония не только потерпела поражение, но и оказалась в невероятно разрушенном состоянии. Промышленное производство в конце 1945 г. достигало лишь 10% довоенного уровня, его доля в мировом производстве составляла лишь 1%, а доля экспорта в мировой торговле – лишь 0,5%. Япония была оккупирована американскими войсками. Верховный штаб оккупационных войск разработал *послевоенную экономическую реформу*, которая неуклонно воплощалась в жизнь под руководством американского экономического советника Дж. Доджа. Основными направлениями реформы являлись:

- демилитаризация экономики;
- декартелизация (антимонопольные мероприятия);
- завершение аграрной реформы.

Основной целью реформ было предотвращение агрессивной политики японского правительства в перспективе. В конституции Японии записано, что затраты на военные цели не должны превышать 1% от ВВП. Этот пункт соблюдается и в настоящее время.

Декартелизация состояла в ликвидации дзайбацу. Холдинговые компании были распущены, была осуществлена широкая распродажа их акций, они были раздроблены в соответствии с принятым антимонопольным законом. За два года реализации реформ 70% акций перешло во владение граждан. Чрезмерная концентрация экономики была ослаблена. Тем не менее крупные монополисты сохранили свои основные позиции. Первое место занял концерн Mitsubishi, второе – Sumitoma, третье – Mitsui, а четвертое – Yasuda. Помимо этого, демонополизация не затронула крупные банки.

Основной целью аграрной реформы была ликвидация крупных земельных владений и перераспределение их крестьянам-арендаторам по рыночной цене. После проведения реформы крестьяне-собственники составляли 62%, а арендаторы – 5,5%. Часть земли осталась в руках помещиков, однако они уже не могли активно влиять на аграрный сектор экономики.

Была осуществлена финансовая стабилизация, в рамках которой предоставлялась американская финансовая помощь, поставлялось топливо, продовольствие и медикаменты. Все гуманитарные товары продавались за деньги, а выручка шла на финансирование развития сельского хозяйства.

Приоритетом экономических реформ являлся подъем производства. Военные заводы были демонтированы под контролем

американских оккупационных властей. Это сыграло позитивную роль, поскольку Япония сосредоточила усилия на развитии «гражданских» технологий. В то время, когда ведущие государства мира направляли значительные средства на гонку вооружений, Япония осваивала рынки продукции невоенного назначения. Во время войны в Корее и Вьетнаме американская армия давала заказы японским фирмам на поставку продовольствия, обмундирования, ремонт военной техники и т.п. В отдельные годы военные заказы американской армии давали Японии до трети всех валютных поступлений.

В рамках экономической реформы было осуществлено следующее:

- введена процедура банкротства, осуществлена реорганизация и ликвидация обанкротившихся компаний;
- возобновлен контроль правительства над ключевыми отраслями экономики;
- произведена стабилизация цен и заработной платы;
- организовано централизованное снабжение предприятий.

Таким образом, роль государства в послевоенном восстановлении экономики Японии возросла. Усиление роли правительства в восстановлении разрушенной экономики не явилось уникальным явлением, присущим только Японии. Эта модель была применена также в послевоенные годы в Италии, Франции, ФРГ. Активная роль государства в регулировании японской экономики сохранилась и в последующий период, что является ее специфической чертой.

Наряду с этим в последние годы американской оккупации применялись методы «шоковой терапии»:

- бюджетная реформа, основой которой стали балансирование государственных доходов и расходов по всем статьям, отмена дотаций убыточным предприятиям;
- новая кредитная политика, состоявшая в отказе от использования фиксированных цен;
- валютная реформа, в рамках которой устанавливался фиксированный курс иены к доллару (360 иен за 1 дол.).

Послевоенная экономическая реформа оздоровила японскую экономику, стала трамплином, с которого начался бурный подъем Японии в мировом экономическом пространстве.

Тем не менее тайна «японского экономического чуда» не может быть полностью разгадана без учета особенностей социально-экономических отношений в японском обществе и специфики менталитета японского работника.

Характерной особенностью организационной структуры японского бизнеса является вертикальная интеграция фирм. Крупные компании объединяются со средними и мелкими. Такое объединение носит название *кейрецу*. Классическая форма интеграции – «материнская фирма – дочерняя фирма». Крупные корпорации передают заказы для выполнения малым и средним предприятиям с более низкой заработной платой, чтобы снизить себестоимость продукции. Иногда малые фирмы выступают как венчурные, выполняя работу, связанную с экономическими рисками. Материнская фирма превращается в «мозг», сосредотачиваясь на инновационной и инвестиционной деятельности. Субподрядными отношениями охвачено свыше 60% мелких и средних компаний в обрабатывающей промышленности [25, с. 464]. Особенностью отношений между крупными компаниями является взаимное владение акциями друг друга. Однако пакет акций «чужой» компании не должен превышать 5–10%.

Отличительной чертой долгие годы являлась специфическая организация труда, состоящая в системе *пожизненного найма* и регулировании ставки заработной платы, а также зависимости служебной карьеры от трудового стажа и возраста работника. Если рабочий или служащий нанимался фирмой, то, добросовестно работая, он мог работать в этой фирме вплоть до выхода на пенсию. Даже во время кризисных ситуаций наниматель старался не высвобождать кадровых работников. Это становилось возможным благодаря особой системе заработной платы. Базовая ставка оплаты труда была сравнительно невелика, а различные премии и надбавки часто ее превышали. Во время трудного экономического положения выплата надтарифной части зарплаты приостанавливалась, а следовательно, и сокращались расходы на оплату труда.

В отличие от американской системы найма, в соответствии с которой ключевым параметром являлись профессиональные качества работника, согласно японской системе ставка заработной платы повышалась в соответствии со стажем работы и возрастом.

Внутри японской фирмы господствуют патерналистические отношения: младшие по возрасту и стажу работники во всем полагаются на своего руководителя и не позволяют себе его критиковать. Руководители опекают подчиненных, не боятся, что молодые и талантливые работники могут их «обойти» по службе, поскольку солидный возраст и стаж являются надежной защитой от конкуренции.

Система пожизненного найма и продвижения по служебной лестнице в зависимости от стажа продолжительное время действовала довольно эффективно. Тем не менее постепенно она утратила свою значимость, поскольку в условиях усиления информационной динамичности от работников, и в особенности от руководителей, требуется высокая скорость реакции на изменение деловой ситуации и умение оперативно принимать решения.

В определенной мере это противоречие устраняется системой группового принятия решений («рингисей»). В решении возникающих проблем принимают участие все сотрудники фирмы. Разработка решения начинается с учета предложений младшего персонала, которые затем обрабатываются опытными специалистами и руководителями, а окончательное решение принимается президентом или главным менеджером фирмы.

Особенностью японских работников являются невероятное *трудолюбие* и *дисциплинированность*. нередки случаи, когда работники отказываются от отпуска, чтобы продемонстрировать свою преданность фирме. Продолжительное время уровень заработной платы в Японии был значительно ниже, чем в Европе или США, что способствовало повышению конкурентоспособности японских товаров, отвечающих по качеству высоким требованиям мирового рынка.

Дисциплинированность японцев в определенной мере обусловлена положениями буддизма и синтоизма – господствующими конфессиями в Японии. В определенной мере влияние буддизма сказалось также и в традиционном стремлении японцев к самосовершенствованию. Они используют свое свободное время для пополнения знаний, обогащения культурного кругозора, повышения квалификационного уровня. Следствием такой традиции является *высокий уровень образования* населения Японии. В стране достигнута практически стопроцентная грамотность. Среднюю школу заканчивает 95% молодежи соответствующего возраста, из них треть становится студентами высших учебных заведений. Государство тратит на образование 4–5% ВВП. Высокий уровень образования японских работников – важный фактор роста производительности труда в эпоху научно-технического прогресса и информационной революции. В настоящее время в Японии сформировался значительный контингент ученых, весьма квалифицированных работников в сфере высоких технологий. Если в 1960-х гг. собственные научно-исследовательские разработки в Японии составляли лишь 18–24% всех патентов, внедренных в производство, а остальное

приходилось на импортные лицензии, то в 1990-х гг. доля национальных разработок достигала уже 80–84%. По некоторым подсчетам, фактор образования и науки обеспечивает в Японии 75–80% прироста ВВП [26, с. 322]. *Затраты на НИОКР* составляют 3% ВВП, что является одним из самых высоких показателей в мире (по их абсолютному объему Япония уступает только США).

Все рассмотренные выше факторы способствовали быстрому развитию экономики Японии во второй половине XX в. Их влияние было неодинаковым в зависимости от конкретной ситуации, которая складывалась как внутри страны, так и в мировой экономике. Так, фактор дешевых трудовых ресурсов действовал в Японии только до конца 1970-х гг. Впоследствии усилилось значение высокого квалификационного потенциала, эффективной организации труда, роста затрат на научные исследования.

Структура и динамика развития экономики. Как уже отмечалось, в экономике Японии довоенного периода основная доля производства приходилась на тяжелую промышленность – металлургию, энергетику, тяжелое машиностроение, основную химию и нефтепереработку. Подобная структура в основном сохранялась до 1970-х гг. Поскольку на мировых рынках в те времена сложилась устойчивая тенденция падения цен на сырье, в том числе минеральное, Япония наращивала мощности в отраслях тяжелой индустрии на импортированных рудах металлов, нефти и газе, химическом сырье. Практически не имея месторождений железной и марганцевой руд, добывая из цветных металлов только медь, Япония в течение почти всего минувшего полувека занимала второе место в мире по выплавке стали, алюминия, меди и некоторых других цветных металлов. По мощности нефтеперерабатывающих заводов она уступала только США, хотя вся нефть, потребляемая в Японии, поступала из других стран.

Особенно быстрыми темпами развивалось машиностроение. Относительно дешевый труд обеспечивал высокую конкурентоспособность трудоемкого производства – автомобилестроения, телевизионной и радиотехники, легкой промышленности. В конце 1960-х гг. Япония вышла на первое место в мире по производству легковых автомобилей, транзисторных радиоприемников и телевизоров, а со временем и металлорежущих станков.

С 1970-х гг. внешнеэкономическая среда для Японии существенно изменилась. Во-первых, резко повысились цены на

нефть, а также на некоторые другие природные ресурсы, что тяжелым бременем отразилось на японской экономике: энергоемкие и металлоемкие виды производства утратили стимул для дальнейшего развития. Во-вторых, развитые страны вступили в стадию постиндустриального развития, когда традиционные отрасли, в особенности металлургия, тяжелое машиностроение, основная химия, утратили ведущую роль. В-третьих, заработная плата японских работников повысилась и достигла уровня других развитых стран, что ликвидировало преимущество Японии с точки зрения использования дешевых трудовых ресурсов.

В таких условиях требовалась перестройка *структуры* экономики Японии. Энергетический кризис побуждал к внедрению энергосберегающих технологий. Значительно сократились удельные затраты топлива на производство единицы продукции. Резко затормозились темпы производства электроэнергии и черных металлов. Подорожание труда привело к существенному снижению доли продукции легкой промышленности. Вместе с тем быстрыми темпами развивались наукоемкие виды производства, в особенности электроника и робототехника. В результате структура производства ВВП в основных сферах экономики Японии сложилась следующим образом: промышленность – 27%, сельское хозяйство – 1%, сфера услуг – 72%.

Занятость по секторам в основном соответствует структуре производства ВВП: на сельское хозяйство приходится 4% занятых работников, на промышленность – 26, на услуги – 70%.

Сельское хозяйство Японии, несмотря на дефицит земельных площадей, обеспечивает 70% потребностей страны в продуктах питания. Основные выращиваемые культуры: рис, картофель, цитрусовые, сахарный тростник и сахарная свекла. Значительная часть овощных культур выращивается в искусственной среде. Сельское хозяйство отличается высокой интенсивностью и урожайностью, высоким уровнем химизации. В данной отрасли преобладают мелкие фермы. Правительство защищает аграрный сектор протекционистскими мерами.

Промышленность Японии все больше ориентируется на наукоемкие отрасли. Приоритетными отраслями стали электроника, аэрокосмическая техника, телекоммуникационные средства и робототехника. Япония занимает первое место в мире по производству судов (52% мирового выпуска), автомобилей (30%), а также тракторов и металлообрабатывающего оборудования. Несмотря на снижение роли традиционных отраслей, позиции Японии довольно прочные в мировом производстве

стали (14%), искусственных волокон (12%), резины, холодильников, стиральных машин.

В 1970–1980-х гг. правительство поддерживало депрессивные отрасли путем их санации, перспективные предприятия получили кредиты и льготы, а безнадежные были закрыты. Наиболее сложной была ситуация в следующих отраслях: выплавка алюминия и мартеновской стали, производство химических удобрений и волокон, судостроение, текстильная и швейная промышленность. В 1990-х гг. государство отказалось от опеки неконкурентоспособных отраслей, продукция которых постоянно замещалась импортом. Но значительную роль играли поставки товаров, произведенных филиалами японских корпораций за границей.

Особенностью японской экономики является объединение частных предприятий в различные ассоциации, кооперативы, союзы. Некоторые из таких объединений превратились в большие концерны мирового значения. В промышленности широко известны корпорации Toyota Motors, Matsushita Electric, Sony, Honda Motors, Hitachi, Takeda Pharmaceutical Company, Canon, Fujitsu, Fuji, Nippon Electric Company, Mitsubishi Heavy Industries, Toshiba.

В *сфере услуг* большое значение приобрели торговля, финансовые, банковские услуги, информатика, связь, туризм. Растет роль услуг, связанных с обслуживанием производства: консалтинг, инжиниринг, маркетинг.

С середины 1980-х гг. Япония стала крупнейшим кредитором мира. Продолжительное время Япония не имела внешних долгов, ее платежный баланс сводился с положительным сальдо. Однако с 1990-х гг. экономическая ситуация в стране ухудшилась, и в 2011 г. внешний долг Японии уже составил 2,7 трлн дол. В то же время Япония занимает первое место среди развитых стран и второе место в мире (после Китая) по золотовалютным резервам, сумма которых составляла в 2011 г. 1063 млрд дол.

По экспорту прямых инвестиций Япония в 1980-х гг. занимала первое место, в 1990-х гг. уступила позиции США и Франции. В конце первого десятилетия XXI в. Япония занимает восьмое место в мире по объему экспорта прямых зарубежных инвестиций. Крупнейшими инвесторами являются компании Matsushita, Toyota, Sony, Nisso Iwai. Основная доля инвестиций (более 40%) направляется в США.

Кредитно-финансовая система Японии представлена частными и государственными банками. Правительству непосред-

ственно подчинены Центральный банк Японии и Японский банк развития, ряд общественных финансовых организаций. Среди частных банков Японии есть группа крупнейших в мире. В первой мировой десятке 2 японских банка: Mitsubishi UFJ Financial Group и Japan Post Bank.

Динамика экономического развития Японии во второй половине XX в. отличалась изменением ритма в зависимости от характера экономических процессов, которые происходили как внутри Японии, так и на мировом пространстве. Можно выделить три периода, которые четко просматриваются по темпам роста экономики.

Первый период охватил 1950–1960 гг., характеризующиеся очень высокими темпами развития. В 1950-х гг. среднегодовой прирост ВВП составлял 15%. Это было время восстановления японской экономики, оснащения производства новейшей техникой, значительных капиталовложений в промышленность и сельское хозяйство. В 1960-х гг. прирост в некоторой степени снизился, но все же оставался довольно высоким, в среднем 11%.

Второй период (1970–1980) характеризовался умеренными темпами развития – 3,8–4,5% в год. Это было время стабилизации уже зрелой экономики. Невысокие темпы в этот период были обусловлены энергетическим кризисом, необходимостью структурной перестройки промышленности.

Третий период начался в 1990-х гг. и отличался крайне низкими темпами прироста ВВП – в среднем 1,4% в год, что весьма ниже показателей развитых государств – конкурентов Японии на мировых рынках (см. табл. 2.1).

Мировой циклический кризис задел Японию в начале и середине 1990-х гг. В конце 1990-х гг. Япония находилась в режиме сильнейшего спада – обозначилась неблагоприятная экономическая ситуация со всеми признаками затяжной рецессии. Сокращение объемов промышленного производства в 1998 г. на 7% оказалось наибольшим падением за весь послевоенный период. Снизилась загрузка производственных мощностей, что привело к снижению инвестиционного спроса, сокращению объемов кредитования и ухудшению финансового состояния предприятий.

Сокращение объемов производства в 1998 г. повлекло *рост безработицы*. Несмотря на то что уровень безработицы в Японии ниже, чем в большинстве других развитых государств, данный показатель приобрел тревожную тенденцию роста.

В 2001 г. впервые за последние десятилетия уровень безработицы достиг 5%. В середине 2001 г. общее количество безработных составляло 3,36 млн чел. и увеличилось за год на 260 тыс. чел. В последующий период наблюдался незначительный рост безработицы – в 2006 г. ее уровень составил 5,4% к экономически активному населению, в 2007 г. – 3,8%, в 2010 – 5%, в 2011 – 4,6% [4].

В период экономического спада по Японии прокатилась волна банкротств. Только в 2000 г. обанкротилось свыше 19 тыс. компаний – на 23% больше, чем в 1999 г.

Основные проблемы Японии в 1990-х гг., по мнению большинства экономистов, связаны с *макроэкономическими перекосами*. Продолжительное время Япония имела положительное сальдо внешней торговли значительных размеров. Приток капитала от экспорта японские банки использовали не столько для вложения в производственные мощности промышленных предприятий (из-за повысившейся стоимости труда), сколько в спекулятивные операции с акциями и в недвижимость. Курсы акций и цены на земельные участки искусственно завышались. Акции приобретались для их дальнейшей перепродажи. Этот процесс получил название «мыльный пузырь». В 1990 г. рыночная цена акций и земельных участков начала падать. Это привело к накоплению долгов банков перед корпорациями, которые вкладывали свои свободные средства в их активы. В 1995 г. впервые за послевоенный период широкомасштабно проходило банкротство банков.

Кризис финансовой системы отразился и на реальном секторе экономики Японии. Снизились темпы капиталовложений, их доля в ВВП уменьшилась с 20 до 15%, поскольку предприятия потеряли часть ресурсов, предназначенных для инвестирования. Обесценивалось имущество (недвижимость), которое являлось залогом под банковские кредиты. Банкротство банков и затруднения с получением кредитов спровоцировали массовое разорение японских компаний. Капитал и производства все в большей мере перемещались за границу в филиалы японских корпораций и совместные предприятия, поскольку внутренний рынок сузился.

Другой причиной спада была *дефляция*. Уровень внутренних цен, в том числе на потребительские товары, был крайне низким и имел тенденцию к снижению, о чем свидетельствует табл. 2.9.

Таблица 2.9. Темпы прироста цен в Японии в 1994–2011 гг., % [4; 32, с. 113]

Показатель	1994–1999 (в среднем за год)	2000	2005	2010	2011
Оптовые цены	– 0,5	0,1	0,5	–	–
Розничные цены	0,5	– 0,7	0,5	– 0,7	0,4

В результате домохозяйства и компании откладывали решение о серьезных затратах на перспективу, в ожидании большей дешевизны. Потребление товаров населением сокращалось также из-за роста безработицы, страха потери работы. Опасение потерять работу побудило людей больше экономить, чем тратить. Норма сбережений в Японии была традиционно высокой. Вследствие этого снизилось потребление, что негативно повлияло на внутренний рынок Японии.

Помимо этого, спад в экономике Японии был обусловлен также и внешними причинами: экономический кризис в странах Юго-Восточной Азии (1998); замедление темпов роста экономики США (вторая половина 2000 – 2001 г.) и применение Соединенными Штатами нетарифных методов регулирования по отношению к Японии.

Усилия правительства Японии по преодолению кризисной ситуации в экономике обеспечили стабилизацию. В частности, в 2003–2006 гг. прирост производства ВВП обеспечивался на уровне 2,6–3,3% в год, темп прироста промышленного производства в 2006 г. составил 3,3%, безработица сохранялась на экономически безопасном уровне, динамика оптовых и розничных цен стабилизировалась.

На развитии японской экономики в 2007–2008 гг. отразились последствия финансовых потрясений. Япония оказалась в центре мирового кризиса, начавшегося в США, поскольку в значительной мере связана с американской экономикой. Японские компании сократили объемы капитальных вложений на 1,6%. Объем продаж автомобилей в ноябре 2008 г. упал более чем на 27% до минимального с 1969 г. уровня. В целом за 2008 г. ВВП Японии упал на 1,2% (в последнем квартале 2008 г. уменьшился на 14,4%). Финансовые институты страны пострадали от кризиса в меньшей мере, чем американские и европейские (о банкротстве заявила лишь одна страховая компания Yamato Life Insurance), что во многом обусловлено опытом японских фирм в преодолении предыдущего затяжного кризиса 1990-х гг.

Правительственные расходы стимулировали экономику в 2009–2010 гг. и помогли Японии восстановиться после кризиса. Правительство предложило открыть сельскохозяйственный сектор и сферу обслуживания для большей иностранной конкуренции и стимулировало экспорт через соглашения свободной торговли. ВВП Японии в 2010 г. вырос на 4,4% после падения на 5,5% годом ранее.

Разрушительное землетрясение силой 9,0 баллов и последующие за ним цунами в марте 2011 г. опустошили северо-восточное побережье острова Хонсю, смыли здания и инфраструктурные сооружения, повредили несколько атомных электростанций, привели к гибели тысяч людей. Это также стало тяжелым бременем для экономики Японии. Уменьшение выработки электроэнергии и разрушение инфраструктуры привели к спаду деловой активности в стране. В результате экономического ущерба от стихийных бедствий ВВП Японии в 2011 г. сократился на 1% в 2011 г.

В японском обществе продолжают обсуждаться вопросы реструктуризации экономики и финансирования новых программ стимулирования хозяйственной деятельности. Огромный государственный долг Японии, который превышает 200% ВВП, постоянная дефляция, нестабильность экспорта для стимулирования экономического роста, старение и сокращение населения – это главные долгосрочные проблемы для экономики Японии.

Внутренняя экономическая политика. Для Японии характерна весьма активная роль правительства в управлении экономикой. В стране сформировалась специфическая модель развития, которая получила название планово-рыночной, предусматривающая государственное регулирование экономики на основе взаимодействия административного аппарата и частного предпринимательства. С помощью этой системы разрабатываются различные методы влияния на хозяйственные решения частных предприятий, связанные с инвестициями, научно-технической политикой, ценообразованием и т.п. Эти методы не подменяют рыночные механизмы, а поддерживают, дополняют и корректируют их функционирование.

В первые два послевоенных десятилетия правительство жестко администрировало экономику. Затем регулирование осуществлялось финансовыми, кредитными и ценовыми методами. В конце 1990-х гг., когда в Японии наступил спад, правительство провозгласило политику дерегулирования, т.е. ограниченного вмешательства государства в деятельность частного бизнеса с расчетом на регулирующую роль рынка.

Основой государственной внутриэкономической политики является **планирование социально-экономического развития** страны. Общегосударственные планы являются индикативными, т.е. рекомендательными. Тем не менее практика свидетельствует о том, что и крупные корпорации, и средние, и даже мелкие предприятия корректируют свою деятельность в соответствии с рекомендациями плана. В разработке государственных планов принимают участие правительственные учреждения, имеющие отношение к экономике: Министерство финансов, Министерство торговли и промышленности, Управление экономического планирования, Экономический совет, а также научно-исследовательские организации и эксперты [3, с. 408–419].

Государственные органы в своей экономической деятельности поддерживают тесные связи с **организациями частных предпринимателей**. Наиболее авторитетными среди них являются:

□ Федерация экономических организаций (Keidanren), которая охватывает практически все группы японского делового мира (в основном в нее входят представители 80 ведущих финансово-промышленных групп, 940 компаний и 120 финансово-промышленных ассоциаций);

□ Японская торгово-промышленная палата (Nisse), в которую входят 1,5 млн фирм-членов, преимущественно мелких и средних, объединенных в более чем 500 местных торгово-промышленных палат;

□ Федерация предпринимательских организаций (Nikkeiren), которая объединяет 47 региональных и 55 отраслевых организаций и занимается преимущественно вопросами взаимоотношений труда и капитала;

□ Ассоциация экономических единомышленников (Keizai Douyukai), в которую входят более 1000 влиятельных бизнесменов.

Кроме того, на социально-экономические процессы в стране существенно влияют **профсоюзы**, объединяющие до 25% экономически активного населения. Крупнейшей профсоюзной организацией является Конфедерация профсоюзов (Rengo), в которую входят две трети всех организованных трудящихся.

Направления и методы внутриэкономической политики государства изменялись в зависимости от конкретной экономической ситуации в стране.

В период 1950–1960 гг. правительство активно вмешивалось в распределение ресурсов между отраслями с целью формирования определенной структуры промышленности. Основным методом достижения цели была система валютных квот на опла-

ту необходимого для фирм импорта. Было установлено ограничение на приток иностранного капитала в Японию.

С 1970-х гг., когда экономика окрепла, был упразднен валютно-лицензионный контроль над импортом, сняты ограничения притока капитала, а также экспорта японского капитала за границу. В середине 1970-х гг. Япония перешла от фиксированного к плавающему курсу иены. Для форсирования развития приоритетных отраслей – электронного машиностроения и производства современных средств связи – были введены государственные программы финансовой и организационной поддержки научно-исследовательских работ, которые выполнялись крупнейшими фирмами в области высоких технологий. В середине 1980-х гг., учитывая чрезмерно большое положительное сальдо внешней торговли, что обостряло отношения Японии с ее внешнеторговыми конкурентами, правительство ввело льготы для импортеров, чтобы выровнять торговый баланс.

В 1999 г. осуществлена финансовая реформа, получившая название большого взрыва [32]; устранены преграды для доступа на финансовые рынки: банки, брокерские и страховые компании приобрели возможность заниматься всеми видами финансовых операций. Был упразднен запрет доступа нефинансовых компаний на финансовые рынки, разрешена торговля ценными бумагами вне фондовых бирж. Вмешательство государства в оперативную деятельность субъектов экономики существенно снизилось, возросло значение рыночных рычагов регулирования, т.е. наступил период *дерегулирования*, с 2003 г. положивший начало оживлению японской экономики.

Внешнеэкономическая политика. На протяжении всей своей истории после революции Мейдзи Япония стремилась осуществлять экспансию на мировые рынки сначала товаров, а затем капиталов, в чем достигла значительных успехов. Занимая четвертое место в мире по объему внешнего товарооборота, Япония является одним из лидеров по иностранным инвестициям и основным кредитором.

Особое значение имеет для Японии *внешняя торговля*, которая благодаря устойчивому положительному сальдо способствует огромному притоку капитала в страну. Наивысших результатов внешняя торговля достигала в 50–60-е гг. XX в., в 90-е гг. ее темпы замедлились.

В 2007–2008 гг. курс японской национальной валюты начал расти по отношению к основным мировым валютам, в частности по отношению к американскому и австралийскому доллару, английскому фунту стерлингов и евро, что связано с за-

медлением темпов роста экономик развитых стран, повышением уровня инфляции в еврозоне и США, падением мировых цен на сырье. Данная ситуация привела к удорожанию японского экспорта и, следовательно, сокращению спроса на японскую продукцию. В результате ведущие фирмы-экспортеры Японии столкнулись с риском утраты лидирующих позиций на мировом товарном рынке. В частности, автоконцерн Toyota перешел на неполную рабочую неделю и уменьшил объемы внешнеторговой деятельности.

В 2011 г. экспорт товаров составил 800 млрд дол., импорт – 795 млрд дол. [4]. Доля Японии в мировом экспорте товаров составила 4,4%, в импорте – 4,5%.

В экспорте товаров наибольшая часть принадлежит продукции обрабатывающей промышленности – 95%, из них на машины и транспортные средства приходится 70%. Более всего экспортируется офисного телекоммуникационного оборудования и автотранспортных средств. В импорте значительная часть приходится на минеральное сырье, машины и транспортные средства, продовольствие.

В географии внешней торговли главное значение для Японии имеют Китай, США и Юго-Восточная Азия, немаловажное значение имеет Европейский союз, незначительна доля стран Центральной и Восточной Европы (в том числе СНГ) [14].

Под давлением зарубежных партнеров правительство Японии либерализует внешнюю торговлю – предоставляет льготы для импортеров. Это обеспечивает увеличение импорта, темпы роста которого превысили темпы роста экспорта. Однако положительное сальдо торговли остается значительным.

Основная доля прямых и портфельных *инвестиций* Японии также размещается в США и странах Юго-Восточной Азии. Продолжительное время японское правительство сдерживало приток иностранных инвестиций, но в последние десятилетия начало осуществлять либерализацию в этой сфере. В 2011 г. прямые иностранные инвестиции в японскую экономику составляли 146 млрд дол., а объем инвестирования японского капитала в другие страны – 880 млрд дол. [4].

Во внешнеэкономической политике Япония имеет два главных приоритета: тесное сотрудничество с партнерами по ОЭСР, особенно в рамках «Большой семерки», и укрепление своих позиций в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Япония как член АТЭС принимает участие в большинстве региональных банков развития.

Особенности деловой этики. Деловая этика японцев довольно заметно отличается от европейской или американской,

и это необходимо учитывать на переговорах с ними во избежание недоразумений и достижения успеха.

Характерной чертой японского общества является сильная зависимость индивидуума от социальной группы, к которой он принадлежит (семья, школа, университет, фирма). На Западе такую систему назвали обществом-паутиной [6, с. 351]. На переговорах представители японской фирмы не принимают решения самостоятельно, поскольку должны согласовывать детали контракта с другими специалистами фирмы, что в определенной мере затягивает переговоры.

Японцы болезненно переживают так называемую потерю лица, поэтому на переговорах не следует принижать их значимость, разговаривать с ними невежливо, оказывать давление на них в попытке подписать выгодный контракт. Японские бизнесмены не любят говорить «нет» на переговорах, считая, что прямой отказ обидит партнера. Свое несогласие они выражают косвенно, намеками. Если японец, выслушав предложения партнера, говорит «да», то это не обязательно означает, что он согласен, скорее это означает: «да, я вас выслушал». Это часто вводит в заблуждение иностранных партнеров.

Переговоры японцы ведут обычно командой, в которой каждый имеет свою компетенцию. Они внимательно выслушивают контрагента, но решения принимают не сразу. Какой бы сильной ни была команда, ее члены обязательно обратятся в центральный офис за инструкциями. Они очень осторожны, внимательно изучают своих партнеров, очень вежливы, не терпят фамильярности, умеют слушать и того же требуют по отношению к себе.

Большое значение японцы уделяют рангу партнера – чем выше его должность, чин, тем больше шансов на успех переговоров. Во время переговоров не принято проявлять эмоции. Бизнесмены, которые сразу же переходят на сокращенное имя, похлопывают японца по плечу, отпускают весьма свободные шутки, вызывают у него неприязнь. Японцы даже стараются избежать рукопожатия, считая это негигиеничным. Вообще японцы весьма осторожны по отношению к иностранцам, но в деловых отношениях с ними ведут себя честно и корректно.

Японцы неохотно вступают в контакт с новыми людьми. Поэтому лучше наладить с ними знакомство через посредника, который должен быть хорошо известен двум сторонам будущих переговоров. В практике делового общения Японии большое значение имеет использование визитных карточек. В них кроме имени и фамилии, а также занимаемой должности указывается

самое главное для японца – принадлежность к определенной фирме или организации, которая в конечном счете определяет его положение в обществе. Если в ответ на протянутую визитную карточку он не получит ответную, то это может обескуражить и даже обидеть японского бизнесмена. Вручать и принимать визитки лучше двумя руками, а в знак уважения полученную карточку следует внимательно прочитать.

В деловых отношениях с японцами необходимо быть пунктуальным – опоздание рассматривается как серьезное проявление неуважения. Следует избегать споров на религиозно-философскую тематику и в то же время нужно проявлять интерес к истории и культуре Японии.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие позиции занимает Япония в мировой экономике?
2. Какие факторы способствовали развитию японской экономики?
3. В чем состоит суть японского экономического чуда?
4. Каковы основные этапы развития Японии?
5. Какие основные направления были предусмотрены послевоенной экономической реформой в Японии?
6. В чем состоят особенности организационной структуры японского бизнеса?
7. Какие особенности существуют в трудовых отношениях в Японии?
8. Каковы особенности экономического развития Японии в последние десятилетия?
9. Как характеризуется современная структура японской экономики?
10. Что представляет собой кредитно-финансовая система Японии?
11. Каковы причины снижения темпов экономического роста Японии в 1990-х гг.?
12. Каковы основные направления и методы внутренней экономической политики Японии?
13. Каковы внешнеэкономические связи Японии?
14. В чем особенности японской деловой этики?

2.4. Экономика Федеративной Республики Германии

Место в мировой экономике. Германия – одна из развитых стран мира, принадлежит к «Большой семерке» мощнейших и влиятельнейших в экономическом отношении государств с развитой рыночной экономикой. По объему ВВП ФРГ занимает пятое место в мире (после США, КНР, Индии и Японии). Германия – наиболее развитая страна Европы. Она «локомотив» Европейского союза, от состояния ее экономики во многом зависят темпы развития всего интеграционного объединения. Можно уверенно сказать, что успехи ЕС в первую очередь основываются

ся на экономической стабильности Германии. Она имеет мощную промышленность – по некоторым изделиям электротехнического машиностроения, станков, химической, оптико-механической промышленности ФРГ занимает лидирующие места в мире.

ФРГ в большей мере, чем США и Япония, зависит от состояния мирового рынка. Доля этой страны в мировом экспорте составляет 7%, а по объему товарооборота она занимает третье место в мире после США и Китая. Доля экспорта в ВВП Германии составляет более 30%, что является одним из наиболее высоких показателей среди государств «Большой семерки».

Германия имеет развитую научно-техническую базу (затраты на НИОКР составляют 3% ВВП). Тем не менее по научно-техническому потенциалу ФРГ уступает США и Японии.

Федеративная Республика Германия имеет одну из наилучших в мире систему социальной защиты населения, высокий средний уровень заработной платы. Вместе с тем по размеру ВВП на душу населения она уступает США, Канаде и некоторым своим партнерам по ЕС (26-е место в мире). Средняя производительность труда весьма высока – 56 тыс. дол. ВВП на одного занятого, но ее уровень ниже, чем в США (83 тыс. дол.), Канаде (71 тыс. дол.), Франции (59 тыс. дол.), Италии (58 тыс. дол.) и Японии (57 тыс. дол.) [33, с. 102]. Высокое качество немецкой продукции в определенной мере компенсирует на мировых рынках их достаточно высокую себестоимость. Краткие сведения о ФРГ представлены в табл. 2.10.

Таблица 2.10. ФРГ: краткая справка [4]

Территория	357 тыс. кв. км
Население (01.07.2011)	81,3 млн чел.
Государственное устройство	федеративное государство, парламентская республика
Столица	Берлин
Национальная валюта	евро (EUR)
ВВП (2011)	3085 млрд дол.
ВВП на душу населения (2011)	37 900 дол.
Экспорт (2011)	1408 млрд дол.
Импорт (2011)	1198 млрд дол.
Уровень безработицы (2011)	6 %

Германия – значительный экспортер капитала, является пятым по объему кредитором в мире, занимает третье место по экспорту инвестиций. ФРГ играет важную геополитическую роль, особенно в Европе. Расположенная в центре Европы, она на протяжении почти полутора веков занимает ключевые позиции в политике и экономике этой части мира. Со второй половины XX в. ее геополитическая роль усилилась. Сильнее всего это проявляется в ведущей позиции Германии внутри Европейского союза. С 1990-х гг. усилилось геополитическое влияние ФРГ на страны Центральной и Восточной Европы, для которых она постепенно становится одним из главных торговых партнеров и инвесторов. От позиции Германии во многом зависят перспективы развития восточноевропейских стран.

Факторы экономического развития. Германия как единое государство образовалась в 1870 г. по окончании Франко-Прусской войны. Уже в то время она вошла в круг крупных государств. В течение XX в. Германия дважды испытывала сокрушительные военные поражения и невероятный экономический развал. И каждый раз она довольно быстро восстанавливала экономику. Германия была первой страной, создавшей «экономическое чудо», которое осуществилось в конце 40-х и первой половине 50-х гг. минувшего века, когда полностью разрушенная экономика возродилась на новейшей технической основе. В этот период страна показала лучшие в Европе темпы развития промышленности, сельского хозяйства, рост уровня жизни населения.

Экономическим успехам Германии на протяжении всей истории страны способствовали в первую очередь человеческий фактор, а также постоянная направленность бизнеса на достижения научно-технического прогресса, взвешенная, эффективная экономическая политика правительства, активное участие в международных интеграционных экономических процессах.

Суть человеческого фактора состоит в трудолюбии немецкого народа, в чрезвычайном усердии работника в выполнении своего дела. «Немецкая точность» – это выражение используется в мире по поводу безупречно выполненной работы. Точность, усердие, высокая организованность немецкого работника обеспечивают высокое качество и конкурентоспособность продукции как на внутреннем, так и на внешних рынках.

Германия всегда развивалась в русле технического прогресса, часто опережая в некоторых областях другие развитые страны. Она несколько позже, чем Англия, Франция и США, вступила в стадию промышленного переворота и соответственно

позже его закончила – уже после 1870 г. Тем не менее Германия не только овладела высочайшими достижениями зарубежной технической мысли и технологии, но и внесла значительный собственный вклад в мировой технический прогресс. В Германии в XIX – начале XX в. впервые были изобретены и применены цилиндро-сверлильный и горизонтальный станки, динамомашин, анилиновые краски, газовый двигатель внутреннего сгорания, дизель. Особых успехов Германия достигла в электротехнической и химической отраслях. Уже в первой половине XX в. она заняла второе место в мире после США по производству стали, автомобилей и самолетов, а по производству продукции химической промышленности – первое место.

Особенностью экономического развития Германии является активная роль государства практически на каждом его этапе. В период промышленного переворота правительство всячески поддерживало строительство железных дорог, производство паровозов, вагонов, добычу угля, что стало своеобразным катализатором промышленного развития. В середине XIX в. половина всех железных дорог Германии была в собственности государства, которое, в свою очередь, льготами поощряло развитие тяжелой промышленности, особенно сталеплавильной, угольной, электротехнической, энергетического и транспортного машиностроения.

Индустриализация Германии была ускорена после Франко-Прусской войны и перед Первой мировой войной. Под руководством канцлера Отто фон Бисмарка была эффективно использована французская контрибуция в 5 млрд франков. К Германии были присоединены Эльзас и Лотарингия, богатые месторождениями железной руды, угля и калийной соли. Была введена в оборот твердая золотая марка, правительство проводило политику протекционизма. Все это способствовало укреплению экономики Германии, особенно промышленности. Началась быстрая концентрация производства и образование монополий, преимущественно в форме синдикатов. На государственных заказах поставок металла для железнодорожного строительства вырос концерн Круппа. В электротехническом производстве возникли два гигантских синдиката – «Общая компания электричества» (Allgemeine Elektrizität Gesellschaft – AEG) и компания Siemens. В химической промышленности выделялся концерн I.G. Farbenindustrie.

В конце XIX в. в Германии сформировался мощный финансовый капитал, который возглавлялся крупными банками – Немецким (Deutsche Bank), Дрезденским и Дармштадским. Герма-

ния по экономическому могуществу превратилась во второе в мире государство (после США).

Первая мировая война разрушила экономику Германии. Она потеряла 13% территории (Эльзас и Лотарингию, Саарскую область), 75 – добычи железной руды, 35 – выплавки стали, 26 – добычи угля, 90% – торгового флота. Национальное богатство Германии сократилось на 50%. Помимо этого, она должна была уплатить репарации на сумму в 20 млрд марок.

Казалось, в таких условиях страна не сможет поднять экономику в короткий срок. Но помощь пришла от недавних противников – США и Великобритании. В 1924 г. был разработан и принят «План Дауэса», по которому объем репараций существенно сокращался. Для погашения выплаты репараций впоследствии был создан Банк международных расчетов в Базеле (Швейцария). Важным было предоставление кредитов и инвестиций Германии. За 1924–1930 гг. немецкая промышленность получила 30 млрд марок кредитов, что составляло две трети ее основного капитала. В 1928 г. был достигнут довоенный уровень развития экономики.

Приход к власти национал-социалистической партии, милитаризация страны и Вторая мировая война прервали нормальное развитие экономики Германии. В стране была установлена фашистская диктатура – абсолютизировалась роль государственного аппарата, осуществлялось прямое вмешательство администрации в экономические процессы. Была введена система принудительных работ.

Впоследствии война истощила производственный потенциал Германии и привела к очередному тотальному разрушению экономики. В 1946 г. объем промышленного производства ФРГ составлял лишь 34% довоенного уровня. В стране бушевала инфляция, возрастала безработица, резко снизился жизненный уровень населения.

На Ялтинской конференции в феврале 1945 г. союзники приняли решение о разделе Германии. В 1949 г. на западных землях была провозглашена Федеративная Республика Германия, на восточных землях – Германская Демократическая Республика, правительству которой были переданы функции управления от Советской военной администрации. С середины 1948 г. до 1990 г. Западная и Восточная Германия развивались по различным экономическим моделям. В западной части благодаря американской экономической помощи и реформам стала реализовываться модель социального рыночного хозяйства, в восточ-

ной – под влиянием СССР начала формироваться административно-плановая экономика.

В данном разделе наибольшее внимание уделим развитию западных земель (ФРГ), поскольку феномен «немецкого экономического чуда» отражает быстрое восстановление и значительный рост экономики именно этой части раздробленной страны.

Кардинальные положительные сдвиги в экономике ФРГ связаны с «Планом Маршалла» и либеральными экономическими реформами министра экономики, впоследствии канцлера Германии – Людвига Эрхарда.

По «Плану Маршалла» США, как и после Первой мировой войны, предоставили экономическую помощь ФРГ (впрочем, как и другим западноевропейским странам). В Германию поступило большое количество американского продовольствия и продукции легкой промышленности и, что самое важное, инвестиции и кредиты, которые направлялись преимущественно в отрасли тяжелой промышленности – энергетику, металлургию, тяжелое машиностроение, химическую промышленность. Была осуществлена денежная реформа, вследствие чего немецкая марка окрепла, приостановилась галопирующая инфляция. В результате к концу 1950 г. промышленность Федеральной Республики Германии достигла довоенного уровня.

Эффективному восстановлению экономики в короткие сроки и ее быстрому рывку в мировом экономическом пространстве Германия обязана *неолиберальной экономической политике* Л. Эрхарда. В основу этого направления положены теория социальной рыночной экономики (А. Мюллер-Армак) и идеи «Фрайбургской школы» (В. Ойкен, В. Репке), пропагандировавшей свободную рыночную экономику. Согласно неолиберальной политике роль государства может быть ограничена регулированием экономики на макроуровне. В то же время оно не должно вмешиваться в оперативную деятельность субъектов национальной экономики. Суть этой политики выразилась в лозунге: «Так мало государства, насколько это возможно, так много государства, насколько это нужно». Правительство оптимизировало регулирование цен, провело налоговую реформу, которая стимулировала развитие предпринимательства, активизировала конкурентную среду (в частности, с помощью антимонопольного законодательства – «Картельного закона» 1957 г.). Первоочередной целью политики Л. Эрхарда было решение социальных проблем, и здесь государство брало на себя большую долю ответственности. Бюджетные расходы на со-

циальные нужды в ФРГ были установлены на более высоком уровне, чем в других развитых странах.

Реализация экономической реформы достаточно быстро привела к положительным результатам. Уже за 1950–1957 гг. объем промышленного производства ФРГ увеличился в 2 раза, тогда как в США – только на 27%, Великобритании – на 22, Франции – на 64%. Экспорт Германии в этот период возрос в 4,3 раза. В мире заговорили о немецком экономическом чуде. Сам Л. Эрхард, как главный идеолог этого чуда, свою причастность к исключительному экономическому подъему ФРГ оценивал довольно скромно и считал экономические успехи следствием честных усилий всего народа.

Одним из важнейших факторов развития экономики ФРГ явилось ее активное участие в *европейских интеграционных процессах*. В 1951 г. Германия вместе с Францией, Италией, Бельгией, Нидерландами и Люксембургом подписала соглашение об учреждении Европейского объединения угля и стали (ЕОУС). Эта организация быстро показала эффективность своей деятельности. Она способствовала восстановлению и укреплению энергетики и черной металлургии ФРГ, что положительно сказалось также и на тяжелом машиностроении. В 1957 г. эти же шесть стран подписали соглашение об учреждении Европейского экономического сотрудничества (ЕЭС) и Европейского сообщества по атомной энергии (Евратом). В тот же период все три организации объединились в одну, которая получила название «Европейское экономическое сообщество» или «Общий рынок». В этом объединении ФРГ сразу же начала играть лидирующую роль и получила от объединения больше выгод, чем другие члены ЕЭС, по крайней мере на первых этапах существования организации.

Германия имела значительно более мощную промышленность: в конце 1950-х гг. она занимала первое место в Западной Европе по выплавке стали и чугуна, производству серной кислоты, каустической и кальцинированной соды, азотных и калийных удобрений, синтетического каучука, тракторов, автомобилей, судов. Производительность труда в промышленности ФРГ была выше, чем у ее партнеров. Поэтому устранение торговых препятствий, открытие границ вследствие отмены тарифов и квот предоставила промышленности ФРГ сильный стимул, способствовала экспансии немецких товаров на западноевропейские рынки. Окрепили позиции крупных корпораций и банков ФРГ. Немецкая марка превратилась в сильнейшую валюту Ев-

ропы и оставалась таковой вплоть до введения евро. С преобразованием ЕЭС в Европейской союз лидирующая роль Германии в европейской экономике сохранилась. Отметим, что центром валютной системы ЕС является Европейский центральный банк, который находится во Франкфурте-на-Майне.

Структура и динамика развития экономики. В группе развитых стран Германия выделяется высокой долей промышленности – 28,6% в структуре производства ВВП (см. табл. 2.3).

Основой *промышленности* Германии продолжительное время была тяжелая индустрия. В 1955 г. ее доля во всем промышленном производстве составляла более 73%. Постепенно, под влиянием научно-технического прогресса структура промышленности начала трансформироваться. Снизилась доля угольной промышленности, черной металлургии, вместе с тем ускоренными темпами развивались электроника, приборостроение, автомобильная и авиакосмическая промышленность. Тем не менее и в настоящее время Германия выделяется в мировой экономике как один из ведущих производителей продукции тяжелого машиностроения, крупнейший экспортер металлообрабатывающей техники, химической продукции. В отраслях информационной и коммуникационной техники, авиакосмической и особенно бытовой электроники Германия заметно уступает США и Японии.

Высококонкурентоспособными отраслями промышленности Германии являются: автомобилестроение, самолетостроение, производство локомотивов и вагонов, станкостроение, изготовление приборов, электротехническая промышленность, точная механика и оптика, химия и фармацевтика, черная металлургия. Горнодобывающая отрасль занимает второстепенное место, но в свое время уголь и калийные соли были важным фактором развития промышленности и сельского хозяйства. После Второй мировой войны много шахт закрылось под давлением конкуренции нефти и газа. Известнейший Рурский бассейн постепенно утратил значение «черного сердца» Германии. Была произведена реконструкция черной металлургии, сократился выпуск рядовых марок металлов и увеличилась доля легированных сталей. Тяжелое машиностроение уступило место неметаллоемкому, наукоемкому машиностроению.

Промышленность Германии отличается высоким уровнем концентрации производства. Крупные предприятия, которые составляют только 2% от общего числа, охватывают 30% всех занятых в промышленности и производят половину продукции.

В обрабатывающей отрасли 100 крупнейших фирм сосредотачивают 60% общего оборота и свыше 50% общего числа занятых [25, с. 519]. Крупнейшими и известнейшими корпорациями являются: производители автомобилей Volkswagen, BMW и Daimler AG; химические концерны Hoechst, Bayer и BASF; угольный концерн Ruhrkohle AG; конгломерат Siemens и группа Bosh. Данные, приведенные в табл. 2.11, дают представление о крупнейших промышленных корпорациях Германии.

Таблица 2.11. Крупные промышленные фирмы ФРГ

Фирма	Хозяйственная область
Daimler AG	Автомобилестроение, электротехническая промышленность, авиация
Siemens AG	Конгломерат
Volkswagen	Автомобилестроение
BMW AG	Автомобилестроение
Hoechst	Химия, фармацевтика
RWE	Энергетика
Bayer	Химия, фармацевтика
BASF	Химия, энергетика
Thyssenkrupp	Сталь, машины
Bosh	Электротехническая промышленность
E On	Энергетика
Mannesmann	Общее машиностроение
Henkel	Химия

Среди 150 наибольших промышленных корпораций мира 10 – немецкие. Немецкие корпорации успешно продвигаются на мировые рынки, скупая акции зарубежных компаний. Так, за счет слияния немецкой автомобильной корпорации Daimler-Benz и американской Chrysler образовалась ТНК Daimler-Chrysler. Скупив 34% акций компании Mitsubishi Motors за 2 млрд дол., Daimler-Chrysler вышла на японский рынок. Volkswagen сумел прорваться на мировой рынок грузовиков, скупив пакет акций шведской фирмы Scania [34, с. 179, 185].

Промышленная политика правительства направлена на повышение конкурентоспособности продукции и на стимулирование развития наукоемких отраслей. Государство создает благоприятные условия для интегрирования экономики и науки, поддерживает малые и средние предприятия в области внедрения новых технологий и проведения инновационных мероприятий. Федеративным министерством образования, науки, исследований и технологии были созданы демонстрационные центры, где представители среднего и малого бизнеса могут познакомиться с информацией о наиболее современном уровне техники.

Сельское хозяйство, несмотря на небольшую долю в ВВП и в численности занятых (0,8% и 1,6% соответственно), обеспечивает потребности страны в продовольствии на 80%, а в пшенице, сахаре, говядине, сыре, сливочном масле – полностью. В сельском хозяйстве, как и в промышленности, происходит концентрация производства. Если в 1950 г. насчитывалось 1,6 млн фермерских хозяйств, то к середине 1990-х гг. их осталось 550 тыс., что привело к повышению производительности труда. Тем не менее и сегодня типичным для Германии остается среднее по размеру сельскохозяйственное предприятие. Почти 90% всех хозяйств имеют площадь в среднем 50 га. Основой сельского хозяйства является животноводство, которое дает 70% всей продукции этой отрасли. По развитию молочного скотоводства и свиноводства ФРГ занимает основные позиции в ЕС.

О высоком индустриальном уровне сельского хозяйства Германии свидетельствуют следующие данные: на единицу площади насчитывается тракторов в 4 раза больше, чем в США; удобрений на каждый гектар вносится больше, чем в Англии, Франции и США. В то же время сельскохозяйственное производство Германии характеризуется более высокой себестоимостью продукции, чем в других странах ЕС. Поэтому большое внимание уделяется защите аграрного сектора от внешней конкуренции. Государство осуществляет активную политику, предоставляя налоговые льготы фермерам, устанавливая повышенные тарифы на импорт сельхозпродукции из-за пределов ЕС, а также регулируя цены с учетом интересов фермеров. Несмотря на ключевые позиции в данной отрасли, Германия остается крупным импортером сельскохозяйственной продукции.

По развитию **сферы услуг** Германия в некоторой степени уступает другим высокоразвитым странам (см. табл. 2.3).

Германия имеет развитую банковскую систему. Deutsche Bundesbank является центральным банком страны. С 2001 года

функции Deutsche Bundesbank по эмиссии евро переданы Европейскому центральному банку (ЕЦБ). В настоящее время он входит в Европейскую систему центральных банков. Среди частных банков мощнейшими являются Deutsche Bank, Dresdner Bank и Commerzbank. В Германии работают более 4,5 тыс. универсальных коммерческих банков и более 200 специализированных банков (строительных, ипотечных и др.). Эти кредитные учреждения имеют около 45 тыс. филиалов. Таким образом, Германия входит в число стран мира с одной из самых плотных сетей банковских филиалов.

Деятельность всех кредитных учреждений в ФРГ контролируется Федеративным ведомством надзора по кредитной деятельности. Если кредитное учреждение попадет в затруднительное положение, то вступают в действие методы сохранения вкладов, компенсирующие потери вкладчиков. В условиях финансового кризиса 2008 г. немецкая банковская система показала относительную стабильность (не проявился ипотечный кризис, уровень сбережений населения остался достаточно высоким – 10–11%). В критическом положении оказался второй по величине немецкий банк Hypo Real Estate, работающий на рынке недвижимости и являющийся важным участником ипотечного рынка в США. Для оказания помощи данному банку правительством Германии и консорциумом немецких банков было решено выделить 50 млрд евро (около 68,5 млрд дол.) для финансирования его деятельности.

Высокими темпами в последние десятилетия возрастают операции с ценными бумагами на фондовых биржах. В Германии восемь бирж, которые находятся в Берлине, Бремене, Штутгарте, Франкфурте-на-Майне, Дюссельдорфе, Гамбурге, Ганновере и Мюнхене. Крупнейшая биржа во Франкфурте занимает по значению четвертое место в мире после Нью-Йоркской, Токійской и Лондонской.

Послевоенная экономика ФРГ отличалась перепадами **динамики развития**, которые отражали достоинства и недостатки экономической модели и были причиной изменения экономической политики правительства. Наивысших темпов развития экономика Германии достигла в 1950-х гг., когда реализовывалась неолиберальная модель. Прирост ВВП составлял в среднем 15–20%. Тем не менее в 1960-е гг. положительные факторы стремительного экономического развития во многом себя исчерпали. Высокий уровень социальных затрат требовал повышения налогов на корпорации, поскольку государственный

бюджет сводился с дефицитом. В первой половине 1960-х гг. государственные расходы возрастали вдвое быстрее, чем рос ВВП. В 1966 г. в стране произошел первый в послевоенный период экономический кризис, хотя он был непродолжителен и неглубок.

В 1968 г. начался новый подъем экономики, темпы ее роста составляли 5–7% в год. Но кризис 1974–1975 гг. был более серьезным, поскольку усилился мировым энергетическим кризисом. Резко повысился уровень потребительских цен в стране – прирост до 7% в год; сократился ВВП (на 5%), промышленное производство – на 12%, объем внутренних частных инвестиций – на 18,5%; нарастала массовая безработица. Преодоление кризиса происходило очень медленно, а в 1980–1982 гг. произошел новый кризис, который сопровождался массовым банкротством и снижением уровня жизни населения.

С 1982 г. начался экономический рост, который длился почти десять лет. В этот период произошла коренная перестройка технической базы экономики. Фирмы направляли до 50% производственных инвестиций на модернизацию и рационализацию производства. Темпы прироста ВВП колебались от 1,5% в 1987 г. до 5,7% в 1990 г. Инфляция поддерживалась на уровне, не превышающем 3%, но безработица оставалась высокой. В начале 1990-х гг. произошло объединение Западной и Восточной Германии в единое государство. Это явилось мощным стимулом дальнейшего экономического роста, хотя первые годы воссоединения принесли множество проблем. Экономика бывшей ГДР оказалась не приспособленной к требованиям мирового рынка. Большое количество предприятий из-за этого были закрыты. На модернизацию промышленности и на компенсации безработным государство вынужденно было расходовать значительные средства. Это привело к экономическому кризису 1992–1993 гг. Тем не менее на этот раз спад в экономике длился недолго. Инвестиции, которые вкладывались в восстановление экономики восточно-немецких земель, начали, в конце концов, окупаться. В 1994 г. прирост ВВП на «новых землях» составлял 10%, что было рекордом для Европы.

После 1995 г. темпы роста экономики востока Германии заметно замедлились и стали ниже, чем в западных землях ФРГ. Модернизация экономики происходила там не так быстро, как предполагалось. Производительность труда возрастала медленнее, чем заработная плата. Так, средняя заработная плата на востоке Германии в 1991 г. составляла 49,3% по сравнению с ее

уровнем на западе ФРГ и в 2000 г. – 77,1%. Производительность труда в тот же период достигала соответственно 41,9% и 69,3% [35, с. 71]. Среднедушевой ВВП в 1996 г. в восточных землях составлял 60% к западногерманскому уровню. Для осуществления производственных инвестиций и социальной поддержки населения было переведено в качестве помощи свыше триллиона марок, что отрицательно сказалось на общеэкономическом развитии страны.

В начале нового столетия немецкая экономика характеризовалась невысокими темпами развития, что свойственно для большинства западноевропейских стран. В 2004–2008 гг. положение стабилизировалось – темпы прироста валового внутреннего продукта колебались от 1% до 3% в год. Вследствие мирового финансово-экономического кризиса в 2009 г. отменялось сокращение объемов ВВП на 5%. Но уже в 2010 г. прирост данного показателя составил 3,6%, в 2011 – 2,7% (см. табл. 2.1). Это, прежде всего, было обусловлено расширением производственных заказов и увеличением экспорта за пределы еврозоны. В силу финансовых сложностей стран еврозоны в 2011–2012 гг. весьма обострилась проблема расширения внутреннего потребительского спроса, как стимула для подъема экономики Германии.

Внутренняя экономическая политика. Как уже отмечалось, изменения в динамике развития экономики привели к пересмотру направлений экономической политики правительства. В основе политики в целом лежала социально-либеральная модель. Тем не менее в кризисных ситуациях правительство от нее отклонялось.

В период реформ Л. Эрхарда государство не вмешивалось в непосредственное регулирование хозяйственных процессов, но брало на себя основную ответственность в решении социальных проблем. Свыше десяти лет такая политика давала значительный эффект: возрастало благосостояние населения и покупательная способность граждан, что способствовало расширению внутреннего рынка; невысокий уровень налогов стимулировал производителей увеличивать инвестиции в производство. ФРГ превратилась в процветающее государство с высокими темпами развития экономики и развитой системой социальной защиты населения.

Однако завышенные экономические и социальные требования обусловили стремительный рост государственных расходов, а постоянный рост заработной платы привел к инфляции. Кризис 1966–1967 гг. требовал пересмотра неолиберальной поли-

тики. Реализация неокейнсианских моделей ознаменовала усиление роли государственного регулирования на макроэкономическом уровне, что было продекларировано в «Законе о содействии стабильности и экономическому росту» (1967) и осуществлялось правительством социал-демократов, пришедших в то время к власти.

В соответствии с данным законом кредитно-денежная политика дополнялась активным использованием инструментов государственной бюджетной и налоговой политики. В процессе разработки решений принимали участие союзы работодателей. Профсоюзы и правительственные органы согласовывали динамику заработной платы и доходов с общеэкономическими целевыми установками. Была предпринята попытка нейтрализовать экономическую власть отдельных монопольных групп принуждением к сотрудничеству, обмену информацией, к готовности к компромиссам. Эта попытка оказалась неудачной из-за отсутствия экономических санкций [35, с. 83].

Законом вводилось пятилетнее финансовое планирование, которое опиралось на общеэкономические прогнозы основных показателей. Эта политика получила наименование фискальной политики стабилизации, целью которой было не допускать резких конъюнктурных колебаний экономики и оказывать содействие устойчивому экономическому росту. Экономический бум уже не являлся целью, был взят курс на умеренный рост экономики. Закон обязывал федеральные и земельные власти приспособлять бюджетную политику к задачам достижения общеэкономического равновесия, которая выражалась в так называемом магическом четырехугольнике:

- стабильность цен;
- высокий уровень занятости;
- внешнеэкономическое равновесие (равновесие платежного баланса);
- постоянный и сбалансированный экономический рост.

Все четыре цели считались равнозначными и должны были достигаться одновременно, что было весьма затруднительно. Несмотря на дальнейшее изменение экономического курса, «Закон о содействии стабильности и экономическому росту» считается действующим и до сих пор.

В 1970-х гг. правительство социал-демократов, которое возглавлял Г. Шмидт, занялось регулированием инвестиций, что в определенной мере подрывало устои «чистого» рыночного хозяйства. Экономические меры правительства укладывались

в систему, которая получила название глобального регулирования. Определенное время эта система проявляла свою эффективность. Тем не менее кризисы 1974–1975 гг. и 1980–1982 гг. показали, что магический четырехугольник не является средством непрерывного стимулирования экономического роста.

В 1982 г. к власти пришли христианские демократы во главе с Г. Колем. Новое правительство вновь возвратилось к *неолиберальной политике*, взяв за основу модель Л. Эрхарда, но не отказалось от позитивного опыта «глобального регулирования». Главным в экономической политике Г. Коля был поворот от стимулирования совокупного спроса к «экономике предложения».

Одним из основных направлений новой политики предполагалось сдерживание расходов – рост государственных затрат не должен был опережать темпы роста производства. Постепенно уменьшалась роль государства в перераспределении ВВП. Если в 1982 г. доля всех государственных расходов в ВВП составляла 50%, то в 1989 г. она уменьшилась до 45%. Сократился дефицит государственного бюджета с 3,4% к ВВП в 1996 г. до 1,2% в 1999 г. Тем не менее христианским демократам не удалось провести налоговую реформу, и Германия осталась страной с очень высокими налогами. Продолжалось накопление государственного долга, который возрос в объеме с 900 млрд марок в 1989 г. до 2200 млрд марок в 1999 г. [4]. В значительной мере этот долг увеличился за счет роста затрат на решение социально-экономических проблем, связанных с воссоединением Германии.

В 1999 г. правительство Г. Коля ушло в отставку, на смену пришла коалиция социал-демократов и «зеленых» во главе с Г. Шредером. Несмотря на принципиальные политические расхождения с христианскими демократами, правительство Г. Шредера в целом сохраняло неолиберальное направление экономической политики. Вместе с тем появились некоторые изменения в методах ее осуществления.

Одной из главных задач правительство Г. Шредера считало борьбу с безработицей, которая увеличилась в 1999 г. до уровня в 10,5%. В отличие от прежнего правительства, которое помогало безработным увеличением затрат на их содержание (не стимулировало их к поиску работы), Г. Шредер сделал ставку на создание благоприятных условий предпринимателям для открытия новых фирм, что привело к появлению новых рабочих мест. Социал-демократы особенно старались поддержать малый и средний бизнес. Важной целью нового правительства являлось

снижение налогов. Уровень налогообложения в конце 1990-х гг. достиг невиданных размеров. Так, если в США на налоги идет около 32% нераспределенной прибыли, в Великобритании – 45, то в Германии этот показатель достиг 65%. Принципы налоговой реформы были утверждены в 2000 г. Общий налог на прибыль уменьшился с 50 до 40%. Подоходный налог предполагалось снизить с 53% в 1999 г. до 42% в 2005 г. [35, с. 87].

В 2006 г. к власти возвратилось консервативное правительство во главе с А. Меркель, а в качестве концептуальных направлений обеспечения устойчивого экономического развития предполагался возврат к экономической политике неолиберализма.

В последние годы наблюдалась позитивная тенденция снижения государственного долга. Темпы роста цен незначительны – в 2007 г. инфляция составила 2,3%, в 2011 г. – 2,2%. В 2008–2009 гг. правительством Германии проводилась активная политика по поддержанию финансового сектора национальной экономики.

Важной составляющей внутриэкономической политики является *социальная политика*. Германия достигла ощутимых успехов в обеспечении социальной защиты населения. В Германии самыми типичными формами социальной защиты являются страховые пособия по старости, болезни, потере трудоспособности или по безработице. Наемные работники, и в особенности пожилого возраста, имеющие хронические заболевания или пострадавшие от несчастного случая, а также безработные имеют серьезную, в том числе финансовую поддержку. В то же время социальная система распространяется и за рамки наемного труда. Она обеспечивает образование детей, предоставляет социальную помощь малообеспеченным гражданам.

На региональном и местном уровнях социальной защитой занимаются национальные или местные ассоциации предпринимателей, профсоюзы и государство. Государство обеспечивает, в основном, социальную помощь, а также социальное обслуживание нуждающихся семей и детей. Расходы на социальное обеспечение в ФРГ составляют почти треть ВВП.

Негативными последствиями традиционно высокого уровня социальных гарантий в Германии являются большое налоговое бремя, излишнее укрепление профсоюзов, расширение безработицы, в силу того, что значительный размер пособий, выплачиваемых безработным, способствует развитию иждивенческих настроений среди населения страны.

Безработица в Германии стала главной социальной проблемой. Рост численности безработных стал заметным уже с середины 1980-х гг., когда безработица составляла 2 млн чел. В 1997 г. безработица достигла наивысшего значения – 4,4 млн чел., или 11,4% к экономически активному населению. Данная проблема сохраняется и в настоящее время, поскольку на общеэкономическую ситуацию существенно влияет присоединение «восточных земель». В 2007 г., по оценкам МОТ, уровень безработицы в стране составил 9%, в 2011 г. – 7% [4].

Внешнеэкономическая политика. По объему *внешней торговли* Германия занимает третье место в мире после США и Китая. При этом высокая доля ФРГ в мировой торговле стабильна на протяжении последних десятилетий (табл. 2.12).

Таблица 2.12. Доля ФРГ в международной торговле товарами в 1980–2010 гг., % [4; 14]

Показатель	1980	1990	2000	2010
Экспорт	10,1	12,0	10,6	8,3
Импорт	...	9,5	8,1	7,0

Внешняя торговля Германии постоянно сводится с положительным сальдо. Темпы роста товарооборота в последние десятилетия довольно высоки.

Товарная структура внешней торговли Германии характеризуется высокой долей машин и оборудования как в экспорте (более половины), так и в импорте (одна треть). Среди других товаров следует назвать продукцию химической промышленности, металлы, продовольствие и текстиль. В импорте значительная доля принадлежит сырью и топливу. Германия постепенно теряет позиции на мировом рынке высоких технологий. Немецкие ТНК треть своих НИОКР осуществляют за пределами ФРГ.

Устойчивое положительное сальдо в торговле товарами стимулируется развитой системой финансирования и страхования внешнеэкономической деятельности. Экспорт финансируется специальными учреждениями: Обществом кредитования экспорта и Кредитным учреждением по реконструкции. Росту объемов экспорта способствует высокое качество немецких товаров.

Позиции Германии в торговле услугами не так сильны, как в торговле товарами, несмотря на то, что страна занимает второе после США место в мире. Экспорт услуг в 2010 г. составлял

230 млрд дол., что несравненно меньше, чем объем экспорта товаров; импорт составлял 256 млрд дол. Таким образом, в отличие от торговли товарами в торговле услугами ФРГ имеет отрицательное сальдо. Доля Германии в мировом экспорте услуг составляет 6,3%, в импорте – 8,3% [14].

Основными торговыми партнерами Германии являются страны Европейского союза. Наибольший товарооборот Германия имеет с Францией, Великобританией, Италией, Нидерландами. Из стран вне ЕС наибольшее значение для немецкой внешней торговли имеют США, Китай и Япония, но если с большинством стран Германия имеет положительное торговое сальдо, то с Японией – устойчивый дефицит.

Высокая заработная плата и высокие налоги побуждают немецких предпринимателей к инвестициям в зарубежную экономику. В 2011 г. сумма прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в немецкую экономику составила 998 млрд дол., а за границей немецкими компаниями вложено 1486 млрд дол. [4]. Преобладающая часть немецких инвестиций направляется в развитые страны (до 75%), в первую очередь в США и страны ЕС. Эти же государства являются главными инвесторами в экономику Германии. Постепенно увеличивается роль региона Центральной и Восточной Европы, преимущественно Чехии и Венгрии, в инвестировании немецкого капитала.

Чтобы компенсировать возможный экономический риск относительно инвестиций в развивающиеся страны, федеральное правительство создало особый инструментарий стимулирования. Оно заключило соглашения более чем со 100 развивающимися государствами и странами ЦВЕ о защите и стимулировании инвестиций. Основанное правительством «Немецкое общество по делам капиталовложений и развития» способствует прямым инвестициям в развивающиеся и бывшие социалистические страны. Средним немецким предприятиям для создания филиалов и трансферта технологий в развивающиеся страны предоставляются кредиты на условиях благоприятных процентов и безвозвратных займов.

Особенности деловой этики. Характерными чертами немецких бизнесменов в деловых отношениях являются профессионализм, компетентность и честность. Они очень ценят время, поэтому точность, соблюдение регламента – одна из особенностей немецких бизнесменов в процессе деловых переговоров. Они не допускают опозданий и того же требуют от партнера.

Переговоры ведут в открытой манере, прямо высказывают свое видение проблемы и свое несогласие с позицией партнера часто выражают в резкой форме. Они не склонны к обмену любезностями во время переговоров, не любят в деловых разговорах рассказывать и слушать анекдоты или обсуждать факты семейной жизни друг друга.

Немецкий деловой этикет характеризуется строгой иерархией. Расстояние между руководителем и подчиненным довольно ощутимо и, в отличие от американцев, никакая фамильярность недопустима. Подчиненный обязан выражать учтивость своему начальнику. Общаясь с немецким партнером, особенно с руководителем группы, следует называть его только по фамилии и обязательно прибавлять титул, если он у него есть (например, «доктор Шмидт» – в Германии много докторов наук).

Немцы приходят на деловую встречу хорошо одетыми и требуют того же от партнера. Они заранее хорошо подготовлены к переговорам, изучают сильные и слабые стороны контрагентов. Главным методом ведения переговоров является «железная» логика и факты. В процессе согласования контракта и его реализации немцы стремятся последовательно и методично выполнять каждый этап. В этом также состоит их отличие от американцев или представителей средиземноморской культуры, которые стараются делать «все сразу», не закончив одного этапа, переходить к другому.

Немецкие бизнесмены не любят, если их подгоняют во время переговоров, они тщательно обсуждают все детали соглашения. Если же контракт подписан, они его выполняют честно, качественно и в срок. Они законопослушны, открыты к общению, не любят легкомысленного подхода к серьезному делу. Признаком плохого тона считается вызывающая одежда и экстравагантное поведение.

К недостаткам деловой этики немцев с точки зрения иностранца относится чрезмерная сдержанность, суровость во время переговоров, отсутствие чувства юмора, резкость в оценках позиций партнера. Часто иностранцев раздражает придирчивая склонность немцев к внешним атрибутам этикета: строгой одежде, четкому соблюдению регламента переговоров, подчеркнутой иерархичности между коллегами разного ранга, обращению только по фамилии и т.п. Тем не менее формальность в поведении немцы расценивают как признак уважения к партнеру. У них очень развита склонность к порядку во всем, и это касается даже расстановки мебели в офисе (каждый предмет должен

иметь свое место, например, незачем переставлять стул, как это делают некоторые визитеры).

Немцы любят солидность не только в поведении, но и в товарах, которые они производят: качество, надежность и долговечность в использовании.

Немцы нелегко завязывают дружеские отношения с иностранцами, но в случае их установления проявляют верность и надежность [6, с. 290–300].

Практика коммерческого сотрудничества с ФРГ свидетельствует о безупречном выполнении принятых немецкой стороной обязательств. Следует иметь в виду, что в работе на рынке ФРГ вся информация, которая касается соглашения, хода его реализации, – конфиденциальна. При определенных условиях она может предоставляться лишь государственным и судебным органам.

Вопросы для самоконтроля

1. Какое место в мире занимает Германия по основным экономическим показателям?
2. В чем состоит геополитическая роль Германии?
3. Какие факторы способствуют развитию немецкой экономики?
4. Каковы основные этапы развития экономики Германии?
5. В чем состоит суть неолиберальной экономической политики Л. Эрхарда?
6. Какую роль играет ФРГ в европейских интеграционных процессах?
7. Какова структура экономики Германии?
8. Какие факторы повлияли на формирование промышленности ФРГ?
9. Какие вы знаете крупнейшие немецкие фирмы и каковы направления их деятельности?
10. Какое место занимает сельское хозяйство в экономике ФРГ?
11. Какие особенности характеризуют кредитно-финансовую систему Германии?
12. Как и под влиянием каких причин изменялась динамика экономического развития ФРГ после Второй мировой войны?
13. Почему на смену неолиберальной политике пришла неокейнсианская политика регулирования национального хозяйства? В чем ее суть?
14. Что такое магический четырехугольник общеэкономического равновесия?
15. Как характеризуются основные положения, достижения и неудачи экономической политики Г. Коля?
16. Какие основные экономические проблемы возникли перед правительством Г. Шредера?
17. В чем состоят особенности социальных отношений в Германии?
18. Какие проблемы внешнеэкономической политики присущи современной Германии?
19. Каковы товарная структура, динамика и география внешней торговли ФРГ?
20. В чем состоят особенности движения внешних инвестиций в ФРГ?
21. Какие черты характеризуют деловую этику немецких бизнесменов?

2.5. Экономика Франции

Место в мировой экономике. Франция – высокоразвитая страна, которая имеет значительное влияние на международные экономические отношения. Она – член «Большой семерки», входит в НАТО, ОЭСР, по экономическому потенциалу занимает второе место в Европейском союзе. По размерам ВВП Франция имеет пятую в мире позицию среди развитых стран (после США, Японии, Германии и Великобритании) и шестую с учетом Китая. Она является одним из ведущих экспортеров капитала, имеет развитую авиакосмическую промышленность, атомную энергетику, химическую промышленность и сферу услуг. По производству и экспорту сельскохозяйственной продукции Франция входит в пятерку лидеров. Краткие сведения о стране представлены в табл. 2.13.

Таблица 2.13. Франция: краткая справка [4]

Территория	551,5 тыс. кв. км
Население (01.07.2011)	65,6 млн чел.
Государственное устройство	унитарное государство, президентско-парламентская республика
Столица	Париж
Национальная валюта	евро (EUR)
ВВП (2011)	2214 млрд дол.
ВВП на душу населения (2011)	35 000 дол.
Экспорт (2011)	578 млрд дол.
Импорт (2011)	685 млрд дол.
Уровень безработицы (2011)	9,3 %

Франция имеет пятый по объему в мире оборот внешней торговли (после США, Германии, Китая и Японии). Она активно экспортирует туристические услуги, привлекая многих путешественников со всего мира. Большое значение для французской экономики имеет развитие наукоемких отраслей. По совокупным затратам на НИОКР Франция занимает четвертое место в мире. Она имеет довольно развитый военно-промышленный комплекс, является одной из немногих стран, которые способны

собственными средствами вывести на орбиту космические спутники гражданского и военного назначения.

Тем не менее Франция по уровню научных разработок и внедрению их результатов в экономику заметно отстает от США, Японии и Германии. Этим же странам, а также европейским государствам северного региона она уступает по среднему размеру ВВП.

Франция принадлежит к группе государств, которые играют ведущую роль в международных экономических отношениях на протяжении нескольких веков. В Средневековье она была мощнейшей в экономическом отношении страной Европы, со временем уступила лидерство Великобритании, которая раньше пришла к развитию рыночных отношений. В середине XIX в. французская промышленность вырабатывала 10% мировой продукции. В конце 1870-х гг. доля Франции в мировом промышленном производстве снизилась до 7%. Она уступила позиции США и Германии. В 1937 г. участие Франции в мировом промышленном производстве составляло 6%, а в 1948 г. – 4%. Тем не менее в послевоенный период экономическое состояние Франции постепенно улучшилось, она по основным экономическим параметрам опередила Великобританию, но уступала Японии. В 1990-х гг. ее доля в производстве мирового ВВП составляла 5,5%, она вырабатывала 17% промышленной и 20% сельскохозяйственной продукции Западной Европы. К 2011 г. мировые позиции Франции характеризовались следующим образом: страна заняла девятое место в мире по объемам ВВП по паритету покупательной способности валют (ее опередили такие государства, как Китай, Индия, Россия, Бразилия), тридцать пятое место – по производству ВВП на душу населения [4].

Факторы экономического развития. Основными *факторами*, которые влияли на развитие экономики Франции, были: ускорение научно-технического прогресса; концентрация и централизация производства; увеличение нормы накопления, что способствовало повышению производительности труда; эффективное использование международного разделения труда и включение в интеграционные процессы; постепенная перестройка структуры национального хозяйства, что привело к росту доли современных наукоемких отраслей (авиакосмическая и электротехническая). Особенно следует отметить исключительную (для стран с развитым рынком) роль государства в регулировании экономических процессов.

Кроме того, среди факторов, которые в свое время формировали экономическую структуру, политику и динамику развития,

были и такие, влияние которых оценивается неоднозначно. Это, во-первых, имперское прошлое Франции, когда она была вторым после Великобритании колониальным государством в мире, и, во-вторых, продолжительное преобладание роли ссудного капитала над предпринимательским. Эти два фактора в разные времена имели как положительные, так и отрицательные проявления.

Колониальная экспансия Франции приобрела наибольший размах в XIX в., когда она овладела огромными территориями в Африке, захватила Индокитай, имела многочисленные колонии в Океании и Карибском бассейне. В 1914 г. население французских колоний составляло свыше 60 млн чел. К тому времени владение колониями способствовало экономическому развитию Франции. Она получила богатую сырьевую базу и рынок сбыта своей промышленной продукции. Тем не менее, поскольку сама Франция в некоторой степени отставала в промышленном развитии от других индустриальных стран, она не была в состоянии в полной мере использовать это преимущество. Доля колоний во внешней торговле Франции в 1913 г. составляла в экспорте 13%, в импорте – 9,5%. В колонии было вложено не более 10% всего капитала, который был размещен Францией за границей.

В период между двумя мировыми войнами возросла роль колоний как арены для вложения французских капиталов. На колониальные владения в эти времена приходилось 75% экспорта капитала из Франции.

После Второй мировой войны значение колониальных владений для Франции изменилось. Усилившееся национально-освободительное движение требовало больших затрат на содержание колониальных войск и колониальной администрации, что ложилось тяжким бременем на бюджет страны. В условиях экономического кризиса, который не миновал французские колонии, спрос на импорт французских товаров и капитала заметно снизился. Помимо этого, из метрополии отвлечалось больше средств, чем поступало во Францию из колоний. В начале 1960-х гг. французская колониальная империя окончательно распалась. После этого экономические отношения Франции с бывшими колониями стали более гибкими. Франция предоставила им преференции в торговле, но и сама получила определенные льготы на рынках этих стран. Ряд африканских государств до недавнего времени входили в так называемую зону франка, привязывая национальную валюту к французской. Часть бывших французских колоний выступила в качестве ас-

социированных членов Европейского союза, в котором роль Франции довольно значительна.

Если по концентрации производства Франция продолжительное время отставала от своих главных соперников, то по концентрации капитала она их опережала уже с первой половины XIX в. **Концентрация ссудного («ростовищического») капитала** в это время преобладала над концентрацией промышленного капитала. В 1800 г. был основан Французский банк (Bank of France), в 1852 г. – «Генеральное общество», в 1863 г. – «Лионский кредит». Эти учреждения в значительной мере контролировали экономику Франции и мировой рынок ссудного капитала. Вокруг них формировались крупные финансовые группы. В конце XIX в. Парижская биржа стала играть роль международного ссудного центра. К ведущей группе банков добавились «Национальная учетная контора» и «Парижско-Нидерландский банк» (Banque de Paris et Pays-Bas). Управление банками осуществляли семейные кланы, среди которых сильнейшими были Ротшильды, Шнейдеры, де Вандели [36].

С конца XIX в. усилился вывоз французского капитала за границу. За период 1870–1913 гг. объем промышленного производства Франции вырос в 3 раза, а экспорт капитала – в 6 раз. Внутренние инвестиции ежегодно возрастали на 1%, а экспорт капитала – на 3%. Накануне Первой мировой войны объем вывезенного из Франции капитала в 1,6 раза превышал сумму капиталовложений в промышленность и торговлю. Экспорт капитала из Франции имел не предпринимательскую, а именно ссудную форму. Займы предоставлялись преимущественно правительствам. Отметим, что крупным должником французских банков была и Российская империя.

Вывоз капитала тормозил экономическое развитие Франции, поскольку отвлекал средства с внутреннего рынка. Вследствие этого наблюдалось промышленное отставание Франции от США, Великобритании и Германии. Кроме того, концентрация капитала в ссудной форме и чрезмерный его экспорт оказались опасными из-за изменений в политической ситуации. После Первой мировой войны и революции в России произошел крах многих малых и средних фирм, а также разорение физических лиц, являющихся держателями ценных бумаг по российским долгам.

Роль ссудного капитала для экономики Франции начала уменьшаться в последующий период, постепенно возросло значение вывоза капитала в предпринимательской форме. В целом Франция и после Второй мировой войны осталась одним из

крупнейших экспортеров капитала. В первые послевоенные годы французский капитал, преимущественно в предпринимательской форме, направлялся в колонии. Если к Первой мировой войне доля колоний в вывозе капитала из Франции составляла 10%, в период между двумя войнами – 30%, то после Второй мировой войны – уже 60%. Тем не менее постепенно произошла переориентация в экспорте капитала на развитые государства, в первую очередь на страны Западной Европы и США.

Таким образом, роль ссудного капитала для экономики Франции двойственна. С одной стороны, французский капитал укреплял свои позиции на международных рынках, создавались крупные финансовые группы в самой стране и обогащался определенный слой населения за счет процентов по ценным бумагам. С другой стороны, значительные средства отвлекались от производственных сфер экономики.

Еще одной характерной особенностью Франции является **активная роль государства в регулировании экономики**. Как и в Германии, в ней также действует социально ориентированная модель экономики, в центре которой находится «государство благоденствия» – L'état providence. Однако, в отличие от Германии, правительство которой осуществляет регулирование преимущественно через макроэкономические рычаги, Франция имеет довольно мощный государственный сектор в экономике. Количество занятых в этом секторе составляет одну четверть. Правительство перераспределяет более половины произведенного ВВП. Французская экономическая модель получила название этатистской (от фр. L'état – государство).

Государство издавна активно вмешивалось в регулирование французской экономики. Корни такой активности уходят во времена, когда Франция представляла собой классический образец абсолютистского правления. Крупная промышленная буржуазия вплоть до 1920-х гг. не была достаточно сильной, чтобы взять на себя ведущую роль в руководстве экономикой государства. В стране продолжительное время большую долю составлял мелкий капитал, а известно, что мелкая буржуазия тяготеет к сильной административной власти. Кроме того, на протяжении XX в. политическая ситуация во Франции складывалась таким образом, что несколько раз к власти приходили «левые» силы, заинтересованные в расширении государственного сектора путем национализации экономических объектов. Роль государства особенно усилилась после кризиса 1930–1934 гг. (мировой кризис поразил Францию с опозданием на один год). При этом активи-

зация государства в экономической сфере была довольно своеобразной – правительство старалось не столько помочь бизнесу, сколько подменить его [37, с. 92]. «Народный фронт», который пришел к власти в 1934–1936 гг., осуществил национализацию отдельных предприятий, промышленное картелирование, ввел субсидирование и ценовой контроль.

По окончании Второй мировой войны наблюдалось еще несколько волн национализации и укрепления экономической роли государства. При этом за усиление государственного сектора в экономике выступали не только коммунисты, но и голлисты (сторонники генерала, а в более поздний период – президента Ш. де Голля). К концу 1950-х гг. были почти полностью национализированы энергетика, угольная промышленность, черная металлургия, транспортное машиностроение, химия, производство бытовой электроаппаратуры, промышленность строительных материалов, строительство, связь и транспорт. Национализированная промышленность оказалась вне рыночной сферы: государство финансировало ее деятельность из бюджетных средств и контролировало все стадии принятия и реализации инвестиционных проектов. Правительство разрабатывало планы развития национализированного сектора, большинство из которых имели индикативный характер. Такая государственная политика получила название «*дирижизм*». Главной ее задачей была индустриализация с целью удержания за Францией статуса сильного государства. В 1950–1960-х гг. треть имущества принадлежала государству, в том числе пятая часть промышленности, множество банков, автотранспорт, крупные страховые компании и радиовещание. В целом государством осуществлялось 30% всех капиталовложений.

В конце 1960-х гг. и в 1970-х гг. у власти были сторонники либерализации экономики, соответственно государственное регулирование ослабло. Произошел переход от дирижизма к неокейнсианской модели. Но глубокий кризис 1973–1974 гг. спровоцировал в последующем (1981) приход к власти «левых» сил (президентом стал социалист Ф. Миттеран).

В 1982 г. был принят закон о национализации крупных частных банков и нескольких промышленных групп. В результате в собственность государства перешли такие промышленные группы, как *Compagnie Générale d'Electricité*, *Pechiney-Ugine-Kühlmann*, *Saint-Gobain*, *Tomson-Brandt* и *Rhône-Poulenc*. Доля государственных предприятий в промышленности увеличилась с 18 до 32%. Государственный сектор в банковской сфере обе-

спечивал 75% депозитных и кредитных операций. Контролировалась деятельность 3,5 тыс. компаний [36, с. 213, 214]. Были национализированы даже такие могущественные финансовые компании, как *Paribas* и *Sues*. Эти две компании контролировали сотни индустриальных предприятий и кредитных учреждений, совокупный капитал которых достигал нескольких сотен миллиардов франков. Были введены активный ценовой контроль, высокий налог на сверхдоходы.

В 1986 г. к власти пришли сторонники либеральной экономики, которые старались минимизировать государственное вмешательство. Они снизили налоги на прибыли, освободили от регулирования цены. Была в определенной мере осуществлена дерегуляция экономики. Возвращение в 1997 г. к власти «левых» сил затормозило процесс дерегуляции. Тем не менее вмешательство государства в экономические процессы в настоящее время значительно ослаблено, но в сравнении с другими развитыми странами государственный контроль над экономикой во Франции является довольно существенным.

Изменения в механизме регулирования экономики, отклонение от активного дирижизма во многом обусловлены внешними факторами. В конце XX в. основные экономические партнеры Франции перешли преимущественно к реализации различных модификаций либеральной модели. Являясь членом Европейского союза, Франция вынуждена «подгонять» свою экономическую политику под механизм регулирования, который преобладает в странах ЕС и соответствует принятым общим решениям.

Участие Франции в *европейских интеграционных процессах* – еще один важный фактор ее экономического развития. Она стояла у самых истоков организации Европейского союза и была активным сторонником его создания. Разработчиками проекта экономического объединения Европы стали Жан Моне – председатель Комиссариата по планированию и администратор в правительстве Франции, Робер Шуман – премьер-министр Франции. Именно благодаря усилиям Р. Шумана удалось воплотить в жизнь идею образования Европейского объединения угля и стали в 1951 г.

Франция выиграла от интеграции, эффективно используя преимущества международного разделения труда. Участие в ЕС ускорило процесс концентрации производства, его техническую модернизацию. В особенности благоприятные условия создались для сельского хозяйства, которое получило широкий западноевропейский рынок сбыта, свободный от торговых огра-

ничений. Резко активизировалась внешняя торговля, преобладающая часть которой приходится на страны ЕС. Вследствие интегрирования Франции в европейские экономические структуры окрепла ее экономика и выросла ее роль в мировом экономическом пространстве. Если в 1950 г. доля Франции в ВВП несоциалистического мира составляла 4,8%, то в 1960 г. уже 4,9%, а в 1973 г. – 5,3%. В промышленном производстве показатели составляли соответственно 5,9; 6,6; 6,5%; в экспорте – 5,4; 6,1 и 7% [36, с. 215]. Эти достижения не являются исключительно следствием членства Франции в ЕС, но определяющая роль этого фактора безусловна. В настоящее время доля Франции в валовом мировом продукте составляет 2,8%, в мировом экспорте – 3,2, в мировом импорте – 3,9% (по состоянию на 2011 г.) [4].

Важным аспектом содействия развитию экономики Франции является эффективное использование *достижений научно-технического прогресса*. Уже отмечалось, что по объему затрат на НИОКР Франция занимает четвертое место в мире. Она уступает своим основным соперникам по спектру научных исследований и технических разработок, поэтому ее усилия сконцентрированы в узком диапазоне приоритетных отраслей. Около 75% всего объема НИОКР в промышленности приходится на электронику, авиационную и космическую промышленность, автомобилестроение, химию, фармацевтику и энергетику. Значительная доля научно-технических разработок обслуживает военно-промышленный комплекс.

Наконец, среди факторов, влияющих на экономическое развитие Франции, следует назвать благоприятные *природные условия и ресурсы*. Франция располагает месторождениями угля и железной руды, которые в целом обеспечивают ее собственные потребности. Большое значение имеют месторождения урановых руд и бокситов (кстати, название «боксит» происходит от французского города Ле-Вох, где эта руда впервые была обнаружена). Весьма значимы для Франции ее агроклиматические и рекреационные ресурсы – благоприятный климат с достаточным количеством тепла и влаги, плодородные почвы, что обусловило (в совокупности с другими факторами) превращение Франции в одного из крупнейших производителей сельскохозяйственной продукции в мире; средиземноморское побережье (прославленный «Лазурный берег»), привлекающее сотни тысяч туристов. Развитию туризма способствуют также многочисленные исторические объекты Франции и развитая гостинично-

сервисная система. Известная французская кухня, демонстрация изысканных коллекций одежды и обуви знаменитейших кутюрье, регулярные кинофестивали в Каннах, неповторимость Парижа (все то, что Э. Хемингуэй назвал «праздником, который всегда с тобой») – важнейшие факторы в развитии туристического бизнеса.

Структура и динамика развития экономики. Вследствие продолжительной ориентации французской экономики на финансово-кредитную деятельность ее структура была недостаточно сбалансированной. Особенно это сказалось в период между двумя мировыми войнами и по окончании Второй мировой войны. Промышленность Франции отставала от американской, немецкой и английской не только по объему производства, но и по технической оснащенности. В 1950–1960-х гг. государственная политика была направлена на завершение индустриализации экономики, модернизацию промышленности и преобразование в сельском хозяйстве.

Следствием активизации процесса индустриализации стало быстрое развитие промышленности. Средние темпы роста промышленного производства составляли в 1960-х гг. 7,6%, а его удельный вес во всем производстве поднялся с 33% в 1960-х гг. до 38% в 1970-х гг. Доля сельского хозяйства за соответствующий период, наоборот, снизилась с 12,5% до 8%, несмотря на повышение производительности труда в этой сфере. Подобные тенденции в основном сохранились и в последующий период. Но в это время происходили важные структурные изменения внутри промышленности. Опережающими темпами росло производство машин и оборудования, развивались точное машиностроение, судостроение, аэрокосмическая и военная промышленность, автомобилестроение. В структуре промышленности на первые места вышли электротехническое машиностроение и производство транспортных средств, особенно авиационная и автомобильная промышленность, где позиции Франции традиционно были довольно сильными.

В 1980-х и в особенности в 1990-х гг. еще больше повысилась значимость электроники и аэрокосмической техники, в то же время снизилась роль металлургии и тяжелого машиностроения. Но определяющей тенденцией было существенное снижение доли промышленности в производстве ВВП и рост сферы услуг. Франция вступила в постиндустриальную стадию развития экономики. Общая структура экономики Франции характеризуется следующими данными: промышленность

составляет 19% в ВВП, сельское хозяйство – 2%, сфера услуг – 79% (см. табл. 2.3).

Франция находится среди ведущих стран мира по производству ракет, самолетов, локомотивов, оборудования для атомной энергетики (второе место после США). Она владеет передовыми технологиями в обработке редкоземельных и некоторых других металлов (германий, радий, хром, титан), имеет весомые достижения в производстве робототехники, средств связи и новых материалов, в развитии биотехнологий и микроэлектроники. Среди отраслей французской промышленности на мировом рынке первостепенное значение имеют:

- аэрокосмическая промышленность;
- производство оружия;
- общее машиностроение;
- автомобилестроение;
- цветная и черная металлургия;
- электронная и электротехническая промышленность;
- атомная энергетика;
- фармацевтика и парфюмерия;
- химическая промышленность;
- железнодорожное машиностроение.

Аэрокосмическая промышленность Франции – одна из наиболее динамичных в мире. Она тесно связана с развитием военно-промышленного комплекса. В свое время Франция создала один из лучших гражданских самолетов среднего радиуса действия «Каравелла», сверхзвуковой самолет «Конкорд» (совместно с Великобританией), пассажирский лайнер «Аэробус». В аэрокосмической промышленности ведущие позиции занимают фирмы Aerospatiale, Snesma, Dasso.

Позиции Франции в автомобильной промышленности снизились по сравнению с началом XX в. Она уступает по объему производства автомобилей Японии, США, Германии и Китаю. Тем не менее французские автомобили традиционно отличаются качеством, комфортом и находят довольно широкий рынок сбыта. Автомобильная промышленность Франции характеризуется большой степенью концентрации: подавляющее большинство машин выпускается фирмами Renault и Peugeot-Citroën. Их доля в мировом производстве автомобилей составляет соответственно 4 и 5%.

В области металлургической промышленности Франции ведущая роль принадлежит компаниям, производящим алюминий. В цветной металлургии сильнейшие позиции имеют фирма

Imetal и промышленная группа Pechiney-Ugine-Kühlmann, являющаяся ведущей и в химической промышленности. Отметим, что по экспорту химических товаров Франция занимает третье место в мире после США и Германии.

В электротехнической промышленности лидирует концерн Tomson, который занимает первое место в мире по выпуску навигационного оснащения для самолетов, а в Европе – по производству электроники.

Энергетика Франции основана на атомных электростанциях. У страны нет собственных значительных запасов нефти или газа, а использование угля для производства электроэнергии недостаточно эффективно. Поэтому доля электроэнергии, выработанной на АЭС, достигает во Франции 76%. Это один из наивысших показателей в мире.

Франция имеет развитую пищевую промышленность, которая по объему производства уступает в Европе только немецкой. В структуре отрасли особенно выделяется сахарное, винодельческое, маслосебяное, мукомольное и мясомолочное производство.

Легкая промышленность, которая еще в XIX в. славилась Францию своими шелковыми тканями, трикотажем, кружевом, швейными изделиями, сегодня имеет небольшую долю в общем объеме производства. Тем не менее легкая промышленность Франции специализируется на производстве дорогой одежды, изысканных парфюмерных изделий и ювелирных украшений. Париж признан мировым центром высокой моды.

Отметим, что концентрация производства сопровождается формированием крупных промышленных групп. Около сотни таких групп объединяют свыше половины занятых в промышленности. Крупнейшими и важнейшими являются: Compagnie Française de Pétrol, Peugeot-Citroën, Renault, Tomson-Brandt, Saint-Gobain-Pont-A-Musson, Pechiney-Ugine-Kühlmann, Compagnie Générale d'Electricité, Rhône-Poulenc, Denain-Nord-Est-Longwy, Michélen, Danone (табл. 2.14).

Таблица 2.14. Основные направления специализации крупных фирм и промышленных групп Франции

Фирма, промышленная группа	Отрасль специализации
1	2
Renault, Peugeot-Citroën	Автомобилестроение
Compagnie Française de Pétrol	Нефтепереработка, нефтехимия

1	2
Dasso-Berge, Aerospatiale, Snecma, Matra	Авиакосмическая техника, электроника
Tomson-Brandt	Электроника, военная промышленность
Pechiney-Ugine-Kühlmann	Химия, цветная металлургия
Les Cables de Lion	Электрические кабели
Compagnie Générale d'Electricité	Энергетика
Saint-Gobain-Pont-A-Musson	Строительные материалы
Denain-Nord-Est-Longwy, Usinor, Sacilor	Черная металлургия
Danone	Пищевая промышленность
Imetal	Цветная металлургия
Rhône-Poulenc	Химия, фармацевтика

Сельское хозяйство Франции – одно из самых развитых в мире. Оно производит четвертую часть аграрной продукции ЕС. По производству и экспорту сельскохозяйственной продукции Франция занимает второе место в Западной Европе. Сельское хозяйство отличается высокой долей земледелия и специализируется на производстве пшеницы, ячменя, сахарной свеклы, вина, молока, масла, мяса, яиц, фруктов и овощей. В 1980 г. на земледелие приходилось 46% всей аграрной продукции, в настоящее время его доля составляет треть производства, а ведущей отраслью становится скотоводство.

В сельском хозяйстве Франции количественно преобладают средние (10–50 га) и мелкие (меньше 10 га) хозяйства. Концентрация сельхозпроизводства не так высока, как в других странах ЕС. Тем не менее крупные хозяйства, которые составляют всего 17% от общего количества, производят 52% продукции. Для французского села характерно резкое различие между двумя типами хозяйств: семейными и товарными. Семейные хозяйства имеют полунатуральный характер, а товарные – дают основную массу реализуемой продукции. Крупные предприятия владеют лучшими землями, применяют современную технику и привлекают их работников, нередко имеют собственные предприятия по переработке и сбыту сельскохозяйственной продукции.

Характерной особенностью французского сельского хозяйства стало объединение крестьян в кооперативы. В аграрные кооперативы объединено около 30% крестьян. На них приходится 70% сбора зерновых, почти половина удоев молока и 40% производства молочных продуктов. Аграрные кооперативы объединены во Французскую конфедерацию сельскохозяйственной кооперации.

Данный сектор экономики Франции более всего выиграл от европейской интеграции. Защищенное внешними протекционистскими барьерами от конкуренции сельхозпроизводителей США, Канады и некоторых развивающихся стран французское сельское хозяйство получило свободный, беспопыльный доступ к рынкам партнеров по ЕС, на которых конкурентоспособность его продукции выше, чем в других странах объединения. Помимо этого, французское правительство предоставляет сельскому хозяйству субсидии и прочие льготы.

В *сфере услуг* Франции наибольшее значение имеет финансово-кредитная система. В настоящее время Франция не является главным экспортером капитала, тем не менее ее роль на международных рынках этого фактора производства довольно велика. Банки всегда имели крепкие позиции в экономике Франции. Крупнейшие из них образовались еще в середине XIX в. По уровню концентрации банковской сферы Франция опережает США, Японию и Германию. Среди 50 ведущих банков мира имеется пять французских (по данным за 2011 г.).

Все кредитные учреждения Франции (банки, общества взаимного кредита, финансовые общества и т.п.) объединены в единую профессиональную организацию – Французскую ассоциацию кредитных учреждений. Ведущее место в современной структуре кредитной системы занимает банковский сектор, на который приходится около 70% совокупного баланса кредитных учреждений [26, с. 265].

Основная часть банковских операций приходится на три ведущих учреждения: Banque Nationale de Paris Paribas, Crédit Lyonnais и Société Générale. Кроме этих гигантов крупными банками также являются Crédit Commercial de France, Crédit Industriel et Commercial. Особое значение имеет кооперативный банк Crédit Agricole, который обслуживает преимущественно аграрный сектор экономики. Он, слившись с Crédit Lyonnais, вошел в десятку ведущих банков мира. В конце 1990-х гг. также состоялось слияние банков BNP и Paribas. Таким образом, образовались крупнейшие во Франции банковские группы.

По мнению главы Центрального банка страны, французские финансовые институты явились устойчивыми в условиях финансового кризиса 2008 г., что было обусловлено весьма значительной ролью государства в экономике. Как и в других государствах Европы, во Франции снизилась деловая активность, что привело к замедлению экономического роста страны. Для поддержки финансового сектора экономики правительством были предоставлены гарантии по межбанковскому кредитованию.

Ухудшению ситуации в банковской сфере способствовал развернувшийся с 2010 г. долговой кризис отдельных европейских государств, поскольку, в частности, французские банки являются одними из главных держателей греческих долговых бумаг. Таким образом, Франция впервые очутилась в той же категории риска, что Италия и Испания.

Динамика роста экономики Франции в послевоенный период характеризовалась неровностью ритма. Почти четверть века после окончания Второй мировой войны темпы экономического роста были довольно высокими. Средний ежегодный прирост ВВП за период с 1950 до 1973 г. составлял 5,1%, что почти втрое увеличило объем валовой внутренней продукции. Высокие темпы развития обуславливались восстановлением разрушенного войной хозяйства, иностранными капиталовложениями по «Плану Маршалла», перестройкой структуры национального хозяйства согласно тенденциям научно-технического прогресса, а также экономической политикой государства.

Именно в этот период Франция имела наибольшие достижения в экономике. В структуре промышленности возросла роль новейших отраслей, продукция которых интенсивно экспортировалась. Выросла производительность труда в промышленности. Если в 1950 г. разрыв в производительности труда между США и Францией был двукратным, то в 1973 г. он составлял 37% [37, с. 90]. Темпы роста ВВП в это время превышали обычные показатели для стран Западной Европы (4,6%). По темпам развития в группе развитых стран Франция уступала только Германии и Японии. Доля Франции в совокупном мировом ВВП повысилась (на 1%) и она заняла, как уже отмечалось, пятое место среди несоциалистических стран [4].

Тем не менее в конце периода расцвета выявились и слабые стороны французской экономики: более низкий уровень концентрации промышленности, чем у основных конкурентов; более высокая доля аграрного сектора в экономике; весьма высокие материалоемкость и энергоемкость промышленного произ-

водства; хроническая инфляция и снижение курса национальной валюты. Эти недостатки постепенно накапливались и сказались особенно остро во времена мирового экономического кризиса 1973–1975 гг., ставшего поворотным пунктом, с которого темпы экономического развития Франции резко замедлились (табл. 2.15).

Таблица 2.15. Динамика ВВП Франции в 1950–2010 гг., % [4; 37, с. 95]

Показатель	Среднегодовые значения					2001–2010
	1950–1960	1961–1970	1971–1980	1981–1990	1991–2000	
Прирост ВВП	4,5	5,6	2,3	3,3	2,7	1,4

Экономический кризис начала 1970-х гг. буквально потряс Францию. Безработица возросла втрое и втрое снизилась прибыльность компаний. Следующее десятилетие для Франции также было непростым, поскольку на ее экономику влиял «кризис задолженности» развивающихся стран. Франция интенсивно инвестировала эту группу стран, но долги возвращались несвоевременно либо не возвращались вовсе. Быстро возрастал и государственный долг Франции. Сокращались инвестиции в национальную промышленность. Возрастало отрицательное сальдо внешней торговли. Со второй половины 1980-х гг. в экономике произошло некоторое оживление, поскольку мировые цены на традиционные французские товары повысились, а на энергоносители – снизились. Баланс внешней торговли стал положительным. Тем не менее динамика внутренних инвестиций оставалась довольно вялой.

Оживление экономики было непродолжительным, и в начале 1990-х гг. Франция столкнулась с новыми проблемами – сократились объемы промышленного производства, возросла безработица, снизился объем инвестиций. Значительную роль в оздоровлении экономики сыграла экономическая политика консерваторов во главе с Ж. Шираком, который в 1995 г. стал президентом Франции. С 1997 г. начался подъем французской экономики, что в особенности повлияло на высокие темпы развития промышленности и внешней торговли, сократился уровень безработицы.

В 2000 г. наблюдался резкий рост основных экономических показателей, в особенности объемов промышленного произ-

водства, экспорта и импорта (около и более 13%). Однако уровень безработицы остался весьма высоким и составлял 9,6%, а к 2005–2006 гг. увеличился до 9,9% к экономически активному населению. Позитивные тенденции обеспечены на основе снижения материалоемкости и энергоемкости промышленного производства, повышения доли новейших отраслей, переориентации деятельности неконкурентоспособных фирм. В то же время рост производительности труда (по данному показателю Франция вышла на одно из первых мест в мире) повлиял на сокращение занятости. Основные экономические показатели развития Франции в последние годы отражены в табл. 2.16.

Таблица 2.16. Основные экономические показатели развития Франции в 2005–2011 гг. [4; 38]

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Прирост ВВП, %	1,9	2,7	2,2	–0,2	–2,6	1,4	1,7
Прирост экспорта товаров и услуг, %	3,1	5,5	2,3	–0,6	–12,2	9,3	5,0
Прирост импорта товаров и услуг, %	5,8	5,5	5,5	0,6	–10,6	8,2	4,8
Уровень безработицы, %	9,2	9,2	8,4	7,8	9,5	9,8	9,3
Индекс потребительских цен	1,9	1,9	1,6	3,2	0,1	1,7	2,3
Государственный долг, % к ВВП	66,7	63,9	64,2	68,3	79,0	82,4	86,3

Внутренняя экономическая политика. Активное государственное регулирование предопределяет основные направления внутренней экономической политики. В государственном секторе остается много промышленных предприятий и банков, несмотря на две волны денационализации, которые были осуществлены в 1970-х и в 1990-х гг. Но теперь механизм управления ими существенно изменился. Государственные предприятия превратились в смешанные акционерные общества, в которых государству принадлежит контрольный пакет акций, соответственно их деятельность, так же как и других субъектов рыночной экономики, подвержена действию свободных рыночных сил. Правительство отказалось от поддержки неэффективно работающих государственных предприятий. Полностью в собственности государства остались почта, связь, национальные

издательства, значительное количество больниц, депозитных касс, энергоснабжение, телекоммуникации.

Государственное регулирование экономики Франции осуществляется с помощью индикативного планирования и бюджетного регулирования. Индикативные планы представляют собой тщательно составленные прогнозы развития экономики, не являются обязательными для принятия предпринимателями, но игнорировать их нецелесообразно. Бюджетное регулирование заключается в проведении соответствующей налоговой политики и предоставлении средств на выполнение конкретных целевых программ.

Во второй половине 1980-х гг., кроме того что были снижены налоги на крупный капитал и высвобождены цены, в валютной сфере был упразднен контроль над валютными операциями, движением капитала, сняты ограничения в межбанковском, биржевом и ипотечном рынках. Все государственные предприятия (за исключением естественных монополий – почта, связь и т.п.) были переведены на независимое от бюджета функционирование и начали действовать в жестких условиях мирового рынка. Развернулась программа приватизации государственных предприятий. В начале 1990-х гг. были денационализированы Banque Nationale de Paris, химический концерн Rhône-Poulenc, крупные страховые корпорации.

Приход к власти правительства Л. Жоспена, несмотря на его либеральные экономические взгляды, затормозил наиболее радикальные реформы – произошел возврат к регулированию цен государственных естественных монополий, частичный контроль за ценами на аграрную продукцию, тарифами на услуги здравоохранения.

Правительство стремилось стимулировать развитие экономики путем активизации потребительского спроса, посредством повышения доходов населения и заработной платы. С 2000 г. развернулась программа снижения налогов. Благодаря успешному экономическому развитию, уменьшению безработицы фискальные поступления в бюджет существенно увеличились. Тем не менее, снижение налогового бремени распространилось главным образом на плательщиков с низкими доходами. Подоходный налог снизился только для двух наименее обеспеченных групп населения. Также был сокращен налог на жилье. Но в целом уровень налогов во Франции и сегодня остается одним из самых высоких в ЕС. Максимальная ставка индивидуального подоходного налога в 2003 г. достигала 58%. Высоким остается уровень налогов на корпорации, на сбережения и имущество.

Социальная политика всегда была приоритетным направлением для правительства Франции. Затраты на социальную сферу составляют в среднем 60% всех бюджетных расходов. Они значительно выше, чем в других странах, это в определенной мере отрицательно влияет на конкурентоспособность французской экономики. Несмотря на приоритетность социальных целей, Франция характеризуется высоким уровнем безработицы, которая достигла неслыханных размеров в 1990-е гг. (11–12,5% к экономически активному населению). Такой высокий уровень являлся не столько следствием невнимания правительства к социальным проблемам, сколько результатом недостаточно эффективной экономической политики в целом (сокращение внутренних инвестиций и массовый вывоз капитала за границу).

В конце 1990-х гг. правительству удалось снизить уровень безработицы. За счет расширения занятости в 2000 г. была получена почти половина прироста ВВП. Однако уровень безработицы превышает экономически безопасное значение – 5% (см. табл. 2.16).

С 2001 г. во Франции проводилась трехлетняя программа государственных доплат лицам, которые получали минимальную заработную плату. Доплата составляла 14% от уровня минимальной заработной платы. Социальная поддержка осуществляется прежде всего за счет налогоплательщиков и социальных взносов предпринимателей. Так, если в США социальные взносы равняются 10,4% к ВВП, в Швеции – 14,5%, в Великобритании – 6,3%, то во Франции – 19,3% [36, с. 227]. Однако социальные гарантии распространяются в основном на занятых в государственном секторе экономики.

В **финансово-кредитной** политике государства важнейшим событием явился переход Франции к использованию евро с 1 января 2002 г.

На основе анализа внутриэкономической политики Франции можно сделать вывод, что доминирующей силой в экономике остается государство, но направления политики часто изменяются в зависимости от того, какое правительство приходит к власти – правые или левые. Подобные изменения сопровождаются довольно мучительной перестройкой экономического механизма страны (постоянное чередование национализации и приватизации, повышение и снижение налогов и т.п.).

Внешнеэкономическая политика. Франция ориентирована прежде всего на Европейский союз, в особенности по поставкам сельхозпродукции (около 70%) и автомобилей (65%). В странах

ЕС размещается 70% объема французских инвестиций. Этим объясняется большое внимание правительства ко всем кардинальным изменениям, которые происходят в Европейском союзе. Франция всегда находится среди инициаторов тех событий, которые усиливают интеграционные процессы в Западной Европе (Шенгенское и Маастрихтское соглашения, введение евро и т.п.). Исключением было продолжительное противодействие голлистского правительства вступлению Великобритании в ЕС, поскольку Франция рассматривала ее как серьезного соперника. В 1990-х гг. французское правительство выступало за постепенное расширение ЕС за счет стран Центральной и Восточной Европы. Но поэтапно взгляды французских политических лидеров изменились в сторону ограничения вступления новых членов в организацию. Правительство Ж. Ширака предложило сделать паузу в этом процессе после 2007 г.

Франция осуществляет активную политику в области **внешней торговли**. Темпы прироста объемов торговли превышают темпы роста ВВП и промышленного производства.

Экспортная квота страны составляет 26% ВВП, импортная – 31%. По экспорту и импорту товаров Франция занимает шестое и пятое места в мире соответственно. По экспорту услуг она на пятом месте после США, Великобритании, Китая и Германии. В 2010 г. Франция экспортировала услуг на 140 млрд дол., а импортировала – на 126 млрд дол. [4; 14].

Французский экспорт товаров состоит преимущественно из электротехнического оборудования, цветных металлов, продукции органической химии, тонкой химии и фармацевтических товаров. Франция традиционно является крупным поставщиком аграрной продукции на мировые рынки – зерна, сахара, вин, молока и мяса. По качеству французские промышленные товары уступают американским, японским и немецким. Поэтому на французском внутреннем рынке возрастает доля американского энергетического оборудования, химических товаров, компьютеров, японской бытовой электроники, фотоаппаратов, мотоциклов, немецких станков. Помимо этого, в импорте преобладают станки, металлургическое и металлообрабатывающее оборудование.

В географической структуре торговых связей Франции, как уже говорилось, Европейский союз абсолютно преобладает. При этом основным партнером является Германия, доля которой в экспорте Франции составляет почти 15%, в импорте – 19%. Далее идут Испания, Италия и Великобритания. Из торговых

партнеров вне ЕС важнейшими для Франции являются США. Доля развивающихся стран постепенно снижается.

Основная часть французских инвестиций также приходится на страны Европейского союза (приблизительно 70% всех внешних капиталовложений). Больше четверти инвестиций идут в развивающиеся страны (из них половина – в Африку). Таким образом, на другие страны остается небольшая доля инвестиций.

В притоке капитала во Францию главными партнерами являются также страны ЕС. Но первое место по инвестициям во французскую экономику занимают США. После либерализации экономики Франции в страну усилился приток иностранных инвестиций. Иностранный капитал контролирует около половины производства в нефтехимии, химической промышленности, а также средств информатики и электроники [26, с. 276].

Особенности деловой этики. Французский стиль ведения деловых переговоров формировался под влиянием исторического и культурного развития нации, центральной роли этой страны в европейском и мировом пространстве. Французские бизнесмены считают, что культура их страны – одна из самых развитых в мире, а Франция – родина демократии. На переговорах они предельно вежливы, демонстрируют изысканные манеры. В разговорах с французскими партнерами недопустима фамильярность. Они приходят на деловые встречи хорошо одетыми и этого же требуют от иностранного партнера. Французы считают себя уникальной нацией, но это не мешает им относиться к иностранному партнеру с уважением, если он заслуживает этого своими деловыми качествами и манерами.

Сильной стороной французов на переговорах является логика мышления. Они быстро замечают непоследовательность в позиции партнера и это используют в своих интересах. В противоположность немцам, которые также любят логику, французы ведут переговоры более гибко и более терпеливо. Если немец, изложив свои аргументы, которые кажутся ему «железными», сразу же требует принять решение от партнера, то француз ведет переговоры долго, еще и еще раз аргументируя свою позицию. При этом он не настаивает на скорейшем принятии решения [6].

Во время деловой встречи французские бизнесмены сначала стараются хорошо узнать позицию иностранного партнера, его сильные и слабые стороны. Свою позицию они озвучивать не спешат. Деловые отношения не ограничиваются исключительно

рамками служебных кабинетов. Во Франции многие важные решения принимаются не только за рабочим, но и за обеденным столом. Во время делового обеда о делах говорить принято только после того, как будет подан кофе. Французы высоко ценят в своих собеседниках способность ориентироваться в вопросах культуры и искусства. В ходе беседы следует остерегаться тематики, которая затрагивает вероисповедание, личное положение на службе, доходы, болезни, семейное положение и политические пристрастия.

Французы ведут переговоры вежливо и внешне дружелюбно. Тем не менее, если они уверены в своей логике, на компромиссы не идут, а вновь разъясняют свою позицию. Если им не удастся убедить партнера, они прерывают переговоры, но делают это тактично.

Французы стараются всегда быть точными, даже в мелочах. Этим они напоминают немцев. По натуре они экстраверты и легко общаются с партнерами, они интересные собеседники, часто бывают эмоциональными, но тем не менее не нарушают логики рассуждений.

В переговорах с французскими бизнесменами следует проявлять официальность и обращаться к партнеру только по фамилии. Надо учитывать то, что французы считают свою нацию аристократичной. С их точки зрения, невежливо к традиционному приветствию не прибавлять фамилию партнера или необходимые слова обращения (мсье, мадам). Непременным атрибутом делового человека является его визитная карточка, на которой рекомендуется указать законченное высшее учебное заведение.

Во французских фирмах решения принимаются ограниченным числом лиц высокого ранга, в соответствии с чем очень важно, чтобы деловые связи с французскими компаниями устанавливались на соответствующем иерархическом уровне. Следует опасаться бюрократических препятствий, особенно характерных при заключении контрактов с государственными предприятиями Франции.

Вопросы для самоконтроля

1. Какое место в мире занимает Франция по основным экономическим показателям?
2. Какие факторы влияют на экономическое развитие Франции?
3. По каким причинам позиции Франции в мировой экономике снизились со второй половины XIX в. и в первой половине XX в.?

4. Какую роль играл ссудный капитал во французской экономике?
5. Какую роль играет государство в регулировании экономики Франции?
6. Что такое «этатизм» и «дирижизм»? Каков механизм их действия?
7. Какие основные этапы регулирования экономики происходили во Франции после Второй мировой войны? Какие последствия это имело?
8. Какое значение для Франции имеет ее участие в европейских интеграционных процессах?
9. Как влияет природно-ресурсный фактор на экономику Франции?
10. В чем состоят особенности современной отраслевой структуры экономики Франции?
11. Каковы ведущие отрасли промышленности Франции и крупные промышленные фирмы и группы?
12. Какую роль играет агропромышленный комплекс в экономике Франции?
13. В чем состоят особенности финансово-кредитной системы Франции? Каковы крупнейшие банки страны?
14. Какими особенностями характеризуется динамика экономического развития Франции во второй половине XX в.?
15. Какие основные методы используются во внутриэкономической политике Франции?
16. В чем состоят основные направления социальной политики правительства Франции? Каковы ее экономические последствия?
17. Какова товарная и географическая структура внешней торговли Франции?
18. В чем состоят особенности экспорта капитала в современной Франции?
19. Каковы основные черты деловой этики французского бизнесмена?

2.6. Экономика Великобритании

Место в мировой экономике. Объединенное Королевство Великобритании принадлежит к группе самых развитых стран мира. По размерам ВВП находится на восьмом месте (после США, Японии, Германии, Китая, Индии, России и Бразилии). Она имеет пятую позицию в мире по объему промышленного производства. Великобритания является лидером в мире по объему иностранных инвестиций. Лондон – один из крупнейших финансовых центров, он занимает первое место по числу действующих иностранных банков. В столице Великобритании находится третья по объему операций фондовая биржа в мировом сообществе (после Нью-Йоркской и Токийской). Лондон – крупный валютный центр, через него осуществляется треть валютных операций, а также наибольший в мире объем страховых услуг. Лондон контролирует значительную долю мирового биржевого рынка металла, нефти и некоторых других стратегических товаров. Краткие сведения о стране представлены в табл. 2.17.

Таблица 2.17. Великобритания: краткая справка [4]

Территория	243,6 тыс. кв. км
Население (01.07.2011)	63 млн чел.
Государственное устройство	унитарное государство, конституционная монархия
Столица	Лондон
Национальная валюта	фунт стерлингов (GBP)
ВВП (2011)	2250 млрд дол.
ВВП на душу населения (2011)	35 900 дол.
Экспорт (2011)	495 млрд дол.
Импорт (2011)	655 млрд дол.
Уровень безработицы (2011)	8,1%

Великобритания в мировой экономике сыграла особую роль. Она одной из первых перешла от феодализма к развитым рыночным отношениям. В Великобритании впервые начался промышленный переворот, и она в свое время вырабатывала значительно больше промышленной продукции, чем любое другое государство мира. Англию того времени называли мастерской мира. Великобритания длительное время была главным экспортером товаров и капитала. Она являлась одним из основателей международной системы страхования (контора, а со временем Корпорация Ллойда (Corporation Lloyd)). Британская империя была крупнейшей в мире, и ее влияние на колонии наложило заметный отпечаток (как отрицательный, так и положительный) на экономику большого количества развивающихся стран. Английский фунт стерлингов продолжительное время был самой надежной валютой на мировом валютном рынке.

Тем не менее постепенно Великобритания утратила свои лидирующие позиции. В 60-х гг. XIX в. по объему промышленного производства и ВВП ее обходят США, а в последней четверти того же столетия – и Германия. Великобритания в этот период оказывается на третьем месте в мире. После Первой мировой войны как страна, менее пострадавшая от военных действий, чем государства континентальной Европы (в том числе Германия), она ненадолго возвратилась на второе место после США по объемам ВВП и промышленного производства.

Но уже в 1930-х гг. Германия вновь обогнала ее по темпам экономического развития. Ситуация повторилась после Второй мировой войны, когда Великобритания по тем же причинам снова ненадолго заняла второе место. В 1950-х гг. ее опередила Германия, в 1960-х – Япония, а в 1970-х гг. – Франция. В результате Великобритания оказалась на пятом месте (среди стран ОЭСР) по размерам ВВП, а по отдельным экономическим показателям ее уже догоняла Италия. Итак, во второй половине XX в. позиции Великобритании в мировой экономике постепенно ослабевали.

Но в 1990-х гг. падение удельного веса Великобритании в производстве мирового ВВП прекратилось. Темпы прироста ВВП стабилизировались, рецессия, которая поразила большинство развитых стран в 1991–1992 гг., здесь была не такой глубокой. В начале нового века Великобритания возвратила себе четвертое место в группе развитых стран по объему ВВП, немного опередив Францию.

Роль Великобритании в мировой экономике довольно велика, в особенности в финансово-кредитной сфере. В 2011 г. ее доля в мировом ВВП составила 2,9%, в мировом экспорте – 2,7%, в импорте – 3,7%. В десятку крупнейших банков мира входят три финансовых учреждения Великобритании. Весьма весомым является также ее политический авторитет в мировом сообществе. Великобритания была среди первых основателей ООН, является постоянным членом Совета Безопасности, а также входит в ОЭСР и НАТО. В Европейском Союзе она занимает особое, нестандартное положение (о чем речь пойдет далее), ее влияние весьма значительное.

Факторы экономического развития. Своеобразие экономического развития Великобритании обусловлена географическим положением, особенностями исторического развития, продолжительным пребыванием во главе огромной колониальной империи, специфическими отношениями с США и континентальной Европой, ведущей ролью финансового капитала в экономике, особым складом характера англичан и их нацеленностью на внедрение технических изобретений.

Островное положение Великобритании в целом оказывало содействие ее развитию на протяжении многих столетий. После вторжения норманнов (XI в.) на ее территорию не ступали вражеские войска. Великобритания избегала многих кровопролитных, изнуряющих экономику войн, которые часто происходили в континентальной Европе. Это не помешало ее активному вме-

шательству в европейские дела, но она осуществляла свою внешнюю политику почти всегда на выгодных для себя позициях. В настоящее время в условиях интенсивного развития системы коммуникаций островное положение утратило свое значение, но в историческом аспекте его роль для Великобритании была существенной.

Относительная отдаленность Великобритании от континентальной Европы обусловила специфичность ее *экономической истории*. На Британских островах феодальные отношения не приобрели таких глубоких форм, как в других европейских странах. Крепостная зависимость крестьян была менее продолжительной, кроме того, в стране в феодальные времена многие крестьяне были свободны (фригольдеры). Это содействовало ускорению развития производительных сил. В сельском хозяйстве основной формой ренты была сначала натуральная, а со временем – денежная. Барщина, характерная для континентальной Европы, не имела распространения в Англии.

Поворотным в экономической истории был XVI в., когда в Англии произошел аграрный переворот. Повышенный спрос на шерсть в континентальной Европе стимулировал развитие овцеводства на Британских островах, которому благоприятствовали агроклиматические условия. Английское скотоводство, в отличие от французского, немецкого и российского, перешло к товарной форме, что обеспечило развитие рыночных отношений. Мелкие и средние дворяне (джентри и сквайры) фактически превратились в сельских фермеров. Помимо этого, большое значение для формирования рыночных отношений в Англии имело «огораживание», которое еще в большей мере развило фермерство и привело к появлению наемных работников в сельскохозяйственном секторе.

Аграрный переворот оказал содействие развитию промышленности. Англия не только экспортировала овечью шерсть, но и использовала ее для переработки на собственных мануфактурах, которые уже в XVI в. были очень распространены. Развитие суконной промышленности превратило Англию в одно из ведущих промышленных государств Европы и подготовило последующий промышленный переворот. Значение овцеводства и суконного производства для Англии было настолько большим, что и до сих пор лорд-канцлер палаты лордов ведет заседание, сидя на символическом мешке с шерстью.

Таким образом, опережение Англией других европейских стран (за исключением Голландии) в развитии товарных отно-

шений в сельском хозяйстве стало залогом ее дальнейшего экономического лидерства и в других отраслях.

Следующей важной вехой в экономической истории Великобритании стал промышленный переворот (конец XVIII – первая четверть XIX в.). Изобретательский талант англичан, а также развитие товарных отношений и мануфактурного производства способствовали тому, что Великобритания первой стала на путь перестройки экономики в русле фабричного производства и долгие годы была мощнейшим промышленным государством мира. Достаточно лишь напомнить, что именно в Англии были изобретены и внедрены в производство прялка «Дженни», ва-термашина Р. Аркрайта, мюльмашина С. Кромптона, ткацкий станок Э. Картрайта, паровая машина Дж. Уатта, паровоз Дж. Стефенсона и многие другие изобретения.

Следствием промышленного переворота стал экономический подъем Англии. В начале 70-х гг. XIX в. эта страна добывала 50% угля в мире, занимала лидирующие позиции по выплавке стали, переработке хлопка и объему производства судов, опережала другие страны по выпуску продукции машиностроения и легкой промышленности. В целом английская промышленность в середине XIX в. давала половину мирового объема продукции.

Быстрыми темпами развивалась внешняя торговля. Только за первую половину XIX в. объем экспорта увеличился в 6 раз. Лондон превратился в торговую столицу мира, интенсивно развивался финансовый капитал. В экспорте капитала еще в конце XIX в. Великобритания опережала все другие страны мира, в том числе США и Германию. К началу Первой мировой войны Лондон стал мировым центром экспорта капитала, Англии принадлежала четверть всех ценных бумаг, которые оборачивались на мировых рынках, а также 60% всех колониальных владений земного шара.

Тем не менее Великобритания постепенно теряла лидирующие позиции в мировой экономике. Ее часть в мировой добыче угля сократилась с 52% в 1870 г. до 22% в 1913 г., в производстве чугуна соответственно – с 50 до 13%, в переработке хлопка – с 49 до 23%. Если в середине XIX в. Великобритания имела 50% всего промышленного производства, то в 1900 г. – уже 20%, а в 1913 г. – только 14%.

Одной из причин утраты лидирующих позиций было моральное устаревание оснащения промышленности Великобритании. За почти столетнее существование фабрично-заводской промышленности оборудование почти не обновлялось, тогда

как США и Германия, в которых промышленный переворот начался в более поздний период, устанавливали на своих предприятиях новые станки, внедряли новые технологии, зачастую используя английские изобретения.

Структура английской промышленности требовала преобразований, поскольку преобладало производство продукции легкой промышленности, которое в 1900 г. в 1,7 раза превышало объемы выпуска продукции тяжелой промышленности. В свою очередь, в тяжелой промышленности преобладали угольная, металлургическая отрасли, производство судов, локомотивов и вагонов. Темпы развития станкостроения, химической, электротехнической промышленности были ниже, чем в соответствующих отраслях США и Германии. Вплоть до Второй мировой войны в текстильной и швейной промышленности было занято больше наемных работников, чем в машиностроении. Экспорт Великобритании базировался на продукции «старых» отраслей: в 1913 г. на текстильные и швейные изделия, уголь и черные металлы приходилось 60% экспорта. Концентрация промышленного производства Великобритании была более низкой, чем в США и Германии.

Двойственную роль в развитии экономики Великобритании сыграли ее *колониальные владения*. С одной стороны, ее промышленность обеспечивалась дешевым сырьем практически в неограниченном количестве и рынками сбыта готовой продукции, которые были защищены от иностранной конкуренции протекционистскими мерами. Свыше двух третей английского экспорта направлялось в колонии. С другой стороны, эти же факторы не давали стимула английским промышленникам к усовершенствованию производства, снижению материалоемкости и повышению качества продукции.

Двойственное значение в экономическом развитии Великобритании имел и чрезмерный *вывоз капитала*. Инвестиции и кредиты, предоставленные за рубеж, укрепляли экономические и политические позиции Англии, но вместе с тем капитал отвлекался от экономических потребностей самой метрополии. Накануне Первой мировой войны Великобритания экспортировала капитала столько же, сколько Франция и Германия вместе взятые. Свыше 90% капитала вывозилось в колонии. В начале XX в. Англия имела 72 банка в колониях.

Несмотря на то что в Первой мировой войне Великобритания оказалась среди стран-победителей и опередила на некоторое время Германию, устранить причины, которые тормозили развитие экономики накануне войны, в полной мере ей не уда-

лось. Появились новые проблемы – война поглотила значительные средства. Для обеспечения необходимого уровня военного производства Англия позаимствовала у США 5,5 млрд дол. На выплату долга шло 40% расходов государственного бюджета в год, что обессиливало экономику. Из-за долгов происходил значительный отток золота из страны и курс фунта стерлингов резко снизился. Это пошатнуло роль Лондона как мирового финансового центра. Американские товары и капитал начали активно проникать в британские колонии и доминионы, прежде всего в Канаду, Австралию и Новую Зеландию. На востоке началась экспансия японских товаров на традиционные британские рынки.

Постепенно структура промышленности стала обновляться. После войны (и частично под ее влиянием) началось быстрое развитие автомобилестроения, самолетостроения, электротехнического машиностроения, химической промышленности. Тем не менее удельный вес «новых» отраслей в период между двумя мировыми войнами был еще невысок: всего лишь 8–9% объема промышленного производства. Уступая конкурентам по выпуску продукции в этих отраслях, английские бизнесмены сосредоточивали внимание на повышении ее качества, специализировались на производстве дорогих товаров. Английская сталь, автомобили, станки, самолеты, а также ткани отличались особенно высоким качеством. Автомобиль Rolls-Royce стал к тому времени самой престижной маркой – «автомобилем для миллионеров».

Возросла степень концентрации производства. Возникли монополии в металлургической, химической промышленности и военном комплексе. Крупнейшими концернами были Imperial Chemical Industries (ICI) в химической промышленности, Denlor – в изготовлении шин, Vickers – в производстве самолетов и оружия.

Вторая мировая война отрицательно повлияла на экономику Великобритании. Хотя она испытала меньшие потери, чем страны континентальной Европы, большие военные затраты резко увеличили величину государственного долга, обусловили значительный дефицит платежного баланса. Сократился экспорт английских товаров. К концу войны материальный ущерб Великобритании составил 3187 млн фунтов стерлингов. Она потеряла значительную часть своих заграничных капиталовложений, большое количество судов и грузов. На ведение войны страна израсходовала 25 млрд фунтов стерлингов. Начиная

с 1945 г. Великобритания вынуждена была выплачивать свой долг США в долларах, что привело к острому финансовому кризису. Ситуация смягчилась с предоставлением Соединенными Штатами помощи по «Плану Маршалла». Тем не менее одним из условий предоставления этой помощи было требование свободного обмена фунта на доллар. Поскольку английская валюта была ослаблена, в 1949 г. правительство вынуждено было девальвировать фунт. В послевоенный период позиции фунта продолжали ухудшаться – постепенно он оттеснялся западно-германской маркой, которая стала второй по значению после американского доллара валютой в международных расчетах. Покупательная способность фунта снизилась в 1979 г. почти в 5 раз в сравнении с 1950 г.

Промышленное производство было восстановлено в целом к 1952 г. Положительным моментом стала его структурная перестройка. Опережающими темпами развивались новые отрасли, в частности электротехническое и электронное машиностроение, приборостроение, химия. Вместе с тем значительно снизился удельный вес металлургии, транспортного машиностроения, текстильной и швейной промышленности. Тем не менее по темпам обновления промышленной структуры Великобритании уступала Германии и Японии. Она отставала также по темпам роста производительности труда. Если до Второй мировой войны по уровню производительности труда Великобритания занимала второе место после США (хотя и уступала им вдвое), то уже в середине 1970-х гг. по этому показателю она отставала от ведущих стран Западной Европы и Японии на 30–50% и сохраняла тот же двукратный разрыв с США. В обрабатывающей промышленности отставание было еще большим (в сравнении с США – 200–300%, а со странами ЕЭС – 70–100%). Только в 1970-х гг. разрыв в темпах роста производительности труда начал сокращаться [36, с. 189, 190].

Весь послевоенный период Великобритания наращивала свой научно-технический потенциал. Творческая инициатива воплощалась в новых открытиях, английские ученые получили больше Нобелевских премий в области естественных наук, чем французские и немецкие вместе взятые. Однако по объему НИОКР Великобритания уступала США, Японии и Германии. Доля расходов на НИОКР в ВВП снизилась (в 1964 г. – 2,32%, в 1978 г. – 2,03%), а научные исследования слабо внедрялись в экономику страны. Но Великобритания стала одним из лидеров в экспорте лицензий и ноу-хау, имела положительное сальдо

в торговле интеллектуальной продукцией на протяжении продолжительного времени. При этом значительная часть научных исследований была ориентирована на военно-промышленный комплекс, а другие отрасли испытывали дефицит научно-технического сопровождения. Коммерческая реализация изобретений очень затягивалась внутри страны, в то же время японские и немецкие фирмы использовали английские лицензии весьма оперативно.

Положительное влияние на развитие британской экономики оказало освоение огромных *месторождений нефти* на шельфе Северного моря, которое началось с 1970-х гг. в секторе, контролируемом Великобританией. Если большинство стран Западной Европы, а также Япония постоянно испытывают дефицит энергоносителей, то Великобритания превратилась в экспортера нефти. С середины 1970-х гг. на добычу нефти и газа приходилось 0,5% прироста ВВП и до 10% всех капиталовложений в национальное хозяйство. За счет экспорта нефти постепенно увеличились золотовалютные резервы страны, что повлияло на некоторое повышение курса национальной валюты.

Экономическое развитие Великобритании в послевоенный период тесно связано с *особенностями внешней политики* английского правительства. Формирование этой политики начиналось с расстановки приоритетов в отношениях Великобритании с США, континентальной Европой и английскими колониями (со временем – со странами Британского Содружества). Уже после Первой мировой войны влияние США на политику и экономику Великобритании повысилось. Еще больше выросла роль США во время Второй мировой войны и в первые послевоенные десятилетия, чему содействовали не только средства, выделенные по «Плану Маршалла», но и откровенно проамериканская политика премьер-министра У. Черчилля (был на этой должности в 1940–1945 и в 1951–1955 гг.). В результате Великобритании установила «особые отношения» с США, что означало приоритетность англо-американских отношений в сравнении с сотрудничеством с другими странами и регионами. В экономическом плане это сказалось на опережающих темпах торговли между Великобританией и США, а также на активном привлечении американских инвестиций в британскую экономику. В начале 1960-х гг. доля США в прямых иностранных инвестициях в Великобританию составляла около 65%.

Непросто складывались экономические отношения Великобритании со странами Западной Европы. Продолжительное

время английское правительство, политики и бизнесмены с осторожностью относились к идее европейской интеграции, основанной на образовании наднационального механизма регулирования экономических отношений, что было объявлено прежде всего Францией и ФРГ. Великобритания не присоединилась к Римскому договору и не стала членом Европейского экономического сообщества (1957). Вместе с тем она инициировала образование Европейской ассоциации свободной торговли в 1960 г., которая состояла из 7 стран (Великобритания, Дания, Норвегия, Португалия, Австрия, Швеция и Швейцария). В отличие от ЕЭС в этой организации предполагалось активное сотрудничество лишь в сфере международной торговли, либерализация которой считалась главной целью. Создание наднациональных структур (парламента, политического союза) не планировалось. Однако вскоре оказалось, что ЕАСТ не способна конкурировать с более мощным Европейским экономическим сообществом, и постепенно эта организация начала распадаться. При этом сама Великобритания первой вышла из ЕАСТ и вступила в «Общий рынок» в 1973 г. Пять лет развитие ЕЭС и становление основных принципов ее деятельности происходило без участия англичан. Но после вступления Великобритании в ЕЭС она заметно изменила ориентацию на Западную Европу. Этому содействовали и такие факторы, как относительное ослабление позиций США в мировой экономике и полный распад британской колониальной империи. Доля ЕЭС в экспорте Великобритании увеличилась с 15% в 1960 г. до 42% в 1979 г., в импорте – с 15% до 43% [36, с. 192].

И в настоящее время Великобритания старается сохранить национальную самостоятельность в ходе усиления интеграционных процессов в ЕС. Об этом свидетельствует ее отказ от вхождения в Европейскую валютную систему и несогласие замены фунта стерлингов на единую валюту – евро.

Структура и динамика развития экономики. Отраслевая структура британской экономики в последние десятилетия испытывала существенные изменения. Конкуренция со стороны новых индустриальных стран привела к вытеснению с мировых рынков текстильной продукции, традиционной для Великобритании. В целом роль легкой промышленности заметно уменьшилась, а производства черной металлургии переместились в развивающиеся страны. В 1960–1970-х наблюдалось снижение объемов деятельности в вышеназванных отраслях, а также в судостроении, значительно снизились темпы производства локомотивов, вагонов, автомобилей и мотоциклов.

Вместе с тем ежегодные темпы прироста в электротехнике, электронике, химии в 1960-е гг. достигали 6%, а в приборостроении – 8%. В бытовой электротехнике позиции Великобритании были более слабыми, чем у конкурентов, однако в производстве больших ЭВМ и аэрокосмической техники она находилась среди лидеров (по выпуску космической техники уступала только США и Франции). В электронной промышленности большую роль играли компания International Computers LTD, в аэрокосмической и военной – Rolls-Royce, в производстве средств связи – British Telecom.

В автомобилестроении Великобритания теряла лидирующие позиции, которые имела в начале XX в. Значительная доля производства автомобилей в стране контролировалась американским капиталом. Основной выпуск автомобилей в Великобритании осуществляла компания British Leyland, а корпорация Rolls-Royce переориентировалась на производство моторов и аэрокосмической техники.

В химической промышленности опережающими темпами развивалось производство продукции органического синтеза (пластмассы, синтетические волокна), нефтехимия и фармацевтика. В последней отрасли Великобритания достигла особых успехов (отметим, что в 1929 г. именно английский ученый А. Флеминг открыл пенициллин и за это был награжден Нобелевской премией).

В целом доля обрабатывающей промышленности Великобритании, как и в экономике других развитых стран, неуклонно снижалась. Что же касается горной промышленности и энергетики, то в первые послевоенные десятилетия они сокращали объемы производства. Это было связано с продолжительным спадом, происходившим в угольной и железорудной промышленности. На структурные изменения повлияло также открытие и освоение месторождений нефти и газа на шельфе Северного моря. Однако себестоимость английской нефти довольно высока из-за сложных условий добычи, а ее конкурентоспособность существенно зависит от уровня мировых цен на энергоносители. Известнейшим месторождением нефти является Ecosfisk. От нефтяных и газовых буровых скважин к британскому побережью проложены трубопроводы. Преобладающая часть нефти и газа добывается и перерабатывается англо-голландской компанией Royal Dutch-Shell и английской British Petroleum.

Нефть и газ составляют 70% всех энергоносителей, которые потребляются в Великобритании. Несмотря на довольно боль-

шие залежи угля, его доля в потреблении значительно упала. Помимо этого, наращивает мощности атомная энергетика, которая вырабатывает четверть всей электроэнергии страны. Тем не менее доля британских АЭС в производстве электроэнергии значительно ниже, чем во Франции [36, с. 192–194].

На структуру и динамику развития промышленности существенное влияние оказывают крупнейшие компании Великобритании, общие сведения о направлениях деятельности которых представлены в табл. 2.18.

Таблица 2.18. Крупнейшие промышленные компании Великобритании

Название компании	Отрасль
British Petroleum, Royal Dutch-Shell	Нефтегазовая, нефтеперерабатывающая
Rolls-Royce, British Leyland, British Aerospace, Westland Aircraft, Vickers	Авиакосмическая, автомобильная, военная
British Steel, British Aluminium Company	Металлургия
General Electric, International Computers LTD, British Telecom	Электротехническая, электронная, телекоммуникационная
Imperial Chemical Industries, British Nylon Spinners	Химическая
GlaxoSmithKline, Astra Zeneka	Фармацевтическая
Unilever	Пищевая

Сельское хозяйство Великобритании – одно из самых продуктивных в мире. Несмотря на то что его доля в производстве ВВП составляет всего 0,8%, а работает в этой отрасли 1,4% занятого населения, оно полностью обеспечивает потребности британцев в пшенице, ячмене, овсе и свинине, в значительной мере – в картофеле, говядине, баранине, шерсти, сахаре и яйцах. В целом сельское хозяйство на 80% удовлетворяет потребности населения Великобритании в продовольствии. Темпы роста сельскохозяйственного производства довольно высоки (среднегодовой показатель – 3%). Ведущей отраслью сельского хозяйства является животноводство, которое производит 70% всей продукции. Данная отрасль поддерживается британским правительством.

Как и в других развитых странах, основная доля в структуре производства ВВП принадлежит *сфере услуг* (см. табл. 2.3).

В сфере услуг ведущая роль принадлежит кредитным учреждениям. В международном кредитовании доля лондонских банков составляет 20%. Мощнейшими банками являются HSBC Holdings Barclays Bank, Royal Bank of Scotland Group, Lloyds Bank, Midland Bank, National Westminster Bank. Эти банки стали центрами образования крупных финансовых групп – Lloyds, Barclays, Midland. Группа Lloyds контролирует банковские, инвестиционные операции, торговлю сырьем, производство черных металлов, тяжелое машиностроение, сельское хозяйство и лесную промышленность. В сферу деятельности Barclays входят банковские и страховые операции, судоходство, внешняя торговля и перевозки, легкая промышленность и горная промышленность в некоторых африканских странах. Группа Midland охватывает банковские и кредитные операции, телевидение, электронику, авиастроение, химическую и пищевую промышленность. Кроме того, совместно с американским капиталом образована группа Coudray-Morgan-Grenfell, интересы которой лежат в сферах банковских, инвестиционных и страховых операций, военно-промышленного комплекса, электроники, сталелитейной и атомной промышленности, производства оборудования.

Контрольно-регулирующие функции в кредитно-финансовой сфере осуществляет Банк Англии (Bank of England). Центром деловой активности Великобритании является Сити – квартал в Лондоне, где сосредоточены отечественные банки и филиалы зарубежных банков, товарные и фондовые биржи, страховые компании. Среди британских страховых компаний крупнейшая – Prudential, а также Lloyds, Commercial Union, Royal.

Банки Великобритании широко известны предоставлением высококвалифицированных консультаций по вопросам юридического, бухгалтерского дела и оказанием услуг в области приватизации. Подобные услуги обеспечивают Великобритании значительный доход от внешнеэкономических операций.

В результате мирового финансового кризиса, развернувшегося в 2007 г., в Великобритании были национализированы два банка Northern Rock и Bradford & Bingley с целью укрепления к ним доверия инвесторов и кредиторов. Правительством страны была предложена частичная национализация банков, находящихся в критической ситуации, которая заключалась в предоставлении финансовой помощи банкам в обмен на долю в капитале.

Динамика развития экономики Великобритании в послевоенный период характеризовалась более низкими темпами, чем во Франции, ФРГ и Японии. Это явилось причиной относительного отставания и потери позиций в мировой экономике. При этом английская экономика развивалась более стабильно, чем экономика других стран.

Падение производства во время кризисов было не таким глубоким, поскольку не наблюдалось пиковых всплесков в периоды подъема (как, например, в Германии или Японии). В значительной мере такая равномерность темпов развития объясняется проведением политики с учетом перспективы, которую реализовывало правительство Великобритании, чтобы не допускать перенапряжения экономики.

Снижение темпов прироста ВВП в 1970–1980 гг. объясняется энергетическим кризисом (1973–1975), а также болезненным приспособлением экономики Великобритании к структуре ЕЭС из-за ее более позднего вступления в данную организацию. На замедление темпов развития экономики в 1990–1995 гг. существенное влияние оказал мировой экономический кризис. С другой стороны, относительно высокие темпы развития экономики наблюдались в 1980-х гг. и со второй половины 1990-х гг.

Со второй половины 1990-х гг. в экономике Великобритании начался подъем. Однако в 2006 г. в сравнении с 2005 г. производство промышленной продукции осталось на прежнем уровне. Основной движущей силой экономического развития в последние десятилетия стало повышение потребительского спроса со стороны населения, что было следствием возрастания его денежных доходов. Например, в 2001 г. потребительские расходы населения возросли на 3,5%, увеличилось приобретение товаров длительного пользования и продукции высокотехнологичных отраслей, быстро возросли продажи мобильных телефонов. Помимо этого, фактором, содействующим расширению спроса, явилось возрастание уровня занятости населения. С 1995 г. по 2000 г. число рабочих мест увеличилось на 1,6 млн чел. Уровень инфляции в стране оставался довольно низким – в среднем 2,5%, реальная заработная плата за 2000 г. поднялась на 5%, безработица сократилась до 5,3% от численности экономически активного населения [36, с. 197].

Наиболее динамично развивалась сфера услуг (темпы ежегодного прироста превышали 4%), развитие промышленности было неравномерным (наиболее высокие темпы роста наблю-

дались в электронике, фармацевтике и инструментальном производстве), темпы развития сельского хозяйства снизились, на что значительно повлияли массовые заболевания скота энцефалитом и ящуром.

Положительное влияние на динамику развития британской экономики оказало расширение внешнего спроса на товары и услуги. Благоприятно действовало в этом направлении повышение мировых цен на нефть, которую Великобритания экспортирует.

В последние годы наблюдалось финансовое ухудшение в стране, что было спровоцировано мировым кризисом. С конца 2007 г. отмечалось усиление инфляционных процессов в экономике. Банки снизили лимит на кредитных картах своих пользователей и увеличили ставки по ипотечным кредитам. В 2008 г. глобальный финансовый кризис поразил экономику страны особенно сильно, по причине важности финансового сектора страны. Кризис побудил правительство Дж.Г. Брауна осуществить ряд мер стимулирования экономики для стабилизации финансовых рынков, что привело к увеличению дефицита бюджета и государственного долга. В 2010 г. правительство Великобритании под руководством премьер-министра Д. Кэмерона начало реализовывать пятилетнюю программу по сокращению расходов, которая направлена на снижение бюджетного дефицита страны с 10% ВВП в 2010 г. до 1% к 2015 г.

Внутренняя экономическая политика. В регулировании экономики Великобритании государству принадлежит значительная роль. Это характеризуется высоким удельным весом государственных капиталовложений и бюджетных расходов в ВВП, значительной долей участия государственных предприятий в выпуске валовой продукции и обеспечении занятости. В конце 1970-х гг. накануне прихода к власти правительства М. Тэтчер в национализированных отраслях формировалось свыше 10% ВВП и осуществлялась четверть всех инвестиций в промышленность.

Глубина вмешательства государственных органов в экономику в значительной мере зависела от того, какая партия находилась у власти: лейбористы или консерваторы. Например, когда в 1945 г. к власти пришли лейбористы, они осуществили широкомасштабную национализацию производства. Первая волна национализации (1946–1951) охватила преимущественно капиталоемкие, базовые отрасли промышленности: угольную

промышленность, энергетику, черную металлургию, транспорт и связь. Также был национализирован Банк Англии. В своих действиях лейбористы опирались на кейнсианскую концепцию, обосновывающую необходимость централизованного государственного регулирования и значительного расширения хозяйственных и социальных функций правительства. В 1960-х гг. правительство лейбористов ввело систему индикативного планирования и регионального программирования. Были созданы дополнительные институты регулирования экономики – министерство экономики, министерство занятости и производительности труда, министерство технологий.

Однако правительство лейбористов не решило проблемы ускорения темпов экономического развития и не достигло существенного улучшения уровня жизни населения. В 1970 г. их сменили консерваторы, взявшие курс на денационализацию экономики и уменьшение вмешательства государства в деятельность фирм. Они распустили министерства, созданные их предшественниками. Если лейбористы считали необходимым прежде всего стимулировать спрос как главный фактор подъема экономики, то консерваторы осуществляли неолиберальную политику, суть которой состояла в стимулировании предложения, т.е. в предоставлении всеяческой поддержки производителям. Общим у партий-оппонентов было стремление улучшить состояние платежного баланса и обеспечить рост экономики с помощью реализации политики, основной задачей которой являлась борьба с инфляцией. Тем не менее дефляционные мероприятия, особенно активно внедрявшиеся консерваторами, ухудшили положение на внутреннем рынке, ограничили спрос на товары и услуги. Вследствие этого замедлились темпы роста экономики и возросла безработица.

Экономический кризис 1973–1974 гг. ускорил смену правительства консерваторов. Началась вторая волна национализации экономики (1974–1977). На этот раз к государственному сектору были присоединены судостроение, авиаракетное производство, автомобильная промышленность, ряд предприятий станкостроения, электроники и пр. Были национализированы такие концерны, как British Steel, British Aerospace, British Airways, транспортные организации и т.п. Одним из направлений политики лейбористов этого периода была закупка государством контрольных пакетов акций перспективных предприятий. С этой целью была образована холдинговая компания «Национальное управление предприятиями».

В конце 1970-х гг. экономическая ситуация в Великобритании ухудшилась, темпы развития затормозились. Кейнсианская теория стала рассматриваться как неспособная решить экономические проблемы в новых условиях. Все это содействовало очередному приходу к власти в 1979 г. консерваторов во главе с М. Тэтчер, которая решительно отвергла кейнсианство и отдала предпочтение политике монетаризма. Был денационализирован целый ряд государственных предприятий, распроданы частному бизнесу месторождения нефти и газа, контрольные пакеты акций компаний British Aerospace, British Airways, British Freight Corporation, British Telecom, Rolls-Royce. Всего было приватизировано около 100 государственных компаний, вследствие чего государственный сектор сократился на две трети. Выручка от реализации активов денационализированных компаний составляла 80 млрд фунтов стерлингов [36, с. 199].

Государственная система в сфере здравоохранения, страхования, пенсионного обеспечения превратилась в смешанно-государственную систему. Был провозглашен свободный выбор в школьном образовании: любой мог избирать бесплатную государственную школу либо платную частную. Правительство консерваторов снизило ставки налогов на прибыль, ему удалось укротить инфляцию. В промышленности Великобритании наметилась тенденция к ускорению темпов развития.

Консерваторы были у власти 18 лет, а с 1997 г. их сменили лейбористы во главе с Э. Блэром. В отличие от предшествующих лейбористских правительств новое под руководством Э. Блэра не возобновило волну национализации. Его программа строилась на соединении социальных ценностей лейборизма и развития рыночной экономики. Если в предыдущих программах акцентировалось внимание на предоставлении прямой помощи незащищенным слоям населения, то «новые» лейбористы отдавали предпочтение обеспечению лучших условий получения образования, профессионального обучения, стимулированию труда и созданию новых рабочих мест.

Несмотря на то что правительство лейбористов не осуществило новой деприватизации, государство продолжало контролировать целые секторы экономики, в том числе и приватизированные объекты. В первую очередь это касалось электро- и газоснабжения, телекоммуникаций и других коммунальных услуг. В этих секторах были созданы специальные регулирующие органы, которые контролировали, в частности, тарифы на коммунальные услуги, препятствуя чрезмерному росту цен.

Новым методом в политике лейбористов стало привлечение частных фирм к финансированию государственных проектов (заказ на строительство объектов инфраструктуры, предоставление общественных услуг и т.п.) [39, с. 101].

В собственности государства оставались Почтовое ведомство, Лондонский транспорт, Управление гражданской авиации и некоторые другие. Государственным остался и Английский банк, но ему была предоставлена довольно широкая оперативная независимость, самостоятельность в установлении процентных ставок и принятии решений об их изменении.

Лейбористы продолжили политику ограничения инфляции, проводившуюся консерваторами. Большое внимание уделялось сокращению дефицита государственного бюджета (в 1997 г. по данному направлению был разработан пятилетний план). Как и консерваторы, лейбористы снижали ставки прямых налогов для стимулирования экономического развития. Например, максимальная ставка индивидуального подоходного налога в 1975 г. составляла 83%, в 1985 г. – 60, с 1990-х гг. по настоящее время – 40. Уровень подоходного налогообложения в Великобритании стал ниже, чем в большинстве других развитых стран. Налоговые послабления принесли стимулирующий эффект и в совокупности с влиянием общемировых тенденций роста цен на нефть обеспечили профицит государственного бюджета Великобритании. Это позволило повысить уровень денежных доходов населения.

С 2000 г. в Великобритании реализовывалась программа повышения эффективности научной и инновационной деятельности, были поставлены задачи по обеспечению лидерства в определенных областях науки и техники, особое внимание отводилось развитию информационных технологий и телекоммуникаций. Подобная экономическая политика поддерживается и в настоящее время. Дополнительные средства предоставляются Фонду научных исследований и Инновационному фонду высшего образования для расширения сотрудничества высшей школы и бизнеса.

Основными направлениями деятельности правительства в экономической сфере в 2007–2011 гг. являлись: поддержка малого бизнеса; значительное участие государства в регулировании экономики; предоставление компаниям кредитов с целью повышения конкурентоспособности британских банков; сдерживание роста безработицы; оказание социальной помощи.

Внешнеэкономическая политика. Новая и новейшая история свидетельствует об изменении внешнеэкономических ориентиров Великобритании. Если в 1940–1950 гг. приоритетными были связи с колониями и США, то со временем (с 1970-х гг.) произошла переориентация на Западную Европу. Так, в 1950 г. около 40% экспорта и импорта страны приходилось на развивающиеся государства, а в конце 1990-х гг. 63% экспорта – на Западную Европу. Снизилась также доля США во внешней торговле. Тем не менее для Великобритании партнерство с этим государством имеет большее значение в сравнении с любой другой страной ЕС.

Торможение процессов вхождения Великобритании в Европейское экономическое сообщество отрицательно повлияло на ее экономику, поскольку емкие рынки Западной Европы оказались недостаточно открытыми для британских товаров. С конца 1970-х гг. ситуация изменилась к лучшему, и Великобритания смогла использовать преимущества глубокой экономической интеграции. Особенностью отношений Великобритании с партнерами по ЕС является отрицательное сальдо по внешнеторговым сделкам с ними и положительное по инвестициям.

Как консерваторы, так и лейбористы, противодействовали тотальной интеграции Великобритании в европейские структуры, они выступали против преобразования Европейского союза в наднациональную организацию. В этом правительство имело поддержку большинства населения страны, в том числе в вопросах сохранения национальной валюты – фунта стерлингов. Помимо этого, правительство противодействовало введению единых налоговых ставок в ЕС, поскольку их уровень в Великобритании традиционно ниже, чем в других странах сообщества, и это предоставляет определенные преимущества английским производителям.

Во *внешней торговле* Великобритании в последние годы наблюдается значительный прирост поставок товаров. Условия для экспорта улучшились из-за благоприятной ситуации, которая сложилась на рынках США и Западной Европы. Экономический бум в США длился десять лет, что стимулировало импорт британской продукции. Однако импорт Великобритании неизменно превышает экспорт (в 2011 г. почти на одну треть), соответственно, внешнеторговое сальдо отрицательное.

Характерной особенностью британской внешней торговли товарами является постоянный рост доли готовой продукции как в экспорте, так и в импорте. В начале XXI в. часть готовых

изделий и полуфабрикатов в экспорте Великобритании составляла 86%, а в импорте 85%.

В экспорте преобладает продукция аэрокосмической, химической и электротехнической отраслей, а также нефть. На экспорт направляется около 90% произведенной электронно-вычислительной техники, 70% химической продукции. Весьма экспортноориентировано производство тракторов, текстильного и горного оборудования, а также оружия. В структуре импорта основную долю составляют машины и оборудование, доля продовольствия и сырья постепенно снижается.

В разрезе отдельных стран географическая структура внешней торговли Великобритании представлена в табл. 2.19.

Таблица 2.19. Основные торговые партнеры Великобритании в 2011 г., % [4; 14]

Страна	Доля в экспорте Великобритании	Доля в импорте Великобритании
США	10,6	6,1
Германия	11,6	13,2
Франция	7,8	6,0
Ирландия	6,4	...
Нидерланды	8,4	7,5
Бельгия	5,7	5,0
Китай	...	8,7

По экспорту услуг Великобритания занимает третье место в мире, уступая только США и Германии. В основном экспортируются деловые услуги. Доля Великобритании в мировом экспорте услуг составляет 6,2%, а в импорте – с 4,5% [14]. По импорту услуг Великобритания находится на четвертом месте в мире (после США, Германии и Китая).

Великобритания занимает лидирующие места в мире по объему *зарубежных инвестиций*. В десятку крупнейших ТНК мира входят два британских – British Petroleum Company, Royal Dutch-Shell Group, общее количество занятых работников в которых составляет более 180 тыс. человек. Свыше 60% британских капиталовложений направляется в страны ЕС. В структуре инвестиций основная масса приходится на обрабатывающую промышленность (свыше двух третей) и на нефтяную (пятая

часть). Значительные объемы вывезенного капитала вкладываются в банковское и страховое дело.

Особенности деловой этики. Для английского бизнеса характерен очень сильный социальный консерватизм, склонность к идеям, которые имеют многовековую историю. Английский бизнесмен – это эрудированный человек, который отличается высокой профессиональной подготовкой. Для него человеческие факторы имеют большее значение, чем для европейских или японских коллег. Он не замыкается в своей работе, имеет широкий круг интересов, связанных не только с экономикой, но и со спортом, литературой, искусством. Английский бизнесмен – хороший психолог, очень наблюдателен, не приемлет фальши и сокрытия слабой профессиональной подготовки. Теоретическая и практическая подготовка английских бизнесменов происходит, в основном, в колледжах и специализированных коммерческих школах, престиж которых в мире довольно высок [6].

В деловом общении британцы являются сторонниками деловых традиций, включающих бизнес-ланчи, симпозиумы, конгрессы, семинары, выставки, специфику телефонных разговоров и манеры. На деловых переговорах они ведут себя сначала формально, но после нескольких встреч, их манеры становятся более свободными, они обращаются к партнерам по именам и т.д.

Англичане ценят юмор и часто пользуются им во время переговоров. Они умеют рассказывать и слушать остроумные анекдоты, что часто вносит разрядку в напряженной ситуации. Они могут смеяться над собой, английскими традициями, но оскорбляются, если это исходит от иностранного партнера.

Британские бизнесмены, в отличие от американских, более осторожны и не любят принимать решения сразу. Как и японские бизнесмены, они редко высказывают решительное несогласие с позицией партнера, стараются делать это сдержанно, в мягкой, а иногда в неопределенной форме.

Британцы придают большое значение репутации фирмы партнера, объемам ее капитала и операций. Они учитывают также социальный статус партнера, принадлежность его к престижным клубам и организациям. Особенностью английских бизнесменов являются их тесные связи с коллегами по школе и колледжу, что они успешно используют на уровне министерств и деловых кругов, где имеют «своих людей». Это усиливает их позиции на переговорах.

Вопросы для самоконтроля

1. Какое место занимает Великобритания в мировой экономике?
2. Как исторические факторы повлияли на развитие британской экономики?
3. В чем состоят причины потери Великобританией лидирующих позиций в мировой экономике?
4. Влияют ли естественные факторы на развитие британской экономики?
5. В чем состоят особенности отраслевой структуры экономики Великобритании?
6. Какие сдвиги происходят в структуре британской промышленности?
7. Какое место занимает сельское хозяйство в экономике Великобритании?
8. Какую роль играет сфера услуг в экономике Великобритании?
9. Какие факторы повлияли на динамику развития британской экономики в послевоенный период?
10. В чем различия внутриэкономической политики консерваторов и лейбористов?
11. В чем состоят особенности отношений Великобритании и ЕС?
12. Какие факторы влияют на товарную структуру внешней торговли Великобритании?
13. Каковы тенденции инвестиционной деятельности английского бизнеса за границей?
14. В чем состоят особенности деловой этики британских бизнесменов?

2.7. Экономика Италии

Место в мировой экономике. Италия – высокоразвитая страна постиндустриального типа. По уровню экономического развития она занимает шестое место в мире, а по некоторым параметрам даже опережает Великобританию. По сравнению с другими развитыми странами Италия отличается несколько более высокими темпами послевоенного развития экономики, запоздалой индустриализацией, более высокой долей легкой промышленности, сельского хозяйства и туризма. В Италии, как и в других ведущих европейских странах с развитым рынком, значительна роль государства в регулировании экономики. На государственный сектор приходится 20% создаваемой прибавочной стоимости, 24% инвестиций и 15% занятого населения. Однако уровень безработицы в Италии более высокий, чем в большинстве стран ЕС. Отличительной чертой экономики является существенная доля «теневой экономики» (по некоторым оценкам, 17% ВВП создается именно в этом секторе), что нетипично для западноевропейских стран. Еще одной особенностью является бурное развитие малого и среднего бизнеса в конце XX в. Краткие сведения о стране представлены в табл. 2.20.

Таблица 2.20. Италия: краткая справка [4]

Территория	301 тыс. кв. км
Население (01.07.2011)	61,2 млн чел.
Государственное устройство	унитарное государство, парламентская республика
Столица	Рим
Национальная валюта	евро (EUR)
ВВП (2011)	1822 млрд дол.
ВВП на душу населения (2011)	30 100 дол.
Экспорт (2011)	522 млрд дол.
Импорт (2011)	556 млрд дол.
Уровень безработицы (2011)	8,4%

Италия – член ОЭСР, Европейского союза и НАТО. На мировых рынках она известна как производитель черных металлов, железнодорожного подвижного состава, дорожно-строительной техники, текстильного оборудования, автомобилей (особенно гоночных машин фирмы Ferrari), офисного оборудования, персональных компьютеров (фирма Olivetti), холодильников, стиральных машин, швейных изделий, обуви, мебели, строительных материалов, а также цитрусовых, вина, оливок и оливкового масла.

Факторы экономического развития. На особенности развития экономики Италии, ее структуру влияли такие факторы, как природные условия, историко-экономическая специфика, очень активная роль государства в экономических процессах, заметно более низкий по сравнению с другими развитыми странами уровень концентрации производства и капитала.

Особенностью *природных условий* Италии является выгодность географического положения на перекрестке путей из Европы, Африки и Ближнего Востока; небольшие залежи минеральных ресурсов, в том числе энергетических; весьма благоприятный средиземноморский климат, который привлекает миллионы туристов и обуславливает специфику субтропического земледелия. Географическое положение Италии благоприятствовало развитию экономики в особенности в XIV–XV вв., когда через Апеннинский полуостров проходили важные торговые пути с Востока к странам Западной Европы.

Недра Италии бедны полезными ископаемыми. Из относительно крупных залежей есть только ртуть, сера, а также известный во всем мире нежно-белый каррарский мрамор, из которого изготовлены знаменитые скульптуры и архитектурные сооружения римской эпохи. Местными энергоресурсами Италия удовлетворяет свои потребности только на 15%, остальное ввозится из-за границы. Импортируется также большая часть необходимых руд черных и цветных металлов, сырья для производства минеральных удобрений. Имея развитую обрабатывающую промышленность, Италия поэтому сильно зависит от внешнеэкономических отношений, в чем проявляется некоторое сходство с Японией.

Климат Италии варьируется от умеренно-континентального на севере (Паданская низменность) до субтропического на полуострове и островах. Северная территория благоприятна для выращивания зерновых культур, сахарной свеклы и разведения крупного рогатого скота, а остальная территория используется под виноградники, сады и для овцеводства. Вся территория страны, включая горные гряды Альп, имеет благоприятные условия для развития туризма и курортного отдыха. В особенности мягким климатом отличается Лигурийская Ривьера, где по побережью Лигурийского моря тянутся известные итальянские курорты – Рапалло, Сан-Ремо, Нерви, Генуя.

Историко-экономические условия развития экономики Италии отличаются разновекторным влиянием в отдельные эпохи и периоды. Развитие Италии в определенной мере базировалось на культуре и социально-экономическом наследии Древнего Рима. Становление рабовладения и формирование феодализма происходили в формах, более развитых, чем во многих других странах Европы. Раньше, чем в других государствах, на территории Италии начали формироваться и капиталистические отношения, в особенности в сфере ссудного капитала. Флоренцию, Венецию, Геную, Болонью можно считать первыми буржуазными городами-государствами. Они осуществляли в больших объемах торговлю со странами Средиземноморья и Западной Европы. В XIV–XV вв. бурно развивалось ремесленничество. Эти два столетия ознаменовались невиданным бумом экономики, культуры и искусства, что вошло в историю человечества под названием «Возрождение».

Но возрождение экономики прекратилось в XV в. Раздробленные, небольшие по территории города-государства стали объектом иностранной экспансии, и на долгие столетия вся тер-

ритория Италии оказалась под властью иностранцев. Ощутимый урон экономике итальянских государств нанесло завоевание турками Византии в середине XV в., что отрезало итальянские города от торговых путей с Ближним Востоком. Другим ударом было перемещение мировых торговых путей из Средиземного моря в Атлантику вследствие Великих географических открытий XV в. Процесс капитализации экономики приостановился, Италия надолго отстала в социально-экономическом развитии от других западноевропейских государств.

Переход от феодальной формации к капитализму в Италии возобновился лишь во второй половине XVIII в. Развитие рыночных отношений тормозилось раздробленностью страны и продолжительными войнами, которые вели на ее территории представители иностранных государств (Испании, Франции, Австро-Венгрии). Только в 1861 г. было официально провозглашено образование Итальянского королевства, а окончательное объединение территорий Апеннинского полуострова состоялось в 1871 г. После этого развитие капиталистических отношений ускорилося, наблюдался быстрый распад феодальных отношений в селе. Тем не менее Италия заметно отставала от других развитых стран. В то время сказалось различие в темпах развития между индустриальным Севером и аграрным Югом. Последствия такой неравномерности не устранены и до сих пор. В конце XIX в. Италия представляла собой аграрное государство, в земледелии и домашнем хозяйстве было занято три четверти населения. Производство продукции сельского хозяйства втрое превосходило объемы выпуска промышленной продукции.

Распад феодализма в сельском хозяйстве и переход на рыночные отношения сопровождался концентрацией земель в руках фермеров и крупных капиталистов-агровладельцев, с одной стороны, и формированием большой массы безземельных крестьян – с другой. Это послужило причиной массовой эмиграции итальянцев в другие страны – преимущественно в США, Аргентину и прочие латиноамериканские государства. В 90-х гг. XIX в. ежегодно из Италии эмигрировало более 300 тыс. чел. (например, в 1890 г. – 350 тыс. чел.), а в 1912 г. – уже 700 тыс. чел. Эмиграция превратилась в своеобразное национальное «итальянское явление» на долгие годы. За 100 лет (с 1869 до 1979 г.) из Италии выехало 20 млн чел.

В странах-реципиентах итальянцы образовывали национальные диаспоры, которые осуществляли социально-экономическое

и культурное влияние на местное население. Это влияние было качественно неоднозначным. В Латинской Америке его следует оценить положительно, поскольку квалификационный, образовательный и культурный уровень прибывших итальянцев большей частью (по данным критериям) превышал средний уровень населения стран-реципиентов. Например, знаменитое танго, названное впоследствии аргентинским, распространили в этой латиноамериканской стране именно итальянцы. В США итальянские ячейки часто становились средой для распространения мафии. Само понятие «мафия» пришло в Америку из Сицилии. Во второй половине XX в. итальянцы эмигрировали в развитые страны Западной Европы, преимущественно в Германию. Только с середины 1970-х гг. количество иммигрантов в Италию стало превышать количество эмигрантов и баланс механического движения населения стал для страны положительным.

Индустриализация Италии, как и во многих других странах, началась с легкой промышленности. Уже в конце XIX в. успешно развивалась шелковая, хлопчатобумажная, суконная и льняная промышленность. Тяжелая индустрия отставала в развитии, в частности из-за недостатка местного минерального сырья. Металлургия испытывала недостаток железной руды и коксующегося угля. Тем не менее в это время появлялись крупные предприятия в тяжелой промышленности – Terni в металлургии, Montecatini – в добывающей промышленности. Последнее предприятие со временем превратилось в один из крупнейших итальянских концернов химического профиля.

В начале XX в. Италия оставалась еще аграрно-индустриальной страной. Она существенно отставала в социально-экономическом отношении от ведущих развитых стран. Об этом свидетельствуют показатели ВВП на душу населения. В 1900 г. на одного жителя Италии приходилось 1715 дол. ВВП, тогда как во Франции – 2850, Германии – 3135, Нидерландах – 3530, Великобритании – 4600, США – 4100 дол. [12, с. 7]. Развитие экономики ускорилося и Италия по темпам прироста производства промышленной продукции стала постоянно опережать некоторые другие европейские государства, в частности Великобританию. Удельный вес промышленности в национальном доходе увеличился (накануне Первой мировой войны он составлял одну треть). Но в структуре промышленного производства лидировали легкая и пищевая отрасли, в которых было занято свыше половины всех работников. Бизнесмены Италии неохотно вкладывали капиталы в тяжелую промышленность, где

капиталоотдача была более низкой. Эта черта бизнеса еще долго была характерной для экономической истории страны и стала одной из причин усиления роли государственных институтов и государственного сектора в экономике Италии.

Спецификой экономического развития Италии в первой половине XX в. было образование немногих, но гигантских монополий акционерного типа, которые функционировали среди огромной массы мелких предприятий. В мощные монополии превратились фирмы Montecatini, Pirelli, а в 1906 г. сформировалось акционерное общество Fiat – всемирно известный производитель автомобилей. В то же время в начале XX в. на 95% промышленных предприятий численность работников не превышала 10 чел.

Значительно возросла роль банков в экономике. В конце XIX в. появились Римский коммерческий и Итальянский кредитный банки, которые со временем превратились в мощную движущую силу развития промышленного производства. Крупнейшие итальянские банки фактически монополизировали кредитование крупной промышленности и установили над ней контроль.

Ведущая роль государства в развитии экономики сказалась уже в самом начале образования независимой Италии. Слабость частного капитала, нерешительность итальянской буржуазии содействовали этому. Уже в 80-х гг. XIX в. правительство перешло от фритредерства к жесткому протекционизму. Были установлены высокие тарифы на импорт зерна и промышленных товаров. Эти мероприятия ускорили образование монополий в промышленности Италии.

Новым этапом в укреплении экономической роли государства, активизации его вмешательства в оперативный бизнес стал приход к власти фашистов во главе с Б. Муссолини. Амбициозные планы фашистской партии относительно преобразования Средиземного моря во «внутреннее итальянское море», подготовка к новой мировой войне требовали ускоренной индустриализации. Эта задача была возложена на специальные государственные органы. В 1933 г. возникла крупная полугосударственная организация – Институт реконструкции индустрии (ИРИ). Этот институциональный орган был создан для руководства предприятиями, контрольный пакет акций которых был в руках государства. В годы мирового кризиса 1929–1933 гг., когда крупнейшие банки Италии оказались на грани банкротства, правительство выкупило их акции по повышенной цене, что послу-

жило для них спасением. Было осуществлено принудительное трестирование промышленных фирм – каждое предприятие, которое входило в монополистическое объединение, должно было вступить в соответствующий трест. Это укрепило позиции местных монополий.

Накануне Второй мировой войны Италия уже была индустриально-аграрной страной, промышленная продукция по объему преобладала над сельскохозяйственной. Значительно увеличилось производство металла, машин, электроэнергии. Однако развивались в основном отрасли, ориентированные на военные потребности. Правительство старалось осуществить политику автаркии, предполагающую опору на собственные ресурсы и силы, чтобы обеспечить себя продукцией собственного производства на время войны и сделать Италию независимой от импорта. С этой целью, в частности, вводилась обязательная продажа зерна государству. Политика автаркии распыляла экономические ресурсы страны и в целом себя не оправдала.

Вторая мировая война принесла итальянской экономике огромные потери. Во время войны значительная часть материальных и человеческих ресурсов направлялась в Германию, с которой Италия находилась в союзнических отношениях. Резко возрос государственный долг, раскручивалась инфляция и обесценивалась национальная валюта – итальянская лира. Промышленность понесла огромные потери из-за военных действий, поскольку многие предприятия были уничтожены бомбардировками.

После окончания войны экономика Италии оказалась в трудном положении. Это стало причиной продолжения активного вмешательства государства в экономику. В конце 1940-х гг. государство осуществляло крупномасштабные операции по спасению от банкротства огромного количества компаний. Значительных средств требовала конверсия промышленности, то есть переводение военного производства на изготовление мирной продукции. На это расходовались ассигнования из государственного бюджета. Правительство разработало ряд отраслевых и региональных программ развития, образовало специальные учреждения по руководству индустриализацией, восстановлением экономики, специальные кредитные институты. Среди государственных объединений крупнейшими являлись ЭНИ – Национальное нефтегазовое объединение; ЭФМ – Компания для участия в финансировании предприятий обрабатывающей промышленности; ЭНЕЛ – Национальное объединение электроэнергетической промышленности. В более поздний период

были созданы: КНЭН – Национальный комитет по атомной энергетике; ДЖЭПИ – Компания для участия в финансировании промышленности. Еще больше усилилась роль Института реконструкции индустрии, ставшего огромным холдингом, который сегодня входит в первую десятку промышленных групп мира и объединяет свыше 150 предприятий в разных областях промышленности (судостроение, морской транспорт, машиностроение, черная металлургия и др.). Число работающих на предприятиях и фирмах ИРИ составляет 327 тыс. чел., годового оборот – свыше 50 млрд дол. Национальное нефтегазовое объединение контролирует свыше 160 компаний. Осуществляет добычу нефти и газа (преимущественно в развивающихся странах), нефтепереработку и производство химической продукции. Для подъема отсталых южных регионов страны была сформирована организация «Касса Юга».

Во второй половине XX в. правительство осуществило ширококомасштабную национализацию промышленных предприятий. Доля государственного сектора в формировании национального дохода повысилась с 29% в 1951 г. до 58% в 1981 г. Государственные предприятия полностью контролировали железнодорожный транспорт, радио, телевидение, телефонную связь, преобладающую часть авиационного и морского транспорта, электроэнергетики, горнодобывающей промышленности, военного производства и кредитно-банковской сферы.

Кризис 1974–1975 гг. побудил государство еще в большей степени вмешиваться в экономику. Даже переход к неолиберализму в ведущих странах (в первую очередь в Великобритании и США) не оказывал большого влияния на позиции государства в итальянской экономике вплоть до 1990-х гг.

Роль государства в экономическом развитии Италии неоднозначна. С одной стороны, правительство вывело страну из глубокого послевоенного кризиса, взяло на себя основное бремя индустриализации в то время, когда частный капитал не был способен реализовать это и даже итальянские монополисты еще не могли свободно конкурировать с иностранными на внутреннем и внешнем рынках. С другой стороны, чрезмерная опека национальных субъектов экономики подавляет инициативу, лишает стимула совершенствовать производство. Кроме того, значительные бюджетные затраты на поддержку государственных предприятий и предоставление разнообразных льгот частным предприятиям приводит к возрастанию государственного долга.

Значительная роль государства в регулировании экономики проявилась при наступлении мирового кризиса 2007–2008 гг. Правительством страны был предложен план мероприятий для поддержки банков, попавших в затруднительное положение. Для стабилизации ситуации было принято решение об обмене банком Италии (Banca Italiano) государственных облигаций на долги терпящих убытки банков на сумму до 40 млрд евро.

Одним из факторов, влияющих на особенности развития экономики Италии, являются *внешнеэкономические отношения*. При анализе исторического развития отмечалось, что в XIII–XV вв. внешняя торговля содействовала формированию капиталистических производственных отношений. Перенесение основных мировых торговых путей в Атлантику надолго лишило Италию эффективного использования преимуществ от внешней торговли. Продолжительная раздробленность страны, отсутствие централизованной власти обусловили участие Италии в колониальных завоеваниях в более поздний период. Территории, которые ей удалось колонизировать, – Эритрея, Сомали, Ливия (в которой в это время нефтяные месторождения не были открыты) – были весьма бедными и не могли существенно пополнить ресурсы метрополии. Поэтому для Италии внешнеэкономические отношения с колониями не имели такого большого значения, как для Великобритании или Франции.

На протяжении почти всей истории воссоединенной Италии ее внешнеэкономические связи были направлены на европейский рынок. Не случайно Италия стала одним из основателей Европейского союза. Однако членство в ЕЭС, а затем в ЕС имело для Италии неоднозначные последствия. Либерализация торговли с партнерами привела к тому, что на первом этапе формирования ЕЭС итальянская промышленность испытала значительную конкуренцию со стороны иностранных товаров, многие предприятия обанкротились. Следствием стали отрицательные сдвиги в сельском хозяйстве: снизились объемы производства зерновых и сахарной свеклы. После присоединения к ЕЭС Испании и Греции ухудшились условия для реализации итальянских цитрусовых, оливок и вина на рынках Европы. Но в целом экономика Италии выиграла от углубления международного разделения труда в Западной Европе: усилилась концентрация производства, возросла производительность труда (однако по этим показателям Италия еще отстает от своих партнеров).

Структура и динамика экономического развития. Экономической структуре современной Италии присуще органич-

ное сосуществование трех секторов: крупных корпораций, государственных предприятий и кооперативного сектора. Кроме того, значительное распространение имеет «теневой сектор» экономики.

На «верхнем этаже» итальянской экономики находятся мощные корпорации, большей частью «семейного» типа. В единоличном владении мажоритарным пакетом акций находится около 60% стоимости ценных бумаг, в собственности пяти ведущих акционеров (для каждой фирмы) – около 90% акций, тогда как на мелких владельцев приходится лишь 2% этих ценных бумаг [40, с. 78]. Промышленные и финансово-промышленные группы Италии имеют холдинговую структуру. Они объединяют под своим контролем одну треть всех итальянских фирм с половиной всех занятых в экономике. Итальянские фирмы широко используют практику взаимных договоренностей и совместного участия в капитале.

Государственный сектор, несмотря на мероприятия по денационализации, которые были осуществлены в 1990-х гг., сохраняет довольно крепкие позиции. На него приходится пятая часть производства добавленной стоимости, четверть инвестиций и 15% занятых (без учета сельского хозяйства). Особенностью регулирования деятельности государственных предприятий является покрытие убытков одних организаций за счет перераспределения прибыли других фирм, что контролируется ИРИ.

Кооперативный сектор является важной составляющей экономической системы Италии. В стране насчитывается около 90 тыс. кооперативов с 8 млн пайщиков. Территориально кооперативы организованы в промышленные округа, констелляции, группы и сети. Констелляция – это кооперация небольшого числа предприятий (5–10). Среди них имеется одно главное, на которое другие ориентируют свое производство. Сеть представляет собой объединение самостоятельных, но технологически связанных между собой предприятий. Часто сети работают по принципу франчайзинга, тогда они зависят от крупных фирм (например, Fiat, Benetton). Спецификой деятельности округов является широкое использование местных традиций производства и ресурсов, в том числе трудовых.

Мелкое предпринимательство, объединенное в кооперативное движение, отличается незаурядной экономической активностью, в том числе на внешних рынках. Наиболее существенную роль играют малые и средние предприятия, производящие текстиль, модную одежду и обувь, бытовые электротовары, продукты питания.

Государство поддерживает мелкое и среднее предпринимательство, стимулируя, в частности, своевременную закупку новейшего оборудования. Но главная причина успеха этого сектора состоит в гибкости предпринимателей, их умении приспосабливаться к условиям рынка, уделении надлежащего внимания дизайну в производстве продукции. Следствием активизации кооперативного сектора является довольно большая доля мелких и средних предприятий, участвующих во внешней торговле: 40% экспорта Италии приходится на предприятия с числом занятых менее 300 человек, тогда как доля больших корпораций составляет лишь 20%. Интересы кооператоров отстаивает Конфедерация промышленников.

Концентрация экономической власти в руках государства не всегда сопровождается эффективным государственным управлением. Коррупция среди представителей административного аппарата довольно распространена. Она проявляется в массовом уклонении предпринимателей от уплаты налогов, что порождает значительный бюджетный дефицит. Кроме того, это стало источником распространения *«теневой экономики»*, которая контролирует почти пятую часть ВВП Италии. «Теневой» сектор экономики широко использует работу нелегальных иммигрантов. На Юге, в особенности в Сицилии, некоторая часть населения участвует в криминальном бизнесе.

Отраслевая структура итальянской экономики соответствует типу постиндустриальной стадии, для которой присуще преобладание сектора услуг. Тем не менее в Италии значительна доля промышленности, в особенности легкой (см. табл. 2.3).

Особенностью **промышленности** Италии является крайне ограниченная местная сырьевая база, а следовательно, и значительный импорт энергоносителей. Соответственно основная часть производства приходится на обрабатывающую промышленность. По сравнению с другими странами «Большой семерки» доля тяжелой промышленности невелика, а доля легкой – значительно выше. Еще одной характерной чертой является отставание Италии в производстве наукоемкой, технически сложной продукции из-за недостаточных объемов капиталовложений в НИОКР.

Ведущей отраслью промышленности Италии является машиностроение, в котором занято две пятых всех промышленных работников, создается треть всей стоимости промышленной продукции и формируется треть экспорта. В машиностроении лидирующие позиции занимает производство транспортных

средств и вычислительной техники. Мировое значение имеет производство автомобилей фирм FIAT, Alfa-Romeo, Ferrari, Maserati. В 1986 г. FIAT приобрел контрольный пакет акций фирмы Alfa-Romeo и представляет собой огромный концерн, которому подчинены автомобильные заводы, предприятия по производству авиадвигателей, локомотивов, вагонов, троллейбусов и трамваев, строительные фирмы, металлургическое производство, автотранспортные и судоходные компании, отели и издательства.

На протяжении продолжительного времени одной из ведущих отраслей итальянского машиностроения было судостроение, но затяжной кризис в мировом судоходстве значительно ухудшил положение этой отрасли. Основной итальянской судостроительной фирмой является Italcantieri.

Электротехническая и электронная промышленность Италии развивается довольно быстро, но сосредоточивается преимущественно на производстве бытовой техники. Продолжительное время страна занимала первое место в мире по производству стиральных машин и холодильников. Она известна также производством офисного оборудования и вычислительной техники. Фирма Olivetti, некогда известная своими пишущими машинками, сегодня производит персональные компьютеры и другую электронику.

Второй по значению отраслью промышленности Италии является химическая, которая специализируется преимущественно на производстве продукции органической химии – пластмасс, химических волокон, автомобильных шин, фармацевтических товаров. Около четверти химической промышленности контролируется компанией Montedison. Она образовалась путем объединения в 1965 г. одной из старейших итальянских компаний Montecatini с фирмой Edison и контролирует нефтепереработку и нефтехимию, производство пластмасс, коксохимию. Помимо этого, ей принадлежат многочисленные предприятия силикатно-керамической, текстильной, пищевой промышленности, некоторые популярные газеты и предприятия киноиндустрии. В производстве синтетических волокон наиболее сильные позиции у фирмы SNIA-Viscosa, в производстве автомобильных шин – у компании Pirelli.

Италия является вторым (после Германии) производителем черных металлов в ЕС. Металлургическая отрасль страны почти полностью работает на привозном сырье.

Пищевая промышленность Италии занимает третье место в национальной экономике после машиностроения и химической отрасли по выпуску продукции в стоимостном выражении. Особенно известны на мировом рынке итальянские вина, фруктовые консервы, оливковое масло, а также макароны, по изготовлению которых Италия занимает первое место в мире. Большую долю в продукции пищевой промышленности составляет производство сахара и сыров.

Важное место в структуре экономики Италии занимает производство строительных материалов, которое работает преимущественно на местном сырье. Италия известна как крупный производитель цемента (фирма Italcementi), художественного стекла, фаянса, хрусталя, специального стекла для автомобилей и оптических приборов, лабораторной посуды. Крупнейшие промышленные компании Италии и направления их деятельности представлены в табл. 2.21.

Таблица 2.21. Крупнейшие промышленные компании Италии

Название компании	Направление деятельности
FIAT, Alfa-Romeo, Ferrari, Maserati	Автомобильная промышленность, производство авиадвигателей, мотоциклов, мотороллеров, локомотивов, трамваев, троллейбусов
Italcantieri	Судостроение
Olivetti	Вычислительная техника, конторское оснащение
Finsider	Черная металлургия
Montedison, SNIA-Viscosa, Pirelli	Химическая промышленность, нефтехимия, производство синтетических волокон, автомобильных шин
Italcementi	Производство цемента, строительных конструкций
Benetton	Легкая промышленность

Отметим, что FIAT и Montedison являются частными корпорациями, но в последней участвует государственный капитал.

Сельское хозяйство Италии имеет земледельческое направление. Растениеводство дает более половины сельскохозяйственной продукции. Несмотря на благоприятные климатические условия, Италия обеспечивает себя продовольствием не в полной мере. Свыше половины пашни занимают зерновые культуры, но под давлением конкуренции других стран ЕС пло-

щади под зерновыми постепенно сокращаются. По сбору зерновых Италия втрое уступает Франции. Основные выращиваемые культуры – пшеница, кукуруза, рис, а также фрукты и овощи. По урожаю цитрусовых и оливок Италия уступает только Испании. Почти весь урожай винограда перерабатывается в вино, по производству которого Италия занимает первое место в мире.

Животноводство играет второстепенную роль, во-первых, из-за недостаточной кормовой базы, а во-вторых, из-за конкуренции дешевых продуктов животноводства из других стран ЕС. Молочное животноводство развито преимущественно на севере страны, где сосредоточены лучшие пастбища и запасы фуража, овцеводство – на юге, в особенности на о. Сардиния, которая славится лучшими сырами.

Однако в настоящее время сельское хозяйство Италии уступает большинству других стран ЕС по уровню производительности труда. Одной из причин такого положения является значительная раздробленность ферм. Крупные латифундии на Юге часто сдаются в аренду мелкими частями и являются низкорентабельными.

Сфера услуг в Италии довольно разнообразна по структуре, но особенно выделяются туризм и банковская деятельность.

Туризм для Италии является важным источником притока иностранной валюты. Каждый год Италию посещают более 50 млн туристов, которые оставляют в этой стране 6–8 млрд дол. По численности мест в отелях и кемпингах Италия занимает первое место в мире. Туризм обеспечивает работой свыше 1 млн итальянцев. Три четверти оборота от туризма приходится на три города – Рим, Венецию и Флоренцию. Туристы обязательно посещают Ватикан и Сан-Марино – самостоятельные города-государства, которые в экономическом отношении тесно связаны с Италией. Туристы стремятся увидеть многочисленные замки, монастыри, картинные галереи, известные соборы и другие архитектурные сооружения. Привлекательными являются также морские и горнолыжные курорты. В последние годы развивается так называемый «шоппинговый туризм», привлекающий в Италию оптовых торговцев продукцией, производимой мелкими и средними предприятиями, а также индивидуальных потребителей итальянской обуви и одежды.

Большое количество итальянских *банков* достигло значительных размеров и занимает довольно крепкие позиции в мировой кредитно-банковской системе. В первую сотню крупнейших банков мира входят следующие: Banca di Roma («Римский банк»), Banca Nazionale del Lavoro, Banca Commerciale Italia

(«Коммерческий банк Италии»), UniCredit Group, Intesa Sanpaolo, UBI Banca и пр. Кроме того, крупными кредитными учреждениями являются специальные государственные кредитные институты Mediobanca, IMI, Mediocredito Centrale. Контроль над всей кредитно-банковской системой осуществляет Banca Italiano («Итальянский банк»), который также является эмиссионным центром.

Как и в других развитых странах, в Италии сформировались финансовые группы, которые контролируются крупными банками. Одна из крупнейших таких групп – Fininvest. Основными направлениями ее деятельности являются телевидение, издательское дело, рекламный бизнес, производство и распространение теле- и кинопродукции, страхование. Помимо этого, она владеет сетью универсальных магазинов, принадлежит бывшему президенту Италии Сильвио Берлускони.

Динамика экономического развития Италии характеризуется повышенными темпами в первые послевоенные годы и постепенным спадом в 1970–1990 гг. Первые десятилетия после окончания Второй мировой войны Италия по темпам развития опережала США, Великобританию, Германию, уступая только Японии и Канаде. Особенно высокими темпы роста были в промышленности, что объясняется более низким уровнем заработной платы итальянских работников в сравнении с ее уровнем в других развитых странах. Это повышало конкурентоспособность итальянских товаров на внешних рынках. В 1950-х гг. ежегодный прирост промышленной продукции Италии составлял 8–9%. В 1961–1970 гг. средние темпы прироста промышленного производства составляли 7,2%, тогда как в США только 4,4%, в Великобритании – 2,4, во Франции – 6,7, в ФРГ – 5,8 и только в Японии – 15%. В целом динамика ВВП Италии характеризуется данными табл. 2.22.

Таблица 2.22. Динамика ВВП Италии в 1961–2010 гг., % [4]

Показатель	В среднем за год				
	1961–1970	1971–1980	1981–1990	1991–2000	2001–2010
Прирост ВВП	5,3	3,1	2,4	1,0	0,3

Рывок в экономическом развитии Италии в третьей четверти XX в. укрепил ее позиции в группе наиболее развитых стран. Это были годы не только высоких темпов промышлен-

ного производства, но и накопления капитала, возрастания производительности труда и финансовой мощи, расширения внешнеэкономических отношений и укрепления политических позиций Италии в мире. Но в следующие десятилетия условия экономического развития для страны несколько изменились. После продолжительной борьбы профсоюзов за благосостояние трудящихся начиная с 1970-х гг. уровень заработной платы итальянских работников существенно повысился и практически достиг уровня других стран Западной Европы. Однако это отрицательно сказалось на конкурентоспособности итальянских товаров, устранило один из факторов содействия быстрым темпам экономического роста. Другой причиной спада темпов развития был мировой энергетический кризис середины 1970-х гг. Для Италии, которая почти полностью зависит от импорта нефти, резкое повышение цен на нее было весьма ощутимым ударом.

После энергетического кризиса экономика Италии развивалась неравномерно, кратковременные взлеты чередовались с глубокими спадами производства. Возрастал дефицит государственного бюджета и платежного баланса страны, увеличивалась численность безработных. С середины 1980-х гг. и до 1990 г. Италия вступила в период кратковременного оживления, после которого настала стагнация. В начале 1990-х гг. Италия отставала от других стран «Большой семерки» по уровню производительности труда и по показателю ВВП на душу населения.

В 1990-х гг. экономика Италии развивалась медленными темпами. Произошедший в 1993 г. спад сменился оживлением экономики в 1994–1995 гг., которое было прервано новой стагнацией, а в 1999 г. – спадом. Прирост ВВП в Италии был ниже, чем в большинстве других развитых стран. По сравнению с 1990 г. прирост ВВП в 1998 г. составлял только 10%, тогда как во Франции – 13, Великобритании и Германии – по 15, Канаде – 16, США – 27%. Только в Японии прирост был более низким – 9% [36, с. 250]. Уровень безработицы в 1997 г. составлял 12%, в 2002 г. он снизился до 9,2 (численность безработных составляла 2,2 млн чел.), в 2005 г. – до 7,7% к экономически активному населению [4; 41]. В 2000–2006 гг. темпы развития итальянской экономики оставались невысокими, но в то же время она являлась одним из лидеров по производству ВВП на душу населения [4].

Мировой кризис обострил многие экономические проблемы в Италии. Государственный долг устойчиво увеличивался

с 2007 г., достигнув в 2011 г. 120% к ВВП, значительно уменьшились объемы экспорта и внутреннего потребительского спроса. Существенными факторами, усугубившими кризисную ситуацию в экономике страны, явились негибкий рынок труда и широко распространенное уклонение от налогов. В течение второй половины 2011 г. правительством Италии были предложены комплексы мероприятий для уменьшения дефицита бюджета и внешнего долга страны. Было предложено увеличение налога на добавленную стоимость, пенсионная реформа и сокращение аппарата управления.

Внутренняя экономическая политика. После Второй мировой войны и вплоть до 1970-х гг. правительство Италии придерживалось четко выраженной кейнсианской модели регулирования, предусматривающей активное вмешательство государства в экономические процессы. При этом правительство брало на себя даже оперативные функции управления деятельностью предприятий. После 1945 г. под государственным контролем остались все ведущие банки страны, сфера промышленного кредита, 80% национальных сбережений.

При помощи Института реконструкции индустрии правительство осуществляло централизованное управление государственными и смешанными предприятиями, а также капиталовложения в экономику. Объем государственных инвестиций был довольно значительным – в начале 1970-х гг. составлял 20% всех инвестиций в итальянскую экономику, а в начале 1980-х гг. – 15%. Больше всего государственных капиталовложений направлялось в энергетику, транспорт и связь, т.е. государство укрепляло экономическую инфраструктуру. Кроме ИРИ, активную роль в регулировании экономики играли также государственные группы ЭНИ и ЭФИМ.

Одной из составляющих в механизме регулирования экономики являлась разработка различных программ экономического развития страны. Так, для преодоления хронического отставания экономики южного региона в 1956 г. был разработан «План Ванони». Помимо этого, проблемам развития юга Италии были посвящены разделы в программах, разработанных в 1960–1970 гг., таких, как «План Сарачено», «План Джолитти», «План Пьераччини». Среднесрочные программы экономического подъема страны были включены в «План Пандольфи» и «План Ла Мальфи» (названия планов происходят от фамилий министров, под руководством которых они разрабатывались). Экономическая эффективность реализации этих программ была

невысокой. Даже в конце 1990-х гг. доля южного региона в структуре безработицы составляла свыше 50% и ее уровень на Юге имел тенденцию к возрастанию, вопреки положительной тенденции к снижению в целом по Италии.

В конце 1970-х гг. стало ясно, что политика «государственного дирижизма» в Италии почти исчерпала свои продуктивные возможности. Темпы роста экономики затормозились, больших размеров достиг дефицит государственного бюджета, в стране господствовала инфляция, курс национальной валюты падал. (Отметим, что итальянская лира до середины 1990-х гг. была самой слабой среди валют стран ЕС.) В 1995 г. государственный долг составлял 125% ВВП. В итальянских правительственных и политических кругах появилась мысль об изменении экономической политики в пользу неолиберализма.

В 1990 г. было принято антимонопольное законодательство, которое приостановило процесс картелирования путем слияния и поглощения предприятий. С 1992 г. в Италии началась серия экономических реформ, которая длится и по сегодняшний день. Ключевыми направлениями реформирования стали преобразования в системах социального обеспечения и налогообложения. Главнейшим рычагом в механизме реформ признавалась приватизация. В соответствии с программой ее осуществления государственные холдинги ИРИ, ЭНИ, ИМИ, ЭНЭЛ и некоторые другие подлежали акционированию. При этом прибыльные компании, банки и страховые фирмы подлежали немедленной приватизации, а убыточные предполагалось сначала реструктуризировать [40, с. 84]. В крупнейших холдингах государство сохраняло контрольный пакет акций и оставило в своей собственности предприятия оборонной промышленности, телекоммуникации, транспорт и энергетику. Эти предприятия также акционировались, но ключевые позиции имело государство.

В 1994 г. было введено законодательство, по которому специализированные государственные кредитные институты (IMI, Mediocredito centrale, Mediobanca) превращались в акционерные общества с продажей 49% их капитала на открытом рынке.

Реформа предусматривала облегчение налогового бремени для корпораций и фирм. Был сокращен налог на корпорации с 36 до 20%. Особое внимание отводилось мелким и средним фирмам, а также мероприятиям, направленным на увеличение их капитала, стимулирование НИОКР, приобретение современ-

ного оборудования. Существенно снижены ставки налогов для только что основанных фирм – «новичков».

Социальная политика правительства была направлена на расширение занятости. Несовпадение спроса и предложения на рынке труда происходило вследствие относительного отставания Италии от других развитых стран в области подготовки кадров. В середине 1990-х гг. доля структурной безработицы в общем ее уровне составляла 80%, что значительно выше, чем в других странах. Уровень безработицы в целом в 1990-х гг. составлял 10–12%. За порогом бедности находилось 2 млн чел. [40, с. 82, 83]. В конце 1990-х гг. ситуация начала изменяться к лучшему. Уровень безработицы на начало 2002 г. составлял 9,2%, а в 2007 г. – 6,2% [4; 41].

Экономическая реформа предусматривала также оздоровление финансовой ситуации в стране. Основное внимание отводилось сокращению бюджетного дефицита. Но это повлияло на снижение расходов на социальные потребности. Уменьшались затраты на содержание госаппарата. Вводились более жесткие меры против уклоняющихся от уплаты налогов. Уменьшались ставки прямых налогов, но в структуре налоговых изъятий увеличивалась доля косвенных.

Эти мероприятия принесли определенные положительные результаты. Величина бюджетного дефицита уменьшилась с 12,1% к ВВП в 1992 г. до 2,8% – в 1998 г., годовые темпы инфляции снизились до 2%, однако объем государственного долга составлял 123% к ВВП. В 2007 г. государственный долг Италии составлял 104% к ВВП (2189 млрд дол.), внешний долг – 996,3 млрд дол. [4].

Наступление кризиса в 2008 г. преломило данные положительные тенденции. По размерам дефицита бюджета и государственного долга Италия вошла в пятерку «лидеров» зоны евро (120% к ВВП). В начале декабря 2011 г. новому правительству пришлось принять антикризисный пакет, который предусматривает режим «жесткой экономии», сокращение государственных расходов, замораживание зарплат, увеличение пенсионного возраста до 66 лет.

Внешнеэкономическая политика. В первые годы после Второй мировой войны правительство Италии придерживалось протекционистской политики во внешней торговле, ограничивался вывоз капитала. После вступления в Европейское экономическое сообщество в 1958 г. Италия начала либерализовать внешнеэкономическую политику. Были ослаблены (а в рамках

ЕЭС – сняты) ограничения на импорт товаров, в особенности наукоемких. Вместе с тем правительство предоставляло всяческие льготы для национальных экспортеров (кредиты, возвращение налогов в случае экспорта, государственное страхование рисков и т.п.).

Внешняя торговля Италии во второй половине XX в. развивалась довольно динамично, причем ее темпы превышали среднемировые темпы роста торговли и темпы развития национального производства. Так, в 1970-х гг. средний прирост объема экспорта Италии составлял почти 9%, тогда как в мире в целом – 5%. Форсирование экспорта стало возможным не только за счет государственной поддержки производителей, но и вследствие частых обесцениваний лиры.

Экспорт Италии отличается высокой капиталоемкостью, ведущее место в нем занимают металлы, машины и продукция химической промышленности. Вместе с тем экспортируемые товары характеризуются невысокой наукоемкостью, что является следствием отставания Италии в развитии данного направления. Экспортная квота в производстве некоторых товаров оказывается довольно высокой. В импорте преобладают машины и оборудование, велика доля нефти, газа, минерального и сельскохозяйственного сырья. Среди импортируемых машин значительный удельный вес занимают транспортные средства, станки, вычислительная техника. В международной торговле услугами доля Италии снижается. В экспорте услуг она уменьшилась с 6,2% в 1990 г. до 2,6% в 2010 г.; в импорте – соответственно с 5,7% до 3,1%.

Торговый баланс Италии начиная с 1970-х гг. сводился с дефицитом, на что повлиял энергетический кризис. Условия торговли для Италии ухудшались, поскольку экспортные цены повышались медленнее, чем импортные. С конца 1990-х гг. до середины первого десятилетия XXI в. торговый баланс снова стал положительным, но темпы внешней торговли снижались. С 2008 г. платежный баланс страны вновь стал сводиться с отрицательным итогом, что было связано преимущественно с распространением кризиса в европейских государствах, являвшихся ключевыми рынками сбыта итальянской продукции, и уменьшением на этой основе объемов экспортных поставок. В 2011 г. дефицит платежного баланса составил 34 млрд дол.

Главными торговыми партнерами Италии являются страны Европейского союза, в первую очередь Германия (табл. 2.23).

Таблица 2.23. Доля отдельных государств в экспорте и импорте Италии в 2011 г., % [14]

Страна	Доля в экспорте Италии	Доля в импорте Италии
Германия	13,3	16,5
Франция	11,8	8,9
США	5,9	...
Испания	5,4	4,7
Китай	...	7,7

В **экспорте и импорте капитала** происходили изменения в течение второй половины XX в. До конца 1950-х гг. иностранные инвесторы неохотно вкладывали капитал в Италию, поскольку ее экономика в то время была еще довольно несбалансированной, а правительство осуществляло валютные ограничения. С другой стороны, как уже отмечалось, существовали ограничения (вплоть до прямого запрета) на экспорт капитала из Италии. С конца 1950-х гг. ситуация существенно изменилась, доля иностранного капитала в итальянской экономике с этого периода постоянно возрастала.

Иностранные инвестиции направляются, в основном, в такие отрасли, как машиностроение, химическая и нефтеперерабатывающая промышленность. В этих сферах доля иностранного капитала достигает четверти всего акционерного капитала. Среди иностранных инвесторов в экономике Италии наиболее сильные позиции занимают компании США. Особую активность проявляют ТНК International Business Machines (IBM), International Telephone and Telegraph (ITT), General Telephone and Electronics (GTE), Esso Chemical, Dow Chemical и пр. В производстве мощных средств и парфюмерной продукции окрепли позиции американских компаний Colgate и Procter & Gamble.

Экспорт капитала ориентирован на страны ЕС. Наиболее активными инвесторами являются итальянские компании Montedison, FIAT, Pirelli. В 1971 г. Pirelli обменялась акциями (по 49%) с английской компанией Dunlop, образовав многонациональную корпорацию. Тогда же FIAT с американской корпорацией Deere and Company образовал смешанную компанию по производству тракторов и бульдозеров.

Италия экспортирует капитал и в развивающиеся страны, преимущественно в Латинскую Америку и Африку. В этих

регионах основная часть инвестиций направляется на развитие добычи нефти, газа и железной руды.

Особенности деловой этики. Итальянцы по характеру – экстраверты. Они очень откровенны в общении, обладают компанейским нравом. Для них характерны повышенная эмоциональность во время переговоров, использование жестыкуляции, выразительность мимики. Они ценят юмор и не обижаются на шутки в свой адрес. На первый взгляд итальянцы кажутся легкомысленными, но на самом деле они умные бизнесмены и хорошие партнеры.

Особенностью деловой этики итальянцев, отличающей их от северных европейцев, является некоторая необязательность в соблюдении формальностей в переговорах и пунктуальности. Итальянский бизнесмен может опоздать на деловую встречу на полчаса и не будет усматривать в этом ничего особенного. Во время общения итальянец старается держаться по возможности ближе к собеседнику, лицом к лицу. Если собеседник (иностранец) отодвигается, то итальянец может оскорбиться и воспринять это как неуважение к себе.

Итальянцы очень любят беседы на темы, которые прямо не связаны с предметом деловой встречи: о семье, политике, культуре, спорте. На подобное общение они могут израсходовать много времени. Их в этом целесообразно поддержать, чтобы установить более тесные и доверительные контакты.

В бизнесе и деловых переговорах итальянцы проявляют необыкновенную гибкость. Они не настаивают жестко на своей позиции (как, например, немецкие партнеры), ищут компромиссные решения проблемы. Но итальянцы могут изменить «правила игры» в процессе переговоров. Они умеют «обходить» законы в той мере, которая не переходит в криминал. Такие действия они не считают бесчестными, поскольку в этом видят проявление здравого смысла, так как реальность не всегда, по их мнению, совпадает с нормами законодательства.

Несмотря на свою экспрессивность, итальянцы очень вежливые люди, стараются не обидеть собеседника, говорят партнеру множество комплиментов, а после продолжительных деловых отношений даже целуют его при встрече, причем искренне.

На переговорах итальянцы действуют как одна сплоченная команда. Они любят поторговаться. Тем не менее легко соглашаются на разумный компромисс. Для них важно ощущать, что они не проиграли при заключении соглашения.

Вопросы для самоконтроля

1. Какое место занимает Италия в мировой экономике?
2. Каковы позиции, по которым Италия наиболее известна в мировой экономике?
3. Какие факторы влияют на экономическое развитие Италии?
4. Какие вы знаете положительные и отрицательные моменты в историко-экономических условиях развития Италии?
5. Какую роль играет государство в экономике Италии?
6. Каким образом естественные условия влияют на структуру итальянской экономики?
7. В чем состоят особенности отраслевой структуры экономики Италии?
8. Чем характеризуется динамика развития экономики Италии в послевоенный период и какие факторы на нее повлияли?
9. В чем состоят особенности внутренней экономической политики в современной Италии?
10. Какие факторы обуславливают отраслевую и географическую структуру внешней торговли Италии?
11. Какие позиции занимает Италия в международном движении капитала?
12. В чем состоят особенности деловой этики итальянских бизнесменов?

2.8. Экономика Канады

Место в мировой экономике. Канада принадлежит к группе высокоразвитых стран. Она отличается от других развитых стран (за исключением США и Австралии) наличием огромных естественных богатств – минеральных и земельных ресурсов. Канада занимает первое место в мире по производству уранового концентрата, по добыче цинковых руд и асбеста, второе место – по никелевым рудам и калийным солям, третье – по платине. Ей принадлежит ключевая роль в добыче золота, серебра, меди, свинца, молибдена, железной руды. Помимо этого, Канада является ведущим экспортером нефти и газа.

По запасам древесины Канада уступает только России и Бразилии, а по экспорту пиломатериалов и бумаги она занимает первое место в мире.

Благоприятные агроклиматические условия стали важным фактором превращения Канады в одного из крупнейших в мире производителей и экспортеров зерновых культур. По экспорту пшеницы Канада занимает ключевые позиции в мире, а также находится среди мировых лидеров по производству льна, рапса, ржи, кукурузы.

Канада известна в мировой экономике производством автомобилей, авиатехники, строительных машин (в частности,

экскаваторов), снегоходов, а в последнее время – компьютеров и другой офисной техники.

Особенностью экономики Канады, которая существенно отличается ее от других развитых стран, является очень сильная зависимость от Соединенных Штатов Америки. В экспорте и импорте Канады на США приходится до трех четвертых объемов поставок. Из Соединенных Штатов в Канаду поступает свыше двух третей всех иностранных инвестиций. В целом зависимость канадской экономики от иностранного капитала очень высокая.

Канада – член интеграционной группировки НАФТА, а также входит в НАТО, ОЭСР и многие организации ООН.

Канада уступает США по размерам ВВП на душу населения, но по совокупности социально-экономических параметров, которые определяют уровень жизни, опережает их. В 1990-е гг., согласно статистическим данным ООН, по важнейшим критериям (общий уровень жизни, экология, культура и искусство, образование, уровень преступности, реальные доходы населения, продолжительность жизни) Канада была признана лидером среди стран мира, а ее города Ванкувер и Торонто были названы лучшими в мире для проживания человека. По индексу развития человека (ИРЧ) и рейтингу уровня жизни населения Канада занимает шестое место в мире. Краткие сведения о стране представлены в табл. 2.24.

Таблица 2.24. Канада: краткая справка [4]

Территория	9,9 млн кв. км
Население (01.07.2011)	34,3 млн чел.
Государственное устройство	федеративное государство, конституционная монархия
Столица	Оттава
Национальная валюта	канадский доллар (CAD)
ВВП (2011)	1 389 млрд дол.
ВВП на душу населения (2011)	40 300 дол.
Экспорт (2011)	451 млрд дол.
Импорт (2011)	460 млрд дол.
Уровень безработицы (2011)	7,5%

Территория Канады на протяжении продолжительного времени была в колониальной зависимости первоначально от Франции, а потом Великобритании. В 1867 г. она получила статус доминиона в составе Британской империи, и с этого времени началась история Канады как государственного образования. В 1931 г. английское правительство признало за Канадой право на самостоятельность во внутренней и внешней политике. В настоящее время она является суверенным государством, членом Лиги Наций (бывшего Британского Содружества). Формально главой государства остается английская королева, которая назначает своим представителем генерал-губернатора (обязательно канадца). Но фактически власть принадлежит совету министров во главе с премьер-министром, а основным законодательным органом является парламент.

Факторы экономического развития. На развитие экономики Канады существенное влияние оказали следующие факторы: богатые природные ресурсы, исключительно высокая степень связи с экономикой США, несколько запоздалое завершение индустриализации. Кроме того, важным фактором явился многонациональный состав населения Канады при доминировании двух этносов – англо-канадцев и франко-канадцев. Отрицательный момент – очень низкая средняя плотность населения – всего 3,2 чел. на 1 кв. км.

Природные ресурсы всегда были важным фактором в формировании структуры канадской экономики, особенно на первых этапах ее развития. Наибольшее значение, как отмечалось, имели минеральные, земельные и лесные ресурсы. Для первых колонистов (с XVI в.) самым привлекательным ресурсом была плодородная земля, которая длинной и узкой полосой простирается на юге страны от Атлантики к Тихому океану. Площадь культивируемых земель составляет только 7,3% территории, что соответствует 73 млн га. Канадские прерии (провинции Манитоба, Саскачеван, Альберта) обладают плодородными почвами, подобными черноземам. Под пашни занято 50 млн га, остальное – лугами и пастбищами. Наличие большого количества плодородных земель способствовало превращению Канады в одного из крупнейших в мире производителей сельскохозяйственной продукции.

В недрах Канады содержится около 60 видов различных минералов. По объему залежей этих ресурсов Канада уступает США и России, а по их добыче – только США. Канада обеспечивает треть мирового потребления никеля, 40% – асбеста, суще-

ственную долю потребления меди, железной руды, цинка, газа. Удельный вес страны на мировом рынке минерального сырья достигает 20%. Несмотря на то что в горнодобывающей промышленности Канады сосредоточено немногим более 2% всех занятых, эта отрасль дает 20% стоимости канадского экспорта.

Самым большим богатством Канады являются леса. Покрытая лесом территория составляет 54% всей площади страны. Наиболее распространенные породы древесины – кедр, дугласия, ель, лиственница, пихта, клен. Для первых европейцев, поселившихся в Канаде, а также для местного населения – индейцев – важную роль играла охота. Отметим, что и в настоящее время Канада является одним из главных поставщиков натурального меха на мировые рынки.

Канада отличается также большими запасами гидроэнергоресурсов. По запасам пресной воды она занимает третье место в мире после Бразилии и России. На ГЭС вырабатывается 60% всей электроэнергии Канады. Крупнейшими гидроэлектростанциями являются Grand River и Churchill.

Наряду с положительными моментами природных условий Канады есть и отрицательные. Значительная часть ее территории находится в зонах сурового климата арктического и субарктического поясов. Около 38% территории страны не приспособлены для земледелия и не покрыты лесами. Основная часть населения (90%), а соответственно и производственный потенциал сосредоточены в узкой полосе степной и лесостепной зоны на юге страны. На обширных северных территориях хозяйствование организовано преимущественно вахтовым методом, лишь оленеводство, рыболовство и меховой промысел – занятия коренных жителей Севера – эскимосов и индейцев (алгонкинов, атапасков).

Внешнеэкономический фактор связан с историко-экономическими условиями развития страны. В особенности выделяются два момента: иммиграция населения и последовательное чередование доминирующей роли трех государств – Франции, Великобритании и США в экономике и политике Канады.

В XVI – начале XVII вв. канадские земли колонизировали преимущественно французы. Они заселили территории на юго-востоке, которые получили название Акадия. В 1608 г. был основан город Квебек, который стал центром французской колонизации и со временем дал имя канадской провинции. Французские колонисты занимались преимущественно земледелием.

На западе и севере от французских колоний (кроме Акадии образовалась также колония «Новая Франция») постепенно располагались английские колонии, закупавшие у индейских племен меха, кожи и рыбу. В 1670 г. была основана английская Компания Гудзонского залива, которая получила от британской короны монопольное право на вывоз меха и кож с подконтрольных англичанам территорий Канады. Со временем английские колонисты стали доминировать над французскими переселенцами по численности, что позволило англичанам в середине XVIII в. завладеть французскими колониями. В частности, «Новая Франция» превратилась в британское владение «Квебек». В конце XVIII в. в годы войны за независимость в США в Канаду переселилось около 40 тыс. чел., так называемых «лоялистов», которые сохраняли свою преданность британской короне. Это еще больше увеличило преимущество англоязычного населения и укрепило позиции Великобритании в Канаде. Основной для англо-канадцев стала провинция Онтарио с городами Торонто и Оттава. Политические и в особенности экономические позиции Франции в Канаде сильно ослабли, тем не менее в культурном отношении франко-канадцы и до сих пор поддерживают тесные связи с бывшей метрополией.

Еще одной причиной потери Францией своего влияния в Канаде было то, что французское правительство было заинтересовано лишь в вывозе из этой страны меха и некоторых сырьевых товаров и не создавало крупных промышленных объектов и фирм. Эмиграция из Франции в Канаду правительством не поощрялась, и численность франко-канадцев возрастала лишь за счет естественного прироста, который вплоть до XX в. был довольно высоким.

Британское правительство, наоборот, всячески поддерживало эмиграцию из метрополии в Канаду с целью укрепления позиций англоязычного населения. Великобритания в XIX в. вкладывала значительные капиталы в разработку лесных и минеральных ресурсов. Для того чтобы объединить значительные территории Канады в единое пространство, строились железные дороги, в том числе трансканадская, которая соединила атлантическое и тихоокеанское побережья страны. К моменту официального образования Канады в 1867 г. были упразднены таможенные препятствия в торговле между английскими колониями в Северной Америке. В 1872 г. в Канаде был принят закон о гомстедах подобный американскому, в соответствии с которым поселенцам предоставлялись земли на льготных условиях.

В XIX в. в экономике Канады господствовал английский капитал. Но постепенно усилились позиции Соединенных Штатов Америки, темпы развития которых намного превышали темпы развития канадской экономики. Во второй половине XIX в. США были более привлекательными для основной массы мигрантов, направлявшихся из Европы в Северную Америку. Более того, в США начали мигрировать и канадцы. Только на рубеже XIX–XX вв. ситуация для Канады несколько изменилась к лучшему, поскольку канадская пшеница широким потоком экспортировалась в Европу, где увеличился спрос на зерно. Это стимулировало приток мигрантов в степные провинции страны. Канада постепенно превратилась из экспортера преимущественно меха, минералов и древесины в мирового экспортера зерна.

Последствия Первой мировой войны для экономики Канады были значительными, хотя на ее территории военных действий не происходило. Она приняла участие в войне в составе Британской империи. Резко увеличился спрос на черные и цветные металлы, химическую продукцию, суда и оружие. В Канаде начали строиться соответствующие предприятия. Кроме того, страна поставляла союзникам в возрастающих объемах руды цветных металлов, зерно и прочее продовольствие. Из войны экономика Канады вышла окрепшей и перестроенной на индустриальную основу. Во время войны английские капиталовложения в Канаду резко уменьшились, а американские – значительно возросли. Капитал США начал вторжение в экономику Канады.

Вторая мировая война оказывала содействие еще большему укреплению экономики Канады. Как и раньше, Канада поставляла союзникам металлы, минеральное сырье и продовольствие. Существенно увеличились и поставки продукции промышленного производства. Возникли такие отрасли, как станкостроение, производство синтетического каучука, радиоэлектроника, оптика, атомная промышленность. Вместе с тем еще больше усилилось влияние монополий США на канадскую экономику. В 1970-х гг. монополиям США принадлежала половина горнодобывающей и значительная часть обрабатывающей промышленности Канады. Особенно сильными были позиции американских монополий в добыче стратегических минералов (уран, никель и др.), в переработке нефти, транспортном машиностроении, химической промышленности.

В настоящее время среди 500 ведущих корпораций Канады свыше 270 подконтрольны иностранному капиталу, преимуще-

ственно американскому. Почти вся автомобильная промышленность Канады (95%) контролируется монополистическими гигантами США – General Motors, Ford и Daimler-Craisler. В нефтегазовой промышленности ведущие позиции принадлежат дочерним компаниям американских и британских ТНК: Imperial Oil (владелец – Ecsson), Shell Canada (владелец – British-Dutch Shell), Tecsaco Canada, Gulf Canada (владелец – Gulf Oil). В электронной промышленности значительную долю продукции выпускают дочерние предприятия американских фирм Litton Systems Canada, Xerox Canada, Canadian General Electric. В химической промышленности лидируют компании с участием капитала США Dupont of Canada, Union Carbide Canada, Dow chemical of Canada, а также филиал английского концерна – Imperial Chemical Industries. В сфере связи доминирует монополия с американским капиталом – Bell Canada.

В банковской сфере также заметно влияние капитала США. Одним из крупнейших банков Канады является Citibank Canada – филиал американского банка Citibank Corporation.

Итак, зависимость Канады от состояния американской экономики и политики правительства США очень велика. Проникновение иностранного капитала в экономику страны в таких широких масштабах вызвало беспокойство некоторых канадских политических и деловых кругов. В 1970-х гг. была осуществлена попытка «канадизации» экономики, нацеленная на повышение доли национального капитала в промышленности. К канадским бизнесменам перешло управление корпорациями Alkan, Bell Canada и INCO, ранее контролировавшимися американским капиталом. Основным направлением «канадизации» стала нефтяная и газовая промышленность. В начале 1980-х гг. 17 из 25 крупнейших нефтяных компаний Канады зависели от иностранного капитала, который контролировал 70% продажи нефти и газа в Канаде. Доля канадской собственности в нефтегазовой промышленности составляла всего 28%. Программой «канадизации» предполагалось увеличить эту долю до 50%.

Тем не менее проведение подобной политики встретило сопротивление не только со стороны монополий США, но и внутри страны. Все больше канадских фирм создавалось совместно с американскими, становилось составной частью ТНК. Многочисленные служащие, которые работали в филиалах американских компаний в Канаде, были не заинтересованы в вытеснении из страны американского капитала. Наконец, следует отметить, что приток инвестиций из США сопровождался

созданием в Канаде новых рабочих мест и распространением новейших технологий в промышленности. Быстрая индустриализация Канады была осуществлена не в последнюю очередь с помощью американских капитальных вложений.

Образование в 1994 г. Североамериканской ассоциации свободной торговли (НАФТА) окончательно сняло все препятствия для перемещения активов между Канадой и США. Ускорилось формирование фирм и корпораций со смешанным канадско-американским капиталом, а политика «канадизации» утратила актуальность.

Канадская экономика очень сильно зависит от ситуации на мировых рынках, поскольку основные ее секторы ориентированы на внешнюю торговлю. Экспортная квота Канады в 2011 г. составила 22%, что является высоким показателем. Также высока и импортная зависимость Канады – 33% к ВВП. Значительная зависимость Канады от внешних рынков объясняется следующими причинами:

□ канадский внутренний рынок менее емкий, чем в других странах «Большой семерки», поэтому производство в большой мере ориентировано на экспорт;

□ глубокое проникновение иностранного капитала в экспортноориентированные отрасли (разработка минеральных ресурсов, автомобилестроение и т.п.);

□ активное участие Канады в международном территориальном разделении труда, высокий уровень специализации промышленности, распространение производственной кооперации прежде всего в пределах НАФТА.

Структура экономики и динамика развития. Экономика Канады отличается большей, чем в других странах, долей ресурсных отраслей и более низкой долей обрабатывающей промышленности, что объясняется особой ролью сельского хозяйства и горнодобывающей промышленности. На промышленное и сельскохозяйственное производство приходится одна треть формирования ВВП, а на сферу услуг – две трети (см. табл. 2.3).

Промышленность Канады характеризуется соединением значительной доли сырьевых отраслей с высокотехнологичным производством в обрабатывающей промышленности.

Канада очень хорошо обеспечена энергетическими ресурсами, что позволяет их активно использовать. По показателю потребления энергии на душу населения она занимает лидирующее место среди развитых стран. Канада имеет большие запасы газа и по его добыче занимает третье место в мире. Увеличивается

добыча нефти, которая во всевозрастающем количестве экспортируется. Важную роль в энергетике играют гидроресурсы. На ГЭС вырабатывается более половины всей электроэнергии Канады, на атомных электростанциях вырабатывается более 10%. Дешевая электроэнергия стала важным фактором развития энергоемкого производства, в частности выплавки алюминия. Почти половина добываемых нефти и газа экспортируется в США, а уголь импортирует преимущественно Япония.

Горнодобывающая промышленность занимает пятую часть в экспорте Канады. Кроме энергоресурсов в большом количестве добываются золото, медь, цинк, никель, кобальт, молибден, железная руда, асбест, калийные соли. Канада занимает первое место в мире по производству уранового концентрата. Наиболее освоенные месторождения минеральных ресурсов сосредоточены в юго-восточной части страны. Но постепенно разрабатываются новые залежи, расположенные в северных и западных регионах (Лабрадор, Альберта, Британская Колумбия, Юкон).

В ресурсном потенциале также ключевые позиции занимает лесная и деревообрабатывающая промышленность. Лесопиление сосредоточено преимущественно в Британской Колумбии, а целлюлозно-бумажная промышленность – на востоке, около каскада ГЭС на реке Св. Лаврентия (провинции Онтарио, Квебек).

Несмотря на существенное значение сырьевых отраслей в экономике Канады, их доля в ВВП и экспорте постепенно снижается в пользу обрабатывающей промышленности. Следует отметить, что последняя в значительной мере опирается на сырьевые отрасли и обслуживает их. Так, в машиностроении развито производство буровой и шахтной техники, по которому Канада является одним из мировых лидеров. Она имеет развитую нефтеперерабатывающую промышленность и металлургию. Черная металлургия работает на местном сырье (железная руда Лабрадора), цветная также использует преимущественно местное сырье. Исключение составляет алюминиевая промышленность, которая закупает за рубежом бокситы и перерабатывает их вблизи ГЭС, используя дешевую электроэнергию. По производству готового алюминия Канада занимает второе место в мире, а по его экспорту – первое.

Основным блоком в обрабатывающей промышленности является машиностроение, в особенности автомобильная промышленность, которая использует потенциал филиалов и дочерних предприятий американских компаний, а в последнее время – и японских фирм. Кроме автомобилей в Канаде производятся

мотоциклы, снегоходы, самолеты (среднемагистральные Canadian Regional Jet и характеризующиеся коротким разбегом).

Ускоренными темпами развиваются новые отрасли – производство электронного и электротехнического оснащения, средств телекоммуникаций. Повышается доля производства промышленного оборудования, новых конструкционных материалов (полимеров, пластмасс, синтетики) и фармацевтической продукции. Все большее признание в мире получают изготовленные в Канаде компьютеры Compaq, атомные реакторы CANDU и лазерная техника. Интенсивно проводятся космические исследования и разрабатываются космические технологии. В 1962 г. в Канаде выведен на орбиту спутник «Алеут-1», а в 1972 г. спутник «Аник-1» стал первым коммерческим спутником связи. Канадский дистанционный манипулятор стал важной частью американских космических кораблей типа «Шаттл». Однако по развитию производства наукоемкой продукции Канада уступает США и Японии. Недостаточно развито также станкостроение.

Промышленность Канады отличается высоким уровнем концентрации производства. Например, большая часть автомобилей выпускается филиалами американских концернов – General Motors of Canada, Ford Motors of Canada и Chrysler. Отдельные узлы изготавливаются в Канаде, а сборка готового автомобиля осуществляется в Детройте (США).

В добыче и переработке минеральных ресурсов лидирующие позиции занимают нефтяные корпорации Imperial Oil, Shell Canada, Tecsaco Canada, Gulf Canada (контролируются иностранным капиталом), Doum Petroleum, Home Oil, Husky Oil, Petro-Canada (национальные); металлургические корпорации Alcan Aluminium, International Nickel Company of Canada (INCO), Noranda, SteelCo, Dofasco.

В химической промышленности преобладают монополии с иностранным капиталом Dupont of Canada, Union Carbide Canada, Dow Chemical of Canada, Imperial Chemical Industries.

В лесной и целлюлозно-бумажной отрасли доминируют национальные компании Abitibi, MacMillan Bloedel (в собственности последней находится свыше 1 млн га лесных угодий). Национальный капитал преобладает также в пищевой промышленности, в которой выделяются компании George Weston Foods (хлеб, бакалейные и кондитерские товары) и Seagram (алкогольные напитки).

Сельское хозяйство Канады характеризуется высоким уровнем специализации и концентрации, а также высокой произво-

дительностью труда. Основными хозяйствующими субъектами в этой сфере являются средние и крупные семейные фермы, количество которых составляет свыше 220 тыс. Около 80% ферм расположено в прериях. Средний размер земельных угодий, приходящихся на одно хозяйство, составляет 242 га, что значительно больше, чем в США.

В структуре аграрного производства особенно выделяются зерновое и мясомолочное направления, а также пастбищное животноводство. Кроме зерновых выращиваются масличные культуры (масличный лен, рапс, соя). Садоводство распространено в провинциях Онтарио и Британской Колумбии (ее называют «Садом Канады»).

Меховой промысел, хотя и утратил былое значение для страны, все еще остается значимой отраслью экономики. По экспорту меха на мировых рынках Канада конкурирует только с Россией. В торговле мехом доминирует одна из старейших компаний Hudson Bay, которая контролирует заготовку меха, имеет широкую сеть магазинов по его сбыту.

Сфера услуг Канады, как и в других развитых странах, является главной в структуре производства ВВП. В 1990-х гг. наиболее динамично развивались бизнес-услуги для предпринимательского сектора, оптовая торговля, гостиничное хозяйство, общественное питание, сфера коммуникаций. В настоящее время основной в сфере услуг является банковская система Канады.

Банковская система отличается высокой степенью концентрации. Для Канады характерны три типа кредитных учреждений: чартерные банки, имеющие множество отделений по всей стране; траст-компании – небанковские кредитные учреждения; кредитные объединения провинциальных учреждений. Наибольший объем кредитных операций приходится на первую десятку коммерческих банков (табл. 2.25).

Таблица 2.25. Крупнейшие коммерческие банки Канады

Наименование банка	Наименование банка
National Bank of Canada	Royal Bank of Canada
Canadian Imperial Bank of Commerce	Mercantile Bank of Canada
Bank of Montreal	Continental Bank of Canada
Bank of Nova Scotia	Bank of British Columbia
Toronto-Dominion Bank	Canadian Commercial Bank

National Bank of Canada – это центральный банк страны. Его функции состоят в формировании и осуществлении кредитно-денежной политики, эмиссионной деятельности и контроле за банковскими учреждениями страны.

Канадским банкам присуща довольно четкая отраслевая специализация. Royal Bank of Canada традиционно финансирует нефтегазовую промышленность, Canadian Imperial Bank of Commerce – горнорудную, Bank of Nova Scotia и Bank of Montreal – добычу медной руды.

Канадские банки участвуют в создании больших холдингов, которые контролируют целые отрасли и большие группы предприятий в разных сферах экономики. Так, траст-компания Royal Trust находится под контролем Royal Bank of Canada, Montreal Trust – под контролем Bank of Montreal. Одним из мощнейших холдингов является Power Corporation, связанный, в частности, с Bank of America (США). Он контролирует корпорации в авиационной, целлюлозно-бумажной промышленности, металлургии. Другой холдинг – Canadian Pacific контролирует фирмы в нефтегазовой промышленности, в производстве цветных металлов, а также судоходные компании.

Банковскую систему Канады затронул в 2007–2008 гг. финансовый кризис, разразившийся в США. Для защиты финансовой системы Центральным банком страны (National Bank of Canada) и коммерческими банками были снижены ставки по кредитам. Центральный банк Канады совместно с Федеральной резервной системой (ФРС) США, Банком Англии (Bank of England), Европейским Центральным банком (European Central Bank), Центральными банками Швейцарии и Швеции (Swiss National Bank, Sveriges Riksbank) скоординированно снизили учетные ставки, что явилось беспрецедентным случаем одновременного снижения учетных ставок по взаимной договоренности. В целом финансовые учреждения Канады продемонстрировали достаточную устойчивость в условиях кризиса.

В Канаде довольно развит биржевой бизнес. Особое значение имеют две фондовые биржи – Торонтская и Ванкуверская. Торонтская биржа – одна из старейших в Канаде (основана в 1861 г.). Ею владеют 70 фирм-членов, которые, в сущности, являются брокерами, занимающимися куплей-продажей ценных бумаг. На этой бирже осуществляются операции только с фирмами, имеющими высокую репутацию в деловом мире. Участниками биржевой деятельности являются свыше 12 тыс. компаний, сфера интересов которых простирается от добывающих

отраслей промышленности до торговли недвижимостью и разработки новых технологий.

Динамика развития экономики Канады во второй половине XX в., как и в других развитых странах, находилась под воздействием экономических циклов, но их влияние было менее ощутимым. Так, например, в 1970-х гг. во время мировых кризисов Канада имела среднегодовой прирост ВВП 4% (табл. 2.26). Наиболее проблематичными были 1991–1995 гг., после чего экономика Канады ощутила новый положительный толчок.

Таблица 2.26. Динамика производства ВВП Канады в 1950–2010 гг., % [4; 42]

Показатель	В среднем за год						
	1950–1970	1970–1980	1980–1990	1991–1995	1996–2000	2001–2005	2006–2010
Прирост ВВП	4,5	4,0	3,4	0,2	3,5	2,7	1,2

На темпы развития экономики Канады большое влияние оказывает конъюнктура внутреннего рынка США. Динамика производства ВВП в Канаде практически синхронизируется с тенденциями, происходящими в экономике Соединенных Штатов. Так, спады в производстве ВВП в 1981–1982, 1991–1993 и 2008–2009 гг. совпали с глубокими экономическими кризисами в США. И, наоборот, высокие темпы роста ВВП Канады во второй половине 1990-х гг. были связаны с продолжительным подъемом экономики США.

Во второй половине 1990-х гг. темпы прироста производства ВВП Канады превышали динамику его развития в других странах «Большой семерки». Ускорению экономического роста способствовало существенное удешевление пользования кредитными ресурсами и оживление потребительского спроса, а также интенсивное развитие жилищного строительства и, как следствие, рост потребления товаров длительного пользования. Рекордным в 2000 г. был объем частных капиталовложений, которые увеличились на 14%. Период непрерывного возрастания ВВП длился более пяти лет, чего не наблюдалось до этого три десятилетия. Было создано свыше 1,5 млн новых рабочих мест, сальдо платежного баланса по текущим операциям достигло рекордной величины 19 млрд дол., наблюдалось оживление

инновационной деятельности (в сравнении с 1998 г. вдвое возросли объемы венчурного финансирования – инвестиции в молодые компании «новой экономики»), производительность труда выросла на 3%.

После 2000 г. в экономике Канады ситуация ухудшилась, корреспондируясь с экономическим положением в США.

Спад в экономике США вызвал цепную реакцию ухудшения конъюнктуры в нескольких отраслях канадской промышленности. Прежде всего это затронуло автомобилестроение, поскольку девять из каждых десяти произведенных в Канаде автомобилей реализуются в США. Кроме того, в эту страну направляется 70% выработанных в Канаде автомобильных деталей и узлов. Спад распространился на смежные отрасли – сталелитейную, производство проката и пластмассовых материалов.

Спад в канадской экономике в начале текущего десятилетия не был продолжительным. Секторы, которые работали на внутренний рынок, рецессия почти не захватила – продолжался прирост объемов жилищного строительства, наблюдались высокие темпы в добыче нефти, газа и цветных металлов. Укреплению позиций канадских фирм на внутреннем и внешнем рынках способствовала структурная перестройка, проведенная в 1990-х гг. в обрабатывающей промышленности, охватившая 90% предприятий (внедрение новых видов оборудования и технологий, переход на выпуск новой продукции, реорганизация управления производством).

В 2007 г. произошедшие потрясения в экономике США также привели к замедлению темпов роста валового внутреннего продукта Канады, в первую очередь в связи с сокращением производства в горнодобывающей, нефтяной и газовой промышленности на 1,2% и уменьшением объемов выпуска продукции автомобилестроения (по оценкам экспертов, на 3,5%). Нефинансовым организациям стал затруднительным доступ к краткосрочным кредитам, наблюдался спад деловой активности в экономике.

В целом в условиях глобального кризиса экономика Канады продемонстрировала высокую степень устойчивости. Она прошла фазу рецессии быстрее и легче большинства других развитых стран. После выхода из рецессии Канада улучшила свои позиции в списке мировых лидеров по объему ВВП, инвестиционной привлекательности и эффективности государственного регулирования с точки зрения создания благоприятных условий для ведения бизнеса. Вместе с тем обозначились некоторые

фундаментальные проблемы национальной экономики. В частности, изменился в худшую сторону баланс выгод и издержек экономической интеграции с США. Обострились диспропорции в динамике социально-экономического развития отдельных регионов страны.

Важной социальной проблемой для Канады остается значительная безработица. В 1990–1994 гг. ее уровень превышал 10% к экономически активному населению. Во второй половине 1990-х гг. уровень безработицы имел тенденцию к снижению и в 2000 г. составил 6,7% (наиболее низкий показатель за последние 25 лет). Однако в 2001 г. данный показатель повысился до 7,2%. К 2011 г. он составил 7,5%. В структуре безработицы молодежь в возрасте от 15 до 24 лет занимает значительный удельный вес.

Внутренняя экономическая политика. Канада относится к странам, в которых роль государственных органов в руководстве экономикой сравнительно невысока. Тем не менее экономическая политика менее либеральна, чем в США. В первые послевоенные десятилетия доля государственного сектора в экономике Канады имела тенденцию к возрастанию. Начиная с 1980-х гг. правящие круги страны придерживались монетаристских концепций, предполагающих ограничение вмешательства правительства в дела бизнеса.

Государство имеет в собственности преобладающую часть земельного и лесного фонда Канады. Приоритетным направлением деятельности правительства является строительство новых транспортных магистралей, энергетических сооружений, каналов, портов, аэродромов. Под непосредственным государственным контролем находится незначительная доля активов добывающей и обрабатывающей промышленности, но в электроэнергетике и коммунальном хозяйстве доля государства достигает 60%.

Под контролем государства находится 70% железных дорог, в том числе ему принадлежит трансканадская железная дорога Canadian National Railways и авиакомпания Air Canada. Значительные позиции государство занимает в аэрокосмическом секторе, ему принадлежат компания Telesat Canada, а также контрольные пакеты акций компаний Havilland Aircraft of Canada и Canadair.

Под правительственным контролем находятся центральный эмиссионный банк (National Bank of Canada), Федеральный банк развития бизнеса (The Business Development Bank of Canada), Корпорация фермерского кредита (Farm Credit Corporation),

Корпорация развития экспорта (Export Development Corporation) и некоторые другие кредитно-финансовые учреждения.

На протяжении послевоенных десятилетий правительству удавалось сохранять равновесие бюджета. В 1980–1990-е гг. дефицит бюджета измерялся десятками миллиардов долларов. С 1994 г. правительство Ж. Кретьена начало осуществление долгосрочной программы ликвидации бюджетного дефицита. Ее ключевым элементом стало последовательное сокращение затрат при сохранении стабильных ставок налогообложения. Если в 1994 г. дефицит бюджета составлял 42 млрд дол., то в начале 1997 г. – 10 млрд дол. В 2000 г. был обеспечен профицит. В 2007 г. профицит бюджета Канады составил 13,1 млрд дол. Однако в дальнейшем страна вновь пришла к дефициту государственного бюджета, который в 2011 г. составил 5% к ВВП.

Правительство Канады не использовало систему индикативного планирования, поскольку считало, что она не отвечает национальным особенностям экономики. Вместе с тем в 1970-х гг. был провозглашен курс на разработку «национальной промышленной стратегии», в которой формировались общие принципы индустриальной политики государства. Стратегия была направлена на повышение конкурентоспособности продукции и производительности труда в промышленности. В рамках данной программы были разработаны «национальная ресурсная политика», «национальная энергетическая политика» и др. Особое внимание уделялось ускорению развития обрабатывающей промышленности.

Одной из стратегических целей экономической политики канадского правительства стала государственная поддержка инновационной деятельности фирм. Более всего государственные субсидии на научные исследования и опытно-конструкторские разработки были сосредоточены в производстве оборудования связи, нефтедобывающей оснастки и в электротехническом производстве. При активном содействии правительства в регионах страны интенсивно формировались «технологические кластеры» – инновационные общества, в которых взаимодействовали научно-исследовательские центры, корпорации, инвестиционные фонды и т.п.

Социальная политика государства направлена на поддержание высокого уровня жизни канадцев. Основное внимание уделяется сокращению безработицы, в том числе путем увеличения «самозанятых» – людей, которые самостоятельно обеспечивают себя работой. К этой категории относятся врачи, архитекторы,

юристы, люди искусства. Например, среди зубных врачей «самозанятые» составляют 80%. Объем социальных трансфертов (пенсий, субсидий) постепенно уменьшается, что связано с реализацией правительственной политики «оздоровления государственных финансов» и пересмотром принципов осуществления основных социальных программ.

Внешнеэкономическая политика. Уже отмечалось, что внешнеэкономическая политика Канады ориентирована на сотрудничество с Соединенными Штатами Америки. Канадско-американские связи еще больше окрепли после образования в 1994 г. НАФТА. Либерализация взаимной торговли началась до создания данной организации и происходила поэтапно. Уже в 1980-х гг. США импортировали без таможенного налогообложения 80% продукции из Канады, а Канада на той же основе – 65% продукции из США. Соглашение об учреждении НАФТА предусматривало в период до 2003 г. устранение всех торговых препятствий между странами – членами организации, что в отношении между США и Канадой уже реализовано.

Участие в НАФТА облегчает канадским бизнесменам проникновение на рынки США и Мексики. С другой стороны, Канада не защищена от конкуренции более мощных американских корпораций. Оптимальное решение в этой ситуации – взаимное слияние капиталов, создание совместных предприятий, что активно реализуется. Также проблемой является увеличение миграции дешевых трудовых ресурсов из Мексики в Канаду, что может обострить социально-экономическую ситуацию, поскольку уровень безработицы в стране-реципиенте продолжительное время остается довольно высоким.

Внешняя торговля имеет большое значение для экономического развития Канады. Последние десятилетия конъюнктура на мировых рынках для канадской внешней торговли складывалась благоприятно, поскольку цены на экспортные товары возрастали интенсивнее, чем на импортные, что свидетельствует об улучшении условий торговли. Так, за 1970-е гг. цены на канадский экспорт увеличились на 210%, тогда как импортные – на 197% [36, с. 277]. В дальнейшие десятилетия мировая конъюнктура на рынках сырьевых товаров несколько ухудшилась, но в целом торговый баланс Канады сводился преимущественно с положительным сальдо. В 2000 г. оно составляло 34 млрд дол., в 2007 г. – 44,7 млрд дол. Однако в последующие годы ухудшение конъюнктуры на мировых товарных рынках, и в особенности на рынке США, привело к сокращению профицита торговли

Канады с иностранными государствами и формированию значительного отрицательного внешнеторгового сальдо.

Товарная структура внешней торговли в конце XX в. существенно изменилась. Если в 1950–1960 гг. в экспорте доминировали сырье и промышленные полуфабрикаты, а доля готовой продукции составляла 8–9% (по стоимостным показателям), то в настоящее время продукция с высокой степенью обработки доминирует в канадском экспорте. При этом сохраняются большие абсолютные объемы экспорта минерального сырья, топлива, древесины и продовольствия.

География торговых связей Канады ориентирована на ближайшего соседа, в частности в США экспортируется подавляющий объем продукции автомобилестроения, более половины продукции легкой и целлюлозно-бумажной промышленности, резины, электрооборудования, стали, промышленного оснащения.

В последние десятилетия на второе место среди торговых партнеров Канады вышла Япония. Другими внешнеторговыми партнерами являются Великобритания, Германия, Южная Корея, Нидерланды и Китай.

В импорте Канады также доминируют Соединенные Штаты Америки. С большим отрывом за ними следуют Япония, Великобритания, Германия, Франция, Мексика, Китай и Южная Корея, на которые в совокупности приходится менее половины объема поставок. В связи с воздействием финансового кризиса на экономику страны правительство Канады признало необходимость расширения торговых связей с государствами ЕС. Традиционное преобладание доли США в структуре внешней торговли Канады постепенно сокращается, хотя удельный вес этого государства остается весьма высоким (до 73% в экспорте Канады).

Внешний долг Канады относительно невелик – в 2011 г. составил 1,1 млрд дол., что в определенной мере обеспечивает экономическую безопасность страны.

Международное **движение капитала** в Канаде характеризуется отрицательным сальдо. В 2011 г. прямые иностранные инвестиции в Канаде составляли 597 млрд дол., а канадские за границей – 660 млрд дол., т.е. поступление капитала в страну превышает его вывоз. В международных операциях с капиталом основными партнерами Канады являются США, а также страны Европейского союза и Азиатско-Тихоокеанского региона.

Особенности деловой этики. У канадских бизнесменов много общего с американскими в отношении стиля делового

общения. Они также принадлежат к моноактивному типу, нацеленному на задание (task-oriented), четко формулируют задачу и методично разрабатывают этапы ее решения. Как и все представители моноактивного типа, канадские бизнесмены не любят излишне тратить время в переговорах с иностранными партнерами. В деловых отношениях они довольно откровенны, четко формулируют условия сделки. Если соглашение уже заключено, то канадские бизнесмены пунктуально придерживаются его выполнения и того же требуют от партнера. Они настойчивы в достижении своих целей.

Имеет место и национальная специфика в деловом общении. Значительная доля франко-канадцев в населении страны обусловила определенное влияние французской культуры, а продолжительные связи с Великобританией – влияние английской манеры общения. Канадцы толерантнее, чем американцы, в общении с представителями других культур, более выдержаны. Как англичане и французы, они отдают должное внешним атрибутам в деловых переговорах (стиль одежды, ритуал), на что американцы обращают меньшее внимание. Канадский бизнесмен не «давит» на партнера в желании заключить соглашение на своих условиях, а в большей степени настаивает на логике доказательств. Канадцы, как и американцы, обладают «широкой» натурой, но в общении с партнером менее фамильярны и более вежливы.

Вопросы для самоконтроля

1. Какое место занимает Канада в мировой экономике?
2. Какие факторы влияют на экономическое развитие Канады?
3. Каким образом географическое соседство с США отражается на развитии экономики Канады?
4. Какова роль природно-ресурсного потенциала в экономическом развитии Канады?
5. В чем состоят особенности отраслевой структуры экономики Канады?
6. Каковы основные направления внутренней политики Канады?
7. В чем состоят особенности внешнеэкономических связей Канады?
8. Какие особенности деловой этики характерны для канадского бизнеса?

3. СТРАНЫ С ТРАНЗИТИВНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

3.1. Экономические проблемы стран с транзитивной (переходной) экономикой

К странам с переходной экономикой принадлежит большинство бывших социалистических государств, которые осуществляют переход от административно-командных методов хозяйствования к рыночным. К ним относятся бывшие республики СССР: Россия, Украина, Беларусь, Молдова, Латвия, Литва, Эстония, Грузия, Азербайджан, Армения, Казахстан, Узбекистан, Кыргызстан, Туркменистан, Таджикистан; бывшие социалистические страны Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ): Польша, Чехия, Словакия, Венгрия, Румыния, Болгария, Сербия и Черногория, Хорватия, Словения, Босния и Герцеговина, Македония, Албания; азиатские страны – Китай, Монголия и Вьетнам. Социалистическую ориентацию сохранили Корейская Народно-Демократическая Республика и Республика Куба.

По географическому признаку и из-за особенностей социально-экономических преобразований страны с переходной экономикой можно разделить на три группы:

- Страны Центральной и Восточной Европы и страны Балтии (Литва, Латвия, Эстония);
- Страны Содружества Независимых Государств и Грузия;
- Страны Азии (Китай, Монголия и Вьетнам).

Отметим, что название и состав региона «Центральная и Восточная Европа» по классификации ООН в определенной мере условны, поскольку Украина, Беларусь, Молдова и часть России с географической точки зрения также относятся к Восточной Европе. Название «страны с переходной экономикой» (countries in transition) также утвердилось в оперативном использовании в международных взаимоотношениях.

Предпосылки образования группы стран с переходной (транзитивной) экономикой. Понятие «переходная экономика» означает преобразование централизованной нерыночной модели экономического развития с жесткими командно-административными методами управления в открытую экономику, в которой рыночный механизм функционирования соединяется с гибкими методами государственного регулирования. Социалистическая экономическая модель, как известно, начала воплощаться в жизнь с 1917 г. До Второй мировой войны Рос-

сия (с 1922 г. – СССР) и Монгольская Народная Республика (с 1921 г.) были единственными странами, которые формировали эту модель. После Второй мировой войны образовался ряд государств «народной демократии», со временем получивших название «социалистические страны». В Европе – это Германская Демократическая Республика (ГДР), Польская Народная Республика (ПНР), Чехословацкая Советская Социалистическая Республика (ЧССР), Венгерская Народная Республика (ВНР), Социалистическая Республика Румыния, Народная Республика Болгария, Народная Социалистическая Республика Албания, Социалистическая Федеративная Республика Югославия (СФРЮ). В Азии – Китайская Народная Республика (КНР), Корейская Народно-Демократическая Республика (КНДР), Социалистическая Республика Вьетнам. В 1961 г. на социалистический путь развития ступила Куба. Социалистическую ориентацию избрали в 1960–1970 гг. около двух десятков развивающихся стран, но методы социалистического хозяйствования в их экономиках не получили широкого развития.

Остановимся на некоторых характерных моментах командной системы экономики. Тотальная централизация управления процессами хозяйствования может дать кратковременный положительный эффект в наиболее напряженных ситуациях, связанных с глубоким социально-экономическим кризисом. Так, в 1930-х гг. в СССР путем чрезвычайного напряжения сил, чрезмерного использования человеческих и естественных ресурсов удалось в короткие сроки осуществить индустриализацию. Таким же образом было довольно быстро восстановлено разрушенное во время Великой Отечественной войны хозяйство. Концентрация ресурсов в руках государства оказывала содействие в послевоенные годы созданию мощной базы тяжелой промышленности и развитию научно-производственного потенциала страны. Опережающее развитие Советского Союза в 1950–1960 гг. в области космонавтики и атомной энергетики также является подтверждением подобного вывода.

Тем не менее внутренние противоречия системы социалистической экономики препятствовали продолжительному развитию указанных выше положительных тенденций. Ликвидация частной собственности, монополия государства на средства производства, отсутствие конкуренции не стимулировали возрастание производительности труда. В 1930–1950 гг. высокие темпы роста промышленного производства основывались преимущественно на энтузиазме тружеников, которые искренне

верили в реальность победы коммунизма. Со временем воодушевление начало угасать, а методов эффективного стимулирования труда командная система разработать не могла. Поэтому начиная со второй половины 1960-х гг. темпы роста экономики СССР и других социалистических стран замедлились, а доля их совокупного ВВП в мировой экономике уменьшилась. По уровню производительности труда и по качеству выпускаемой продукции (за исключением узкой области аэрокосмического и военно-технического производства) социалистические государства существенно отставали от развитых стран.

Административно-командная система регулирования экономики обнаружила негибкость в овладении достоянием научно-технического прогресса. В соответствии с господствующими взглядами о приоритетности производства средств производства основной упор был сделан на все большее наращивание потенциала тяжелой промышленности. Это привело не только к замедлению развития сферы услуг, но и вызвало деструкцию национальной экономики в целом. Несмотря на довольно большие вливания государственных средств в НИОКР, социалистические страны все более заметно отставали от западных государств в развитии наукоемкого производства. Ни одна из стран «народной демократии» к моменту распада социалистической системы не перешла к постиндустриальной стадии развития.

Следует отметить, что даже положительные элементы централизованной системы управления экономикой (например, ускоренная индустриализация) реализовывались неодинаково в различных государствах. Наибольший эффект они принесли в странах с низким предшествующим уровнем развития промышленности и хозяйства в целом – в Китае, Румынии, Болгарии, Югославии, Албании, КНДР. В то же время положительные следствия централизованной индустриализации Польши, Чехословакии, Венгрии были менее очевидны, а ГДР в экономическом развитии заметно проигрывала ФРГ.

Социалистическая система хозяйствования в чистом виде внедрялась в экономику различных стран в неодинаковой мере. Наиболее глубоко и последовательно она реализовалась в СССР, что также обусловлено большей продолжительностью существования государства. К началу 1990-х гг. взгляды значительной части населения Советского Союза были антирыночными, что проявилось и в условиях переходного периода.

Наиболее специфические формы административно-командная система приобрела в Китае в 1960-х гг., в период так на-

зываемого «большого прыжка». Коллективизация происходила в форме создания коммун, в которых обобществление распространялось не только на средства производства, но зачастую и на личные вещи крестьян. Коммуна считалась хозяйственной единицей, способной обеспечить своих членов всем необходимым. Более того, в сельскохозяйственных коммунах насаждалось создание примитивных промышленных предприятий, которые не имели ничего общего с агропромышленным комплексом. Наиболее ярким примером является кустарная выплавка чугуна. Продукция подобных предприятий была чрезвычайно низкого качества и, в сущности, мало пригодна для использования. Таким образом, напрасно растрчивались ресурсы и не обеспечивалась надлежащая отдача. Производительность труда во всех секторах экономики была очень низкой. В стране существовала распределительная система наиболее потребляемой продукции. Во внешнеэкономической политике правительство придерживалось автаркии, т.е. опоры на собственные силы при максимальном сокращении объемов внешней торговли. Подобная политика в конце концов привела к голоду неслыханных масштабов, который охватил десятки миллионов людей.

В социалистических странах ЦВЕ (а также в бывших союзных республиках – Литве, Латвии, Эстонии) внедрение административно-командной системы состоялось в более поздний период и поэтому не было глубоким и всеобъемлющим. Так, в Польше и Югославии не была осуществлена коллективизация сельского хозяйства, в этой сфере преобладала мелкая частная собственность. В Чехословакии и Венгрии земля не была национализирована, и наряду с коллективными сельскими хозяйствами существовал частный сектор. В этих странах также разрешалось заниматься мелким частным бизнесом в сфере услуг (торговые предприятия, парикмахерские, кофейни и др.). В Югославии национализированные предприятия имели значительную степень самоуправления и свободу в определении номенклатуры своей продукции, ее реализации и ценообразования. В стране существовала конкуренция предприятий, централизация управления экономикой была не такой жесткой, как в СССР. С другой стороны, в Югославии возрастала безработица (явление, не типичное для социалистической системы хозяйствования) и имела место инфляция.

Разнополярность экономических моделей была обусловлена несовместимостью командно-административных и рыночных методов хозяйствования. Образовалась мировая социалистиче-

ская система, которая развивалась на плановой основе. Организационной формой этой системы являлся Совет Экономической Взаимопомощи (СЭВ), который был создан в 1949 г. В него входили СССР, ГДР, Польша, Чехословакия, Венгрия, Румыния, Болгария, Албания, Монголия, Вьетнам и Куба. В некоторых структурах СЭВ принимала участие Югославия, а Албания вышла из состава СЭВ в 1962 г.

Целью Совета Экономической Взаимопомощи было содействие углублению и совершенствованию сотрудничества между социалистическими странами, развитие социалистической экономической интеграции, планомерное развитие национальной экономики каждой страны, ускорение экономического и технического прогресса. Деятельность СЭВ базировалась на долгосрочных программах в сфере экономики. Одной из последних была Комплексная программа социалистической экономической интеграции (1971).

Со временем у СЭВ возникла необходимость в создании институтов, регулирующих валютно-кредитные отношения социалистических государств. Такими институтами стали Международный банк экономического сотрудничества (МБЭС), основанный в 1963 г., и Международный инвестиционный банк (МИБ), образованный в 1970 г. Главной функцией МБЭС было осуществление многосторонних расчетов. Он проводил операции в переводных рублях и конвертируемой валюте, осуществлял кредитную эмиссию переводного рубля. Основной целью МИБ было долгосрочное кредитование развития стран-членов. Преобладающая часть кредитов предоставлялась в конвертируемой валюте и только 10% – в переводных рублях. В 1990-х гг. МБЭС и МИБ в связи с недостатком ресурсов стали ощущать огромные трудности с платежами. С распадом социалистической системы и СЭВ их деятельность утратила свое значение.

В рамках Совета Экономической Взаимопомощи социалистическим странам удалось достичь определенной координации внешнеэкономической деятельности. На СЭВ приходилась превосходящая доля внешней торговли любого из государств, было сооружено множество совместных объектов. Тем не менее в целом эффективность деятельности СЭВ была невысокой. Объемы взаимной торговли стран – членов СЭВ значительно уступали показателям государств Европейского Экономического Сообщества. Еще менее эффективной была интеграция в валютно-кредитной сфере и межгосударственном движении трудовых ресурсов. В функциях СЭВ просматривалась политиче-

ская составляющая, а экономическая интеграция рассматривалась как подчиненный процесс. С распадом социалистической системы прекратил существование и СЭВ, что продемонстрировало его слабую экономическую направленность.

Торможение развития экономики социалистических стран началось еще в 1960-х гг., несмотря на то что наблюдались количественное наращивание производственных мощностей в промышленности и рост общих макроэкономических показателей. Но детальный анализ позволял выявить структурные диспропорции. Отсутствие рыночных регуляторов приводило к тому, что вырабатывалось большое количество продукции, не находившее сбыта. Одновременно ощущался острый дефицит многих потребительских товаров. Промышленность становилась все более материало- и энергоемкой, уменьшалась отдача вложений в основные фонды, снижалась производительность труда. Сокращались темпы роста национального дохода, о чем свидетельствуют данные табл. 3.1. При этом наиболее низкие темпы были зафиксированы в странах, которые к началу Второй мировой войны являлись более индустриально развитыми. Так, если за период 1960–1986 гг. национальный доход в СССР увеличился в 4 раза, в Болгарии – в 5,2 раза, в Румынии – в 7,2 раза, то в ГДР – только в 3,2 раза, в Польше – в 3,1 раза, в Венгрии – в 2,8 раза, в Чехословакии – в 2,7 раза [36, с. 288].

Таблица 3.1. Темпы прироста национального дохода в странах – членах СЭВ в 1971–1985 гг., % [36, с. 288]

Показатель	Среднегодовое значение		
	1971–1975	1976–1980	1981–1985
Прирост национального дохода	6,4	4,1	3,3

В 1980-х гг. кризис социалистической экономической системы стал очевиден. Основные макроэкономические показатели начали стремительно снижаться, увеличивался разрыв с развитыми странами в использовании достижений научно-технического прогресса. Например, в 1990 г. на атомных электростанциях в СССР было выработано только 12% электроэнергии, тогда как в США – 19, ФРГ – 33, Франции – 74, Великобритании – 20%. Удельный вес выработки электростали и кислородно-конверторной стали составлял в СССР 48% в общем объеме сталелитейного производства, тогда как в Велико-

британии, Италии, Франции, ФРГ и Японии – 100%. Удельный вес производства цемента прогрессивным «сухим» способом в общем объеме выпуска данной продукции в СССР составлял 17%, США – 60, Японии – 78, ФРГ – 90% [36, с. 288].

Таким образом, влияние положительных факторов не компенсировало негативные тенденции экстенсивного развития социалистической экономической системы, и к началу 1990-х гг. усилились объективные предпосылки перехода к рыночной системе хозяйствования.

Экономические реформы переходного периода. Попытки предотвращения тотального кризиса экономической системы социализма предпринимались еще в 1960-х гг. В частности, в СССР это воплощалось в экономических реформах 1965 г., которые возглавил Председатель Совета Министров Н. Косыгин. Нововведения предусматривали предоставление предприятиям большей свободы действий в планировании номенклатуры производства, распоряжении фондом заработной платы, в выборе партнеров относительно кооперации и реализации продукции при выходе на внешние рынки. Однако не все направления реформирования были реализованы из-за резкого противодействия консервативных политических кругов, которые преобладали в руководстве коммунистической партии и правительства СССР.

В социалистических странах Восточной Европы попытки реформирования оказались более удачными, хотя и они были далеко не радикальными. Так, в Венгрии предприятия получили право самостоятельно реализовывать свою продукцию и определять количество занятых, исходя из имеющихся средств, направляемых на материальное стимулирование работников (фонда заработной платы). Была осуществлена ценовая реформа, вследствие которой цены внутреннего рынка определялись с учетом мировых цен. Реформа ценообразования была проведена также в Чехословакии, при этом повышались цены на ресурсы и снижались на потребительские товары. В Польше в 1980-х гг. была расширена сфера действия рыночных цен в сравнении с директивно устанавливаемыми, частная собственность развивалась не только в сельском хозяйстве, но и в промышленности. Система централизованного планирования постепенно заменялась системой правительственных заказов предприятиям. Было легализовано обращение иностранной валюты [3, с. 498–503].

Итак, в европейских социалистических странах осуществились реформы, которые были разработаны как аналог советской экономической реформы 1965 г. (к сожалению, в полной мере не осуществленной). Это во многом объясняет тот факт, что в данной группе стран переход к рыночной экономике в 1990-х гг. происходил ускоренными темпами в сравнении с бывшими республиками СССР.

Более глубокое реформирование экономики на рыночных основах первым начал *Китай*. Правительство этой страны под руководством Дэн Сяопина провозгласило в 1978 г. начало продолжительной и последовательной реформы экономики. Образцом для нее сначала была экономическая реформа СССР 1965 г. Со временем руководство Китая пошло на более смелые и радикальные преобразования. Реформирование началось с сельского хозяйства, где было разрешено иметь приусадебные участки (после тотального обобщения в коммунах это был действительно решительный шаг). Легализация произошла также в мелком частном бизнесе. Это дало ощутимый толчок к увеличению объемов производства и возрастанию заработной платы, а также к расширению внутреннего рынка.

Специфической чертой экономических реформ в Китае является то, что рыночная экономика формировалась и развивалась под руководством коммунистической партии, с сохранением основных социальных и административных структур, с господством коммунистической идеологии как в правительственных кругах, так и среди широких масс населения. Это обусловило поэтапность осуществления реформ без кардинального разрушения действующей социальной системы. Такой путь преобразований является «эволюционным».

Сначала рыночное регулирование рассматривалось китайским правительством как вспомогательное для дальнейшего развития плановой экономики. В конце 1970-х гг. реформа привела к введению договорных цен, развитию индивидуального сектора и семейного подряда, а также к созданию совместных предприятий (с государственным и частным капиталом) под жестким правительственным контролем.

В 1980-х гг. был провозглашен курс на построение системы социалистического товарного хозяйства. При этом плановое хозяйство сохранялось, но сфера его применения несколько сужалась. На этом этапе происходила реформа ценообразования, сокращалась номенклатура товаров с централизованно установленными ценами и расширялся перечень товаров

(в основном потребительского характера) с рыночно регулируемы́ми ценами.

К началу 1990-х гг. основным направлением экономического реформирования Китая было провозглашено создание «социалистической рыночной экономики», основой которой является господство общественной собственности при одновременном развитии многоуровневой экономики. Активно создавались смешанные акционерные общества, в которых государство имело контрольный пакет акций. Не подлежали акционированию предприятия оборонной отрасли, новейших технологий и другие субъекты хозяйствования, подпадающие под действие государственной монополии. В других отраслях допускалось привлечение иностранного капитала. В стране открывались филиалы иностранных банков (в настоящее время их больше сотни) [25, с. 620–625].

Экономические реформы в Китае дали впечатляющие результаты. Из страны, население которой в подавляющей массе было на грани нищеты и даже голода, Китай быстро продвигается к группе развитых государств. В 1980-х и 1990-х гг. средние темпы прироста его ВВП составляли 11–12%, производства валовой промышленной продукции – 12, сельскохозяйственной продукции – 7,5, экспорта – 8–32% [36, с. 291].

В отличие от Китая в *странах ЦВЕ* и *СНГ* (за исключением Беларуси) реформирование экономики осуществлялось в «шоковом» варианте, т.е. ориентировалось на преобразования в кратчайшие сроки. Наиболее решительно «шоковая терапия» реализовывалась в Польше, которая первой среди стран ЦВЕ встала на путь глубоких рыночных преобразований. Применение шоковых методов сопровождалось острыми социальными проблемами: падением производства, галопирующей инфляцией, возрастанием безработицы, резким снижением уровня жизни и ухудшением положения наиболее уязвимых слоев населения. Отрицательные явления, характерные для начального этапа реформирования, были трудно преодолимыми впоследствии. Первоначально из «шокового состояния» вышла группа относительно развитых стран ЦВЕ – Польша, Чехия, Словакия, Венгрия, Словения, в более поздний период ситуация в некоторой степени улучшилась в странах Балтии, СНГ, Румынии, Болгарии, государствах бывшей Федеративной Югославии и Албании.

Радикальные экономические реформы в странах ЦВЕ начались в 1989–1991 гг. Основными направлениями экономических преобразований стали:

- макроэкономическая стабилизация и контроль за экономической ситуацией;
- реформа цен и внедрение рыночных механизмов ценообразования;
- развитие частного сектора, приватизация, реформирование структуры производства;
- пересмотр роли государства в экономике.

В рамках макроэкономической стабилизации реализовывались стабилизационные программы борьбы с инфляцией; увеличения доходной части бюджета посредством проведения соответствующей налоговой политики; урегулирования внешних расчетов путем снижения внешней задолженности, ее реструктуризации и путем списания части долгов в обмен на продолжение рыночных реформ.

Относительно реформы цен и внедрения рыночных механизмов предполагался переход к конкурентным отношениям и свободным ценам. С этой целью осуществлялись либерализация цен, торговли, внешнеэкономической деятельности и рынка труда; изменение предшествующей системы централизованного снабжения и отказ от административной распределительной системы; коммерциализация банковской системы, внедрение рыночного механизма определения уровня процентной ставки, развитие финансовых рынков. Первоначально эти преобразования привели к хаосу в экономике, но через несколько лет ситуация стабилизировалась и названные программы дали свои положительные результаты.

Развитие частного сектора, приватизация и реформа производственной структуры предполагали осуществление структурной перестройки экономики стран ЦВЕ, изменение отношений собственности, внедрение процедуры банкротства, ликвидацию монополий, отраслевые и производственные преобразования. Программа пересмотра роли государства в экономике предусматривала переход от административно-командной системы к экономическому регулированию. С этой целью проводилась реформа законодательства, отводящая к компетенции государства налоговое и бюджетное регулирование экономики, проведение кредитно-денежной политики.

Если на первых этапах проводилась политика макроэкономической стабилизации (остановка падения производства, решение проблемы внешнего и внутреннего долга), то в дальнейшем наблюдалось стремление к обеспечению конвертируемости национальной валюты, приведению внутренних цен на про-

дукцию в соответствие с затратами на ее производство и уровнем мировых цен. И лишь потом осуществлялось реформирование налоговой и социальной сфер с точки зрения стимулирования предпринимательской активности, борьбы с бедностью и безработицей.

Тем не менее последствия реформы оказались несколько хуже, чем предполагалось. Так, спад производства в первые годы реформ оказался весьма значительным, свободное ценообразование вызвало галопирующую инфляцию, что привело к резкому снижению реальных доходов населения, возникновению массовой безработицы. Помимо этого, разрушились интеграционные связи в рамках СЭВ, что углубило кризис в сфере производства.

Основными результатами проводимой политики «шоковой терапии» в странах ЦВЕ явились следующие:

□ более низкое, чем предполагалось, падение промышленного производства (в среднем 20% в год). К 1993–1994 гг. из всех стран ЦВЕ лишь Польше удалось выйти на дореформенный уровень производства;

□ разрушение экономических связей в рамках СЭВ, отсутствие устойчивых взаимоотношений с другими странами, переориентация рынка сбыта продукции с Восточной на Западную Европу;

□ структурная безработица, устойчивая инфляция, превосходящая по темпам показатели развитых стран;

□ поверхностная приватизация, не позволившая предприятиям в короткий срок адаптироваться к новым рыночным механизмам, не изменившая экономическое поведение новых собственников;

□ банковский кризис, связанный с неприспособленностью коммерческих банков к новым условиям хозяйствования, злоупотреблениями и коррупцией;

□ отсутствие активности со стороны благонадежных иностранных инвесторов, приток в реальный сектор экономики спекулятивного капитала, который довольно быстро разрушил формирующийся финансовый рынок этой группы стран.

Наиболее ощутимым отрицательным следствием осуществляемых реформ ЦВЕ оказалось то, что общественные ожидания быстрого и существенного повышения уровня жизни не оправдались. Именно поэтому во второй половине 1990-х гг. в ряде государств к власти возвратились социалистически ориентированные политические партии.

После завершения «шокового этапа» реформирования экономика стран ЦВЕ в определенной мере стабилизировалась, что создало условия для динамичного развития. Положительными следствиями реформ стали: исчезновение дефицита потребительских товаров; постепенное повышение доходов населения; реструктуризация экономики в направлении существенного повышения доли частного сектора; увеличение объемов внешней торговли; рост производительности труда и объемов ВВП. В 2007 г. годовой прирост ВВП составлял в Польше – 6,6%, в Чехии – 6,6, Венгрии – 1,3%. Страны ЦВЕ стали более привлекательными для инвесторов. Если в 1999 г. Польша получила 7,5 млрд дол. прямых иностранных инвестиций, то в 2007 г. – 143 млрд дол., Чехия – соответственно 5,1 и 86,75 млрд дол., Венгрия – 1,9 и 108,6 млрд дол. [4; 36, с. 295].

В *странах СНГ и Грузии* реформы проходили гораздо тяжелее и положительный эффект дали в более поздний период. Практически только с 2000 г. началось нарастание темпов экономического развития. На протяжении же 1990-х гг. объемы производства в бывших республиках СССР в среднем сократились почти вдвое. Происходило исчезновение целых отраслей, в особенности в сфере высоких технологий. Появилась и нарастала безработица, уровень жизни основной массы населения существенно снизился. Впечатляющим стало падение ВВП. Так, в 1999 г. по сравнению с 1990 г. уровень ВВП Беларуси составил 83,7%, России – 59, Украины – 41, тогда как в Польше – 132, Китае – 227% [18, с. 629, 630].

В период, предшествующий трансформационным преобразованиям, государство было практически абсолютным монополистом во всех сферах экономики, хозяйствующие субъекты не имели опыта работы в рыночных условиях. Приватизация государственной собственности в странах СНГ имела форму «ваучеризации». Каждый гражданин получал ваучер, который он потом имел право вложить в любое предприятие, подлежащее приватизации. В сущности, происходило деление общественной собственности на мельчайшие части. Однако многие предприятия стали объектами спекуляции, поскольку большинство ваучеров скупалось у населения, иногда не без участия руководителей приватизированных организаций. Зачастую ранее динамично развивающиеся предприятия закрывались, а их имущество распродавалось и расхищалось (нередко с целью устранения конкурентов). Но некоторые из них стали возрождаться и производить продукцию, соответствующую мировым

стандартам. Основной формой собственности в процессе разгосударствления и приватизации стала коллективная.

Либерализация цен, которая была проведена без учета реального состояния экономики, привела к инфляции неслыханных размеров. Так, на протяжении 1992–1996 гг. индекс потребительских цен возрос в Молдове в 1,5 тыс. раз, в Таджикистане – в 15,4 тыс. раз, в Казахстане – в 21,6 тыс. раз, в Армении – в 26,4 тыс. раз, в Беларуси – в 38,9 тыс. раз, в Украине – в 42,5 тыс. раз [26, с. 455]. Только во второй половине 1990-х гг. инфляцию удалось укротить, в том числе путем осуществления денежных реформ. Были введены национальные валюты.

Также непродуманно проходила либерализация внешней торговли. Более дешевые и качественные зарубежные потребительские товары, включая личные транспортные средства, буквально подавили в странах СНГ национальное производство многих видов продукции легкой и пищевой промышленности, автомобилестроение.

Со второй половины 1990-х гг. экономические реформы в странах СНГ приобрели более системный и последовательный характер. Были завершены денежные реформы и институциональные преобразования, упорядочено законодательство в сфере внешнеэкономической деятельности, в целом приблизился к завершению процесс разгосударствления собственности. В ряде стран начались аграрные реформы. Постепенно возрос приток иностранных инвестиций. Все это подготовило почву сначала для приостановления спада в экономике, а затем и для обеспечения экономического роста.

Более решительные и углубленные экономические преобразования среди стран СНГ произошли в России, Армении, Казахстане и Кыргызстане. Реформы в Беларуси проходили «эволюционным» путем с меньшими социальными потерями и достаточно устойчивым экономическим ростом.

Структура и динамика развития экономики. Как уже отмечалось, коренной перелом экономических основ в процессе реформирования сопровождался падением объемов производства, глубоким социально-экономическим кризисом, выход из которого был труднопреодолим. В Республике Беларусь и у ближайших соседей по СНГ позитивные тенденции в развитии экономики начались во второй половине 1990-х гг. Однако на экономическое развитие стран СНГ, в особенности России и наиболее тесно связанных с ней экономическими взаимоотношениями Беларуси и Украины, отрицательное влияние оказал глобо-

кий валютно-финансовый кризис в августе 1998 г., который начался в Юго-Восточной Азии и спровоцировал отток капитала.

Динамика экономического развития некоторых стран с переходной экономикой с 1990-х гг. характеризуется данными табл. 3.2.

Таблица 3.2. Прирост ВВП в некоторых странах в 1993–2011 гг., % к предшествующему году [4; 5; 18, с. 629]

Страна	1993	1995	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011
Азербайджан	– 23	– 12	11	26	23	11	9	5	0,1
Армения	– 42	7	6	14	14	7	– 14	2	4
Беларусь	– 10	– 10	6	9	8	10	0,2	8	5
Болгария	– 1	2	5	6	6	6	– 5	0,2	2
Венгрия	0	5	6	4	1	0,8	– 7	1	2
Грузия	– 45	3	2	10	12	2	– 4	6	7
Казахстан	– 5	– 8	10	10	9	3	1	7	8
Китай	17	17	8	10	12	9	– 3	10	9
Кыргызстан	– 4	– 5	5	– 0,2	8	8	2	– 1	6
Молдова	...	– 3	2	8	3	8	– 6	7	6
Польша	4	8	5	4	7	5	2	4	4
Россия	– 9	– 4	8	6	8	5	– 8	4	4
Румыния	2	6	2	4	6	7	– 7	– 1	3
Таджикистан	...	– 12	8	7	8	8	3	7	7
Узбекистан	– 21	– 1	4	7	10	9	8	9	8
Украина	– 11	– 6	6	3	8	2	– 15	4	5

Из данных таблицы видно, что Польша и Венгрия в 1990-х гг. уже имели положительный прирост ВВП, преодолев трудность переходного периода еще в 1989–1992 гг. Экономика других стран ЦВЕ (Болгария, Румыния) развивалась медленнее и неравномерно. В этих государствах условия перестройки экономики и связанные с ними проблемы были схожи с тенденциями, происходящими в странах СНГ.

Республики Закавказья и Средней Азии после глубочайшего падения объемов производства в 1991–1993 гг. постепенно выравнивали свое экономическое положение, начиная со второй половины 1990-х гг., тем не менее, дореформенный уровень производства не был достигнут. Наиболее трудная ситуация с восстановлением хозяйства сложилась в Молдове и Украине – перелом в лучшую сторону начался лишь с 2000 г. В Республике Беларусь устойчивые позитивные тенденции наблюдались с 1996 г.

В настоящее время объем ВВП и его показатель на душу населения весьма поляризованы по странам с транзитивной экономикой (табл. 3.3).

Таблица 3.3. Показатели ВВП по покупательной способности валют стран с переходной экономикой в 2011 г. [4]

Страна	ВВП, млрд дол.	ВВП на душу населения, дол.	Страна	ВВП, млрд дол.	ВВП на душу населения, дол.
Китай	11 290	8 500	Узбекистан	96	3 300
Россия	2 414	17 000	Азербайджан	94	10 300
Польша	782	20 600	Хорватия	81	18 400
Украина	334	7 300	Литва	62	19 100
Вьетнам	304	3 400	Словения	59	29 000
Чехия	288	27 400	Туркменистан	44	7 900
Румыния	271	12 600	Латвия	35	15 900
Казахстан	220	13 200	Эстония	28	20 600
Венгрия	198	19 800	Грузия	25	5 600
Беларусь	144	15 200	Армения	18	5 500
Словакия	129	23 600	Кыргызстан	13	2 400
Болгария	102	13 800	Молдова	12	3 400

Приведенные цифры свидетельствуют о довольно низком уровне показателя ВВП на душу населения во многих странах с транзитивной экономикой в сравнении с соответствующим показателем по государствам с развитой рыночной экономикой, что свидетельствует о невысоком уровне жизни населения. Наиболее низкий показатель ВВП на душу населения среди разви-

тых стран в 2011 г. имела Португалия – 23,7 тыс. дол. Значение этого показателя среди стран с переходной экономикой выше только в Словении – 29 тыс. дол. и Чехии – 27,4 тыс. дол.

По экономическому потенциалу, характеру реформирования, относительному уровню развития и с учетом экономико-географического положения страны с переходной экономикой можно распределить на следующие группы.

1. Россия, Китай – государства с огромными естественными и человеческими ресурсами, со значительными производственным потенциалом и абсолютными показателями ВВП.

2. Польша, Чехия, Словакия, Венгрия, Словения – страны ЦВЕ, которые продвинулись дальше других в направлении реформирования; имеют относительно высокий уровень ВВП на душу населения.

3. Эстония, Латвия, Литва – постсоветские балтийские республики, которые не входят в СНГ; среди бывших республик СССР имеют более высокий средний уровень ВВП на душу населения.

4. Румыния, Болгария, Хорватия, Македония, Албания, Сербия, Черногория, Босния и Герцеговина – страны ЦВЕ с более низким среднедушевым уровнем ВВП.

5. Беларусь, Казахстан и Украина – страны СНГ с достаточно развитым экономическим потенциалом и уровнем ВВП на душу населения несколько выше средних значений.

6. Грузия, Азербайджан, Армения, Узбекистан, Туркменистан, Кыргызстан, Таджикистан, Молдова – страны с невысоким уровнем экономического развития и низкими показателями ВВП на душу населения.

7. Вьетнам и Монголия – азиатские страны со значительными природными ресурсами, но с очень низким показателем ВВП на душу населения.

Кратко рассмотрим особенности отдельных групп стран.

Китай и Россию сближает большой и разнообразный потенциал природных ресурсов, значительные резервы трудовых ресурсов, в том числе в России – высококвалифицированных, мощная индустриальная база, большие объемы сельскохозяйственного производства. Обе страны имеют военно-промышленный и авиакосмический комплексы, развитую научно-техническую базу, ядерное оружие. Вместе с тем уровень производительности труда и качество жизни населения значительно уступают показателям развитых стран.

Помимо общих черт в экономике Китая и России существует ряд особенностей. Главные из них состоят в том, что Китай на

протяжении последних двух десятилетий демонстрировал чрезвычайно высокие темпы экономического роста, в то время как в России в 1980-х гг. наблюдалась стагнация, а в 1990-х гг. – глубокое экономическое потрясение, кризис. По объему ВВП, рассчитанному на основе покупательной способности валют, Китай уже занимает второе место в мире после США, опережая Японию в 2,5 раза. Россия по этому показателю занимает шестое место. Соответственно в производстве мирового валового продукта в 2011 г. доля Китая составила 14,5%, доля России – 3,1% [4].

Уступая Китаю по численности населения и объемам производства, Россия имеет перевес в природно-ресурсной базе. Располагая наибольшей в мире территорией, Россия сосредоточивает 13% мировых разведанных запасов нефти, 36% природного газа, 12% угля. Ее доля в мировой добыче нефти составляет 15%, газа – 31, угля – 12%. Общая стоимость запасов полезных ископаемых России оценивается в 28,6 трлн дол., а прогнозные запасы – в 3–4 раза больше. Российская Федерация имеет большую площадь сельскохозяйственных угодий, обширные лесные пространства и более развитый и современный научно-технический потенциал [43; 44, с. 24]. Россия быстрее, чем Китай, прошла стадию индустриализации и имеет структуру экономики, приближенную к постиндустриальному типу, о чем свидетельствуют данные табл. 3.4.

Таблица 3.4. Структура производства ВВП России и Китая в 2011 г., % [4]

Страна	Промышленность	Сельское хозяйство	Сфера услуг
Россия	36,9	4,5	58,6
Китай	46,8	10,1	43,1

Однако в России в 1990-х гг. состоялось массовое закрытие промышленных предприятий и сокращение производства, в особенности в обрабатывающих отраслях, что в определенной мере отразилось на снижении доли промышленности в ВВП. Постепенно Россия восстанавливает свой экономический потенциал, чему способствует приток иностранной валюты, посредством использования значительных запасов топливных ресурсов и других стратегических полезных ископаемых, а также достаточно крепкие позиции на мировом рынке оружия и некоторых видов авиакосмической продукции.

В странах *Центральной и Восточной Европы* радикальные преобразования начались в 1989–1991 гг. Благоприятная динамика макроэкономических показателей большинства стран ЦВЕ свидетельствует о реальных достижениях реформ в этих государствах. Характерными тенденциями для этих стран стали оживление, экономический подъем, динамичное развитие внешней торговли. Важными факторами экономического роста явились расширившийся внутренний спрос и оживление внутренних инвестиций.

Следует также отметить важный вклад частного сектора в процесс реформирования. Например, если до реформирования этот сектор составлял в экономике Болгарии 3%, то в середине 1990-х гг. он достиг 25%, а в экономике Польши его доля увеличилась с 30% до двух третей.

Изменилась структура экономики стран ЦВЕ. Если раньше национальные экономики этих стран ориентировались на сельское хозяйство, добычу сырья и производство товаров низкой степени наукоемкости, то в процессе реформирования существенным образом возросла доля готовой конкурентоспособной промышленной продукции на уровне высокотехнологичных мировых стандартов (например, экспорт Чехии на 90% состоит из промышленной продукции, большая часть которой является наукоемкой). Быстрыми темпами в странах данного региона (Чехия, Венгрия, Болгария) развиваются туризм и другие отрасли, производящие услуги. Признанием успеха стран ЦВЕ в проведении рыночного реформирования экономики явилось принятие Чехии, Венгрии, Польши, Словакии, Словении в 1995–2010 гг. в ОЭСР, а также принятие этих стран и позднее Болгарии и Румынии в состав Европейского союза.

Реформирование системы общественных отношений в странах региона не сводилось, как известно, лишь к изменениям в сфере экономики, что не могло не сказаться на геополитическом положении этих стран. Речь идет о том, что следствиями радикальных изменений во многих из этих стран стало нарушение территориальной целостности государств, а затем и военные конфликты межэтнического характера, а также социальные взрывы.

В 1991 г. из состава СССР вышли Латвия, Литва и Эстония, в 1992 г. ЧССР распалась на два суверенных государства – Чехию и Словакию. В этот же период начался процесс распада Югославии: в октябре 1991 г. Словения стала полностью независимым государством (в мае 1992 г. вступила в ООН); в начале 1992 г. мировое сообщество признало суверенным государством Хорватию, чему предшествовали серьезные вооруженные

конфликты (погибло около 6 тыс. чел.); в апреле 1992 г. мировое сообщество признало суверенность Боснии и Герцеговины, что также сопровождалось кровавыми событиями; в 1994 г. Македония была признана суверенным государством; в 2006 г. самостоятельность обрели Сербия и Черногория. В результате серьезных военных действий на территории бывшей СФРЮ, в которых непосредственно участвовали войска НАТО, значительно пострадала экономика суверенных государств.

Ведущие страны ЦВЕ начали процесс экономической интеграции, создав после распада СЭВ так называемую Вышеградскую группу, в состав которой вошли Чехия, Словакия, Венгрия и Польша. В рамках этой структуры осуществляется координация экономических связей, развивается процесс производственной кооперации. Словения по уровню развития национальной экономики также приближается к Вышеградской группе.

Представление о структуре экономики стран ЦВЕ дают данные, приведенные в табл. 3.5.

По структуре национальных экономик данной группы стран их можно отнести к постиндустриальным государствам, поскольку доля сферы услуг довольно значительная, в особенности в Словении, Польше, Словакии и Венгрии.

Таблица 3.5. Структура производства ВВП отдельных стран ЦВЕ в 2011 г., % [4]

Страна	Промышленность	Сельское хозяйство	Сфера услуг
Венгрия	31,3	3,7	65,0
Польша	33,6	3,4	63,0
Словакия	35,5	3,8	60,7
Словения	6,9	2,5	90,5
Чехия	38,1	1,6	60,3

В этой группе стран незначительна доля добывающих отраслей, обрабатывающая промышленность еще со времен до-реформенного периода была довольно развита, в особенности металлургия, машиностроение, химия, нефтепереработка и фармацевтика.

В процессе преобразований произошли важные сдвиги в структуре промышленности. Например, была проведена конверсия национальной экономики Словакии, до 70% всей промышленности которой составлял военно-промышленный ком-

плекс. В соответствии с требованиями мирового рынка наукоемкое производство, в частности электронная и электротехническая промышленность Венгрии и Чехии, сделало новый шаг в своем развитии. Транспортное машиностроение и автомобилестроение также получили в этих странах и в Польше новый импульс. Наблюдается развитие легкой промышленности (производство текстиля, одежды, обуви). Одним из наиболее конкурентоспособных экспортных секторов экономики этих стран остается пищевая промышленность, продукция которой поступает на рынки Западной Европы и СНГ.

Все страны рассматриваемой группы имеют развитую систему транспортных коммуникаций, которая интегрирована в общеевропейскую систему транспортных связей. В сфере энергетики ощущается определенная зависимость от импорта (в частности, из России). Подавляющая часть электроэнергии Польши вырабатывается на угольных электростанциях, которые наносят большой ущерб окружающей среде, в связи с чем страна весьма заинтересована в совместных программах по развитию атомной энергетики.

Макроэкономические показатели этой группы стран характеризуются относительной стабильностью, о чем свидетельствуют данные, приведенные в табл. 3.6.

Таблица 3.6. Основные макроэкономические показатели ведущих стран ЦВЕ в 2011 г. [4]

Страна	Население, млн чел.	ВВП на душу населения по ППС, дол.	Прирост ВВП, %	Уровень инфляции, %	Уровень безработицы, %
Польша	38,4	20 600	4,4	4,0	12,4
Словакия	5,5	23 600	3,3	4,0	13,5
Словения	2,0	29 000	-0,2	1,9	11,8
Чехия	10,2	27 400	1,7	1,9	8,5

Достаточно успешные экономические преобразования, определенная стабильность национальной экономики, относительно невысокая стоимость трудовых ресурсов, благоприятный инвестиционный климат создают условия для притока иностранного капитала, который служит довольно мощным импульсом для социально-экономического развития, ускорения процесса интегрирования этих стран в европейские и мировые структуры. В этих государствах действуют многочисленные филиалы

и дочерние компании ведущих мировых ТНК. По привлечению иностранного капитала лидирует Польша.

Страны Балтии (Эстония, Латвия, Литва) по степени рыночных преобразований находятся на втором месте после Вышеградской группы и Словении. Продолжительное время эти страны реэкспортировали российское сырье на Запад через свои морские порты, в частности, экспорт нефти и металла в начале 1990-х гг. составлял от 30 до 45% всего экспорта Эстонии и Литвы. Латвия специализируется на предоставлении оффшорных услуг российским предпринимателям, вследствие чего около половины всех банковских депозитов страны принадлежит российским резидентам.

Приватизация шла быстрыми темпами. В частности, в Литве программа массового разгосударствления предусматривала передачу в частную собственность всех бывших государственных монополий за исключением Игналинской АЭС, которая вырабатывала 60% электроэнергии страны. В Эстонии к середине 1990-х гг. приватизация практически полностью была завершена в промышленности, финансовом секторе и сфере услуг (в настоящее время доля частного сектора составляет почти 70%). Структура экономики стран Балтии представлена в табл. 3.7.

Таблица 3.7. Структура экономики стран Балтии в 2011 г., % [4]

Страна	Промышленность	Сельское хозяйство	Сфера услуг
Латвия	21,7	4,0	74,3
Литва	28,2	3,3	68,6
Эстония	28,5	3,5	61,0

Структура промышленности адекватна ведущим странам ЦВЕ: незначительный удельный вес занимают добывающие отрасли; в обрабатывающей промышленности приоритетными являются машиностроение, в особенности транспортное (производство железнодорожного подвижного состава в Латвии, судостроение в Литве), нефтехимия, производство электрооборудования, электроники и т.п. В то же время наукоемкость производимой продукции в этих странах невелика. Что касается Эстонии, то после распада СССР приоритетными направлениями развития экономики для этой страны стали транзит, обслуживание финансовых потоков и туризм.

Внешняя торговля стран Балтии ориентируется на государства ЕС, в основном на Финляндию и Швецию. Весьма тесные

внешнеэкономические связи налажены с Северо-Западным регионом России, Беларусью и Украиной.

Основные макроэкономические параметры стран Балтии представлены в табл. 3.8.

Таблица 3.8. Основные макроэкономические показатели по странам Балтии в 2011 г. [4]

Страна	Население, млн чел.	ВВП на душу населения по ППС, дол.	Прирост ВВП, %	Уровень инфляции, %	Уровень безработицы, %
Латвия	2,2	15 900	5,5	4,3	15,4
Литва	3,5	17 900	5,9	4,0	15,4
Эстония	1,3	20 600	7,6	5,1	12,1

Данные приведенной таблицы свидетельствуют, что страны Балтии имеют довольно высокие темпы экономического роста, которые достигнуты за счет использования полной открытости и либерализации экономики, что привлекает преимущественно финских и шведских инвесторов.

Однако в странах Балтии существует проблема безработицы, имеет место низкий уровень жизни (по общеевропейским стандартам) и соответственно массовая эмиграция экономически активного населения. Инфляция приостановлена и поддерживается на приемлемом для условий трансформационной экономики уровне. Странам региона удалось избежать отрицательного влияния валютно-финансового кризиса в России (1999 г.), национальные валюты относительно стабильны, в определенной мере возрастают доходы населения.

В 2007 г. страны Балтии столкнулись с угрозой кризиса в финансовой сфере. Уязвимость банковской системы Литвы, Латвии и Эстонии была связана с весьма значительным внешним долгом коммерческих банков данных государств. В сентябре 2008 г. обанкротился Nova Haus Element AS под грузом банковских долгов из-за спада на рынке недвижимости. Эстонское правительство рассматривало возможность приватизации крупнейших госактивов – порта и аэропорта в Таллине, железной дороги и почты с целью пополнения государственной казны. По оценкам экспертов, Литва в условиях кризиса находилась в более выгодном среди балтийских государств положении, поскольку в последние годы проводила менее «агрессивную» политику займов.

Экономические преобразования в *менее развитых странах ЦВЕ* (Болгарии, Румынии, Хорватии, Македонии, Албании,

Сербии, Черногории, Боснии и Герцеговине) продвигаются более медленными темпами. Как отмечалось выше, на развитие бывшей Югославии значительно повлияли внешние и внутренние политические факторы. Например, в Хорватии в 1993 г. была предпринята попытка проведения «шоковой терапии», но структурной перестройке экономики препятствовала ограниченность финансовых ресурсов. Санкции ООН против отдельных государств, входивших в бывшую Югославию, негативно повлияли на развитие Болгарии и Румынии, являвшихся их основными внешнеторговыми партнерами.

Общими характерными чертами развития данных стран являются:

- медленные темпы приватизации;
- низкий уровень жизни населения и связанное с этим сокращение внутреннего спроса как одного из факторов экономического роста;
- сокращение производства, в частности закрытие убыточных государственных предприятий;
- недостаток финансовых ресурсов у субъектов хозяйствования.

Главными проблемами, требующими первоочередного решения, в этих странах являются преодоление обнищания населения, повышение качества жизни и активизация частного сектора экономики.

Структура экономики рассматриваемой группы стран представлена в табл. 3.9.

Таблица 3.9. Структура производства ВВП в менее развитых странах ЦВЕ в 2011 г., % [4]

Страна	Промышленность	Сельское хозяйство	Сфера услуг
Албания	19,7	20,7	59,6
Болгария	30,6	5,2	64,2
Босния и Герцеговина (2006)	26,3	8,3	65,4
Македония	27,1	9,5	63,4
Румыния	32,9	7,9	59,2
Сербия (2005)	18,7	11,2	70,1
Хорватия	25,5	5,4	69,1

В целом экономики этих стран являются преимущественно аграрно-индустриальными. Однако военные действия на территории бывшей Югославии нанесли сельскому хозяйству стран, входящих в ее состав, значительные убытки. До гражданской войны Хорватия была довольно развитой в промышленном отношении республикой бывшей Югославии. Успешную деятельность осуществляли предприятия целлюлозно-бумажной и химической промышленности (производство пластмасс), металлургические и машиностроительные заводы. Хорватия в 1990-х гг. предоставляла 82% туристических услуг всей бывшей Югославии. Общество стран бывшей СФРЮ весьма дифференцировано на богатых и бедных. Около 60% ВВП создается в теневой экономике, в которой сосредоточено около половины доходов [36, с. 313]. Вследствие военных действий на Балканах возникла экологическая катастрофа, поскольку осуществлялись бомбардировки авиацией НАТО химических и нефтеперерабатывающих заводов, а также загрязнение земли, водных и воздушных бассейнов отработанным авиационным топливом и неиспользованными боеприпасами.

Для Румынии и Болгарии характерным является развитие добывающих отраслей промышленности, в частности добыча нефти, угля, цветных металлов. С этими отраслями тесно связано развитие тяжелой промышленности, мощных металлургических и химических комбинатов. Большое значение для национальных экономик этих стран имеет легкая и текстильная промышленность. Болгария является четвертым в мире производителем вина, а также специализируется на производстве косметики и фармацевтической продукции.

Приведенные в табл. 3.10 макроэкономические показатели дают представление о состоянии социально-экономического развития менее развитой подгруппы государств ЦВЕ.

Таблица 3.10. Основные макроэкономические показатели менее развитых стран ЦВЕ в 2011 г. [4]

Страна	Население, млн чел.	ВВП на душу населения по ППС, дол.	Прирост ВВП, %	Уровень инфляции, %	Уровень безработицы, %
1	2	3	4	5	6
Албания	3,0	7 800	2,0	3,9	13,2
Болгария	7,0	13 800	1,7	4,0	9,6

1	2	3	4	5	6
Босния и Герцеговина	4,6	8 200	1,7	3,8	43,3
Македония	2,1	10 500	3,0	3,9	31,4
Румыния	21,8	12 600	2,5	3,1	5,1
Сербия	7,3	10 800	1,8	7,0	23,4
Хорватия	4,5	18 400	0,0	2,1	17,7
Черногория	0,6	11 700	2,5	3,0	11,5

Экономически наиболее отсталыми странами ЦВЕ являются государства бывшей Югославии и Албания. Албания на протяжении последних десятилетий являлась страной, закрытой для международных связей с практически натуральным хозяйством. Ее экономика – аграрно-индустриальная, внешнеторговые связи в основном ограничиваются отношениями с Италией и Грецией, определенное давление на рынок труда оказывает приток косовских албанцев.

На динамику и структуру развития *стран СНГ* и *Грузию* существенное влияние оказал продолжительный экономический кризис 1990-х гг. Если доля СССР в мировом промышленном производстве в 1980-х гг. составляла 20%, то в настоящее время на страны СНГ приходится только 10% мирового промышленного производства. В конце 1990-х гг. совокупный ВВП этих стран составлял лишь 55% от объема его производства в конце 1980-х гг. Доля СНГ в мировой торговле снизилась до 2%, причем страны региона превратились в поставщиков ресурсов, в основном – топлива, минерального сырья и полуфабрикатов [26, с. 453].

В начале нового столетия в динамике экономического развития стран СНГ появились положительные тенденции. После проведения денежных реформ снизилась инфляция. Наблюдается постепенное возрождение промышленности, хотя в основном за счет сырьевых отраслей. Однако приватизация промышленных предприятий не дала ожидаемого эффекта. Сфера услуг, в частности торговля, развивалась более успешно. Положительные тенденции наметились в динамике ВВП и других макроэкономических показателей, о чем свидетельствуют данные табл. 3.11.

Вследствие экономического кризиса, связанного с социально-экономической перестройкой, во всех странах СНГ произошло быстрое и глубокое расслоение населения по уровню до-

ходов. Значительная доля людей оказалась за гранью малообеспеченности.

Отраслевая перестройка экономики стран СНГ происходит в сложных условиях. Обрабатывающая промышленность в значительной мере оказалась неконкурентоспособной не только на мировых, но и на внутренних рынках стран СНГ. Производство сырья и полуфабрикатов занимает значительную долю в структуре экономики. Минеральными ресурсами, которые имеют экспортное значение, обеспечены Россия (практически все виды минерального сырья и топлива), Казахстан (руды цветных и черных металлов, нефть), Туркменистан и Узбекистан (газ), Азербайджан (нефть), Украина (руды черных металлов). Другие страны не имеют подобных залежей минералов, которые бы могли определить экспортную ориентацию. Земельные ресурсы имеют наиболее существенное значение для развития экономики России, Украины, Казахстана, Беларуси, Молдовы и Узбекистана.

Таблица 3.11. Основные макроэкономические показатели по странам СНГ и Грузии в 2011 г. [4]

Страна	Население, млн чел.	ВВП на душу населения, дол.	Прирост ВВП, %	Уровень инфляции, %	Уровень безработицы, %
Азербайджан	9,5	10 300	0,1	7,8	1,0
Армения	3,0	5 500	4,4	7,7	5,9
Беларусь	9,5	15 200	5,3	52,4	0,6
Грузия*	4,6	5 600	7,0	20,0	16,3
Казахстан	17,5	13 200	7,5	7,4	5,4
Кыргызстан	5,5	2 400	5,7	5,7	8,6
Молдова	3,7	3 400	6,4	7,6	6,7
Россия	138,1	17 000	4,3	8,9	6,6
Таджикистан	7,8	2 100	7,4	14,3	2,2
Туркменистан	5,1	7 900	14,7	15,0	60**
Узбекистан	28,4	3 300	8,3	16,0	1,0
Украина	44,9	7 300	5,2	9,0	7,0

* В 2009 г. Грузия официально вышла из состава СНГ.

** 2004 г.

Однако ориентация на «ресурсную экономику» не имеет положительных перспектив в долгосрочном плане. Без развития обрабатывающей промышленности, в первую очередь высокотехнологичных отраслей, страны СНГ не смогут достичь высококонкурентоспособной экономики. Актуализируются вопросы эффективного использования имеющейся научно-исследовательской базы и высококвалифицированных кадров для восстановления и дальнейшего развития наукоемких видов производств. Наибольшие перспективы в этом направлении у России, Беларуси, Казахстана и Украины.

Современная отраслевая структура производства ВВП в странах СНГ и Грузии представлена в табл. 3.12.

Таблица 3.12. Отраслевая структура ВВП стран СНГ и Грузии в 2011 г., % [4]

Страна	Промышленность	Сельское хозяйство	Сфера услуг
Азербайджан	62,1	5,5	32,4
Армения	40,5	19,1	40,4
Беларусь	45,9	9,4	44,7
Грузия	22,7	8,8	68,5
Казахстан	37,9	5,2	56,9
Кыргызстан	28,8	20,1	51,1
Молдова	20,3	16,2	63,5
Россия	36,9	4,5	58,6
Таджикистан	21,7	21,4	56,9
Туркменистан	24,5	7,9	67,6
Узбекистан	37,7	21,9	40,4
Украина	34,4	9,4	56,2

Анализ таблицы выявляет некоторые особенности отраслевой структуры экономики постсоветских государств. Во-первых, доля сельского хозяйства во всех странах, за исключением России, Казахстана, Беларуси, Грузии и Украины, значительно выше, чем в развитых государствах. Во-вторых, довольно высо-

кой является доля услуг. Тем не менее как первое, так и второе явление для большинства стран СНГ – это следствие падения промышленного производства в 1990-х гг., а не соответствующего развития АПК или сферы услуг. Итак, преждевременно говорить о вступлении стран СНГ и Грузии в постиндустриальный этап развития, но эта стадия будет достигнута уже в текущем десятилетии, если положительные тенденции возрождения промышленности закрепятся и в дальнейшем.

Интеграционные процессы в странах с транзитивной экономикой. Реформирование экономики на рыночных основах стимулирует постсоциалистические страны к экономической интеграции – процессу, который приобретает все более глобальный характер. Тем не менее векторы интеграции в разных странах неодинаковы. Страны ЦВЕ в определенной мере дистанцируются от экономического пространства бывшего СССР. Вместе с тем постсоветские республики ищут пути плодотворного сотрудничества в рамках СНГ.

В Центральной Европе в 1992 г. было заключено Центральноевропейское соглашение о свободной торговле (ЦЕФТА). Его первоначально подписали Польша, Чехия, Словакия и Венгрия («Вышеградская четверка»), со временем к ним присоединились Румыния, Болгария, Словения, Хорватия, Македония, Албания, Босния и Герцеговина, Молдова, Черногория, Сербия, Косово. Эту организацию можно рассматривать как «промежуточную» интеграционную модель. Лидеры Европейского союза одобрительно рассматривали перспективу пополнения организации странами ЦВЕ. Еще в 1989 г. Союзом была разработана программа PHARE (экономическая помощь) для Польши и Венгрии, со временем она распространилась на Чехию и Словакию. После вступления в ЕС Болгария, Чехия, Венгрия, Польша, Румыния, Словакия и Словения вышли из состава ЦЕФТА. В настоящее время интеграционная группировка объединяет семь государств и одно государство с неурегулированным статусом – Республику Косово.

В 1992 г. также был основан Совет государств Балтийского моря, инициаторами создания которого выступили Германия и Дания. Он объединяет все скандинавские государства, Германию, Польшу, Россию, Эстонию, Латвию, Литву, Финляндию и Исландию и оказывает содействие решению региональных проблем в широком спектре международных отношений.

На территории бывшего СССР в 1991 г. образовалось Содружество Независимых Государств (СНГ), которое объединило

12 из 15 бывших советских республик: Азербайджан, Армению, Беларусь, Грузию, Казахстан, Кыргызстан, Молдову, Россию, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан и Украину. В 2009 г. преимущественно по политическим причинам Грузия вышла из СНГ. Основной целью СНГ предполагалось сотрудничество в политической, экономической, гуманитарной, экологической и культурной сферах для обеспечения всестороннего, сбалансированного экономического и социального развития государств-членов. Такое сотрудничество в перспективе может превратиться в Экономический союз (соглашение о его создании подписано в 1993 г.). Для успешной интеграции стран СНГ существует немало объективных условий. В начале 1990-х гг. весьма тесными были производственные связи между предприятиями бывших республик СССР. Сложилось глубокое территориальное разделение труда в рамках Союза и производственная кооперация между экономиками союзных республик. Необходимо было трансформировать этот механизм применительно к новым условиям, связанным с переходом к рыночной экономике. Отсутствие языкового барьера, культурные и даже семейные связи оказывали содействие развитию интеграции.

В настоящее время экономическая интеграция в рамках СНГ, в сущности, находится на стадии функционирования зоны преференциальной торговли. Традиционно движение к созданию Экономического союза обеспечивается через промежуточные стадии: зона свободной торговли – таможенный союз – общий рынок товаров, услуг, капиталов и труда – валютный союз. В 1994 г. был подписан Договор об образовании зоны свободной торговли. Он предусматривал постепенное сокращение таможенных сборов и образование в будущем межгосударственного экономического совета. Впоследствии был подписан ряд документов, которые конкретизировали цели Экономического союза и механизм его функционирования в различных сферах.

Тем не менее большинство важных решений об укреплении интеграционного процесса в рамках СНГ остаются в формализованном виде, что обусловлено следующими причинами: последствиями глубокого экономического кризиса, разрывом экономических связей между субъектами хозяйствования бывшего СССР и трудностями трансформационного периода.

Наибольшее сближение позиций происходит между Российской Федерацией и Республикой Беларусь, наблюдается стремление к созданию Союзного государства России и Беларуси (в 1998 г. подписана Декларация о тесной экономической и по-

литической интеграции, в 2000 г. приняты решения об образовании валютного союза).

В 2000 г. Россия, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан и Таджикистан образовали Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС), целью которого является образование таможенного союза и единого экономического пространства.

В феврале 2003 г. было объявлено о формировании Единого экономического пространства России, Беларуси, Украины и Казахстана (ЕЭП), основными задачами которого были провозглашены: формирование зоны свободной торговли без изъятий и ограничений; неприменение во взаимной торговле антидемпинговых, компенсационных и специальных защитных мер на базе проведения единой политики в области тарифного и нетарифного регулирования, единых правил конкуренции, применения субсидий и иных форм государственной поддержки; унификация принципов разработки и применения технических регламентов и стандартов, санитарных и фитосанитарных норм; гармонизация макроэкономической политики и др.

Республика Беларусь, Республика Казахстан и Российская Федерация в в 2007 г. инициировали формирование Таможенного союза с целью упрощения торговли между ними, снижения таможенных барьеров. С начала 2010 г. государствами-участниками был введен в действие единый таможенный тариф Таможенного союза, а с июля 2010 г. – Таможенный кодекс Таможенного союза. С начала 2012 г. на основе Таможенного союза сформировано Единое экономическое пространство.

Ряд членов СНГ входит также в *Организацию Черноморского экономического сотрудничества (ОЧЭС)*, которое возникло в 1992 г. Его членами являются: Азербайджан, Албания, Болгария, Армения, Греция, Грузия, Молдова, Россия, Румыния, Сербия, Турция и Украина. Эти страны имеют либо непосредственный выход к Черному морю, либо имеют экономические интересы по его использованию. Основными целями ОЧЭС являются: улучшение условий для предпринимательской деятельности; содействие экономическому сотрудничеству; оптимальное использование всех возможностей для расширения и диверсификации сотрудничества. Активизировать интеграционные процессы между странами ОЧЭС призван Черноморский банк торговли и развития, который был основан в 1994 г.

Страны с транзитивной экономикой входят также в некоторые экономические организации Азиатско-Тихоокеанского региона. Так, членами *Азиатско-Тихоокеанского содру-*

ничества (АТЭС) являются Китай, Вьетнам и Россия. В *Организацию экономического сотрудничества (ОЭС)* включены Азербайджан, Казахстан, Кыргызстан, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан, а также Афганистан, Иран, Пакистан и Турция. Основными направлениями взаимодействия стран – членов этой организации, являются промышленное и техническое сотрудничество; энергетика; сельское хозяйство; транспорт и коммуникации; окружающая среда и здравоохранение; образование, наука и культура; борьба с наркоманией.

Китай, Вьетнам и Монголия входят в *Азиатскую организацию по вопросам производительности (АОП)*. Вьетнам также является членом *Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН)*.

Таким образом, страны с переходной экономикой стремятся к любым интеграционным взаимодействиям, которые могут обеспечить их более устойчивое социально-экономическое развитие.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем суть понятия «транзитивная экономика»?
2. Каковы предпосылки образования группы государств с транзитивной экономикой?
3. В чем состоят экономические проблемы стран с транзитивной экономикой?
4. Какие факторы влияют на динамику развития стран с транзитивной экономикой?
5. Что общего и в чем отличия в отраслевой структуре стран с транзитивной экономикой?
6. Какие подгруппы можно выделить в этой группе государств?
7. В чем особенности развития отдельных подгрупп стран с транзитивной экономикой?
8. В чем состоят особенности интеграционных процессов в странах с транзитивной экономикой?
9. В какие региональные интеграционные объединения входят страны этой группы?

3.2. Экономика Российской Федерации

Место в мировой экономике. Российская Федерация является крупнейшим по территории государством мира и занимает девятое место по количеству населения. Она располагает наибольшими суммарными запасами природных ресурсов, в особенности топливно-энергетических.

Россия является официальным преемником бывшего СССР – как в части его активов, так и относительно его международных обязательств.

После распада СССР в России оказалась основная часть потенциала некогда единого народнохозяйственного комплекса. Доля России составляет свыше 60% национального дохода бывшего Союза, 76% его территории и свыше половины населения. Среди других стран, образованных на территории бывшего СССР, у Российской Федерации сложились наиболее благоприятные условия для развития национальной экономики с наименьшим уровнем зависимости от внешних факторов. Предпосылками этому является наличие на ее территории практически всех полезных ископаемых, диверсифицированного производственного и мощного научно-технического потенциала.

К отличительным чертам Российской Федерации можно отнести мощнейший природно-ресурсный потенциал и фактическое лидерство среди стран – членов СНГ. Эти особенности оказывают значительное влияние на динамику ее развития и возрастание ее роли в мировом сообществе. Особенностью национальной экономики России также является наличие существенных различий в структуре хозяйственных потенциалов отдельных регионов. Так, в европейской части Российской Федерации и на Урале находится основная часть обрабатывающей промышленности, тогда как добывающие отрасли сосредоточены в Западной и Восточной Сибири. На Дальнем Востоке преобладают отрасли, развивающиеся на основе использования ресурсов морей и океана.

Россия занимает значительную часть территории Европы и Азии, которая открывает ей возможности для исключительно выгодного геополитического положения. Говоря о месте России в мировой экономике, следует отметить, что в ее недрах сосредоточены практически все элементы таблицы Менделеева. Особую устойчивость российской экономике придает владение значительными энергетическими ресурсами. Так, доля России в мировых прогнозных запасах нефти оценивается в 13–15%, природного газа – в 42, угля – в 43%. Она имеет самую протяженную в мире береговую линию (почти 38 тыс. км) и соответственно использует побережье, морские пространства и ресурсы континентального шельфа. В частности, перспективные морские запасы углеводородов лишь российского Крайнего Севера сравнимы с аналогичными запасами зоны Персидского залива и Каспийского бассейна.

По оценкам специалистов, потенциал России в настоящее время используется не в полной мере, а следовательно, в стране существуют значительные резервы дальнейшего роста эконо-

мики. Россия занимает шестое место среди стран мирового сообщества по объему производства валового внутреннего продукта. Отметим, что в 2011 г. ВВП России (по паритету покупательной способности) составил всего 15,8% от объема ВВП США. Российский показатель ВВП на душу населения в 2011 г. меньше американского в три раза [4]. Поэтому для России вопрос обеспечения конкурентоспособности на мировом уровне является весьма актуальным.

Россия остается ведущим государством в области космических технологий, обладает мощным военно-промышленным комплексом. Важным фактором ее экономического развития является человеческий потенциал. По признанию иностранных специалистов, уровень образования и профессиональной подготовки россиян делает их способными решать любые технические и экономические проблемы. Система подготовки кадров всех уровней отвечает мировым стандартам, благодаря чему российские специалисты весьма востребованы во всех развитых странах. Однако в России механизм эффективного использования человеческого и экономического потенциала не в полной мере задействован. Краткие сведения о Российской Федерации представлены в табл. 3.14.

Таблица 3.14. **Российская Федерация: краткая справка [4]**

Территория	17,1 млн кв. км
Население (01.07.2011)	138,1 млн чел.
Государственное устройство	федеративное государство, президентская республика
Столица	Москва
Национальная валюта	российский рубль (RUB)
ВВП (2011)	2414 млрд дол.
ВВП на душу населения (2011)	17 000 дол.
Экспорт (2011)	498,6 млрд дол.
Импорт (2011)	310,1 млрд дол.
Уровень безработицы (2011)	6,6%

Факторы экономического развития. Ключевыми факторами в развитии экономики России являются природно-ресурсный и геополитический. По запасам важнейших полезных ископае-

мых, имеющимся лесным, земельным и водным ресурсам Россия является уникальной страной. В условиях глубокого экономического кризиса, в котором оказались бывшие советские республики в 1990-х гг., именно *естественные ресурсы* стали важнейшим императивом, который не позволил России погрузиться в еще более глубокую экономическую пропасть. Природно-ресурсный потенциал является основным фактором притока иностранной валюты. Россия экспортирует свыше 40% добываемой нефти, свыше 30% природного газа, 30% нефтепродуктов, свыше 35% минеральных удобрений, 25% леса, свыше 60% фанеры [26, с. 474]. Страна также экспортирует значительное количество руд черных и цветных металлов. Она издавна известна как поставщик на мировые рынки морепродуктов, в особенности икры и других деликатесов.

Россия в целом обеспечивает внутренний рынок основной сельскохозяйственной продукцией, находится в пятерке мировых лидеров по производству зерновых (пшеницы, ржи), сахарной свеклы, льна-долгунца, картофеля. На сельскохозяйственные угодья приходится менее восьмой части территории России, остальные земли – это леса или непригодные в агроклиматическом отношении земли.

Леса являются настоящим богатством России. Площадь, покрытая лесными угодьями, составляет почти половину территории страны. По вывозу древесины Россия занимает шестое место в мире. Однако вывозится преимущественно полуфабрикат – так называемый «кругляк», а доля наиболее эффективной глубокой обработки древесины невелика, из-за чего теряется значительная часть доходов.

Россия имеет огромные запасы водных ресурсов. По гидроэнергетическому потенциалу она занимает второе после Бразилии место в мире. Озеро Байкал сосредоточивает наибольший среди внутренних водохранилищ объем чистой пресной воды в мире.

Энергоресурсы существенно укрепляют геополитическое положение России, поскольку не только страны СНГ, но и государства Западной и Центральной Европы зависят от поставок российских нефти и газа. Если мировые цены на сырье имеют устойчивую тенденцию к снижению, то топливные рынки для России имеют благоприятную конъюнктуру. В годы роста цен на нефть и газ платежный баланс Российской Федерации заметно улучшается, поскольку она является ведущим государством по поставкам газа и нефти.

По оценкам некоторых специалистов, залежи российской нефти в Западной Сибири значительно истощены. Если говорить о добыче газа, то Россия имеет очень хорошие перспективы, в частности за счет шельфа северных морей, и в обозримом будущем будет оставаться его главным поставщиком на мировые рынки. Россия имеет также значительные запасы угля, однако основные его залежи сосредоточены в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке, что усложняет его добычу из-за суровых климатических условий.

Геополитическая роль России обусловлена географическим месторасположением на обширных территориях и особенностями исторического развития, что содействовало формированию идеи о ее особой роли как связующего звена между западной и восточной цивилизациями. Существует мнение, что Россия – это не западная и не восточная, а некая другая цивилизация, которая не только воспринимает западные и восточные культуры, но и формирует свою особую неповторимую культуру.

Многовековая российская история от Киевской Руси, Московского княжества, пережившая татаро-монгольское нашествие, свидетельствует о трудном пути от истоков зарождающейся государственности к формированию могущественной Российской Империи. Особенно важное значение имела реформаторская политика Петра I, выведшая Россию в круг мощнейших государств Европы. В XVIII–XIX вв. Российская империя превратилась в одну из могущественнейших стран мира. В ее состав вошли территории нынешней Беларуси и Украины. В этот период возникла идея «панславизма» об объединении всех славянских народов вокруг России, находившая сторонников в Австро-Венгрии и на Балканах, где многие славяне ощущали национальное угнетение. В начале XX в. Российская Империя занимала огромные территории от Атлантики к Тихому океану и объединяла не только славянские народы, но и значительное количество населения других языковых групп и религий.

В результате многовековых стремлений и преобразований сформировалась сильная экономика, чему способствовали следующие составляющие: во-первых, большое многонациональное пространство, единый государственный язык; во-вторых, наличие богатейших природных и человеческих ресурсов; в-третьих, активная внешняя (в том числе экономическая) политика. В результате перед Первой мировой войной Российская Империя была пятым государством в мире по размерам ВВП, имела довольно эффективную финансовую систему, экономически контролировала Северный Иран и Северо-Восточный Китай.

Во время Первой мировой войны в России произошло сильное огосударствление экономики, что проявилось в использовании продразверстки (обязательная сдача сельхозпроизводителями государству определенной нормы продуктов по установленным ценам) и национализации промышленных предприятий.

После революции 1917 г. роль Советской России также была значительной. Она осталась крупнейшей по территории, населению и экономическому потенциалу страной. В Москве разрабатывались важнейшие планы экономического развития всего государства. Столица сосредоточила огромную административную власть, которая распространялась на всю территорию государства.

Следует отметить, что в 1920-е годы в период новой экономической политики (НЭП) произошло частичное возрождение рыночных механизмов. Допускались частная торговля и мелкотоварное производство в сельской местности.

В 1929–1932 гг. произошел отход от политики НЭПа начались процессы коллективизации и ускоренной индустриализации. В результате их осуществления страна к концу 1930-х годов превратилась в промышленно развитую державу.

Контроль над ресурсами и производственным потенциалом стал намного жестче, чем в дореволюционный период. Маневрирование ресурсами (в том числе человеческими) достигло огромного размаха и осуществлялось встречными потоками в рамках союзных республик образованного в 1922 г. Союза Советских Социалистических Республик (СССР). Например, статистические данные 1960–1980 гг. свидетельствуют, что обмен ресурсами, промышленными и потребительскими товарами имел положительное сальдо для Российской Советской Федеративной Социалистической Республики (РСФСР), т.е. она поставляла больше, чем получала из других республик. При этом следует отметить, что нефть, газ, уголь, электроэнергия из РСФСР поступали в другие республики по ценам значительно ниже мировых.

В годы индустриализации были построены гиганты машиностроения в Центральной части России и на Урале. Кузбасс превратился в новую металлургическую базу.

При всех своих недостатках административно-командная система была достаточно эффективна. Подтверждением тому является тот факт, что в период Второй мировой войны стране удалось обеспечить нужды и потребности фронта.

В послевоенные годы началось сооружение огромного гидроэнергетического комплекса. На Волге, Енисее, Ангаре и других реках были построены ГЭС, которые вошли в число крупнейших в мире. Началась интенсивная разработка нефтегазовых месторождений в Западной Сибири. В Москве были сконцентрированы важнейшие научно-исследовательские институты и лаборатории, сосредоточены наиболее талантливые научные кадры.

Во внешней политике реализовывалась идея ведущей роли СССР в борьбе народов мира против мирового империализма. После образования мировой социалистической системы Советский Союз считал своим долгом выделять реальную экономическую помощь этим странам и соответственно считал себя вправе вмешиваться в их внутренние дела. После распада колониальных империй и появления новых независимых стран в Африке и Азии СССР стремился к достижению влияния на этих континентах, поддерживая режимы «социалистической ориентации».

В 1970–1980-е гг. начало проявляться и усиливаться качественное отставание советской экономики от развитых стран Запада. В 1980-е годы, когда мировые цены на энергоресурсы снизились, экономика СССР пришла к состоянию экономического, а затем и политического кризиса.

После распада СССР Россия унаследовала его как позитивные достижения, так и негативные тенденции в большей мере, нежели любая другая бывшая советская республика. На ее территории осталась большая часть экономических мощностей бывшего Союза, подавляющая часть золотовалютных резервов. В то же время она взяла на себя внешние обязательства и долги Советского Союза. Помимо этого, по сравнению с другими постсоветскими странами в России остались крупнейшие мощности обрабатывающей промышленности (в особенности машиностроения), которые подверглись наибольшему спаду производства и глубокому экономическому кризису. Вследствие этой и других причин доля России в производстве мирового внутреннего продукта в конце 1990-х гг. составляла лишь 2,6%, степень износа оборудования достигла 70%, производительность труда составляла 52% от среднемирового уровня [44, с. 23, 24].

Основными резервами роста российской экономики и повышения ее значимости на мировом рынке являются:

□ огромные залежи полезных ископаемых, общая стоимость которых оценивается в 28,6 трлн дол., а прогнозные запасы в 3–4 раза превышают эту величину;

□ значительные по объему основные фонды, сосредоточенные в обрабатывающих отраслях, – металлургии, химии, деревообработке, машиностроении, позволяющие удерживать лидирующие позиции в экспорте минеральных удобрений, несложных видов проката, пиломатериалов, черных металлов, алюминия, никеля, меди;

□ мощный потенциал высококвалифицированных трудовых ресурсов (Россия находится во второй десятке стран мира по уровню квалификации работников) и развитая научно-техническая база.

Структура и динамика развития экономики. Россия принадлежит к странам с широкой отраслевой структурой экономики. В составе СССР она отличалась как развитой обрабатывающей промышленностью, высокотехническими видами производства, так и сырьевыми отраслями. В 1990-х гг. экономика страны испытывала ощутимые структурные изменения. В производстве ВВП сократилась доля обрабатывающих отраслей, в первую очередь машиностроения, вместе с тем значительно возросла роль добывающей промышленности, в особенности топливно-энергетической. В 2011 г. в структуре ВВП России на промышленность приходилось 37%, сельское хозяйство – 4,5 и сферу услуг – 58,5% (см. табл. 3.4) [4].

В **промышленности** России наиболее болезненные сдвиги происходили в 1990-х гг. Уменьшились объемы производства в машиностроении, химической промышленности, резко сократился сектор военно-промышленного комплекса. Снизились объемы производства в деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной отраслях. В легкой промышленности выпуск продукции сократился в четыре раза под влиянием конкуренции со стороны импортных товаров, а также вследствие резкого падения покупательной способности населения.

В меньшей мере от структурной перестройки пострадал топливно-энергетический комплекс России, что обусловлено благоприятной конъюнктурой на мировом рынке энергоносителей. Добыча газа по сравнению с 1990 г. не сократилась. Россия является первой страной в мире не только по запасам и добыче газа, но и по его экспорту. Разветвленная сеть газопроводов объединяет Россию со всеми государствами СНГ, Балтии, ЦВЕ и рядом стран Западной Европы. Основная часть газопроводов проходит через территории Беларуси и Украины, что позволяет этим государствам получать доходы от транзита газа.

По запасам нефти Россия занимает восьмое место в мире и, хотя ее добыча на протяжении 1990-х гг. сократилась на 40%, доля России в ее мировой добыче составляет десятую часть. Приблизительно две трети нефти Россия добывает в Западной Сибири. Ведущей фирмой в нефтедобыче промышленности является вертикально интегрированная компания «ЛУКОЙЛ», которая формируется как ТНК.

По запасам угля Россия уступает только Китаю, однако открытым способом добывается 60% данного вида ресурсов. Уголь не является стратегическим в структуре экспорта, но поставляется на внешние рынки, например в Японию. Россия является также одним из крупнейших экспортеров электроэнергии. По ее производству она занимает четвертое место в мире после США, Китая и Японии. Свыше двух третей электроэнергии вырабатывается тепловыми станциями, пятая часть – ГЭС и десятая часть – атомными электростанциями.

В обрабатывающей промышленности общеэкономический спад привел к резкому сокращению производства в тяжелом машиностроении, металлургии, наукоемких отраслях. За исключением военной техники, большая часть выпускаемых машин и оборудования оказалась неконкурентоспособной на внешних рынках. В конце 1990-х гг. в структуре производства промышленности новые современные отрасли (микроэлектроника, информатика, биотехнология) занимали всего десятую часть, тогда как в развитых странах они составляли 35–40%. На внешние рынки поставлялась преимущественно несложная, низкотехнологичная продукция, черные и цветные металлы. В общем экспорте обрабатывающих отраслей на низкотехнологичную продукцию в конце 1990-х гг. приходилось 55%, средне-технологичную – 43, а на наукоемкую – около 2% [44, с. 23–25].

Экспортноориентированной отраслью России также является металлургия. Несмотря на существенное сокращение выпуска готового проката черных металлов, она остается на четвертом месте в мире (после Китая, Японии и США) по его производству. На экспорт направляется две трети продукции черной металлургии [45].

В отличие от черной металлургии объемы производства в цветной металлургии сократились в меньшей мере. В целом российская металлургия ориентирована на экспорт. Ведущей отраслью является алюминиевая промышленность. Братский и Красноярский заводы являются крупнейшими в мире. По производству алюминия Россия занимает одно из ведущих мест

в мире, подавляющая часть которого экспортируется. Производство других цветных металлов значительно сократилось преимущественно из-за сужения внутреннего рынка. Тем не менее Россия является ведущим экспортером никеля.

Машиностроение находится в кризисном состоянии, хотя и остается значимой отраслью обрабатывающей промышленности России. В первой половине 1990-х гг. суммарный выпуск его продукции сократился более чем вдвое, при этом выпуск металлорежущих станков сократился в сравнении с 1990 г. втрое, а кузнечно-прессовых машин – в 10 раз. Производство электрических машин сократилось в 5 раз, грузовых автомобилей – втрое, тракторов – в 7 раз, зерновых комбайнеров – в 5 раз, прядильных машин – в 7 раз, ткацких станков – в 14 раз [36, с. 332]. Машиностроение очень пострадало от разрыва производственных связей с предприятиями бывших советских республик.

Сократилось производство и в химической промышленности. Так, производство серной кислоты упало вдвое, также вдвое сократились объемы выпуска кальцинированной соды, пластмасс. Производство удобрений сократилось в 1,9 раза, но и до сих пор Россия остается их ведущим экспортером и производителем [45].

Наиболее проблематичной является легкая промышленность. В советские времена ее продукция была востребована на внутреннем рынке СССР. Разрыв внутрисоюзных экономических связей и иностранная конкуренция спровоцировали резкое сокращение производства товаров легкой промышленности в России. В первой половине 1990-х гг. выпуск тканей уменьшился в 3,8 раза, трикотажных изделий – в 4, обуви – в 5 раз. Но и в настоящее время Россия по производству хлопчатобумажных тканей занимает четвертое место в мире, шерстяных – одиннадцатое, обуви – тринадцатое [45].

Спад производства не обошел и *аграрно-промышленный комплекс* России, однако падение было не таким глубоким, как в промышленности. В настоящее время Россия занимает лидирующие места в мире по производству картофеля, молока, зерновых и зернобобовых культур, сахарной свеклы, животного масла. Важной отраслью сельского хозяйства России является животноводство, на которое приходится больше половины производства товарной продукции и две трети всех основных производственных фондов.

Сфера услуг в 1990-х гг. испытала спад в процессе структурной перестройки. Сократились объемы предоставления почти

всех видов услуг – транспортных, торговых, бытовых. Тем не менее со второй половины 1990-х гг. сфера услуг начала оживать. Увеличилось количество торговых и бытовых объектов, возросло число абонентов телефонной связи, пользователей интернета. В результате структурной перестройки к 2011 г. доля сферы услуг в производстве ВВП увеличилась до 58,5% [4].

Динамика развития экономики России характеризуется резким падением важнейших макроэкономических показателей в начале 1990-х гг. и позитивной динамикой в период с 2000 г. по настоящее время.

Достаточно устойчивые положительные тенденции в развитии экономики России являются следствием ее реформирования. Среди позитивных факторов, которые также оказывали содействие развитию экономики России, отметим обеспечение устойчивого положительного сальдо внешнеторгового баланса, достигнутого за счет улучшения условий торговли на мировом рынке энергоносителей. Активное сальдо счета текущих операций платежного баланса России в 2011 г. составило 98,8 млрд дол. [45].

Внутренняя экономическая политика. После распада СССР перед правительством и обществом России возникли очень сложные проблемы, которые были присущи и другим постсоветским государствам. Открывались два направления реформирования: эволюционные преобразования с максимальным сохранением позитивных аспектов и тенденций социалистической системы (что реализовано в китайской модели); решительный поворот, изменение экономики в кратчайшие сроки, коренная ломка механизма социалистического хозяйствования. Правительство Е. Гайдара, как известно, избрало последнее направление.

Если говорить об обществе в целом накануне трансформационных преобразований, то следует отметить, что в нем отсутствовали действенные механизмы управления и обратная связь. Одним из препятствий были незрелость и неподготовленность общества к реформам. Граждане России не были готовы к поэтапным, согласованным, конструктивным действиям. Это было характерно и для «элитных» слоев населения, их «клановое» сознание, узкокорпоративные интересы шли в разрез с национальными интересами в широком понимании. В отличие от большинства стран Центральной и Восточной Европы, в России вся общественно-политическая деятельность фактически была полностью монополизирована партийно-административным

аппаратом, а противовеса ему практически не существовало. Экономика страны в определенной мере характеризовалась такими чертами, как олигархичность, монополизм и клановость.

В период распада СССР сырьевая направленность национального хозяйства Российской Федерации была вынужденной и определялась позициями страны на мировом рынке. Но появившаяся в первые годы трансформационных преобразований спекулятивная финансово-торговая ориентация зарождавшегося предпринимательского класса и отсутствие у правящих кругов долгосрочной стратегии помешали использовать имеющийся потенциал для обновления экономики.

В экономических взаимоотношениях преобладал бартер, который является архаичной формой обмена. Развитие системы образования, медицинского обслуживания, научного сопровождения заметно ослабло. Это способствовало тому, что немалая часть научных кадров и квалифицированных работников были вынуждены оставить свою родину в поиске более высоких заработков и достойного уровня жизни за рубежом.

Одной из задач реформирования экономики России являлось создание и укрепление нового класса частных собственников. Однако отсутствие обоснованной стратегии его формирования создавало препятствия даже для предпринимателей-новаторов и в определенной мере сдерживало развитие мелкого и среднего бизнеса. В последние годы ситуация значительно улучшилась, но Россия стоит перед необходимостью решения задач постиндустриального развития, для чего в ее распоряжении имеются все необходимые составляющие:

- осознание необходимости реформирования экономики, оптимального сочетания рыночных и государственных регуляторов;
- накопление предпринимательского опыта, формирование инициативности, создание хозяйственной автономии в регионах;
- возрождение значимости научных исследований и широкое внедрение информационных технологий;
- формирование и развитие демократических институтов, стимулирующих инициативу и инновации.

Стратегическими направлениями социально-экономического развития Российской Федерации на перспективу являются:

- создание условий для развертывания механизмов добросовестной конкуренции, активизации предпринимательской деятельности и эффективной работы рыночных механизмов.
- реинтеграция промышленности, науки и финансовых институтов на базе создания разнообразных конкурентоспособных

на внутреннем и внешнем рынках корпоративных объединений; создание на основе государственной банковской системы полноценных институтов в развитии производственной сферы; образование системы государственной поддержки экспорта высокотехнологических товаров и импорта технологий; принятие действенных мероприятий по прекращению нелегального вывоза капитала;

□ повышение инвестиционной активности, осуществление структурной перестройки экономики на основе опережающего развития новых технологий; всестороннее стимулирование научно-технического прогресса;

□ приведение таможенно-тарифного регулирования в соответствие с приоритетами структурной политики; укрепление государственного сектора экономики и предоставление ему роли локомотива экономического роста на основе эффективного управления госсобственностью, системой госзакупок, базовой инфраструктурой экономики и использования недр;

□ активизация социальной политики, в том числе повышение оплаты труда; совершенствование отраслевой и профессионально-квалификационной структуры трудящихся; поддержка малого и среднего предпринимательства.

В последние годы экономические реформы начали осуществляться последовательно, комплексно и согласованно. Россия опередила другие страны СНГ по глубине экономических преобразований. Это позитивно сказалось на динамике ВВП, средние показатели прироста которого за период 2000–2007 гг. составили 7,4%, а в период 2008–2011 гг. – 1,5%. Реализация антикризисной программы, разработанной правительством и Центробанком при участии МВФ, позволила контролировать инфляционные процессы. Отметим, что в 1992 г. цены в России возросли в 25 раз, а в период 2003–2011 г. инфляция поддерживалась на приемлемом уровне – 6–13%.

Макроэкономические показатели России свидетельствуют об устойчивом росте экономики. Федеральный бюджет сводится с профицитом на протяжении 10 лет (за исключением 2009 г.). Золотовалютные резервы в 2011 г. составили 513 млрд дол. (четвертый показатель в мире). Внешний долг сократился с 93% к ВВП (в 1999 г.) до 21% (в 2011 г.), что свидетельствует об укреплении экономической безопасности России. Всемирный банк признал Россию как страну с доходом, выше среднего уровня. Реальная заработная плата увеличилась, вследствие чего доля российского населения за чертой бедности сократилась на треть

и составила 13% от общей численности россиян [4]. В 2006 г. была осуществлена полная конвертация рубля.

Устойчивый профицит бюджета позволил правительству создать стабилизационный фонд, в котором аккумулируются средства от экспорта нефти в тех случаях, когда ее цена превышает 20 дол. за баррель. Средства фонда направляются на уплату внешнего долга, в том числе перед МВФ и Парижским клубом кредиторов. Кроме того, средства стабилизационного фонда идут на покрытие дефицита пенсионного фонда, а также на финансирование приоритетных национальных проектов, антиинфляционных программ.

Внешнеэкономическая политика. Основными направлениями внешнеэкономической политики правительства России являются: форсирование внешней торговли; активизация экономического сотрудничества со странами ближнего и дальнего зарубежья в пределах региональных группировок; участие в международных экономических организациях (МВФ, Всемирный банк и т.п.).

За короткий период рыночных преобразований Россия сумела существенным образом либерализовать внешнюю торговлю. Внешнеторговая квота (отношение внешнеторгового оборота к ВВП) составляет более 30% по данным за 2011 г., а степень открытости экономики (отношение стоимости экспорта к ВВП) – 21%.

На протяжении 1990-х гг. были существенно либерализованы торговый и валютный режимы. Отказавшись от монополии на внешнеторговые сделки, государство имеет возможность регулировать трансграничные потоки товаров и услуг с помощью экономических инструментов. В частности, введена внутренняя и внешняя конвертируемость национальной валюты по текущим операциям, иностранные инвесторы допущены на финансовый и фондовый рынки России, а также к участию в приватизационных конкурсах.

В условиях открытости экономики внешнеэкономические связи России стали важным инструментом поддержания относительного макроэкономического равновесия. Выход на внешний рынок оказал содействие в сдерживании падения производства и сокращения занятости в добывающих отраслях промышленности, закупка продукции за рубежом обеспечивала наполнение примерно половины потребительского рынка страны. Прямые зарубежные инвестиции в определенной мере компенсировали снижение объемов отечественных государственных

и частных капиталовложений. Привлечение иностранных кредитов и средств нерезидентов на рынок государственных ценных бумаг позволили покрыть значительную часть затрат федерального бюджета, активизировать деятельность банковской системы. Все это открыло возможности для постепенного снижения темпов инфляции и укрепления национальной валюты.

На финансовом рынке России в результате воздействия кризисной ситуации в мировой финансовой системе в 2007 г. наблюдалось бегство иностранного капитала. Сокращение финансовыми учреждениями кредитования населения привело к снижению потребительского спроса. Для предотвращения кризиса в финансовой и банковской системе Центральным банком Российской Федерации был предпринят ряд мер по стабилизации сложившейся ситуации.

В 1990-х гг. России удалось активизировать внешнеторговую деятельность и нарастить ее объемы, однако и в настоящее время наблюдается ее отставание по данному показателю не только от развитых стран, но и некоторых новых индустриальных государств. Доля России в мировом экспорте в 2011 г. составила 2,8% (для сравнения: в Германии – 7,8%, США – 8,4, Китае – 10,5), а в мировом импорте – 1,8% (для сравнения: в США – 13,2%, Германии – 6,8, Китае – 9,9). В мировых услугах доля России составила в 2011 г. по показателю экспорта 1,3%, а по импорту – 2,3% [14]. Динамика показателей внешней торговли России представлена в табл. 3.15.

Таблица 3.15. Показатели внешней торговли Российской Федерации в 1990–2011 гг., млрд дол. [4; 45; 46]

Показатель	1990	1995	2000	2005	2010	2011
Экспорт	71,1	78,2	103,1	241,2	400	499
Импорт	81,8	46,7	33,9	98,6	192	310
Сальдо	-10,7	31,5	69,2	142,6	208	189

Начиная со второй половины 1990-х гг. Россия имеет достаточно стабильное положительное сальдо внешней торговли, что улучшает состояние платежного баланса страны.

В структуре экспорта России наибольший удельный вес занимают минеральные продукты – нефть, газ, а также руды металлов и др. В импорте преимущество принадлежит машинам, оборудованию и транспортным средствам, а также продовольственным товарам и сельскохозяйственному сырью (табл. 3.16).

Таблица 3.16. Товарная структура экспорта и импорта Российской Федерации в 2011 г., % [46]

Товарная группа	Удельный вес в экспорте	Удельный вес в импорте
Минеральные продукты	70,3	2,1
Машины, оборудование, транспортные средства	4,5	48,0
Продукция химической промышленности	6,0	14,9
Металлы	11,2	7,1
Древесина, целлюлоза	2,1	2,2
Текстиль, обувь	0,2	5,5
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	2,3	13,9
Другая продукция	3,4	6,3

Структура внешней торговли России обусловлена высокими материальными затратами и энергоемкостью производства. По подсчетам специалистов, в большинстве отраслей промышленности России затраты на единицу продукции выше, чем в Японии в 2,8 раза, США – 2,7, Франции, Германии и Италии – 2,3, Великобритании – в 2 раза [47, с. 47]. Этот фактор влияет на ценовую конкурентоспособность российской промышленной продукции. Вместе с тем в отдельных отраслях экономики России, которые преимущественно ориентированы на внешний рынок, сохраняется относительно низкий уровень материальных затрат, в частности в таких, как производство никеля, черных металлов, химической продукции и др. Это означает, что их производители и экспортеры имеют определенный резерв для ценовой конкуренции на внешнем рынке.

Производительность труда также является одним из основных факторов, которые определяют конкурентоспособность товаров на мировом рынке. В обрабатывающей промышленности России этот показатель в среднем в 5–6 раз ниже, чем в промышленно развитых странах, и приблизительно в 3–4 раза ниже, чем в новых индустриальных странах. В сельском хозяйстве по данному показателю еще более впечатляющее отставание (в 15–20 раз) [44; 47].

Большинство стран мира обеспечивает повышение конкурентоспособности своих товаров благодаря инновациям. Но

в условиях реформирования российской экономики научно-технический потенциал несколько ослаб, сократились реальные ассигнования в развитие науки. Только за период 1988–1997 гг. они сократились почти в 5 раз. Если общие затраты на науку в СССР составляли 4% ВВП (что было высочайшим показателем в мире), то за период экономических преобразований в России доля ассигнований сократилась с 0,96% в 1991 г. до 0,2% в 1997 г. В последние годы правительство Российской Федерации уделяет большое внимание финансированию научных исследований (размер затрат на научные исследования увеличился до 0,5% к ВВП), материальному стимулированию научных работников, в частности, по темпам роста среднего уровня денежной заработной платы за период с 1992 по 2004 г. наука и научное обслуживание в России занимали первое место [46].

Географическая структура внешней торговли России характеризуется преобладанием взаимоотношений с Европейским союзом, постепенным снижением в товарообороте доли стран СНГ и увеличением доли США. На страны СНГ приходится около пятой части экспорта и импорта России. Удельный вес ЕС в общем внешнеторговом обороте России составляет более 40%, причем лидером является Германия. Но участие России в совокупном товарообороте ЕС не превышает 5%.

С целью улучшения внешнеэкономических связей правительство России старается активизировать участие страны в региональных интеграционных объединениях. Основными направлениями этих усилий являются: укрепление экономического сотрудничества со странами СНГ; налаживание эффективных взаимоотношений с Европейским союзом; возрастание экономических позиций России в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

Россия проявляет заинтересованность в развитии экономических взаимоотношений в рамках СНГ, поскольку в данном интеграционном объединении она является доминирующим государством. На нее приходится около 80% ВВП, создаваемого странами СНГ, две трети промышленного и половина сельскохозяйственного производства. Россия стремится к высшему уровню интеграции – экономическому союзу, соглашение о создании которого было подписано странами-членами в 1993 г. Однако интеграционные процессы продвигаются медленными темпами.

В этих условиях правительство России стремится сформировать локальные объединения в рамках СНГ с более высоким уровнем интеграции. В 1995 г. были заключены соглашения о таможенном союзе между Россией, Беларусью и Казахстаном. В 1996 г. подписан Договор об углублении интеграции в эконо-

мической и гуманитарной областях между Россией, Беларусью, Казахстаном и Кыргызстаном, а также Соглашение об образовании Союзного государства России и Беларуси, которое является, в сущности, экономическим союзом, что и было продекларировано в 1998 г. В 2000 г. Россия, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан и Таджикистан договорились о создании Евразийского экономического сообщества, целью которого является образование единого экономического пространства. С 2010 г. начал полноценно функционировать Таможенный союз России, Беларуси и Казахстана, а с 2012 г. на территории данных государств сформировано Единое экономическое пространство. Таким образом, в новых условиях осуществляется реализация идеи, возникшей еще в XIX в., о создании единого Евразийского пространства.

В настоящее время интересам России отвечает уровень взаимоотношений с единой Европой, который сложился на базе существующих соглашений о партнерстве и сотрудничестве. Новым этапом в развитии внешнеторговых отношений является вступление России во Всемирную торговую организацию с 22 августа 2012 г.

По мнению специалистов, взаимодействуя с ЕС и странами Азиатско-Тихоокеанского региона, Россия должна играть роль своеобразного транзитного «моста» между Европой и Азией, используя экономические выгоды своего географического положения. Создание экономического союза со странами СНГ облегчило бы проблему транспортирования российских внешнеторговых грузов в европейском и азиатском направлениях.

Особенности деловой этики. Российское предпринимательство имеет глубокие корни в своем развитии. В XIX в. и в начале XX в. слово российского предпринимателя имело крепкую моральную силу и кредитоспособность, в особенности у купцов I гильдии. Однако деловая этика бизнесменов современной России, в сущности, находится в стадии формирования, поскольку в советские времена все действия субъектов экономической деятельности были строго регламентированы централизованной властью, а границы проявления инициативы на микроуровне были очень узкими. Выход России в открытое мировое рыночное пространство сопровождался эффектом «психологического шока» для значительной массы российских бизнесменов. Подобная ситуация типична и для других постсоветских стран. Либерализация экономических отношений, в частности во внешнеторговой сфере, была воспринята многими предпринимателями как сигнал вседозволенности. Активизировали свою деятельность криминальные структуры.

В практике многих предпринимателей того времени преобладал низкий уровень деловой культуры, поэтому нередко за рубежом российских бизнесменов воспринимали как мошенников, нечестных, беспринципных «новых русских», обманывающих своих партнеров.

В последнее время правительство Российской Федерации осуществило ряд мер по преодолению негативных тенденций в развитии крупного, среднего и малого бизнеса и борьбе с коррупцией. Со временем на место недобросовестных бизнесменов пришли честные предприниматели, способные зарабатывать деньги силой своего ума, знанием законов и обычаев общепризнанной мировой деловой этики.

Относительно национальных особенностей российских деловых людей следует отметить, что они склонны начинать сразу несколько дел, иногда не успевая завершить какой-либо из этапов, переходят к выполнению следующего и возвращаются к предыдущему позднее. В этом они подобны представителям среднеземноморских культур. Характерной особенностью россиянина, на которую давно обратили внимание, являются затраты неоправданно длительного времени на «раскачку» и в конце – напряженная работа в авральном режиме. Сами россияне при этом вспоминают поговорку, которая им нравится: «русские долго запрягают, но быстро едут». Конечная цель, как правило, успешно достигается, но такая манера работать удивляет иностранцев и не очень им нравится, в особенности представителям моноактивных культур. Отрицательной чертой российских бизнесменов является частое нежелание придерживаться точного срока выполнения соглашения и пренебрежение «мелочами».

Россияне преимущественно экстраверты, ценят общение в неформальных обстановках и дружеских беседах, стараются проявлять себя гостеприимными хозяевами, если переговоры идут на их территории. Сильной стороной является настойчивость и воля в достижении целей, которые в особенности проявляются в экстремальных ситуациях.

Вопросы для самоконтроля

1. Каковы основные параметры, характеризующие место России в мировой экономике?
2. Какое участие Россия принимает в международных интеграционных процессах?
3. Как характеризуется экономический потенциал Российской Федерации?
4. Какими ресурсами, способствующими успешному реформированию экономики, владеет Россия?

5. Каковы основные направления внутренней экономической политики Российской Федерации?

6. По каким показателям производства продукции Россия занимает довольно высокие места в мире?

7. Какие направления внешнеэкономической политики России являются перспективными?

8. Каковы особенности, проблемы и тенденции формирования деловой этики российских бизнесменов?

3.3. Экономика Китайской Народной Республики

Место в мировой экономике. Китай является крупнейшей страной мира с наибольшей численностью населения и третьей по размерам территорией. В последнюю четверть прошлого века и первое десятилетие текущего века Китай показал чрезвычайно высокие темпы развития и стремительно приблизился к мощнейшим в экономическом отношении странам. Возросла его геополитическая роль на международной арене. В 2010 г. Китай стал крупнейшим в мире экспортером.

По объемам ВВП, рассчитанным по паритету покупательной способности валют, он вышел на второе место после США (11,4 трлн дол. в 2011 г.). Доля Китая (по объему ВВП по ППС) в мировом валовом продукте составила в 2011 г. 14,5%. По объемам промышленного производства и выпуска сельскохозяйственной продукции в новом тысячелетии Китай занял первое место в мире.

Китай является мировым лидером по добыче угля, производству черных металлов, цемента, велосипедов, зерна, картофеля, хлопка, мяса, минеральных удобрений, хлопчатобумажных тканей, одежды, обуви, поголовью свиней, улову рыбы. Страна занимает ведущие позиции по производству электроэнергии, химических волокон, шерстяных и шелковых тканей, выращиванию сои, грузообороту железнодорожного транспорта. Китай также находится среди лидеров по производству металлорежущих станков, оборудования для горношахтной и металлургической промышленности, локомотивов и вагонов, сахара и чая.

Вместе с тем Китай отличается от ведущих стран низкими экономическими показателями в расчете на душу населения. Размер ВВП на душу населения составляет всего лишь 8500 дол. Выработка ВВП на одного занятого (по ППС) – 14 тыс. дол. (для сравнения: в США – 100 тыс., Японии – 68 тыс., России – 32 тыс.), что свидетельствует о низкой производительности труда. Основные сведения о КНР представлены в табл. 3.17.

Таблица 3.17. Китайская Народная Республика: краткая справка [4]

Территория	9,6 млн кв. км
Население (01.07.2011)	1343 млн чел.
Государственное устройство	унитарное государство, народная республика
Столица	Пекин
Национальная валюта	юань (CNY)
ВВП (2011)	11 290 млрд дол.
ВВП на душу населения (2011)	8500 дол.
Экспорт (2011)	1898 млрд дол.
Импорт (2011)	1743 млрд дол.
Уровень безработицы (2011)	6,5%

За чертой бедности проживает 13,4% населения Китая, или 180 млн чел. В то же время интерес к Китаю со стороны бизнесменов ведущих стран активизируется из-за большой потенциальной емкости китайского рынка. По оценке специалистов, она составляет 300 млрд дол. [26, с. 336]. Помимо этого, Китай привлекает значительное количество прямых иностранных инвестиций, в частности, в 2011 г. объем ПИИ составил около 776 млрд дол. [4].

Китай имеет развитый военно-промышленный комплекс, обладает ядерным оружием. При этом он не присоединяется ни к одному военному блоку, осуществляет самостоятельную внешнюю и внутреннюю политику. С 1960-х гг. правящая коммунистическая партия и правительство Китая стараются сформировать и укрепить образ государства – лидера «третьего мира». Тем не менее, Китай сложно отнести к группе развивающихся стран, поскольку в социально-экономическом отношении это страна с переходной экономикой, а в политическом – государство с коммунистическим режимом. Впрочем, по классификации некоторых международных организаций Китай относят именно к этой группе. Ключевым критерием в данном случае выступает низкий показатель ВВП на душу населения.

Авторитет Китая среди развивающихся стран в 1960–1980-х гг. основывался на его самостоятельности и дистанцировании от двух «полюсов» мира. Расширению политического влияния Китая также оказало содействие значительное расселение эт-

нических китайцев (так называемых «хуацяо») в регионе Юго-Восточной Азии.

Правительство Китайской Народной Республики официально считает Тайвань своей территорией. Формально это признано многими государствами и международными организациями. Фактически же Тайвань является самостоятельным государством со своим правительством и особенностями социально-экономического устройства.

Особый статус в составе Китая имеет административный район Сянган (Гонконг). До 1997 г. он был британской колонией, после чего был официально передан под китайскую юрисдикцию. Этой территории предоставлена высокая степень самоуправления: право осуществлять административную, законодательную и судебную деятельность, миграционную и налоговую политику. До 2047 г. Сянгану гарантируется неизменность его социально-экономического устройства. Это имеет большое значение, поскольку экономика Гонконга развивается на чисто рыночных основах в отличие от экономики Китая. Сохранение особого статуса Сянгана выгодно китайскому правительству из-за чрезвычайной углубленности этого небольшого анклава в мировой рынок.

Факторы экономического развития. В развитии китайской экономики значительную роль играют природные ресурсы, огромный трудовой потенциал и особенности исторического развития Китая, причем в последнюю четверть века первоочередное значение имеют экономические реформы, которые осуществляются правительством.

Как уже отмечалось, Китай занимает третье место в мире по площади территории. Тем не менее, три четверти ее – это горы, плоскогорья, пустыни, т.е. земли, малопригодные для хозяйственного освоения. Лишь 12% территории, расположенной на востоке, представляют собой *плодородные равнины*. Именно здесь сосредоточена основная масса населения и крупнейшие города. Агроклиматические условия Большой Китайской равнины исключительно благоприятны для выращивания сельскохозяйственных культур умеренного, субтропического и тропического поясов. Благодаря этим условиям, а также настойчивой работе крестьян Китай превратился в крупнейшего производителя сельскохозяйственной продукции в мире.

Недра Китая богаты *полезными ископаемыми*. Страна находится среди мировых лидеров по запасам каменного угля, железной и марганцевой руд, бокситов, цинка, олова, вольфра-

ма, молибдена, ртути, титана, поваренной соли. Особенно велики запасы вольфрама, которые составляют три пятых мировых. По разведанным запасам каменного угля Китай занимает первое место в мире (по общим запасам – второе). В недрах страны также много урана и золота. По запасам нефти и газа Китай уступает ведущим в этом отношении странам, но следует отметить, что запад страны еще недостаточно охвачен геолого-разведывательными работами.

Китай занимает одно из первых мест в мире по наличию гидроресурсов, в том числе энергетических. Страна имеет широкий выход к морскому побережью, что оказывает содействие развитию рыболовства и судоходства. На северо-востоке и юго-западе Китая сохранились значительные лесные массивы, имеющие промышленное значение.

Китай – крупнейшая страна по численности *населения*, практически каждый пятый в мире человек является китайцем. Ежегодно население Китая увеличивается в среднем на 6,5 млн чел. Большая численность обусловлена традиционно высоким уровнем рождаемости, который в отдельные годы достигал до 40%, но и смертность была чрезвычайно высокой. После образования Китайской Народной Республики в 1949 г. правительство столкнулось с проблемой перенаселения страны. Прирост населения опережал темпы роста экономики.

В этих условиях была разработана и реализовывалась демографическая политика, направленная на существенное снижение рождаемости. Малодетным семьям предоставлялись льготы (в первую очередь обеспечение жильем, преимущества при приеме на работу или обучении в вузе, выплата денежной помощи и т.п.). При рождении второго ребенка семья лишалась этих льгот, более того, платила штраф. И только если первый ребенок был девочкой, разрешалось иметь еще одного ребенка. Демографическая политика привела к желаемым результатам. В 2011 г. коэффициент рождаемости сократился до 12%, а коэффициент естественного прироста – до 7%. Китай перешел к фазе сдержанного прироста населения, но каждый процент прироста в абсолютных размерах составляет десятки миллионов человек.

Преобладающая часть населения Китая проживает в селах. В сельском хозяйстве занято 37% трудовых ресурсов, в промышленности – 29% и в сфере услуг – 34%. Численность трудоспособного населения в 2011 г. составила 796 млн чел. [4].

На протяжении XIX в. и в первой половине XX в. Китаю была присуща очень высокая эмиграционная активность, вследствие

чего к настоящему времени в мире насчитывается свыше 50 млн хуацяо. Большинство из них относятся к довольно зажиточной части населения стран-реципиентов. В Юго-Восточной Азии хуацяо являются даже предпринимательской элитой. В Сингапуре – наиболее развитом государстве из «азиатских драконов» – практически все население состоит из этнических китайцев. Хуацяо имеют большое влияние на экономику и политику стран этого региона, и этим пользуется правительство Китая.

С давних времен китайцы славятся добросовестным отношением к работе, дисциплинированностью. Они способны на кропотливый труд даже в изнурительных условиях. Многовековые культурные традиции, в том числе по отношению к работе, сохранились и по сей день, что является залогом успеха современной китайской экономики.

Высокая численность трудовых ресурсов оказывает содействие созданию значительных объемов производства в абсолютном выражении даже при низкой производительности труда. Это один из важнейших факторов, объясняющих ведущие позиции КНР по размерам ВВП. Высокая численность населения Китая формирует широкий потребительский рынок, несмотря на невысокую покупательную способность основной массы потребителей. Это стимулирует развитие производства в первую очередь потребительских товаров.

Анализируя современный этап развития экономики Китая, следует учитывать особенности его *историко-экономического развития*. Национальная экономика формировалась на протяжении тысячелетий, проходя фазы расцвета и глубокого падения. Китай – страна древней культуры, которая оказывала влияние на развитие глобальной культуры человечества. Именно китайцы придумали компас, порох, бумагу, бумажные деньги, первыми произвели фарфор и шелковые ткани, начали употреблять чай. Эта страна издавна отличалась высокой культурой земледелия, в особенности выращивания риса.

В Китае зародились такие религиозно-философские учения, как даосизм и конфуцианство, которые значительно влияли на ментальность населения и социальное устройство страны. Философия Конфуция (Кун-цзи) распространяла идеи глубокого уважения к родителям, старшим, правителям, осознания своего места в обществе и добросовестного исполнения обязанностей. В различных социально-исторических условиях эти идеи оказывали разнополярное влияние на развитие китайской экономики, с одной стороны, они из века в век формировали традиции

трудолюбия, с другой стороны, – консервативное отношение к феодальным порядкам. Непритязательность к внешним обстоятельствам, скромность в быту часто оборачивалась нехваткой инициативности. Конфуцианство содействовало формированию идеи причастности отдельного человека к коллективу.

Смещение философских догм и природных качеств китайского народа наложили отпечаток на противоречивый характер социально-экономического развития страны. В Средневековье Китай являлся одной из наиболее цивилизованных стран мира и имел развитую по тем временам экономику, в особенности в сельскохозяйственном направлении. Феодальный Китай был наиболее благоприятной средой для воплощения конфуцианских идей, влияние которых на все сферы общества, в том числе и на экономику, было наиболее заметным. Китай длительное время оставался крупнейшим государством Азии по экономическому потенциалу. По некоторым расчетам, в 1800 г. на долю этой страны приходилось 33% мирового промышленного производства (тогда как на всю Европу – 28%, на США – 0,8%) [48, с. 388].

Тем не менее феодальные порядки сохранялись в Китае чрезмерно долго, если в XIX в. в Европе и США интенсивно развивались капиталистические отношения, осуществлялся промышленный переворот, а в Японии происходила революция Мейдзи, то экономика Китая оставалась на феодальном уровне. Это тормозило развитие производительных сил страны. Исторической трагедией для китайского народа стала колониальная экспансия империалистических государств. В конце XIX – начале XX в. Китай оказался разделенным на «сферы влияния» между Великобританией, Францией, Германией, Россией и Японией. Использование основных ресурсов Китая этими странами привело к резкому падению его экономического потенциала. В 1900 г. доля Китая в мировом промышленном производстве снизилась до 6%, а европейских государств, наоборот, повысилась до 62%, Соединенных Штатов – до 24% [36, с. 386]. Следствием этого явилось падение уровня жизни населения, широкомасштабная эмиграция.

Тяжелейшими временами для китайского народа были 1930–1940-е гг., когда началась агрессия Японии против Китая. Экономика страны была отброшена почти на сто лет назад, бедность и нищета стали повседневной нормой для основной массы населения.

После разгрома Японии во Второй мировой войне и при поддержке СССР сложились благоприятные условия для обретения

государственной самостоятельности под руководством Коммунистической партии Китая (КПК). В 1949 г. была провозглашена Китайская Народная Республика, развернулись социально-экономические преобразования, которые имели неоднозначные последствия.

На протяжении 1949–1952 гг. правительство КНР национализировало собственность иностранного капитала и китайской буржуазии, провело аграрную реформу и восстановило разрушенное войной хозяйство. Выполнение плана первой пятилетки развития (1953–1957) заложило основы для индустриализации страны. С помощью СССР была создана тяжелая индустрия, быстрыми темпами развивались топливно-энергетическая и химическая промышленность, металлургия, тяжелое машиностроение. Многие одаренные китайцы учились в советских вузах, где знакомились с новейшими технологиями, в том числе по стратегическим направлениям. Это, в частности, оказало содействие довольно быстрой разработке и производству собственного ядерного оружия, а впоследствии и запуску космических аппаратов.

С конца 1950-х гг. в Китае был провозглашен курс на максимально быстрые темпы развития экономики. За семь лет планировалось «догнать» Великобританию по уровню экономического развития. Эта политика, получившая название «большого прыжка» (1958–1960), не была экономически обоснованной и привела к значительным хозяйственным потерям. Осуществлялось насильственное объединение крестьян в «народные коммуны», в которых обобществлялись не только средства производства, но и предметы личного пользования, домашний скот и даже жилье. Сельское хозяйство пришло в упадок, в стране начался голод. Было нерационально израсходовано огромное количество ресурсов. Коммуны строили примитивные металлургические печи, выплавлявшие металл чрезвычайно низкого качества, несмотря на значительный расход железной руды, коксующегося угля и высокие затраты труда.

Новый удар по китайской экономике был нанесен «культурной революцией» (1966–1978). Во время этой продолжительной акции страна оказалась на грани окончательной экономической дезорганизации. Начались преследования интеллигенции, многие высококвалифицированные специалисты и ученые были высланы в отдаленные районы страны в коммуны «на перевоспитание». От подобных акций пострадало около 100 млн человек. Значительные трудовые ресурсы отвлекались от произво-

дательной работы на проведение политических кампаний. Провозглашался курс «опоры на собственные силы», что способствовало формированию автаркии. На 1960-е гг. пришелся разрыв политических связей Китая с СССР и с большинством других социалистических стран. Если принять во внимание крайне напряженные отношения Китая с США и их союзниками, то не удивительно, что КНР оказалась в политической и экономической изоляции.

В аппарате КПК и правительстве Китая понимали безнадежность дальнейшего проведения подобной политики. После смерти Мао Цзедун (1976) открылась возможность для коренного пересмотра внутренней и внешней политики. Проведение экономических преобразований, которые возвратили Китай на рыночный путь, связан с именем Дэн Сяопина. В 1978 г. был провозглашен курс на экономическую реформу («гайге»), в основу которой легли перестройка отношений собственности и формирование социалистического рынка. В частности, XII съезд КПК (1982) принял стратегию модернизации общества. Она должна была осуществляться в три этапа: к 2000 г. планировалось увеличить валовой продукт промышленности и сельского хозяйства в 4 раза, обеспечить достижение среднего уровня благосостояния населения; к 2021 г. – поднять Китай до уровня среднеразвитой страны; к 2049 г. (век КНР) – превратить Китай в высоко развитое государство. К настоящему времени реформирование экономики в целом дало положительный эффект и обеспечило высокие темпы развития национального хозяйства.

Структура и динамика развития экономики. Китай принадлежит к числу стран с многоотраслевой экономикой. Ведущая роль принадлежит промышленности, доля которой в производстве ВВП составляет 47%; доля сельского хозяйства – 10, услуг – 43% (см. табл. 3.4) [4].

В промышленности Китая соединяются традиционные «старые» отрасли (текстильная, угольная, металлургическая) с новыми (нефтепереработка, химия, авиационная и космическая промышленность, электронное машиностроение). В тяжелой индустрии работает свыше 60% всех работников промышленности, которые производят половину всей промышленной продукции.

Основой развития энергетики являются залежи каменного угля, запасами которого Китай обеспечивает себя полностью. По добыче этого ресурса Китай занимает первое место в мире. Подавляющая часть угля добывается шахтным способом. Он

потребляется преимущественно предприятиями промышленности, в частности легкой и пищевой, т.е. производство электроэнергии обеспечивается непосредственно субъектами хозяйствования, а не электростанциями. Это существенно влияет на загрязнение окружающей среды.

По производству электроэнергии Китай в новом тысячелетии вышел на первое место в мире. Тепловыми электростанциями вырабатывается 80% электроэнергии, ГЭС – 19%, атомными – 1%. Несмотря на высокие абсолютные объемы производства электроэнергии, наблюдается ее дефицит на фоне возрастающих потребностей национальной экономики.

Черная металлургия Китая обеспечена всеми видами собственного сырья. По производству черных металлов Китай занимает первое место в мире. Тем не менее вырабатываются преимущественно базовые виды металла; высококачественная сталь, прокат, легирующие металлы импортируются в значительном количестве. Технический уровень металлургических заводов Китая остается невысоким. Цветная металлургия развивается ускоренными темпами, однако стране не хватает алюминия, меди, свинца и цинка, которые импортируются. На экспорт идет свыше половины выработанного олова, ртути и вольфрама.

Машиностроение характеризуется наличием большого количества мелких, полукустарных заводов. В целом Китай обеспечивает себя основной продукцией машиностроения, уровень качества которой не достаточно высок. Соответственно многие виды оборудования и техники импортируются. В последнее время быстро развивается производство электроники как производственной, так и бытовой. По изготовлению радиоприемников и телевизоров Китай занимает первое место в мире, выпускает большое количество электронно-вычислительных машин и калькуляторов, находится среди ведущих стран по производству стиральных машин и холодильников. В Китае насчитывается 1153 млн абонентов телефонной связи, в том числе 859 млн имеют мобильные телефоны, пользователями интернета являются 389 млн чел. [4].

В химической промышленности лидирует производство минеральных удобрений (первое место в мире), преобладает изготовление азотных удобрений (около 80% объемов выпуска). Производство продукции органической химии не покрывает потребностей промышленности Китая. Тем не менее по производству пластмасс и синтетических смол страна занимает четвертое место в мире, а также является одним из крупнейших мировых производителей фармацевтической продукции.

Легкая промышленность ориентируется как на широкий внутренний рынок, так и на внешний. Она хорошо обеспечена собственным сырьем и дешевыми трудовыми ресурсами. В текстильной промышленности господствующую позицию занимает хлопчатобумажная, которая вырабатывает больше тканей, чем Индия, США и Япония вместе взятые. По выпуску шелковых тканей из натурального и синтетического сырья Китай занимает третье место в мире, а по изготовлению натурального шелка – первое. Китай является мировым экспортером относительно недорогой одежды и обуви.

В пищевой промышленности Китая ведущую роль играют рисоочистительная и мукомольная отрасли, являющиеся крупнейшими в мире по объему производства. Китай вышел на первое место по производству мяса, обогнав США, и улову рыбы, опередив Японию.

Значительное внимание уделяется привлечению достижений НТП в экономику, в частности в промышленность. Затраты на НИОКР в 2006 г. составляли 136 млрд дол., или 1,3% от ВВП [36, с. 390].

Сельское хозяйство Китая, как уже отмечалось, по объему производства продукции не имеет равных в мире. Ведущей отраслью остается земледелие, на которое приходится свыше половины всего производства в данной отрасли. В земледелии преобладает выращивание зерновых: на рис приходится более одной трети произведенной продукции, пшеницу и кукурузу – по 20%. Китай занимает первое место в мире по производству риса и пшеницы, второе место – по производству кукурузы (после США).

Китай вырабатывает наибольший объем хлопка в мире. Он является одним из крупнейших производителей сои (третье место в мире) и арахиса. Из сахарных культур выращиваются свекла и тростник. По производству табака Китай занимает первое место в мире, по производству чая – второе (после Индии).

Что касается животноводства, КНР значительно опередила другие страны по поголовью свиней и вошла в группу лидеров по поголовью крупного рогатого скота, овец и коз. Тем не менее производительность скотоводства пока сравнительно невысока.

В структуру сельскохозяйственного комплекса Китая входят промышленность, торговля, транспорт, сфера услуг и др. Например, в 1995 г. удельный вес несельскохозяйственных отраслей в нем достигал 80%. Так называемая «сельская промышленность» Китая является не только одним из основных поставщиков потребительских товаров, но и энергоносителей, деталей

и узлов для обрабатывающей промышленности, химических удобрений для сельского хозяйства. Доля «сельской промышленности» составляет свыше 50% в производстве изделий из шелка и трикотажа, 95% – выпуска кирпича, черепицы и сельскохозяйственного инвентаря, 35% – пошива кожаной обуви, 40% – производства цемента и угля.

Возрастающую роль в условиях реформирования экономики Китая играет *сфера услуг*, в частности торговых. За последнюю четверть прошлого века (1973–1997) объем розничного товарооборота возрос более чем в 9 раз [26, с. 344].

Экономические реформы затронули и финансовую сферу, поскольку она как составляющая дореформенной экономики Китая отставала от международных стандартов в связи с неразвитостью финансово-кредитных механизмов. В результате произошло наращивание объемов кредитно-денежных операций, наполнение их качественно новыми инструментами и механизмами. В 1990-е гг. в экономике Китая ключевые позиции занял фондовый рынок с двумя основными биржами в Шанхае и Шеньчжени. В настоящее время функционируют трастовые инвестиционные компании, инвестиционные фонды, появились государственные специализированные банки, которые трансформируются в коммерческие. Развиваются новые виды кредитно-денежных операций, в частности рынок ценных бумаг, краткосрочного и межфилиального кредитования, трастовых операций, при расчетах широко используются кредитные карты.

Финансовое состояние Китая стало достаточно крепким. Именно этим во многом можно объяснить тот факт, что финансовый кризис в Азии, который нанес существенный урон экономике многих стран Юго-Восточной Азии, не затронул непосредственно национальное хозяйство Китая. Это объясняется тем, что весьма активный платежный баланс КНР (положительное сальдо в 1997 г. составляло 40 млрд дол.) и значительные золотовалютные резервы (140 млрд дол. непосредственно в Китае и примерно 100 млрд дол. в Сянгане) не позволили втянуть китайскую экономику в широкомасштабный финансовый кризис. Помимо этого, определенная закрытость китайского фондового рынка от внешних рынков капитала, наличие сильного государственного контроля над финансами оказали содействие его слабой восприимчивости к спекулятивным комбинациям на валютном и фондовом рынках азиатских стран [26, с. 345].

Подобную устойчивость продемонстрировала китайская банковская система в условиях мирового финансового кризиса

2007–2008 гг. Огромные золотовалютные запасы страны, считающиеся крупнейшими в мире (3236 млрд дол. в Китае и 285 млрд дол. в Гонконге), эффективная система контроля за банковскими вкладами, емкий внутренний потребительский рынок, неконвертируемость национальной валюты в определенной мере защищают экономику Китая от воздействия последствий мирового финансового кризиса. Китай, экономика которого в значительной мере экспортоориентирована, во многом зависит от сбыта продукции на рынках США и Европы. В стране в 2009 г. из-за сокращения экспортного спроса на 5% сократилось производство стали. Отмечается замедление темпов экономического роста на 2–3% (в 2007 г. прирост ВВП составил 11,9% в 2011 г. – 9,2%).

Динамика экономического развития Китая в целом отмечается положительными макроэкономическими показателями. Тем не менее они не всегда отражают качественное состояние экономики. Так, даже в годы экономической разрухи времен «большого прыжка» динамика развития промышленности была положительной, однако подобная тенденция складывалась за счет возрастания производства практически не пригодной к использованию продукции (металла, машин). Но и в этих условиях китайская статистика фиксировала снижение темпов прироста ВВП в конце 1950-х – первой половине 1960-х гг., о чем свидетельствуют данные табл. 3.18.

Таблица 3.18. Прирост ВВП по итогам выполнения государственных планов развития экономики КНР в 1952–2010 гг., % [4; 49, с. 123]

Показатель	1952–1957	1958–1965	1966–1970	1971–1980	1981–1985	1986–1990	1991–1995	1996–2000	2001–2005	2006–2010
Прирост ВВП	71	38	46	83	66	46	76	49	59	56
Среднегодовые темпы прироста ВВП	11,8	4,6	9,2	8,3	13,2	9,2	15,2	9,8	8,8	11,2

Как видим, наивысшие темпы прироста в экономике Китая были достигнуты в первой половине 1990-х гг. Во второй половине этого десятилетия темпы замедлились, что было, в частности, следствием политики сдерживания экономического роста с целью предотвращения «перегрева» экономики. В текущем тысячелетии темпы экономического развития Китая характери-

зуются достаточно высокой динамичностью, весьма интенсивным развитием промышленности и активизацией инвестиций.

Внутренняя экономическая политика. Реформирование экономики Китая в последние десятилетия осуществляется эволюционными методами, без решительного разрушения прежних экономических структур. Трансформационные преобразования начались в 1980-е гг. с реформирования аграрных отношений. Коммуны были ликвидированы, земельные участки передавались крестьянам в долгосрочную аренду на правах семейного подряда. К середине 1980-х гг. подобная система охватила почти 97% всех хозяйств. Крестьянам были возвращены приусадебные участки, которые в годы «большого прыжка» были у них изъяты в пользу коммун. Им было предоставлено право заниматься подсобным хозяйством и промыслами, продавать излишки продукции на рынках. Таким образом произошла деколлективизация сельского хозяйства, но земля осталась в государственной собственности, не став объектом купли-продажи.

Хозяйственная самостоятельность крестьян, их заинтересованность в результатах работы привела к существенному повышению производительности труда (по сравнению с эпохой коммун) и резкому увеличению объемов производства сельскохозяйственной продукции. Однако к концу 1980-х гг. сельское хозяйство исчерпало свои возможности наращивания объемов производства продукции. Возникла необходимость в разработке новых подходов, которые бы обеспечили качественный прирост показателей деятельности сельского хозяйства. По мнению китайских экономистов, путь к решению этой проблемы – в развитии различного рода кооперирования крестьян и концентрации земли, использовании арендаторами наемных работников и обеспечении надлежащего уровня технико-технологического оснащения [26, с. 347].

После того как реформирование аграрных отношений дало первые положительные результаты, правительство распространило механизм экономических преобразований и на другие отрасли. В 1984 г. было принято постановление «О реформе хозяйственной системы», которая предусматривала расширение хозяйственной самостоятельности предприятий, сокращение сферы директивного планирования, переход к торговле средствами производства. Также реформированию подлежала система ценообразования и трудовые отношения с целью обеспечения их гибкости. Было официально провозглашено о целесообразности использования разнообразных форм собственности – государственной, коллективной и частной.

Промышленные предприятия получили довольно широкие возможности для самостоятельной деятельности. Они могли отдавать предпочтение какой-то из форм собственности; самостоятельно решать оперативные вопросы, касающиеся производства, снабжения и сбыта; осуществлять кадровую политику, определять системы оплаты труда; самостоятельно устанавливать цены на свою продукцию с учетом государственных регулирующих воздействий.

В 1987 г. XII съезд КПК отметил, что страна находится лишь на начальном этапе строительства социализма. Продолжительность этого этапа должна была составить не менее 100 лет, за которые предполагалось создать материально-техническую базу социализма, обеспечить высокий уровень жизни. На переходном этапе, как заявлялось на съезде, при разнообразии форм собственности доминирующей должна остаться государственная, приватизация которой нежелательна, а в отдельных сферах – недопустима. Плановые рычаги управления (директивное планирование) должны соединиться с рыночными, т.е. государство должно осуществлять регулирование на макроуровне, а рынок – на микроуровне. Принцип распределения по труду (социалистический принцип) должны соединиться с принципом распределения на вложенный капитал (рыночный принцип). Эта концепция получила название модели «социалистической рыночной экономики». Со временем процесс приватизации набрал обороты, более 70% ВВП Китая производится в частном секторе и только около 30% – в государственном.

Мероприятия по реформированию экономики ускорили темпы ее развития. Среднегодовой темп прироста ВВП в пятилетку 1981–1985 гг. был одним из высочайших за всю историю послевоенного Китая и составлял 13,2%. Тем не менее форсирование развития промышленности имело и отрицательные последствия. Началась инфляция, накопилось много незавершенного капитального строительства, обострились межотраслевые диспропорции. Экономика вошла в стадию «перегрева». Помимо этого, в стране начали распространяться коррупция, злоупотребления со стороны чиновников и работников партийного аппарата.

В этих условиях в 1988 г. был взят курс на «торможение» реформ и усиление роли государственных органов в регулировании экономики. В следующей пятилетке (1986–1990) темпы прироста промышленного производства и ВВП заметно снизились. Были приняты меры по установлению более жестких условий кредитования, сокращены бюджетные затраты и денеж-

ная эмиссия. В конце 1991 г. последствия «перегрева» экономики были в основном устранены, и с 1992 г. реформы приобрели новый импульс.

Основное внимание уделялось реформированию государственного сектора экономики. Существенно расширились права государственных предприятий относительно выхода их на товарный рынок. Параллельно развивалась инфраструктура рынка – расширилась сеть товарных и фондовых бирж. Были приняты меры по дальнейшей либерализации цен. Приватизация не затронула большие и средние предприятия, а малые были большей частью проданы в частную собственность.

Эти меры дали положительные результаты. Темпы прироста ВВП в следующей пятилетке (1991–1995) имели высокий среднегодовой показатель, который составил 15,2%. На XV съезде КПК (1997) было решено продолжить реформирование государственного сектора экономики. Главным направлением стало акционирование государственных предприятий при сохранении за государством контрольного пакета акций. Было признано желательным увеличить долю негосударственного сектора в экономике. Обращалось внимание на необходимость создания благоприятного климата для привлечения иностранных инвестиций. Одним из важнейших направлений в развитии экономики определялось использование достижений научно-технического прогресса, ускоренное внедрение их в производственные процессы.

В 1999 г. была принята программа поддержки развития частного сектора экономики: разработаны и утверждены законы об охране прав частных предприятий; определены механизмы кредитования банками частного сектора, предполагавшие создание специальных отделов по работе с малыми и средними предприятиями. За годы реформирования экономики значительно возросли объемы капиталовложений.

Однако к середине 2000 г. наблюдался значительный рост безработицы, поскольку проводилась политика сокращения избыточно занятого персонала. Чтобы предотвратить социальный взрыв, правительство разработало план помощи уволенным работникам, включавший следующие положения:

- поддержка развития частного сектора экономики, в особенности малых и средних предприятий, которые создают новые рабочие места;

- разработка программы временной помощи безработным в городах;

- проведение реформы системы социальной защиты населения.

Реформирование распространилось также на кредитно-финансовую сферу. Народный банк Китая остается центральным банком страны, административно подчиняется Государственному совету КНР, отвечает за стабильность национальной валюты. Вмешательство в его деятельность со стороны центральных и местных властей сведено к минимуму. Коммерческие банки относительно независимы от правительства, к ним предъявляется требование рентабельной работы. Правительство устанавливает обязательные для всех банков ориентиры процентных ставок по кредитам и депозитам.

В 1990-е гг. были проведены реформы налоговой системы. В 1994 г. ставка налога на доходы предприятий всех форм собственности была унифицирована и установлена на уровне 33%. В 2008 г. в Китае была проведена очередная реформа налогообложения: ставка налога на прибыль предприятий составила 25%; для предприятий новых и высоких технологий – 15%; для малых малорентабельных предприятий – 20%. Центральное место в косвенном налогообложении занимает налог на добавленную стоимость (НДС). Базовая ставка НДС составляет 17%, а для некоторых категорий товаров (основные продукты питания, электроэнергия) установлена льготная ставка – 13%.

Китайское правительство разрабатывает пятилетние планы развития национальной экономики, в которых акцентируется внимание на качественных показателях роста и сбалансированности развития. Усиливается ориентация на использование рыночных механизмов.

Внешнеэкономическая политика. Реформирование охватило также и внешнеэкономическую сферу. Была провозглашена политика открытой экономики, ориентированная на расширение экономических связей с зарубежными странами, привлечение иностранного капитала, создание специальных экономических зон и открытых экономических регионов.

Основным направлением во внешнеэкономических связях Китая является *внешняя торговля*. По ее объему Китай в конце 1990-х гг. вышел на десятое место в мире, а в настоящее время за счет чрезвычайно высоких темпов роста экспорта и импорта занимает уже второе после США место. В 2011 г. удельный вес Китая в мировом экспорте составил 10,5%, а доля в мировом импорте – 9% [4]. Темпы прироста показателей внешней торговли характеризуются данными табл. 3.19.

Таблица 3.19. Темпы прироста экспорта и импорта Китая в 1991–2010 гг., % [14; 49, с. 126]

Показатель	1991	1995	2000	2005	2010
Экспорт	15,8	22,9	27,8	39,3	31,0
Импорт	19,6	14,2	35,8	19,2	39,0

Снижение темпов прироста внешней торговли в 1996–1998 гг., а также в 2008–2009 гг. было связано с кризисными явлениями, происходившими в мировой экономике. Доля экспорта Китая в ВВП в 2011 г. составила 17%, объем внешнеторгового оборота превысил 3 трлн дол.

Наличие устойчивого положительного сальдо внешней торговли Китая оказывает содействие накоплению золотовалютных резервов страны и улучшению ее платежного баланса.

Основными партнерами Китая по экспорту являются США, Гонконг, Япония, Германия, Республика Корея, а по импорту – Гонконг, Япония, Республика Корея, США, Германия, Россия, Австралия. Относительно Гонконга (Сянган), то, как уже отмечалось, это особая территория КНР, которая осуществляет значительные по объему посреднические операции во внешней торговле страны.

В структуре внешней торговли Китая постепенно растет доля готовой продукции, в том числе машин и оборудования.

В 2002 г. Китай стал членом Всемирной торговой организации (ВТО), что потребовало от правительства осуществления дальнейшей либерализации внешней торговли, в частности снижения тарифных и нетарифных ограничений. С одной стороны, членство в ВТО оказало содействие наращиванию объемов китайского экспорта, с другой – потенциально огромный внутренний рынок Китая стал более доступным для иностранных товаров, создающих конкуренцию продукции национальных компаний.

Успехи КНР в привлечении иностранных инвестиций считаются одним из важнейших факторов, обеспечивших быстрые темпы роста китайской экономики в последние десятилетия. В ходе привлечения капитала Китай стал одним из крупнейших участников глобальной производственной системы ТНК. Роль, которую играет Китай в стратегии развития транснациональных компаний, становится все важнее. Китай привлекателен для инвесторов благодаря стабильному росту экономики, огромным производственным ресурсам и инновационным возможностям.

Основным источником внешнего финансирования китайской экономики являются прямые иностранные инвестиции. Первоначально они поступали в основном в экспортоориентированные отрасли экономики Китая, в сектор недвижимости и разведку шельфовых месторождений нефти. Инициированное Дэн Сяопином ускорение экономических преобразований привело к усилению притока капитала в экономику страны.

В настоящее время правительство Китая широко использует предоставление налоговых льгот для стимулирования иностранных инвестиций, однако действует при этом избирательно, поощряя вложения средств в определенные территории и отрасли. Важная роль в привлечении инвестиций принадлежит свободным экономическим зонам, на территории которых установлен либеральный режим проведения внешнеторговых операций и льготные условия налогообложения.

Китай (вместе с Гонконгом) занимает второе место в мире (после США) по ежегодному привлечению иностранных капиталовложений. По состоянию на 2011 г. в экономику Китая вложено 1917 млрд дол. прямых зарубежных инвестиций (в том числе в Гонконг – 1141 млрд дол). Основной объем иностранного капитала направляется в обрабатывающую промышленность, благодаря чему эта отрасль качественно перевооружилась, поскольку из-за рубежа поступают современные техника и технологии, ноу-хау, распространяется управленческий опыт и аккумулируются новые знания. Иностраный капитал занял важные позиции во внешней торговле Китая.

Внешняя задолженность КНР составляла в 2000 г. 162 млрд дол., в которой 70% приходилось на долгосрочную. Отметим, что в 1990–1999 гг. процентные ставки по привлеченным средствам имели тенденцию к снижению с 8 до 6%, что свидетельствует о высокой степени доверия иностранных кредиторов. К 2011 г. внешняя задолженность КНР значительно возросла и составила 697 млрд дол. [4]. **Золотовалютные резервы** Китая имеют тенденцию прироста. В период 1990–2000 гг. они увеличивались в среднем за год на 18,8%. В 2000 г. их объем составлял 166 млрд дол. На начало 2012 г. резервные активы органов денежно-кредитного регулирования и запасы золота Китая (с учетом Гонконга) составили 4139 млрд дол.

Особенности деловой этики. Специфические черты деловой этики китайских бизнесменов формировались под влиянием трех факторов: этических норм конфуцианства, коммунистической идеологии и мировых стандартов делового общения.

Признание своей причастности к большой китайской цивилизации порождает у предпринимателей чувство преимущества над представителями других культур. Продолжительная империалистическая агрессия по отношению к Китаю сформировала у населения недоверие и неприязнь к иностранцам. Тем не менее в деловом общении китайские члены правительства и бизнесмены умеют эти чувства вуалировать. В этом им помогают принципы конфуцианской этики [6, с. 372].

Главнейшим принципом в деловых взаимоотношениях китайские бизнесмены считают недопустимость «потери лица». Во время общения китайцы вежливы и сдержанны. Стиль ведения переговоров отмечается значительно меньшим динамизмом по сравнению с западным стилем. Переговорный процесс может длиться от нескольких дней до нескольких месяцев и даже больше, зачастую прерывается, что раздражает партнеров, которые ценят свое время. Китайцы никогда не принимают решений без досконального изучения всех аспектов и следствий предложений своих контрагентов и стремятся получить подробнейшую информацию относительно будущего соглашения. В переговорах с представителями Китая следует иметь в виду, что принятие решений по важным вопросам осуществляется коллегиально. Причем такое решение непременно должно быть согласовано с государственными внешнеторговыми компаниями всех уровней, начиная с уровня провинций и заканчивая Министерством внешнеэкономических связей и торговли КНР. Естественно любое такое решение проходит многочисленные согласования и требует продолжительного времени.

В интересах повышения уровня оперативности и результативности возможных переговоров необходимо учитывать эти моменты и стараться предварительно предоставить китайскому партнеру свои конкретные предложения относительно цен и способа расчетов, проспекты на предлагаемые товары и т.п. Делегация, участвующая в переговорах, должна быть довольно представительной и включать высококвалифицированных специалистов, безупречных переводчиков, что позволит ускорить переговоры и получить желаемый результат.

Следует хорошо помнить, что деловые отношения не ограничиваются рамками служебных кабинетов. Так, китайские бизнесмены, используя достоинства национальной кухни, предпочитают решать некоторые вопросы в неформальной обстановке. Приглашение на подобные мероприятия осуществляется заранее в устной форме в ходе переговоров или по телефону. Приглашенный должен явиться без опозданий. В начале обеда

хозяин провозглашает тост, а спустя некоторое время нужно быть готовым произнести тост в ответ. Нужно учитывать, что во многих китайских семьях вообще не приемлют спиртных напитков, поэтому злоупотребление ими не приветствуется, несмотря на количество произнесенных тостов.

Во время приветствия, как правило, принято обмениваться рукопожатием. Причем в первую очередь пожимают руку наиболее высокопоставленному лицу. В ходе делового знакомства необходимо вручить партнеру свою визитную карточку. При этом степень доверия возрастает, если реквизиты на одной из сторон напечатаны по-китайски.

Предпринимателям, которые взаимодействуют с китайскими бизнесменами или намерены установить деловые отношения с ними, следует знать, что зачастую не приветствуются личные подарки. Поэтому иностранцам надлежит быть максимально осторожными и осмотрительными, если возникает желание подарить что-нибудь гостеприимным хозяевам. Если китайский партнер смутился, не следует настаивать на том, чтобы он принял презент. В большей степени приветствуется демонстрация своих дружеских чувств и заинтересованности в дальнейшем сотрудничестве с представителями бизнес-кругов Китая [50, с. 173–175].

Вопросы для самоконтроля

1. Каково место Китая в мировой экономике?
2. Каков экономический потенциал Китая?
3. В чем состоит суть реформирования экономической системы КНР?
4. Каковы особенности динамики экономического развития Китая?
5. Какие черты модели экономического развития КНР характерны для трансформационного периода?
6. В чем состоит суть структурных преобразований экономики Китая?
7. Каковы приоритеты современного макроэкономического развития народного хозяйства КНР?
8. Какими особенностями характеризуется внутренняя экономическая политика Китая?
9. В чем состоят особенности внешнеэкономической политики КНР?
10. Какова специфика деловой этики китайских бизнесменов?

3.4. Экономика Польши

Место в мировой экономике. В мировом масштабе Польша не является лидером по размерам территории, численности населения и экономической мощи. Но в масштабе европейского

континента ее ресурсный потенциал, экономическая и политическая роль довольно заметны. По европейским меркам она находится среди крупнейших государств по площади (сопоставима с территориальными размерами ФРГ) и численности населения (несколько уступает Испании). Польша – постсоциалистическая страна, которая одной из первых ступила на путь рыночных преобразований. В отличие от Китая, который придерживается социалистической модели развития, Польша первой из бывших социалистических стран решительно отвергла коммунистическую идеологию и принципы социалистического хозяйствования. «Шоковая терапия» в реформировании экономики приняла в Польше наиболее выразительные формы.

В особенности заметна роль Польши в Центральной Европе, где она изначально выступила стержнем интеграции в рамках Таможенного Центрально-Европейского союза (оставалась членом организации до момента вступления в ЕС). Эта страна является членом НАТО, ОЭСР, ВТО, а с 2004 г. является членом ЕС. С одной стороны, это свидетельствует о значительном внимании, которое отводится Польше развитыми государствами. С другой стороны, это вносит определенные коррективы в белорусско-польские отношения, поскольку Республика Беларусь не является членом вышеназванных организаций. Это касается установления особого визового режима, более жестких таможенных нормативов и т.п. Краткие сведения о Республике Польша представлены в табл. 3.20.

Таблица 3.20. Республика Польша: краткая справка [4].

Территория	312,7 тыс кв. км
Население (01.07.2011)	38,4 млн чел.
Государственное устройство	унитарное государство, парламентская республика
Столица	Варшава
Национальная валюта	польский злотый (PLN)
ВВП (2011)	781,5 млрд дол.
ВВП на душу населения (2011)	20 600 дол.
Экспорт (2011)	197,1 млрд дол.
Импорт (2011)	217,9 млрд дол.
Уровень безработицы (2011)	12,4%

По уровню экономического развития Польша находится в третьей десятке государств мира. На мировых рынках она известна как поставщик угля, черных и некоторых видов цветных металлов, тканей, продукции сельского хозяйства и пищевой промышленности. Польша занимает первое место в Европе по добыче угля и его экспорту. Она осуществляет значительные поставки в западноевропейские страны картофеля, мяса, молока и плодовоовощных культур. По производству картофеля на душу населения Польша занимает лидирующие позиции в мире.

Факторы экономического развития. Среди факторов, которые обусловили нынешнее состояние экономики Польши, следует выделить прежде всего природные ресурсы, особенности исторического развития, геополитическое положение и социально-политические аспекты осуществления экономических реформ.

Природные ресурсы имеют определенное влияние на развитие и структуру экономики Польши. Страна относительно богата залежами каменного и бурого угля. По общим запасам каменного угля Польша уступает в Европе Германии и Великобритании, но они более доступны для разработки. В недрах страны имеются также богатые месторождения поваренной соли, свинцово-цинковых, медных руд (с вкраплением серебра) и серы. Однако потребности национальной экономики не обеспечены нефтью и газом, которые импортируются преимущественно из России, а также железными и марганцевыми рудами, фосфатами и некоторыми другими металлургическими и химическими сырьевыми ресурсами.

Польша имеет довольно значительные земельные ресурсы (площади, занятые под пашни составляют 14 млн га). Однако в целом качество почв невысокое и удельный вес плодородных земель невысок.

Лесами покрыто 28% территории Польши. Это преимущественно сосновые леса (три пятых лесной площади), расположенные на песчаных грунтах. В Судетах и Карпатах произрастают бук и ель.

Влияние **исторического фактора** обнаруживается в том, что польская экономика развивалась в условиях, которые несколько раз резко и существенно изменялись на протяжении всего существования Польши. Как государство Польша возникла в X в., в XI в. стала королевством. В 1569 г., после подписания Люблинской унии Польша объединилась с Литвой и образовалась Речь Посполитая. С этого времени началось

укрепление политических позиций Польши. В XVI и к середине XVII в. Польша стала одним из крупнейших государств в Европе, ее политический авторитет был довольно высоким. На тесные взаимосвязи этой страны с Западной Европой существенное влияние оказало распространение католической религии. Культурные связи Польши с европейскими государствами были довольно крепкими, и она сама представляла собой важную ячейку мировой культуры. Достаточно вспомнить о всемирно известных открытиях Н. Коперника в XVI в.

Период политического, экономического и культурного величия Польши оставил заметный след в самосознании польского народа и влияет на нынешнюю ментальность многих поляков, которые считают свою страну, по крайней мере, не второстепенной в Европе. Поляки всегда тяготели к Западной Европе, искали моральной и материальной поддержки преимущественно во Франции и Великобритании, а также опирались на поддержку Ватикана. Подобная общественно-политическая формальная и неформальная ориентация Польши во многом помешала процессу ее интеграции с восточно-европейскими народами в более поздние времена, в том числе в рамках социалистического содружества.

Постепенно Польша начала терять свое экономическое, политическое и военное могущество, чему способствовала консервация феодальных отношений в стране, а также агрессивность прилегающих государств. Конец XVIII в. стал для польского народа трагическим. После трех разделов Польши в 1772, 1793 и 1795 гг. между Россией, Пруссией и Австро-Венгрией она перестала существовать как независимое государство. Большая часть страны (Варшавское княжество) попала под политическое и экономическое влияние России.

Несмотря на потерю политической самостоятельности и запоздание в экономическом развитии, польские территории выделялись достаточно высоким экономическим уровнем – в конце XIX и в начале XX в. быстрыми темпами развивалась текстильная и металлургическая промышленность.

Независимость Польши восстановилась лишь в 1918 г. Тем не менее в экономическом отношении она заметно отставала от развитых стран Европы. Польша была аграрно-индустриальной страной с преобладанием отраслей легкой промышленности, производства сельскохозяйственного сырья и добычи полезных ископаемых. Хозяйство находилось в стагнации, поскольку промышленное производство даже в 1938 г. не достигало уровня

довоенного 1913 г. Заметно снизился выпуск продукции на душу населения. В стране сформировался лишь один регион, имевший тяжелую промышленность, – Верхнесилезский. Доля перерабатывающих отраслей в общем объеме производства продукции промышленности и сельского хозяйства составляла лишь 47%. Техническая база была весьма отсталой, машиностроения практически не существовало. В экономике страны преобладал иностранный капитал – накануне Второй мировой войны его доля в польских акционерных обществах составляла 63% [36, с. 412].

В сельском хозяйстве аграрная реформа была незавершенной – 19 тыс. больших помещичьих хозяйств владели 45% всех обрабатываемых земель. Производительность сельского хозяйства была очень низкой, животноводство слабо развитым.

Вторая мировая война нанесла экономике Польши тяжелый урон. Фашистами было уничтожено 6 млн польских граждан, т.е. 22% всего населения. Польша утратила 38% национального достояния. Было разрушено 20 тыс. промышленных предприятий, вывезено из страны большое количество станков, локомотивов, вагонов, топлива и сырья.

После войны в стране было провозглашено строительство социализма под руководством Польской объединенной рабочей партии, которая находилась под непосредственным контролем Коммунистической партии Советского Союза. Начались восстановление и перестройка экономики. Уже в 1946 г. была осуществлена национализация больших и средних промышленных предприятий, транспорта и банков. В соответствии с законодательством в ведение государства перешли все предприятия с числом работников свыше 50 человек. В том же году социалистический сектор промышленности уже охватывал 77% всех занятых, а в тяжелой промышленности на государственных предприятиях работало даже 88% работников этой отрасли. Были полностью национализированы предприятия с иностранным капиталом.

В аграрном секторе также были осуществлены реформы. Конфискованы земли, принадлежавшие этническим немцам, предателям польского народа, церкви, а также все имения размерами свыше 100 га. Конфискованные земли передавались крестьянам. Помещичье землевладение было, таким образом, ликвидировано. Тем не менее массовая коллективизация сельского хозяйства в Польше не состоялась. В частности, в 1955 г. в кооперативах было объединено только 6% всех крестьянских

хозяйств, тогда как в промышленности государственный сектор уже составлял 99,5%.

Ценой больших усилий польскому народу удалось восстановить экономику в короткий срок. Довоенный уровень промышленного производства был достигнут уже в 1948 г. В 1965 г. этот уровень был превзойден в 10 раз, а в 1975 г. – в 25 раз [36, с. 412, 413]. В особенности быстрыми темпами форсировалось создание тяжелой промышленности – энергетики, металлургии, тяжелого машиностроения. Находясь в системе социалистических государств, Польша была активно задействована в территориальном разделении труда, которое углубилось с образованием СЭВ. Развитие польской экономики было ориентировано на потребности социалистических стран-партнеров. Так, в послевоенные годы в Польше было создано и интенсивно развивалось судостроение, причем подавляющая часть морских судов поставлялась в Советский Союз. В социалистические страны направлялись также тепловозы, вагоны, уголь, металл, ткани и продовольственные товары.

Тем не менее развитие промышленности Польши шло преимущественно экстенсивным путем – за счет строительства все новых и новых предприятий. В техническом отношении польская промышленность все большее отставала от западноевропейской, производительность труда была значительно ниже, чем в ведущих странах Западной Европы. С 1970-х гг. темпы прироста ВВП и промышленного производства Польши стали заметно замедляться.

Противоречия социалистической экономической системы привели к недовольству масс и породили политические оппозиционные движения, о чем свидетельствовали достаточно частые кризисы власти (в 1956, 1968, 1970, 1980–1981 гг.). В 1980 г. был образован оппозиционный, независимый профсоюз «Солидарность», в ряды которого вошли 8 млн членов. В 1989 г. этот блок одержал победу на парламентских выборах, а в 1990 г. его лидер Л. Валенса стал президентом Республики Польша, после чего страна ступила на путь радикальных преобразований в экономике, получивших название «План Бальцеровича». Эта программа была разработана премьер-министром Польши Л. Бальцеровичем и включала следующие мероприятия:

□ резкое снижение инфляции благодаря прекращению денежной эмиссии Центральным банком страны, установление реальной процентной ставки;

- привязка курса национальной валюты к американскому доллару, введение конвертируемости злотого;
- либерализация цен и внешней торговли;
- получение стабилизационных кредитов МВФ;
- ускоренная структурная перестройка экономики посредством проведения приватизации;
- принятие нового экономического законодательства – закона о банкротстве, о гарантиях инвесторам и т.п.;
- стимулирование иностранных инвестиций.

Основными направлениями реформирования стали широкая денационализация собственности, провозглашение свободы предпринимательства, ликвидация нерыночных форм товарообмена и системы централизованного планирования, принятие антимонопольного законодательства. В результате увеличилась доля частного сектора, в 1997 г. в нем создавалось 64% ВВП и было занято 70% работников. Были осуществлены реструктуризация ряда отраслей промышленности и реформирование социальной сферы, проведена административная реформа, предполагавшая предоставление больших прав местным органам власти.

На особенности экономического развития Польши определенное влияние оказывает ее *геополитическое положение*. На протяжении почти всей истории своего существования она ощущала давление со стороны двух сильных соседей – Германии и России. Вместе с тем Польша являлась своеобразным соединительным звеном между западноевропейскими и восточнославянскими культурами. Традиционная ориентация преимущественно на западноевропейские социально-культурные ценности тормозила процессы широкого распространения коммунистической идеологии в послевоенный период. В 1990-х гг. это использовалось новым руководством страны, которому удалось быстро и радикально отвергнуть методы и формы социалистического хозяйствования и развернуть глубокое реформирование экономики на рыночных основах.

Географическое положение Польши как западного «форпоста» системы Варшавского блока вызвало особое внимание со стороны политиков развитых стран, в первую очередь членом НАТО. В 1991 г. Польша стала членом Совета Европы, с 1994 г. – ассоциированным партнером военно-политической организации Западно-Европейского союза (ЗЕС). В том же году Польша получила статус ассоциированного члена ЕС. В 1997 г. был подписан протокол о вступлении Польши в НАТО, а в 1999 г. она стала

членом этой организации. В 1996 г. Польшу приняли в ОЭСР, хотя по показателям экономического развития она «не дотягивала» до уровня развитых государств, входящих в этот своеобразный клуб богатейших стран мира. В том же году Польша стала постоянным членом Всемирной торговой организации (ВТО), а в 2004 г. стала полноправным членом Европейского союза.

Доверие западных стран к Польше мотивирует зарубежных инвесторов вкладывать значительный капитал в польскую экономику. В Польше насчитывается свыше 20 тыс. предприятий с участием иностранного капитала. Зарубежные инвестиции в ее экономику в 2011 г. составили 205 млрд дол. [4]. Польша вышла на первое место среди стран ЦВЕ по динамике иностранных капиталовложений.

Структура и динамика развития экономики. Социально-экономические трансформации, которые происходят в Польше с 1990 г., привели к довольно существенным изменениям в структуре национального хозяйства страны. Характерным стало резкое уменьшение доли промышленности в структуре ВВП к 2011 г. до 33,6% (см. табл. 3.5).

Спрос на продукцию тяжелой промышленности, в особенности машиностроения, ранее востребованной социалистическими странами Европы, значительно снизился из-за глубоких структурных изменений и кризисных ситуаций в экономике этих государств. На рынках западноевропейских стран эта продукция не выдерживала жесткой конкуренции. За первые десять лет экономической перестройки число занятых в машиностроении сократилось вдвое.

Структурные изменения в *промышленности* отличались наибольшим размахом. Наряду с резким снижением доли машиностроения, сократилась также доля текстильной промышленности. Этот сектор экономики в целом остался энергоемким, а машиностроение – металлоемким. Увеличилась доля черной и цветной металлургии, коксохимии; машиностроение, которое раньше было доминирующей отраслью, сегодня уступает топливно-энергетической и пищевой промышленности.

Основной польской энергетикой является каменный и бурый уголь, который добывается внутри страны. Нефть почти целиком (на 98%) импортная, поступает из России по нефтепроводу «Дружба», а также из английских и норвежских месторождений шельфа Северного моря. Газ также преимущественно российский, своими запасами газа Польша обеспечивает себя лишь на треть.

Выплавка черных металлов сократилась в 1990-е гг., тем не менее Польша в целом обеспечивает себя чугуном и сталепрокатом и даже их экспортирует. Железная руда импортируется из Украины, России и Бразилии. Цветная металлургия представлена прежде всего выплавкой меди и серебра.

В машиностроении все еще довольно велика доля металлоемких видов производства – дорожно-строительной техники, турбин и котлов, шахтного оснащения, оборудования для химической промышленности. Это традиционные отрасли машиностроения, которые были созданы в социалистические времена и ориентировались на рынки СЭВ. Постепенно возникли новые, современные отрасли, в основном, с привлечением иностранного капитала: электротехническое машиностроение, электроника и особенно автомобилестроение, которое расширилось благодаря капиталу таких фирм, как Volkswagen, Opel, Daewoo, Suzuki.

В химической промышленности преобладают отрасли неорганической химии, которые работают на собственном сырье (уголь, сера, поваренная соль). Выделяется производство серной кислоты, суперфосфата и азотных удобрений.

Легкая промышленность работает преимущественно на внутренний рынок, в связи с чем объемы производства, в особенности в текстильной промышленности, резко сократились.

Пищевая промышленность славится национальными традициями и известна на рынках Восточной и Западной Европы. В особенности выделяется продукция молочной промышленности, а также сахарная, мукомольная, мясная.

Сельское хозяйство Польши базируется на малоземельных и среднеземельных хозяйствах. Производительность земледелия и животноводства значительно ниже, чем в странах Западной Европы. В структуре сельского хозяйства преобладает животноводство (две трети товарной продукции), в котором доминирует свиноводство и разведение крупного рогатого скота молочного направления. В растениеводстве преобладает выращивание пшеницы и ржи, картофеля и сахарной свеклы.

В **сфере услуг** ведущими отраслями являются торговля, транспорт, строительство, бытовые услуги. За годы реформирования повысилась роль кредитных услуг, которые во все большей мере ориентируются на частный сектор. Успешно развиваются туризм, гостиничный бизнес и предприятия питания (рестораны, кофейни и т.п.).

Динамика экономического развития Польши формировалась под влиянием реализации политики «шоковой терапии». В 1990–1991 гг. наблюдался глубокий спад экономики. Производство продукции промышленности сократилось на треть. Инфляция в 1990 г. (базисный год) составляла 586%. В 1995 г. в сравнении с базисным годом цены возросли в 5,6 раза, в 2000 г. соответственно – в 10,1 раза, в 2010 г. – в 13,3 раза [45]. Динамика производства ВВП Польши в последнем десятилетии характеризуется средними темпами прироста (табл. 3.21).

Таблица 3.21. Динамика ВВП Польши в 1993–2011 гг., % [4; 23]

Показатель	1993–1996	1997–2000	2001–2005	2006–2011
Среднегодовой темп прироста ВВП	14,6	4,7	3,0	4,6

Характеризуя выпуск промышленной продукции, отметим, что только в 1994 г. был достигнут дореформенный уровень, после чего наблюдалось достаточно интенсивное наращивание объемов деятельности, которые к 2010 г. в сравнении с базисным периодом увеличились в 4 раза.

Тем не менее не все отрасли национальной экономики развивались одинаково успешно. В сельском хозяйстве наблюдался продолжительный застой и к концу 1990-х гг. не был достигнут дореформенный уровень. В частности, в 1997 г. объем производства продукции данной отрасли составлял всего 91,9% к уровню 1990 г. [51, с. 82, 83]. В последние годы ситуация несколько стабилизировалась.

Внутренняя экономическая политика. В основу современной экономической политики Польши была положена известная «Программа Бальцеровича» (1990), в которой были отражены основы развития рыночного хозяйства страны, преодоления кризисного спада экономики. Благодаря реализации данной программы обеспечивались динамичные экономические преобразования, активизировались усилия по интеграции в европейскую систему хозяйствования. Несмотря на ряд отрицательных последствий применения метода «шоковой терапии», Польша довольно быстро смогла достичь определенных успехов в экономическом развитии. Рыночные преобразования привели, с одной стороны, к хаосу и нестабильности в условиях жизни населения, а с другой – к адаптации людей к рыночной среде,

в которой можно более полно и свободно реализовать собственные интересы и способности.

Наращивание темпов рыночного реформирования, в особенности в 1993–1996 гг., привело к усилению реструктуризации производственных процессов с целью повышения их эффективности, что проявилось в следующих тенденциях:

□ промышленное производство развивалось опережающими темпами в сравнении с ростом доходов населения;

□ объем производства повышался быстрее в секторах с более высокой стартовой производительностью труда;

□ рост производительности труда обеспечивался не только за счет технического перевооружения производства.

В условиях реструктуризации уровень безработицы был весьма высоким: в 1993 г. – 17%, в 1995 г. – 14,6%. В определенной мере это объясняется ускорением роста инвестиций (с 2,9% в 1992 г. до 10% в среднем в 1994–1995 гг.). Однако с началом нового тысячелетия уровень безработицы возрос и в 2005 г. составил 19%. В 2011 г. уровень безработицы в стране составил 12,4% к экономически активному населению. Ежегодно значительная часть населения Польши эмигрирует в поисках работы в другие страны ЕС, в первую очередь в Германию, Бельгию и Францию.

Структурные преобразования экономики сопровождались укреплением и развитием частного сектора. К 1996 г. данный сектор обеспечивал почти 65% производства ВВП, благодаря деятельности более чем 2 млн частных предприятий, из которых свыше 200 тыс. действовали на международных рынках. В 2001 г. частный сектор производил 75% ВВП и концентрировал более 70% трудоспособного населения.

Ныне Польша продолжает свой путь к рыночной экономике и свободе предпринимательства в условиях равноправия всех форм собственности. Основными нерешенными проблемами являются безработица и возрастающая внутренняя задолженность. Проведение реформ продиктовало необходимость подготовки программы, которая учла бы тенденции, присущие мировой экономике в области научно-технологического развития и в демографических процессах. В результате правительством была подготовлена перспективная программа «Польша 2000. Новая экономическая стратегия», которая учитывала следующие приоритеты: быстрое экономическое развитие, системная макроэкономическая стабилизация, улучшение условий жизни.

Одним из показателей, характеризующих состояние экономики, является динамика объемов инвестиций. Значительные размеры инвестиций свидетельствуют, как правило, о модернизации производственного потенциала, использовании новых технологий, усовершенствовании организации производства. Рост инвестиций свидетельствует о наличии предпосылок для выхода страны из экономического кризиса.

Объемы инвестиций в национальную экономику Польши после тяжелого кризиса в 1990–1991 гг. постепенно возрастали, а в 1994 г. начался своеобразный инвестиционный бум, который длится и поныне. Уже к 1997 г. размер инвестиций вдвое превзошел уровень 1990 г. Причем основные капиталовложения были направлены в частный сектор экономики.

Отметим, что на начальном этапе рыночных преобразований наблюдалось резкое снижение жизненного уровня населения. В частности, реальная заработная плата уже в 1992 г. снизилась на одну четверть в сравнении с дореформенным периодом (1989). Затем начался постепенный подъем и к 1996 – 1997 гг. реальная средняя заработная плата увеличилась на 10%. Наблюдался значительный рост среднемесячной заработной платы в долларовом эквиваленте. В 2004 г. средняя заработная плата составила уже 700 дол., а в 2010 г. приблизилась к 1100 дол. [5, с. 46]. Отметим, что резкий рост средней заработной платы явился немаловажным фактором повышения уровня безработицы в стране.

На основании изложенного можно сделать вывод, что общественно-экономические преобразования в Польше сложно оценивать однозначно. Стартовые трудности и некоторые экономические ошибки не позволили в полной мере обеспечить динамичное развитие национального хозяйства. Данные аспекты еще в большей мере мотивируют польское правительство в направлении продвижения к рынку.

Внешнеэкономическая политика. В продвижении к европейским и мировым интеграционным процессам Польша достигла определенных успехов, поскольку достаточно последовательно осуществляет реформирование своей национальной экономики. Следует отметить, что внешнеэкономическая деятельность Польши традиционно играла большую роль в развитии экономики. Однако после Второй мировой войны она была ориентирована преимущественно на страны социалистического лагеря. В настоящее время во внешнеторговом балансе на эти государства приходится около 40% среднегодового това-

рооборота, на западноевропейские страны – около 50%, и соответственно 10% – на развивающиеся страны. Отметим, что несмотря на значительный рост показателей *внешней торговли*, период экономической трансформации характеризуется устойчивым отрицательным внешнеторговым сальдо (табл. 3.22).

Таблица 3.22. Показатели внешней торговли Польши в 1990–2011 гг., млрд дол. [4; 14]

Показатель	1990	1995	2000	2005	2010	2011
Экспорт	13,6	22,9	31,7	89,2	162,3	197,1
Импорт	8,4	29,1	49,1	100,8	173,7	217,9
Сальдо	5,2	-6,2	-17,3	-11,6	-11,4	-20,8

Главными статьями экспорта являются продукция машиностроения (43%) – преимущественно морские суда; горношахтное оборудование, автомобили, оборудование для сахарной и химической промышленности. Экспортируются также кокс, уголь, медь, серебро. На сырье приходится 14% экспорта, на сельскохозяйственные и пищевые продукты – 10%, на продукцию легкой и целлюлозно-бумажной промышленности – 8%, на строительные услуги – 5%.

Импортирует Польша топливо, металлургическое сырье, химические продукты. За пределами страны приобретается также алюминий, марганцевая и хромовая руды, никель, редчайшие металлы, целлюлоза, каучук, шерсть, пиломатериалы.

Однако внешняя торговля чрезмерно ориентирована на европейский рынок. Признается также, что отсутствие равновесия в товарообороте является весьма существенным, поэтому стране может угрожать валютный кризис. Дефицит внешней торговли в 2011 г. достиг 20,8 млрд дол.

В процессе реформ развитие внешней торговли, в сущности, регулировалось рыночными методами. Произошла значительная либерализация импорта, внутренний рынок был полностью открыт для товаров Европейского союза. Польская экономика оказалась не готовой к этому, поскольку конкурентоспособность польских товаров отставала от требований рынка. Это привело к тому, что доля экспорта в формировании национального дохода составляла не более 20%, тогда как в Чехии – 47, Словении – 55, Ирландии – 76%.

Наиболее сбалансированными во внешнеторговом обороте Польши оказались электротехническая отрасль, машиностроение, химическая промышленность, т.е. сферы, которые определяют конкурентоспособность экономики. Хотя сельскохозяйственный потенциал страны является одним из наибольших в Европе, тем не менее экспорт продукции этой отрасли возрастает весьма умеренными темпами. Например, Голландия, земельные ресурсы которой в 10 раз меньше польских, экспортирует на мировой рынок в 2,5 раза больше только овощей и фруктов в сравнении со всем объемом польского сельскохозяйственно-продовольственного экспорта [52, с. 25].

Таким образом, обнаруживаются недостатки чрезмерной либерализации внешней торговли в Польше. Актуализируются вопросы государственного регулирования внешней торговли в совокупности с воздействиями на сферу производства, финансовую систему, разработкой соответствующих правовых актов и их гармонизацией с ключевыми документами Евросоюза, усилением роли консалтинга, переподготовки кадров и т.п.

Важную роль во внешнеэкономической деятельности Польши играют *прямые иностранные инвестиции*. С начала 1990-х гг. их приток в экономику Польши, так же как и в страны Центральной и Восточной Европы в целом, характеризуется высокой позитивной динамикой.

На протяжении последних лет Польша является одним из лидеров в привлечении иностранных капиталовложений. В 1999 г. в ней сконцентрировалось 45% всех ПИИ стран ЦВЕ. Большое влияние на поступление ПИИ оказала реализация программы приватизации с участием иностранных инвесторов, достаточно стабильное экономическое развитие, относительно большая емкость внутреннего рынка.

Основная доля иностранных инвестиций (около 60%) поступала в регион ЦВЕ из стран – членов Евросоюза. Список наиболее активных стран-инвесторов в Польше возглавляли Германия и США.

На территории стран ЦВЕ свои производства разместили транснациональные корпорации. В частности, в Польше функционирует 30 из 100 крупнейших ТНК мира, региональная стратегия которых зачастую обусловлена рационализацией производства в европейском масштабе. В особенности широко представлены в Польше мировые гиганты автоиндустрии концерны Volkswagen, Fiat и др.

На протяжении последних лет в связи с приватизацией банков в странах ЦВЕ, в особенности в Польше и Чехии, значительно возрос приток иностранного капитала в сферу финансов и страховых услуг. Сельское хозяйство, добыча полезных ископаемых, строительство, здравоохранение и ряд других отраслей недостаточно привлекательны для иностранных инвесторов.

Предприятия с иностранным капиталом благодаря высокому уровню конкурентоспособности производимой продукции, широко развернутой сбытовой сети заняли доминирующие позиции. Их доля во внешнеторговом обороте Польши уже к концу 1990-х гг. составила свыше 50% [52, с. 25].

Благодаря вложениям иностранного капитала произошло значительное улучшение товарной структуры экспорта. Это отразилось в повышении доли машин, оборудования, транспортных средств как в общем объеме внешней торговли, так и в вывозе в развитые страны. Интенсивный приток ПИИ стал одной из причин динамичного развития импорта и улучшения его структуры. В частности, в импорте возросла доля машин, оборудования, в том числе капиталоемкой и высокотехнологичной продукции. Однако существенным недостатком присутствия иностранного капитала в экономике Польши явилось усиление зависимости развития национального хозяйства от изменения конъюнктуры в других странах Евросоюза и деятельности транснациональных компаний.

Особенности деловой этики. Историческое развитие Польши произвело довольно заметное влияние на национальные особенности ее населения и ментальность польских бизнесменов. Поляки с гордостью вспоминают лучшие времена своей истории и очень болезненно воспринимают проявление любого пренебрежения к своей стране. Поэтому ироничные высказывания относительно Польши ими воспринимаются оскорбительно. Гордость за свою славную историю сформировала своеобразное поведение поляка, которое иногда называют «польским гонором». В контактах с иностранцами польский бизнесмен старается подчеркнуть, что его нация ни в чем не уступает другим.

В отличие от восточных и южных славян поляки более склонны к методичному и пунктуальному выполнению соглашения. В этом отношении они тяготеют к моноактивным культурам. Тем не менее в отличие от немцев, поляки более открыты, лучше общаются с партнерами в неформальных обстановках. Польский бизнесмен – человек слова. Порядочность в отношениях с партнером является для него одной из важнейших ценностей.

Многие черты польского менталитета сформированы под влиянием католической церкви, позиции которой в польском обществе очень сильны. Среди положительных черт следует прежде всего отметить честность, благородство в отношениях с другими людьми, добросовестность в работе. К проблематичным сторонам взаимоотношений можно отнести негибкость, упрямство в отстаивании своих позиций, взглядов, идей, что часто вредит деловым отношениям. В целом же польские бизнесмены – надежные деловые партнеры, которые доброжелательно относятся к сотрудничеству с иностранными контрагентами.

Вопросы для самоконтроля

1. Как можно охарактеризовать место Польши в мировой экономике?
2. Какие факторы влияют на особенности экономического развития Польши?
3. Каковы основные этапы историко-экономического развития Польши?
4. Каков природно-ресурсный потенциал Польши?
5. В чем состоят особенности отраслевой структуры экономики Польши?
6. Какова динамика экономического развития Польши?
7. В чем суть экономических реформ, которые осуществляются в Польше с 1990 г.?
8. Какими чертами характеризуется внешняя политика Польши?
9. Каковы особенности деловой этики польских бизнесменов?

3.5. Экономика Украины

Место в мировой экономике. Украина по размерам территории занимает второе место среди европейских стран (после Российской Федерации), по численности населения – шестое. Она расположена в восточной части Европы и граничит на севере с Республикой Беларусь, на северо-востоке – с Россией, на западе – с Польшей, Словакией, Венгрией, Молдовой и Румынией, на юге омывается Черным и Азовским морями. Украина занимает выгодное геополитическое положение: соседствует со своими главными партнерами по СНГ – Россией, Беларусью и Молдовой, близко расположена по отношению к странам Европейского союза, имеет выход к Черному морю и, следовательно, доступ к Средиземноморью и бассейну Индийского океана. Через территорию Украины транзитом из России и Средней Азии в Европу проходят важные нефте- и газопроводы. Украинские порты принимают грузы, направляемые из стран СНГ и Балтии.

Украина имеет значительный природно-ресурсный потенциал. Это прекрасные агроклиматические условия, месторождения полезных ископаемых, ресурсы моря. Страна обладает высоким квалификационным потенциалом и разветвленной научно-исследовательской базой.

В то же время в экономике Украины существуют проблемы. Обладая значительными ресурсами и имея другие благоприятные факторы развития, она отстает от многих европейских стран по абсолютным размерам валового внутреннего продукта и особенно по его среднелюдному показателю. Демографическая ситуация в стране не является благоприятной, поскольку естественный прирост длительное время имеет отрицательные значения, что характерно для многих европейских стран СНГ и некоторых государств Центральной Европы. Краткие сведения об Украине представлены в табл. 3.23.

Таблица 3.23. Украина: краткая справка [4]

Территория	603,6 тыс. кв. км
Население (01.07.2011)	44,9 млн чел.
Государственное устройство	унитарное государство, президентско-парламентская республика
Столица	Киев
Национальная валюта	украинская гривна (UAH)
ВВП по ППС (2011)	333,7 млрд дол.
ВВП на душу населения (2011)	7300 дол.
Экспорт (2011)	60,7 млрд дол.
Импорт (2011)	72,1 млрд дол.
Уровень безработицы (2011)	7%

Факторы экономического развития. Основными факторами, сформировавшими экономику Украины и оказывающими влияние на ее современное развитие, являются ресурсный потенциал, геополитическое положение и особенности историко-экономического развития.

Природно-ресурсный потенциал Украины достаточно разнообразен. Прежде всего это агроклиматические ресурсы. Стра-

на обладает уникальными черноземами, аналогов которых в мире немного. Площадь сельскохозяйственных угодий насчитывает 42 млн га, из которых 33 млн га составляют пашни. Земли, занимаемые лесами, охватывают 8,6 млн га. Собственной древесиной Украина обеспечивает свои потребности лишь на четверть.

Благоприятный климат создает хорошие условия для развития сельского хозяйства, в том числе для выращивания зерновых культур, сахарной свеклы, подсолнечника, льна и др. Мягкий климат, горы, теплые моря и минеральные источники формируют развитый рекреационный комплекс, привлекающий туристов не только из стран СНГ, но и из других регионов. Особенно выделяются в этом отношении Крым, Карпаты и черноморское побережье Одесской области. В то же время инфраструктура рекреационного комплекса недостаточно хорошо развита и требует значительных инвестиционных ресурсов.

Украина обладает месторождениями важных для национальной экономики полезных ископаемых. Огромное значение имеют залежи руд черных металлов. Запасы железной руды оцениваются в 173 млрд т. Основные месторождения расположены в районе Кривого Рога, Керчи. Запасы марганцевых руд составляют около 1 млрд т (по оценкам специалистов, это около 10% мировых запасов). Кроме того, Украина имеет залежи титановых, хромовых, никелевых руд и ртути. Значительные запасы руд черных металлов способствовали превращению Украины в крупнейшего производителя и экспортера металлов.

Топливо-энергетическими ресурсами Украина обеспечена недостаточно хорошо. Главный ресурс – уголь. Балансовые запасы каменного угля составляют 122,5 млрд т, бурого – 3,3 млрд т. Основные его залежи сосредоточены в Донбассе (98% каменного угля Украины). Другие месторождения находятся в Волынском и Днепровском бассейнах. Несмотря на значительные запасы угля, его добыча связана с определенными трудностями, поскольку месторождения эксплуатируются полтора столетия и лучшие пласты близки к исчерпанию. Средняя глубина залегания угля в Донбассе 500–750 м, а максимальная – 1200 м; толщина слоев составляет около 2 м. Нефтью Украина обеспечена за счет собственных запасов лишь на 8%, газом – на 22%, что обуславливает значительную зависимость страны от внешних источников энергоносителей, прежде всего от поставок из России и Туркменистана.

Из нерудных ископаемых следует отметить поваренную и каменную соли, серу, графит. Запасы поваренной соли, сосредоточенной преимущественно в Донбассе, довольно велики – 9 млрд т. Калийными солями Украина обеспечивает себя только на 11–12%, поэтому значительное их количество она импортирует, в том числе из Беларуси.

Украина обладает значительным трудовым потенциалом. Население трудоспособного возраста составляет 57% к общей численности жителей Украины. Экономически активное население превышает 22 млн чел. Качественный уровень трудовых ресурсов довольно высок: удельный вес работников с высшим и средним специальным образованием в национальной экономике составляет 28,7%. Проблемой является устойчивая тенденция депопуляции населения страны и, соответственно, относительного уменьшения численности трудовых ресурсов. Начиная с 1990 г. население Украины уменьшилось на 5 млн чел., что явилось следствием депопуляции. В 2011 г. коэффициент естественного прироста населения составил –6,25%, что является одним из самых низких показателей в мире. Кроме того, в последние годы в Украине наблюдалось отрицательное сальдо внешней миграции населения.

Историко-экономические особенности развития Украины во многом сформировали современную структуру ее экономики и в то же время определили ряд требующих решения проблем.

Истоки государственности на территории Украины идут с Киевской Руси, которая в эпоху средневековья была одной из развитых держав в Европе. Главной отраслью экономики было сельское хозяйство, в первую очередь земледелие. Выращивались рожь, пшеница, овес, просо, лен. Животноводство, особенно разведение крупного рогатого скота, также было относительно развито, хотя имело подчиненный характер. Большое распространение получили бортничество, рыболовство, пушной промысел. Киевская Русь была известна развитием ремесел и славилась, прежде всего, изделиями из железа, серебряными украшениями, льняными тканями.

Татаро-монгольское нашествие нанесло существенный урон экономике украинских земель. Особенно пострадало развитие ремесел, некоторые их виды вообще прекратили существование. В XV–XVII вв. территория Украины входила в состав Польско-Литовского государства. Этот период характеризовался усилением феодального гнета и созданием крупных феодальных владений. Постепенно сельскохозяйственное производство

во все большей мере приобретало товарный характер, получило дальнейшее развитие животноводство, продукция которого частично направлялась на экспорт. Расширение внешнеторговых связей дало импульс для развития ткачества, прядения, мукомольного производства, скорняжного и гончарного ремесла. В XVI в. зародилось мануфактурное производство, в основном в мукомольной, металлургической промышленности, в производстве поташа, винокурении. Некоторые города (Львов, Киев) получили так называемое магдебургское право, расширившее свободу городских ремесленников и купечества. Развитие сельского хозяйства и промышленности стимулировало внутреннюю и внешнюю торговлю, особенно оживленно осуществлявшуюся с Россией. Через польский порт Гданьск вывозился хлеб, древесина и поташ в страны Балтии. В обратном направлении перевозились вина, сукно, бумага и металлические изделия.

После вхождения Украины в состав России началось интенсивное заселение степных территорий и их хозяйственное освоение. Основным занятием населения по-прежнему оставалось земледелие. Продолжали развиваться ремесла и мануфактурное производство. Увеличилось число мельниц, винокурен, солеварен, мануфактур, производящих железо, расширилось изготовление селитры и стекла. Со второй половины XVII в. происходило расширение крупного землевладения. Зерновое сельское хозяйство и животноводство приобрели товарный характер. На степных территориях Украины получило широкое распространение овцеводство, и значительная доля шерсти стала направляться на экспорт. После присоединения к Украине причерноморских территорий значительно возросла роль внешней торговли с регионами, прилегающими к Средиземному морю. Города Одесса, Николаев, Херсон превратились в крупные порты, через которые транспортировался хлеб за рубеж.

С конца XVIII в. новый импульс получило развитие мануфактурного производства, увеличилось количество крупных предприятий в металлургической и металлообрабатывающей промышленности. При выплавке металла в городе Луганске впервые начали использовать каменный уголь. В легкой промышленности широко распространялось производство шелка, сукна, фаянса.

В течение XIX в. к черноморским портам были подведены железные дороги, вследствие чего экспорт зерна резко возрос. С 1820-х гг. началось выращивание сахарной свеклы, что явилось важным экономическим событием, поскольку в скором

времени Украина превратилась в крупного производителя и экспортера сахара, реализуемого преимущественно на территориях Российской Империи.

В первые десятилетия XIX в. начавшийся промышленный переворот ускорил развитие этой отрасли, вследствие чего мануфактурное производство начало уступать место крупным фабрикам и заводам. Быстрыми темпами развивалась металлургическая промышленность, которая основывалась на собственной сырьевой базе и все возрастающем спросе на производимую продукцию. Возникло машиностроение, прежде всего сельскохозяйственное, было налажено производство паровых котлов и машин, прессов. Украина постепенно стала крупным центром тяжелой промышленности в рамках Российской Империи.

Ликвидация крепостного права содействовала резкому увеличению посевов сахарной свеклы. В южных районах преобладало выращивание зерновых культур, экспорт которых заметно увеличился. Развитие сельского хозяйства стимулировало производство сельскохозяйственных машин и удобрений. В Одессе был построен крупный завод по производству суперфосфата.

Со второй половины XIX в. осуществлялось бурное строительство железных дорог, соединивших между собой крупные города, а также районы товарного земледелия с черноморскими портами и западноевропейскими странами. Это способствовало расширению внутреннего рынка и укреплению внешнеэкономических связей Украины. В этот период царское правительство осуществляло политику протекционизма в отношении промышленного производства, благодаря чему эта отрасль получила стимул для ускоренного развития. Резко увеличился спрос на уголь, что превратило Донбасс в главную энергетическую базу Российской Империи. Железнодорожный бум увеличил спрос на металл и соответственно активизировал развитие металлургической промышленности. В Кривом Роге и Донбассе появились крупные предприятия черной металлургии. В угольную и металлургическую отрасли активно привлекался иностранный капитал.

Железнодорожное строительство обусловило появление отечественного локомотивостроения, возникли паровозостроительные заводы. В Николаеве, Одессе и Херсоне сосредоточилось судостроение. Продолжало расширяться производство сельскохозяйственных машин. В начале XX в. происходила монополизация промышленности и образовались крупные синдикаты, особенно в угольной и металлургической отраслях. К моменту революции 1917 г. Украина стала одним из наиболее развитых

в промышленном отношении регионов Российской Империи, превратившись в крупного поставщика угля, металла, металлоизделий, сельскохозяйственных машин, сахара, табака и зерна. Однако легкая промышленность, в том числе текстильная, была развита значительно слабее. В общем объеме промышленного производства Российской Империи доля Украины составляла 24%, в том числе 70% добывающей и 15% обрабатывающей промышленности. На территории Украины выращивалось около половины пшеницы и сахарной свеклы.

В советский период усилилась индустриализация Украины, при этом уделялось внимание отраслям тяжелой, металлоемкой и энергоемкой промышленности. Были возведены такие гиганты, как ДнепрогЭС, крупные тепловые электростанции, металлургические комбинаты в Донецке, Кривом Роге, Днепропетровске, Запорожье, Мариуполе, Керчи. Быстрыми темпами развивалось машиностроение. В довоенное время был построен Харьковский тракторный завод – один из трех самых крупных в СССР в тот период. После Второй мировой войны в Запорожье, Львове, Киеве, Луцке, Кременчуге был налажен выпуск автомобилей разнообразного назначения, в Харькове и Киеве было сосредоточено производство самолетов. Харьков, Одесса и Киев превратились в станкостроительные центры всесоюзного значения. На основе использования собственного сырья (поваренная соль Донбасса, калийные соли Прикарпатья, коксовые газы металлургических предприятий) быстрыми темпами стала развиваться химическая промышленность.

В послевоенный период на территории Украины был сформирован военно-промышленный комплекс, центром которого стал Днепропетровск. На специализированных предприятиях выпускались танки, ракеты и ракетно-космическое оборудование, производилась электроника преимущественно военного назначения. Были созданы специальные конструкторские бюро, разрабатывавшие образцы новейшей военной техники. Украина стала основной базой военно-промышленного комплекса СССР. На территории УССР интенсивно строились железные дороги, продолжало развиваться морское и речное судостроение, морское судоходство. Черноморские порты Одесса, Николаев, Севастополь, Мариуполь сосредоточили значительную часть морского грузо- и пассажирооборота Советского Союза.

Развитие сельского хозяйства происходило противоречиво. Украина продолжала оставаться крупнейшей зерновой базой СССР, давала свыше половины сбора сахарной свеклы, являлась

крупным производителем подсолнечника, льна, картофеля, эфиромасличных культур, занимала первое место среди союзных республик по сбору винограда. Большое значение имело разведение крупного рогатого скота преимущественно мясомолочного направления, а также свиноводство и овцеводство. Агропромышленный комплекс Украины был широко представлен производством мяса, молока, сыра, сахара, растительного масла, вина, овощных, фруктовых и рыбных консервов. В то же время продуктивность сельского хозяйства оставалась невысокой. Значительный удельный вес земель, занятых под пашни (свыше 80% сельскохозяйственных угодий), привел к истощению почв. Знаменитые украинские черноземы за XX в. потеряли половину своего плодородия и в настоящее время нуждаются в усиленной подкормке удобрениями, в первую очередь органическими.

К концу XX в. Украина представляла собой индустриально развитую страну с многоотраслевой национальной экономикой. В составе СССР она была центром тяжелой промышленности с преобладанием энерго- и материалоемких отраслей. Значительная часть экономики Украины ориентировалась на торговые связи и кооперирование производства с бывшими социалистическими странами Европы. Такая структура национальной экономики была определена особенностями общесоюзного территориального разделения труда. Наряду с определенными положительными сторонами такой специализации имелись и серьезные недостатки, которые особенно проявились впоследствии. Структура экономики была недостаточно сбалансированной: стимулировалось развитие тяжелой промышленности и недостаточно внимания уделялось производству товаров широкого потребления. Энергоемкие отрасли работали преимущественно на привозных энергоносителях, своя топливно-энергетическая база не обеспечивала всех потребностей. В то же время значительная часть черных металлов вывозилась за пределы Украины. Нерациональной оказалась территориальная структура национальной экономики. Подавляющая часть предприятий тяжелой промышленности была сконцентрирована в Донецко-Приднепровском регионе, что создавало серьезные экономические проблемы. В западных областях преобладали предприятия агропромышленного комплекса, что приводило к нерациональному использованию трудовых ресурсов и даже к их недоиспользованию.

После распада СССР правительство Украины взяло курс на экономические преобразования, осуществлявшиеся методом «шоковой терапии», что привело к глубокому и длительному

кризису в экономике. Почти десятилетие, вплоть до 2000 г., наблюдалось падение производства практически во всех отраслях экономики, особенно в промышленности. Экономический кризис в Украине оказался наиболее глубоким среди бывших союзных республик, что во многом объяснялось спецификой промышленности, поскольку переход на рыночные методы хозяйствования был наиболее сложным именно для отраслей тяжелой индустрии. По сравнению с 1990 г. ВВП Украины в 1999 г. составлял всего лишь 41%, т.е. сократился в 2,5 раза. Объем промышленного производства составлял 57% к уровню 1990 г., а по отдельным видам деятельности показатели были еще более проблематичными: добыча угля – 52%, железной руды – 45; производство стали – 52, электродвигателей – 3, грузовых автомобилей – 28, металлорежущих станков – 4, тракторов – 5, минеральных удобрений – 48, тканей – 4, обуви – 8, телевизоров – 2%.

Агропромышленный комплекс Украины в 1990-х гг. также столкнулся с серьезными проблемами. Валовой сбор зерновых в 1999 г. составлял только 48% от уровня 1990 г., сахарной свеклы – 32, картофеля – 76%. поголовье крупного рогатого скота сократилось до 47%, свиней – до 52, овец и коз – до 22%. Производство мяса составляло 15% от уровня 1990 г., молока – 54, шерсти – 4, сахара – 27, муки – 44%.

Только начиная с 2000 г. был преодолен кризис в экономике Украины и начался ее подъем.

Одним из важных факторов экономического развития Украины является ее *геополитическое положение*. Как отмечалось, страна имеет исключительно удобное расположение по отношению к регионам с мощным экономическим потенциалом – Европейскому союзу и России, которые являются и главными внешнеэкономическими партнерами Украины. Другим очень важным аспектом геополитического положения является транзитный характер украинской территории. Транзит идет в двух перпендикулярных направлениях: в широтном направлении (восток–запад) осуществляются связи России, Центральной Азии, Закавказья с Западной и Центральной Европой; в меридиональном направлении Россия, Беларусь и страны Балтии имеют выход к черноморским портам. Через Украину проходят с востока на запад важные трубопроводные системы (нефтепровод «Дружба», газопровод «Братство» и др.).

Структура и динамика развития экономики. Несмотря на экономический кризис 1990-х гг. и существенное сокращение производства в некоторых сферах деятельности, украинская

экономика сохранила многоотраслевой характер. Начиная с 2000 г. происходило восстановление утраченных позиций по многим направлениям. Осуществлялась реконструкция производства и изменялась определенным образом отраслевая структура экономики. Тем не менее основные параметры структуры сохраняются. Ведущим в промышленности остается материалоёмкое производство. В сельском хозяйстве главными отраслями по-прежнему являются зерновое хозяйство, скотоводство, производство сахарной свеклы и льна. В то же время опережающими темпами развивается сфера услуг, которая в последние годы занимает первое место в структуре производства ВВП – 56,2% (см. табл. 3.12).

Основой *промышленности* Украины остается энергетика, металлургия, химическая промышленность. После длительного спада возрождается машиностроение. Энергетическая промышленность базируется на отечественном угле, в некоторой степени на своем газе и является весьма импортозависимой от поставок нефти и большей части газа. Уголь (кокс, антрацит, длиннопламенный уголь) добывается преимущественно в Донбассе. Запасы донецкого угля значительны, но из-за сложности добычи себестоимость его велика. Небольшое количество угля добывается в Львовско-Волынском и Днепровском бассейнах. Собственной добычей газа Украина обеспечивает свои потребности примерно на треть (Шебелинское месторождение в Крыму). Значительная часть газа импортируется из России и Туркменистана. Электроэнергетика страны использует донецкий каменный уголь (Углегорская, Славянская, Запорожская ГРЭС и др.), а также привозные нефть и газ. Сохраняют большое значение атомные электростанции (Запорожская, Хмельницкая, Южно-украинская, Ровенская АЭС), доля которых в производстве электроэнергии довольно велика.

Металлургическая промышленность Украины играет исключительно важную роль во внешней торговле, поскольку экспорт черных металлов дает наибольшие валютные поступления. Черная металлургия практически полностью основывается на собственном сырье. В стране выделяются три центра черной металлургии – Донбасс (Донецк, Макеевка, Краматорск, Алчевск), Приднепровье (Кривой Рог, Днепропетровск, Запорожье, Днепродзержинск) и Приазовье (Мариуполь).

Химическая промышленность является важной составляющей национальной экономики Украины. В ее структуре – нефтехимия, производство аммиака, минеральных удобрений, соды,

лаков и красок, химических волокон, пластмасс. В нефтеперерабатывающие отрасли активно привлекается российский капитал. Хорошо развита коксохимия на донецких углях. Украина является традиционно крупным производителем минеральных удобрений (фосфорных, азотных, калийных). Производство соды осуществляется на базе крупных месторождений поваренной соли и представлено комбинатами в Славянске и Лисичанске. Продукция химической промышленности в значительной степени направляется на экспорт.

Машиностроительный комплекс Украины постепенно выходит из продолжительного кризиса. Темпы его развития опережают показатели других отраслей промышленности. Восстанавливается производство тяжелого оборудования, станков, сельскохозяйственных машин, авиастроение. В то же время невелики темпы роста производства бытовой электроники, судов. Предприятия тяжелого машиностроения, сосредоточенные преимущественно в Донецко-Приднепровском районе, выпускают металлургическое, горношахтное, энергетическое, подъемно-транспортное оборудование. В настоящее время большое внимание уделяется восстановлению станкостроения.

Легкая промышленность Украины в первой половине 1990-х гг. столкнулась с сильной конкуренцией со стороны европейских, турецких и китайских производителей. В последние годы наблюдается положительная динамика в развитии текстильного, трикотажного, швейного производства.

В первом десятилетии XXI в. темпы роста украинской промышленности следует оценить как довольно высокие, за исключением 2008–2009 гг., когда в результате влияния последствий мирового кризиса наблюдался существенный спад производства. В 2011 г. темп прироста объемов выпуска промышленной продукции составил 10%.

Агропромышленный комплекс Украины в меньшей мере пострадал в процессе перехода к рыночной экономике. В АПК осуществляют деятельность фермерские хозяйства, акционерные общества и кооперативы. Скотоводство имеет преимущественно мясомолочное направление, развиты также свиноводство, овцеводство и птицеводство. В растениеводстве доминирует выращивание зерновых культур (занимают 48% посевных площадей), преимущественно пшеницы. Значительные земельные ресурсы отводятся для выращивания сахарной свеклы, однако их удельный вес в общей площади сельскохозяйственных угодий постепенно сокращается из-за высокой конкуренции

импортного сахара. В то же время увеличиваются посевы подсолнечника, рапса и других масленичных культур, для реализации которых на мировых рынках складывается вполне благоприятная конъюнктура. Сохраняет свое экспортное значение лен-долгунец. В структуре сельского хозяйства большой удельный вес занимает производство продукции пчеловодства.

Сфера услуг Украины развивается ускоренными темпами. Транспортная система страны имеет большое значение не только как основа экономической инфраструктуры, она также играет важную роль во внешнеэкономических связях – около 90% украинского экспорта услуг составляют именно транспортные услуги. Украина обладает довольно густой сетью железных дорог (37 км на 1000 кв. км территории), автомобильными дорогами международного значения, крупными морскими портами, трубопроводным транспортом транзитного характера, развитой системой авиалиний. На железнодорожный транспорт приходится 41% грузооборота, на трубопроводный – 48, на морской – 5, на автомобильный – около 5%. Наиболее густая сеть железных дорог создана в Донбассе и Приднепровье. Железнодорожные линии соединяют Украину с европейскими странами и с государствами СНГ.

Морской транспорт не восстановил былого значения, но его роль во внешнеэкономических связях по-прежнему велика. Через порты Одессы, Николаева, Измаила, Севастополя осуществляются контейнерные перевозки; через Мариуполь отправляются черные металлы, через Порт-Южный – продукция химической промышленности. Черноморские порты Украины имеют большое транзитное значение, особенно для стран СНГ.

Трубопроводный транспорт представляет для Украины исключительную важность, прежде всего во внешнеэкономических связях. Посредством его осуществляется транспортировка в западные страны российского и туркменского газа, российской нефти. Разветвленная сеть трубопроводов обеспечивает потребности промышленности и населения в энергоносителях. Длина газопроводов на территории Украины составляет 35 тыс. км, нефтепроводов – 4 тыс. км, нефтепродуктопроводов – 4,5 тыс. км.

Рекреационный комплекс Украины хорошо обеспечен природно-климатическими ресурсами: бальнеологическими (минеральные воды, лечебные грязи), ландшафтными (особенно Крым и Карпаты), пляжными (побережья Черного и Азовского морей), лесными. Кроме природных ресурсов рекреационный

комплекс Украины включает памятники истории и культуры, например София Киевская, Одесский оперный театр и др. Наиболее известны Крым, сочетающий средиземноморский климат, теплое море и горный ландшафт; Карпаты, привлекающие туристов горным ландшафтом, лесами, минеральными источниками, зимними спортивно-оздоровительными курортами; черноморское побережье Одесской и Николаевской областей; побережье Азовского моря. В Украине насчитывается 45 курортов общегосударственного и международного значения и 13 курортов местного значения, имеется более 400 санаториев, принимающих свыше 600 тыс. отдыхающих. В последние годы осуществляется строительство новых гостиниц, развлекательных центров, кемпингов, особенно в Крыму, Одессе и Карпатах. Рекреационный потенциал Украины использован еще далеко не полностью и с учетом привлечения значительных внутренних и иностранных инвестиций имеет хорошие перспективы.

В **динамике экономического развития** на этапе трансформационных преобразований в Украине выделяются два периода. В 90-х гг. минувшего столетия наблюдался глубокий спад и начиная с 2000 г. осуществляется постепенный подъем экономики. Первое десятилетие развития Украины как самостоятельного государства было связано с ломкой командно-административной системы хозяйствования и переходом к рыночным отношениям. Этот процесс оказался длительным и весьма болезненным для экономики страны. Правительство и субъекты хозяйствования не были готовы эффективно действовать в незнакомых для них условиях мирового рынка, было допущено немало ошибок при проведении экономических реформ. Так, поспешная либерализация экономической политики в первой половине 1990-х гг. привела к тому, что на внутренний рынок хлынула огромная масса импортных товаров, подорвавших позиции многих украинских предприятий, особенно в легкой промышленности. Со значительным запаздыванием в 1996 г. была проведена денежная реформа.

Объективными причинами кризиса после распада СССР были сокращение и даже разрыв экономических связей украинских предприятий с зарубежными партнерами, уменьшение объемов внешней торговли со странами Центральной Европы, достаточно быстро переориентировавших свою экономику на партнерство с промышленно развитыми западными государствами. По многим параметрам украинские товары оказались неконкурентоспособными на мировых рынках (табл. 3.24).

Таблица 3.24. Среднегодовые темпы прироста ВВП Украины в 1991–2011 гг., % [5; 53; 54]

Показатель	1991–1994	1995–1999	2000–2004	2005–2008	2009	2010	2011
Прирост ВВП	–11,6	–2,6	8,3	5,1	–14,8	4,2	5,2

Во второй половине 1990-х гг. экономическая ситуация стала улучшаться. В этот период руководством страны были в определенной мере учтены ошибки предыдущих лет. Осуществлялись структурные преобразования экономики – уменьшилась доля государственного сектора, активизировалась частная инициатива. Ускорились темпы развития внешней торговли. В то же время не были преодолены проблемы, связанные с невысокими объемами капиталовложений в основные средства и незначительным поступлением прямых иностранных инвестиций в экономику страны. Тем не менее во второй половине 1990-х гг. в целом были созданы необходимые предпосылки для преодоления кризиса и последующего подъема экономики Украины.

Рост производства отмечался практически во всех отраслях экономики особенно в машиностроении (в 2007 г. темп роста составил 129% в сравнении с предшествующим годом). Была восстановлена и модернизирована пищевая промышленность, в которую активно привлекались иностранные инвестиции. В целом объем ПИИ в украинскую экономику в последние годы заметно увеличился и в 2011 г. составил 59,3 млрд дол. Оживление экономики способствовало снижению уровня безработицы, составившей в 2011 г. 7%. Весьма важным для экономики Украины является то, что темпы ее роста в последние годы за исключением кризисных лет превышали среднемировые (в 2011 г. среднемировой прирост ВВП составил 3%).

Внутренняя экономическая политика. В 1990-х гг. после распада СССР и получения Украиной независимости эффективность внутренней экономической политики была невысокой, поскольку она осуществлялась посредством реализации ряда мер, которые не составляли единой, целостной системы. В дальнейшем были разработаны стратегические программы развития экономики, содержавшие четкие конкретные задачи и механизмы их осуществления.

В 2001 г. были разработаны «Концептуальные основы стратегий экономического и социального развития Украины на 2002–2011 гг.». Стратегическими целями провозглашались обеспечение становления Украины как высокоразвитого, социаль-

ного по своей сущности, демократического правового государства и ее интегрирование в мировой экономической процесс как страны с конкурентоспособной экономикой, способной решать самые сложные задачи своего развития. Если на предыдущем этапе реформ осуществлялся демонтаж государственно-административной системы управления (посредством механизма либерализации), то позднее была поставлена новая цель – сформировать сильное государство, активизировать его регулируемую функцию и одновременно осуществлять такую политику, которая не только сохранила бы, но и существенно усилила рыночный вектор развития.

«Концептуальные основы» предполагалось осуществить в два этапа. На первом (2002–2004) ставилась цель укрепить конкурентоспособность украинской экономики, создать благоприятные условия для накопления инвестиционных ресурсов, существенно расширить внутренний спрос и утвердить на этой основе надежную стабилизацию и устойчивый рост. На втором этапе (2005–2011) предполагалась комплексная модернизация предприятий, утверждение принципов и механизмов структурно-инновационной модели развития и формирование базисных основ социально ориентированного рыночного хозяйства.

По завершении первого этапа выполнения «Концептуальных основ» можно было сделать вывод, что определенные цели были достигнуты. В частности, экономика стабилизировалась, темпы роста превысили прогнозные. Однако в целом социально-экономическое развитие Украины в этот период не оправдало ожиданий. Невысокой осталась активность иностранных инвесторов, происходило углубление дифференциации доходов населения, усиление коррумпированности, монополизация экономики олигархическими структурами.

Поэтому был принят новый документ – «Стратегия экономического и социального развития Украины (2004–2015). Путем европейской интеграции». В нем было определено, что основой стратегии экономической политики страны является курс на развитие высокотехнологичных отраслей. В ходе реализации этой программы темпы роста ВВП были стабильно высокими, превышающими среднемировые показатели. Значительно активизировалась инвестиционная деятельность, в том числе и иностранных вкладчиков. Улучшилось состояние финансовой сферы, более сбалансированным стал государственный бюджет. Положительные сдвиги наблюдались в структуре экономики: восстанавливалось машиностроение, ускоренными темпами осуществлялось технологическое обновление производства.

Снизилась безработица, постепенно происходило повышение жизненного уровня населения.

В то же время в украинской экономике сохранились определенные проблемы. Производство осталось слишком энергоемким, технологическая реконструкция экономики не завершена. Производительность труда во многих сферах хозяйствования более низкая, чем в высокоразвитых государствах. Сальдо внешней торговли – отрицательное, увеличивается государственный долг. ВВП на душу населения Украины значительно уступает показателям европейских стран. Дифференциация между богатыми и недостаточно обеспеченными слоями населения сокращается медленно.

Внешнеэкономическая политика. Украина стремится установить добрые отношения со всем мировым сообществом. Взаимосвязи Украины с другими государствами осуществляются посредством участия в международных организациях и заключения двусторонних соглашений. Страна участвует в большинстве важнейших, авторитетнейших *международных организаций*. Украина, так же как и Беларусь, была среди учредителей Организации Объединенных Наций в 1945 г. Несколько раз она избиралась непостоянным членом Совета Безопасности ООН. Она активно участвует в работе главного экономического органа ООН – Экономического и социального совета (ЭКОСОС), а также ЮНИДО, ЮНКТАД и других учреждениях ООН, занимающихся экономическими вопросами. Украина вступила в такие влиятельные с точки зрения роли в мировой экономике организации, как Международный валютный фонд и Всемирный банк. В 2008 г. присоединилась к Всемирной торговой организации. Международный валютный фонд (МВФ) является крупнейшим кредитором Украины, на втором месте по объемам кредитования – Международный банк реконструкции и развития (МБРР), на третьем – Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР). Кредиты МВФ направлены на поддержку экономических преобразований в Украине, на покрытие дефицитов платежного баланса и погашение внутреннего долга. Средства, полученные от Всемирного банка, направлены на реализацию долгосрочных инвестиционных проектов, поддержку украинских предприятий, страхование импорта и т.д. Займы ЕБРР идут на развитие производства, причем значительная их часть направляется на поддержку частных малых и средних предприятий. С ЕБРР сотрудничают наиболее крупные коммерческие банки страны.

Украина поддерживает связи на региональном уровне со странами-соседями. Взаимоотношения носят макрорегиональный (в форме крупных интеграционных межгосударственных объединений) и мезорегиональный (в форме приграничного сотрудничества) характер. На макроэкономическом уровне Украина является членом интеграционных образований, объединяющих страны Восточной и Центральной Европы и Азии, – ОЧЭС, ГУАМ и др. Весьма важное значение имеет для Украины сотрудничество в рамках СНГ. В 2007 г. удельный вес государств СНГ в украинском экспорте составил 38%, в импорте – 45%. Наибольший внешнеторговый оборот Украина имеет с Российской Федерацией. Большое количество наименований товаров, которыми Украина торгует с партнерами по СНГ, попадает под преференциальный режим. Сохранилось немало производственных связей между предприятиями Украины и бывших советских республик. Большинство стран предоставляет безвизовый режим, облегчающий свободное перемещение трудовых ресурсов.

В рамках СНГ особое место имеют украинско-российские взаимоотношения. Российская Федерация определена как один из стратегических партнеров Украины, причем приоритетами экономического сотрудничества являются:

- сотрудничество в энергетической сфере (развитие единой энергетической системы, совместное использование нефтеперерабатывающих и других топливно-энергетических комплексов);
- научно-техническое и инновационное сотрудничество;
- развитие транспортной системы в Украине в интересах обеих держав (прежде всего транзитных перевозок);
- инвестиционное сотрудничество;
- взаимное расширение рынка трудовых ресурсов.

Россия является главным поставщиком нефти в Украину, а российский «Газпром» контролирует поставки не только российского, но и среднеазиатского газа. В то же время через территорию Украины осуществляются поставки российского газа в страны Европейского союза. Таким образом, Украина весьма заинтересована в дальнейшем сотрудничестве в рамках СНГ.

Организация Черноморского экономического сотрудничества (ОЧЭС) была основана в 1992 г. при непосредственном участии Украины. В настоящее время она объединяет 12 государств. Среди целей ОЧЭС – многостороннее сотрудничество черноморских государств в различных отраслях экономики.

Доля Украины в уставном капитале Черноморского банка торговли и развития составляет 13,5%.

В 2001 г. был юридически оформлен статус ГУАМ как международной организации, в состав которой вошла Украина. Одной из целей ГУАМ является содействие транспортировке газа из Центральной Азии и азербайджанской нефти на запад, возрождение «Великого шелкового пути».

Стратегической целью Украины является вступление в Европейский союз. В 1994 г. было подписано Соглашение о партнерстве и сотрудничестве между ЕС и Украиной (ратифицировано в 1998 г.), основными целями которого являются: развитие тесных политических отношений путем постоянного диалога по политическим вопросам; содействие торговле и инвестициям, гармонизация экономических отношений; обеспечение основ для взаимовыгодного экономического, социального, финансового, научно-технического и культурного сотрудничества; поддержка Украины в ее усилиях по укреплению демократии и завершению перехода к рыночной экономике. В 1999 г. была принята «Общая стратегия Европейского союза относительно Украины», в которой подчеркивалось, что стратегическое партнерство между ЕС и Украиной основывается на общих ценностях и интересах. Со стороны правительства Украины в 1998 г. была разработана национальная программа «Стратегия интеграции Украины в Европейский союз», которая должна была завершиться в 2007 г. Однако вступление в ЕС в 2007 г. оказалось для Украины неосуществимым.

Перспективной формой регионального сотрудничества является интеграция на мезоуровне, т.е. сотрудничество приграничных административных регионов – «еврорегионов». Украина принимает участие в таких еврорегиональных структурах, как «Буг» (Волынская область Украины, приграничные регионы Польши, Брестская область Беларуси); «Карпаты» (Львовская, Закарпатская, Ивано-Франковская, Черновицкая области Украины и сопредельные территории Польши, Словакии, Венгрии и Румынии); «Днепр» (Брянская, Гомельская и Черниговская области России, Беларуси и Украины); «Слобожанщина» (Белгородская область России и Харьковская область Украины); «Ярославна» (Курская область России и Сумская область Украины). В рамках еврорегионов осуществляется трансграничное сотрудничество между соседними странами в таких сферах деятельности, как торговля, совместное предпринимательство, экология и культура.

Внешняя торговля для Украины имеет очень важное значение, поскольку она существенно влияет на состояние платежного баланса и на объемы ВВП. Высокие показатели степени открытости украинской экономики объясняются не столько большими объемами экспорта, сколько невысокими показателями производства ВВП. Тем не менее в последние годы темпы роста товарооборота внешней торговли Украины существенно увеличились. Показатели, характеризующие украинскую внешнюю торговлю товарами в последние годы, представлены в табл. 3.25.

Таблица 3.25. Внешняя торговля товарами Украины в 1994–2011 гг., млрд дол. [5; 53]

Показатель	1994	2000	2005	2010	2011
Экспорт	10,3	14,6	34,3	51,4	60,7
Импорт	10,7	13,9	36,1	60,7	72,1
Сальдо	-0,4	0,7	-1,8	-9,3	-11,4

Географическая структура торговли товарами сложилась под воздействием, по крайней мере, двух обстоятельств: сохранения особенностей своего участия в территориальном разделении труда, осуществлявшемся на протяжении нескольких столетий в рамках Российской Империи и СССР; сложности доступа на рынки развитых стран из-за сильной конкуренции и требований соответствия украинских товаров мировым стандартам. В результате преобладающая часть внешнего товарооборота Украины приходится на страны СНГ, о чем свидетельствует табл. 3.25.

Таблица 3.26. Распределение внешней торговли товарами Украины по группам государств и отдельным странам в 2011 г., % [53]

Регион, страна	Экспорт	Импорт
1	2	3
СНГ	38,3	45,0
Россия	29,0	35,3
ЕС	26,3	31,2
Италия	4,4	2,4
Германия	2,6	8,3

1	2	3
Турция	5,5	1,8
Китай	3,2	7,6
США	1,6	3,1

Постепенно Украина диверсифицирует свою торговлю. В 1995 г. удельный вес стран СНГ во внешнеторговом товарообороте Украины составлял 59%, в 2007 – 40%, в 2011 г. – 38%. Одновременно возрастают объемы торговли с развитыми странами. Тем не менее значение рынков СНГ остается для Украины очень важным.

Товарная структура внешней торговли Украины в целом отражает нынешнее состояние украинской экономики. Во-первых, доля машин и оборудования, как в экспорте, так и в импорте, еще недостаточно высока (соответственно 9,6% и 15,2%), тогда как в развитых странах она, как правило, превышает треть товарооборота. Во-вторых, 33% импорта приходится на минеральные продукты, в основном на нефть и газ. В-третьих, около трети экспорта составляют металлы, являющиеся товарами с невысокой степенью обработки и, следовательно, относительно недорогими. Все же постепенно структура торговли оптимизируется. Доля машин, оборудования, транспортных средств в товарообороте увеличивается. Сравнительно высоким остается удельный вес продукции химической промышленности, как в экспорте, так и в импорте (соответственно 7% и 10%).

В структуре украинской торговли услугами резко выделяются транспортные, доля которых в экспорте услуг составляет 67%. Это транзит перевозимых через территорию Украины товаров, в основном перекачка нефти и газа по трубопроводам (29% всего экспорта услуг). Главными получателями услуг из Украины являются Россия (41% всех предоставляемых украинской стороной услуг), Великобритания, Швейцария, США, Кипр. Украиной импортируются разнообразные государственные, технические, транспортные услуги и услуги связи.

Большое значение для развития страны имеет ее участие в международной инвестиционной деятельности. Для экономики Украины особенно важным является привлечение прямых иностранных инвестиций. Продолжительный период (особенно в 1990-х гг.) приток в экономику ПИИ осуществлялся в незначительных объемах. С 2005 г. данный процесс значительно

ускорился. Однако и в настоящее время объемы привлекаемых иностранных инвестиций не удовлетворяют в полной мере потребностям экономики.

Наибольшие объемы прямых иностранных инвестиций в Украине сконцентрированы в пищевой промышленности и во внутренней торговле. Для иностранных инвесторов также привлекательными являются машиностроение, топливная промышленность, финансы, кредит и страхование.

В целом для экономики Украины последних лет характерны положительная динамика ВВП, структурные сдвиги в экономике в пользу развития высоких технологий, повышение интереса иностранных инвесторов.

Особенности деловой этики. Деловая этика украинских бизнесменов во многом схожа с этикой россиян и белорусов, составляющих восточнославянскую группу народов. Этому способствовали продолжительный период общей истории, похожие традиции, привычки и, возможно, особенности поведения и восприятия окружающей среды, обусловленные общими генетическими корнями.

Украинцы открыты во взаимоотношениях, ценят дружбу и доверие, придают большое значение общению с партнером в неформальной обстановке. Так же как россияне и белорусы, украинцы медленно начинают работу над проектами, стремясь все многократно обдумать и усвоить. Завершающие стадии работы осуществляются в ускоренном темпе.

Имеются и некоторые специфические особенности ведения бизнеса и общения с иностранными партнерами. По сравнению с россиянами украинские бизнесмены более осторожны в принятии решений, менее склонны к риску. Особенно это относится к жителям западных областей Украины, которые исторически были ближе к западноевропейским культурам. Украинцы придают большее значение внешней атрибутике во время деловых встреч, заботятся о своем имидже, стремятся к корректности во взаимоотношениях с партнером. Опыт, приобретенный украинскими бизнесменами в условиях вхождения Украины в мировое рыночное пространство, содействует восприятию ими мировых стандартов делового общения.

Вопросы для самоконтроля

1. Каково место Украины в мировой экономике?
2. Какие факторы оказали влияние на формирование и развитие украинской экономики?

3. Каков экономический потенциал Украины?
4. В чем заключаются особенности реформирования экономики Украины?
5. Как характеризуется отраслевая структура украинской экономики?
6. Какова динамика экономического развития Украины?
7. Какие ключевые моменты можно выделить в проведении внутренней экономической политики Украины?
8. Каковы основные направления внешнеэкономической политики Украины?
9. В чем заключаются особенности деловой этики украинских бизнесменов?

3.5. Экономика Казахстана

Место в мировой экономике. Казахстан расположен на стыке двух континентов – Европы и Азии, в Центральной Азии и граничит на севере и западе с Российской Федерацией, на востоке – с Китаем, на юге – с Кыргызстаном, Узбекистаном и Туркменистаном. Казахстан по размерам территории занимает девятое место в мире после России, Канады, Китая, США, Бразилии, Австралии, Индии и Аргентины, по численности населения – шестидесятое. Омывается водами внутриконтинентальных Каспийского и Аральского морей. Казахстан – крупнейшая в мире страна, не имеющая выхода к Мировому океану [55].

Экономика Казахстана является крупнейшей среди Центрально-Азиатских стран, в основном за счет обширных природных ресурсов, в том числе топливно-энергетических, а также металлов (урана, меди, цинка). Казахстан занимает седьмое место в мире по запасам нефти, шестое – по запасам газа, второе – по запасам урана. В настоящее время основным источником экономического роста является эксплуатация сырьевого потенциала страны. По сравнению с 1985 г. объем добычи углеводородного сырья вырос в 3,3 раза, тогда как во всем мире добыча возросла менее чем в 1,3 раза. В стране весьма крупным является сельскохозяйственный сектор, важную роль в котором играют развитие животноводства и выращивание зерновых культур. В 2002 г. Казахстан первым из стран бывшего Советского Союза получил кредитный рейтинг инвестиционного уровня, что характеризует высокую кредитоспособность государства и устойчивость к разнообразным финансовым угрозам.

В то же время в экономике Казахстана существуют проблемы. Обладая значительными ресурсами и имея другие благоприятные факторы развития, страна отстает от развитых стран по абсолютным размерам валового внутреннего продукта и, особенно, по его среднедушевому показателю. Национальная экономика весьма зависит от добычи и экспорта нефти, а также

развития других сырьевых отраслей, что характеризуется так называемой «голландской болезнью». Краткие сведения о Казахстане представлены в табл. 3.27.

Таблица 3.27. **Казахстан: краткая справка [4]**

Территория	2,7 млн кв. км
Население (01.07.2011)	17,5 млн чел.
Государственное устройство	унитарное государство, президентская республика
Столица	Астана
Национальная валюта	казахстанский тенге (KZT)
ВВП (2011)	219,6 млрд дол.
ВВП на душу населения (2011)	13 200 дол.
Экспорт (2011)	88,9 млрд дол.
Импорт (2011)	42,1 млрд дол.
Уровень безработицы (2011)	5,4%

Факторы экономического развития. Основными факторами, сформировавшими экономику Казахстана и оказывающими влияние на его современное развитие, являются природно-ресурсный потенциал, особенности историко-экономического развития и геополитическое положение.

Природно-ресурсный потенциал Казахстана весьма разнообразен. Из 105 элементов таблицы Менделеева в недрах Казахстана выявлено 99, разведаны запасы по 70, вовлечено в производство более 60 элементов. В настоящее время известно 493 месторождения, содержащих 1225 видов минерального сырья: цинка, вольфрама, барита, серебра, меди, марганца, свинца, олова, хромитов, молибдена, золота и др. Руды черных и цветных металлов, добываемые в Казахстане, экспортируются в Японию, Южную Корею, США, Канаду, Россию, Китай и страны ЕС.

Казахстан располагает значительными запасами нефти, газа и угля, сосредоточенными в западных регионах (Мангыстауский и Эмбинский нефтегазоносные бассейны, Карачаганак, Тенгиз, Восточный Кашаган и др.). Объем запасов нефти составляет около 39,6 млрд баррелей или 6,5 млрд т (около 3,2% общемировых запасов). Прогнозные запасы нефти только по

месторождениям, расположенным в казахстанском секторе Каспийского моря, составляют более 17 млрд т, что позволяет отнести страну к разряду крупных нефтедобывающих государств мира. Открытие нового нефтеносного района в пределах Южно-Тургайской впадины расширяет перспективы дальнейшего развития нефтедобычи Казахстана.

В Западном и Южном Казахстане имеются огромные запасы нерудных ископаемых. Здесь налажена добыча фосфоритов, солей, строительных материалов (цементные глины, известняк, ракушечник). Своими запасами и качеством фосфоритов Южный Казахстан известен далеко за пределами республики.

Обширность территории Казахстана, разнообразие климатических условий обусловили неравномерное распределение почвенных и растительных ресурсов. Большую часть территории страны составляют пустыни (44%) и полупустыни (14%). Около четверти территорий Казахстана занимают степи. Леса занимают лишь около 5,4% площади Казахстана (21 млн га) и находятся в северных лесостепных и в южных горных частях страны.

По сравнению с другими странами Казахстан менее богат плодородными почвами. Огромные территории заняты песчаными массивами и солончаками. Степные районы Казахстана с черноземами оказались под воздействием ветровой и водной эрозии. Многолетняя их эксплуатация привела к ухудшению агрономических качеств. Огромные потери почв несут районы орошаемого земледелия. На этих территориях происходят либо процессы засоления почв, либо их заболачивание.

Историко-экономические особенности развития Казахстана во многом сформировали современную структуру его экономики и в то же время определили ряд требующих решения проблем.

В степном поясе Центральной Азии исторически сложилась одна из ранних форм мировой цивилизации – скотоводческое кочевое хозяйство. Кочевые племена, заселявшие огромную степную территорию от монгольских гор до Днепра и Дуная, греки называли скифами, персы – саками. Письменные свидетельства о племенах, населявших нынешнюю территорию Казахстана, появились в середине первого тысячелетия до нашей эры. В этот период на просторах от монгольских гор до Каспийского моря началось формирование древнетюркского союза кочевых племен и появление государственности.

Первый Тюркский каганат (556–603) стал важным этапом в истории развития Центральной Азии. Начали развиваться ремесла, торговля, тогда же окреп великий шелковый путь из Ки-

тая в Иран и далее в Европу. Господствующим типом хозяйствования являлось кочевое и полукочевое скотоводство, а также земледелие, которое развивалось в долинах рек Сырдарьи, Чу, Таласа и у побережья Аральского моря. Здесь же возникли города Чирик-Рабат, Отрар, Сыгнак, являвшиеся важными населенными пунктами на торговом шелковом пути. Темпы социально-экономического развития на данных территориях были неодинаковыми. Южные районы развивались быстрее, чем центральные, северо-восточные и западные, что было обусловлено преимущественно естественно-географическими условиями, благоприятствовавшими распространению на юге и юго-востоке оседлости и земледелия.

В середине XV в. сформировалось единое политическое образование – Казахское ханство, территория которого меняла свои очертания в пределах расселения казахского этноса. В Казахском ханстве имело место земельное пожалование, которое приобретало наследственное право. Скотоводы платили налог – зякет, делали подношение мясом. Земледельцы платили налоги бадж, харадж. Простые люди привлекались к общественным работам, принимали на постой войско, а также знатных людей. С населения собирался натуральный сбор для снабжения войск. Казахи занимались скотоводством, земледелием, охотой, рыбной ловлей, промыслами, ремеслом.

Активно шло развитие внешней торговли. Среднеазиатские торговые караваны шли в Сибирь через казахские степи, перевозя ткани, сухофрукты, которые обменивались на хлеб и пшеницу. Казахское ханство развивалось весьма успешно и стало довольно известным за пределами степей – о нем узнали в Европе и Азии. Оно существовало вплоть до 1716 г., когда умер последний хан казахов Таукехан, и власть перешла в руки многочисленных степных ханов, каждый из которых возглавлял лишь отдельные группы казахов и территорий. Начался процесс войн, дезинтеграции и упадка, завершившийся вхождением страны в состав Российской Империи.

Присоединение Казахстана к России, продолжавшееся около 150 лет, происходило путем мирной и военной колонизации, открытых завоеваний. Основные регионы северо-восточного и Центрального Казахстана вошли в состав Российской Империи в 20–40-е гг. XIX в. В конце XIX в. колониаторская направленность аграрной политики России привела к постепенному изменению соотношения численности кочевого и оседлого населения на территории Казахстана. Образовались новые

формы хозяйства: оседло-скотоводческая и оседло-земледельческая. Усилилась социальная дифференциация казахского общества. Часть хозяйств начала втягиваться в рыночные отношения. Увеличился отход обедневших казахов в промышленность, которая зародилась в Казахстане в последней четверти XIX в. Местные купцы стали практиковать новую форму торговли – ярмарочную. За последнее десятилетие XIX в. в Казахстане было выстроено 482 версты железнодорожных линий. Широко развивалась транзитная торговля, усилились торговые связи с Китаем. В систему торговли начали внедряться элементы росто́вничества, появилось частное предпринимательство.

Важным центром земледелия оставался район реки Сырдарья, а также Семиречье. Земледелие на юге во многом зависело от орошения, что способствовало расширению ирригационных систем. В целях решения земельной проблемы стали практиковаться переселения крестьян из европейской части России на окраины и изъятие пастбищных земель у казахских кочевых скотоводческих племен. Это явилось мощным фактором развития земледелия и ослабления пастбищного скотоводства у кочевых племен. Увеличение налогов, повинностей, изъятие земель привело к обострению внутренних противоречий в казахском ауле, кризису скотоводства.

Дальнейшее усиление влияния Российской Империи связано с проникновением в Казахстан капиталистических отношений. Отмечалось резкое классовое расслоение в аулах, обнищание масс, уход их на промышленные предприятия. Структура торговли между Россией и Казахстаном отражала сущность торговых отношений между промышленно развитым центром и отсталой аграрной окраиной.

В советский период становление административно-плановой системы хозяйствования в Казахстане было весьма болезненно: в рамках форсированной коллективизации, предполагавшей оседлость сельского населения, было нарушено кочевое и полукочевое скотоводство. При оседлом образе жизни крестьян невозможно было содержать многочисленный скот и начались его массовые падежи, что привело к голоду в 1919–1921 гг., а также в 1930-е гг., в результате которого погибло около 31% сельского населения, сотни тысяч казахов бежали в Китай.

В 1936 г. была сформирована союзная республика в составе СССР – Казахская ССР. В конце 1930 гг. началась индустриализация республики, которая позволила Казахстану превратиться в мощный промышленный регион, органично включенный в общесоюзный хозяйственный комплекс, при этом приорите-

том было развитие горнодобывающего сектора. Была построена и вступила в эксплуатацию Туркестано-Сибирская железная дорога, протянувшаяся на 1445 км, что стало одним из стимулирующих факторов для ускоренного развития промышленных производств на территории Казахстана. Были сооружены Ачисайский и Риддерский полиметаллические комбинаты, химический комбинат по производству фосфорных удобрений в Актюбинске, Балхашский медеплавильный завод, Чимкентский свинцовый завод, ряд других крупных предприятий металлургической, химической, хлопкоочистительной и пищевой промышленности. В 1939–1941 гг. Казахстан превратился в крупную базу по производству цветных металлов, добыче угля, нефти. К 1941 г. объем промышленного производства вырос по сравнению с 1913 г. в восемь раз.

В Казахстан централизованно переселялись поляки из Западных регионов Украины и Беларуси, корейцы из Приморья, в годы войны были депортированы немцы Поволжья, греки из Краснодарского края, карачаевцы и балкарцы, а также чеченцы и ингуши с Северного Кавказа, месхетинские турки из Грузии, крымские татары. В период Великой Отечественной войны предприятия Казахстана перешли на выпуск оборонной продукции. Из западных и центральных районов СССР в Казахстан эвакуировались крупные промышленные объекты (более 400 заводов и фабрик), культурные учреждения.

Широко развернутая в 1950-х гг. под руководством Н.С. Хрущева кампания освоения целинных земель для производства зерна привела к дополнительному переселению в Казахстан около миллиона новых жителей из России, Украины и Беларуси. В 1955 г. в Казахстане было начато строительство военного полигона Байконур, который в 1957 г. стал первым космодромом планеты.

В 1970-е гг. в Казахстане значительно возросло производство угля, по сравнению с предыдущей пятилеткой в два раза были увеличены объемы финансирования нефтедобывающей отрасли, в крупнейший промышленный центр цветной металлургии превратился Восточный Казахстан. На карте Казахстана появились новые города, это было связано с освоением полезных ископаемых. Экономика республики продолжала развиваться в сырьевом направлении. К 1991 г. на долю Казахстана приходилось 70% союзного производства свинца, цинка, титана, магния, олова, 90% фосфора и хрома, более 60% серебра и молибдена.

Были увеличены объемы финансирования сельского хозяйства. Более 50 предприятий республики начали производить

сельскохозяйственную технику и запчасти. В конце 1960-х гг. строительство крупных тепловых и гидроэлектростанций позволило приступить к электрификации колхозов и совхозов, особенно в Восточно-Казахстанской области.

На рубеже 1970–1980 гг. кризисные явления в экономической и социально-политической жизни СССР проявились и в Казахстане. Жесткая плановая система тормозила развитие экономики, социальной сферы страны. С одной стороны, уровень жизни населения повышался, с другой – был намного ниже, чем в западноевропейских странах.

Важно отметить, что в погоне за высокими показателями объемов производства и развития военно-промышленного комплекса нарушались нормы экологической безопасности, неэкономно использовались местные ресурсы. Огромный ущерб земле, флоре, фауне, здоровью людей Казахстана нанесли ядерные взрывы, проводившиеся в испытательных целях на Семипалатинском полигоне, превратив ближайшие территории в зону экологического бедствия. Нерациональное использование воды рек Сырдарьи и Амударьи привело к высыханию Аральского моря.

В декабре 1991 г. Казахстан после фактического распада СССР последним из всех союзных республик провозгласил свою независимость. Руководство страны приступило к крупномасштабным экономическим преобразованиям. Казахская экономическая модель с 1992 по 1996 гг. во многом была похожа на российскую. Фактически это было следование теоретическим постулатам и рецептам неоклассической экономической концепции новейшего времени. Использование рецептов неомонетаризма привело к ряду позитивных и негативных результатов, так же как и в России в эти годы. Это гиперинфляция, сокращение ВВП, значительное ухудшение жизненного уровня подавляющего большинства населения, безработица, исчезновение фондов социальной поддержки, неуверенность в будущем в обществе. Объем промышленного производства по сравнению с 1991 г. сократился на 14,8%, национальный доход – на 14,2%. Больше половины предприятий сократили объемы производства. Производство электроэнергии уменьшилось на 3,9%, чугуна – на 5,8%, стали – на 4,9%, железной руды – на 20%. В производстве потребительских товаров сложилось тяжелое положение. Обувные предприятия вообще прекратили работу.

Выход из этого сложного экономического положения был предложен правительством Казахстана в 1996 г. в виде открытия страны иностранному капиталу. Около 90% крупных казахстан-

ских предприятий было продано или сдано в аренду после 1996 г. [56]

В 1997 г. Президентом Н. Назарбаевым была изложена Стратегия развития Казахстана до 2030 г., в которой в качестве ключевых долгосрочных приоритетов развития выделены:

- внутриполитическая стабильность;
- экономический рост, базирующийся на открытой рыночной экономике с высоким уровнем иностранных инвестиций и внутренних сбережений;
- улучшение условий жизни, здоровья, образования казахстанцев;
- эффективное использование энергетических ресурсов;
- развитие транспорта и связи для укрепления национальной безопасности, политической стабильности и экономического роста.

Одним из важных факторов экономического развития Казахстана является его *геополитическое положение* между Россией и Китаем. Одна из главных особенностей Казахстана – его территория, где скрещиваются хозяйственные, военно-политические, этнокультурные и духовные связи Евразии, превращает страну в зону пристального внимания со стороны множества государств. Такое положение одновременно и выгодно, и невыгодно. С одной стороны, страны-соседи являются главными внешнеэкономическими партнерами Казахстана, с другой – страна вынуждена «балансировать» между различными, зачастую несовпадающими экономическими интересами крупных держав.

Структура и динамика развития экономики. Казахстан состоит из пяти крупных экономических районов. На Севере развиты зерновое хозяйство, добыча железной руды и каменного угля, машиностроение, производство нефтепродуктов и ферросплавов, энергетика. В Восточном Казахстане преобладают цветная металлургия, энергетика, машиностроение и лесное хозяйство. Западный Казахстан – крупнейший нефтегазодобывающий регион не только Казахстана, но и СНГ. Основные отрасли хозяйства Центрального Казахстана – черная и цветная металлургия, машиностроение, животноводство. В Южном Казахстане производятся хлопок, рис, шерсть, зерно, фрукты, овощи, виноград; развиты цветная металлургия, приборостроение, легкая и пищевая промышленность, рыбное и лесное хозяйство. Размещение промышленности привязано к месторождениям полезных ископаемых, крупным городам и водным ресурсам. Высокая концентрация горнодобывающей промыш-

ленности обусловила ухудшение экологической обстановки, что особенно характерно для городов Восточного, Центрального и Южного Казахстана.

Начиная с 2000 г. происходило постепенное восстановление утраченных Казахстаном позиций. Была произведена реконструкция производства и определенным образом изменилась отраслевая структура экономики. Тем не менее, основные параметры структуры сохранились. Ведущими в промышленности остались добывающие отрасли и тяжелая индустрия. В сельском хозяйстве главными отраслями по-прежнему являются зерновое хозяйство, скотоводство, производство сахарной свеклы, хлопка и табака. В то же время опережающими темпами развивается сфера услуг, которая в последние годы занимает первое место в структуре производства ВВП – 56,9% (см. табл. 3.12). В сфере услуг работает почти 60% занятых, в сельском, лесном и рыбном хозяйстве – 24%, в промышленности – 16%.

Высокая обеспеченность Казахстана рудными и энергетическими природными ресурсами предопределяет структуру *промышленного производства* страны, в которой важную роль играет тяжелая промышленность, а именно такие ее отрасли, как черная и цветная металлургия, химическая и нефтеперерабатывающая промышленность, машиностроение, а также производство строительных материалов.

Ведущая роль черной металлургии в промышленном секторе экономики Казахстана во многом определяется тем обстоятельством, что добываемая руда, обладает высоким содержанием железа, а также более двух третей запасов железной руды являются легко добываемыми. Предприятия черной металлургии Казахстана обеспечивают более 12% объема промышленного производства страны. Крупнейшим в данной отрасли является Карагандинский металлургический комбинат «Испат-Кармет», переименованный ныне в «Mittal Steel Temirtau». В него входят коксохимическое производство, 4 доменные печи общей производственной мощностью более 5 млн т чугуна в год, сталеплавильное производство, конверторный цех с тремя конверторами и другие производства. Комбинат выпускает широкий ассортимент продукции: листовой и сортовой прокат, трубы, белую жель и многое другое. Предприятие обеспечивает полный цикл производства и оснащено наиболее современным оборудованием, что позволяет выпускать металл высокого качества. Значительная часть производимой эти промышленным гигантом продукции экспортируется более чем в 75 стран мира.

В Казахстане широко развита *цветная металлургия*. Извлекаемых руд производятся медь, свинец, цинк, титан, магний, редкие и редкоземельные металлы, прокат на основе меди, свинца и т.д. Крупнейшим производителем казахской меди является корпорация «Казахмыс», в состав которой входят Восточно-Казахстанский медно-химический комбинат, Балхашский горнометаллургический комбинат, Иртышский медеплавильный завод и еще целый ряд других предприятий. Объем производства этой промышленной группы составляет 420 тыс. т меди ежегодно. По уровню производства Казахстан входит в число крупных в мире производителей и экспортеров рафинированной меди. Доля республики в мировом производстве меди составляет 2,3%. При этом практически вся производимая в стране медь экспортируется за рубеж. Основные импортеры казахстанской меди – Италия, Германия и другие страны. Казахстан является третьим среди новых независимых государств, производителем золота, добыча и производство которого увеличивается с каждым годом. В стране зарегистрировано свыше 170 золотоносных месторождений.

Химическая промышленность Казахстана является одной из молодых и быстро развивающихся отраслей экономики. Предприятия химического и нефтехимического комплексов страны выпускают минеральные удобрения, пластмассы, нити и волокна, шины для различных видов техники, широкий ассортимент резинотехнических изделий, хромовые соединения, карбид кальция, каустическую соду и др. Химическая промышленность Казахстана делится на несколько основных подотраслей: горно-химическую, основную химию, обработку полимерных соединений, химию органических соединений и химию полимерных материалов. В стране работают три нефтеперерабатывающих завода, которые выпускают бензин, дизельное и котельное топливо, авиационный керосин, нефтебитумы и другие нефтепродукты, действует крупный комплекс по переработке фосфоритной руды с получением желтого фосфора (более 90% от общего производства стран бывшего СССР), минеральных удобрений, синтетических моющих средств. Удельный вес химической промышленности в общем объеме промышленного производства республики составляет около 1%. Крупнейшим предприятием химической промышленности в стране является «Орика-Казахстан».

Машиностроение Казахстана направлено, прежде всего, на удовлетворение нужд экономики, и в отличие от черной и цвет-

ной металлургии его доля в экспорте страны невелика. Продукция машиностроительного комплекса в общем объеме промышленного производства страны составляет около 8%. В наибольшей степени развиты сельскохозяйственное и тяжелое машиностроение, а также станкостроение. Предприятия машиностроительной отрасли Казахстана производят горнодобывающее оборудование, оснащение для металлургии, пищевой, легкой и химической промышленности. Основными центрами машиностроения являются Алматы, Усть-Каменогорск, Караганда, Атырау и Шымкент. Сельскохозяйственное машиностроение сосредоточено в Павлодаре и Астане, а предприятия электротехники – в Актобе (Актюбинске) и Талдыкоргане.

Продукция *промышленности стройматериалов* Казахстана составляет около 5% промышленного производства страны [57]. Практически в каждом крупном городе существует производство кирпича, железобетонных конструкций, извести и алебастра. На предприятиях отрасли производится шифер, асбестоцементные трубы, мягкие кровельные материалы, линолеум, санитарно-строительный фаянс, облицовочные керамические плиты, панели, каолин для бумажной промышленности, радиаторы, конвекторы и ряд других видов строительных материалов и конструкций. Самые крупные предприятия отрасли находятся в Алматы, Усть-Каменогорске, Шымкенте, Семипалатинске, Петропавловске. Развито в Казахстане также и производство цемента. Крупные цементные заводы построены вблизи залежей сырья – в Семипалатинске и Шымкенте. В производстве стройматериалов широкое применение находят отходы промышленности: шлаки металлургических и химических производств, зола теплоэлектростанций и другие вторичные ресурсы.

Энергетический комплекс Казахстана состоит из трех зон: западной (связана с Россией), центральной и восточной (также связана с Россией), южной (связана с Узбекистаном и Кыргызстаном). Большая часть энергии производится на 37 тепловых электростанциях, работающих на сырье Экибастузского, Майкубинского, Тургайского и Карагандинского угольных бассейнов. Эксплуатируются крупные гидроэлектростанции, обеспечивающие 10% потребностей страны. В центральной зоне сосредоточены мощные угольные электростанции. Южный Казахстан испытывает постоянный дефицит электроэнергии, который компенсируется импортом с гидроэлектростанций Кыргызстана. В 1976 г. закончилось строительство Жамбылской ГРЭС им. Т.И. Батурова, которая и в настоящее время остается

основной энергетической базой южных регионов страны. В западной зоне Атырауская и Западно-Казахстанская области являются энергодефицитными и импортируют энергию из России.

В структуре формирования ВВП Казахстана *сельское хозяйство* составляет 5,2% [57]. Общая земельная площадь, используемых в сельскохозяйственном производстве, занимает около 86,5 млн га, из которой 80,4 млн га – сельскохозяйственные угодья. В аграрном секторе страны в целях эффективного ведения сельскохозяйственного производства и рационального землепользования осуществлены реформы в регулировании земельных отношений. В Казахстане функционирует около 130 тыс. сельскохозяйственных организаций, основывающихся, в основном, на частной собственности, в том числе около 122 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств.

На севере Казахстана выращиваются яровая пшеница, овес, ячмень и другие зерновые культуры, а также подсолнечник, лен. Развито овощеводство, бахчеводство. Западные регионы страны в большей мере специализируются на выращивании кукурузы, овощей, подсолнечника. На юге республики при искусственном орошении дают высокие урожаи хлопчатник, сахарная свекла, табак, рис. Развито садоводство. Многообразие природных условий Казахстана обуславливает значительные возможности для развития животноводства, в частности для разведения овец, лошадей, верблюдов, крупного рогатого скота.

В Казахстане динамично развивается *сфера услуг*. В настоящее время в экономике республики наблюдается устойчивый рост роли *транспортного комплекса*. На его развитие направляются значительные государственные инвестиции. Казахстан участвует в трех транзитных направлениях: Европа – Россия – Китай; Европа – Китай; Россия – Центральная Азия. В последнее десятилетие завершено строительство объектов инфраструктуры – аэропорта Астаны, пограничного перехода «Дружба –Алашанькоу», железнодорожного участка «Дружба-Актогай», реконструирован морской порт Актау. Введены в эксплуатацию мосты через реки Иртыш и Урал, железнодорожная линия «Аксу–Дегелен».

Основными перевозчиками на автомобильном транспорте являются индивидуальные предприниматели (около 70% всех автомобильных перевозок). В последние годы в связи с бурным развитием нефтегазового сектора возросли объемы транспортировки нефти, нефтепродуктов и газа по магистральным трубопроводам. Важнейшими экспортными нефтепроводами явля-

ются: Каспийский трубопроводный консорциум, первая очередь которого была сдана в эксплуатацию в 2001 г., трубопровод «Узень–Атырау–Самара» и международный торговый порт Актау. Ключевыми транзитными газопроводами являются «Бухара–Урал», «Средняя Азия–Центр».

Сектор *банковских услуг* является самым большим и быстро развивающимся сегментом финансовой системы Казахстана. В настоящее время банковский сектор Казахстана признан международными рейтинговыми агентствами одним из самых реформированных, финансово-устойчивых и динамично развивающихся среди стран СНГ. С 2003 г. все банки Казахстана работают по международным стандартам финансовой отчетности. В стране функционируют развитые кредитный и депозитный рынки.

В *динамике экономического развития* на этапе трансформационных преобразований в Казахстане следует выделить период глубокого кризиса экономической системы страны в первые годы после обретения независимости, а также период постепенного восстановления экономики и экономического роста. Первое десятилетие развития Казахстана как самостоятельного государства было связано с болезненным переходом к новым рыночным отношениям. Ключевыми причинами кризиса были сокращение экономических связей предприятий страны с организациями других постсоветских республик, что в силу структурных диспропорций экономики в сторону добывающей промышленности и тяжелой индустрии привело к неустойчивости прежних объемов выпускаемой продукции; острая нехватка финансовых ресурсов на обновление основных фондов и развитие производства; сокращение внешней торговли в силу недостаточной конкурентоспособности производимой продукции на мировых рынках. Это способствовало гиперинфляции, ухудшению состояния рынка труда, резкому снижению жизненного уровня населения. В частности, доля населения с доходами ниже прожиточного минимума достигала 39%. Динамика ВВП Казахстана до 1995 г. являлась отрицательной (табл. 3.13), причем темп снижения был значительным. Однако уже со второй половины 1990-х гг. наблюдался достаточно стабильный рост объемов общественного выпуска. Исключением явились лишь кризисные 1998 и 2009 гг., что, в частности, стало следствием высокой зависимости преимущественно сырьевой экономики Казахстана от внешних факторов и состояния мирового хозяйства.

Таблица 3.13. Динамика ВВП Казахстана в 1992–2011 гг., % [23; 57]

Показатель	1992–1995	1996–2000	2001–2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Прирост ВВП	–9,8	2,5	10,4	10,7	8,9	3,2	1,2	7,3	7,5

В 1996–2003 гг. было обеспечено наращивание объемов промышленного производства, в среднем за год прирост составил 6,5%. Горнодобывающая промышленность начиная с 1999 г. вышла на траекторию устойчивого роста. Высокие темпы производства в отрасли позволили довести среднегодовые темпы прироста до 13,7%. В целом объем ВВП Казахстана за 20 лет вырос более чем в 53 раза. Основными факторами роста национальной экономики Казахстана стали благоприятная конъюнктура на мировых сырьевых рынках, быстрое восстановление и прогрессирующее развитие базовых отраслей – нефтегазового сектора, горнодобывающей и металлургической промышленности, транспорта и связи, сельского хозяйства. Реализация целого комплекса мероприятий (политика импортозамещения, реализация отраслевых (секторальных) программ, предоставление налоговых льгот и преференций), направленных на восстановление отдельных отраслей, позволили начиная с 2000 г. обеспечить стабильный рост объемов производства в обрабатывающей промышленности. Быстрыми темпами растет производство транспортного оборудования, химическая промышленность, текстильная и швейная промышленность, переработка сельскохозяйственной продукции. Наметились тенденции роста производства таких продуктов питания, как консервы из мяса, колбасные изделия, масло растительное, молоко и молочные продукты, мука, сахар и др.

Последние десятилетия в сельском хозяйстве Казахстана произошли коренные изменения. Доля негосударственной формы собственности в структуре сельхозпроизводителей возросла с 40% в 1991 г. до 99,9% в 2011 г. Завершены приватизация госхозов и реформирование колхозов, что привело к увеличению числа хозяйствующих субъектов в 11 раз. В настоящее время сельское хозяйство обслуживают более 5 тыс. предприятий по переработке сельхозпродукции.

Существенно изменился объем ВВП на душу населения. За период 1996–2010 гг. этот показатель в Казахстане вырос в 3,7 раза. И в настоящее время Казахстан входит в группу стран со средним уровнем доходов. Доля населения с доходами ниже

прожиточного минимума уменьшилась с 34,6% в 1996 г. до 5,1% в 2011 г. Улучшилась ситуация в области занятости населения. Общая численность населения, занятого экономической деятельностью, имеет устойчивую тенденцию роста. Уровень безработицы снизился с 13,5% в 1999 г. до 5,4% в 2011 г.

Казахстан является одним из немногих государств, экономика которого благодаря своевременно принятым антикризисным мерам продолжала развиваться в период глобального кризиса 2008–2009 гг. Так, в 2009 г. на фоне глобальной рецессии ВВП страны увеличился на 1,2%. С 2010 г. экономика Казахстана вступила в стадию восстановительного роста, в 2011 г. ВВП увеличился на 7,5%.

Несмотря на успехи экономического развития, в настоящее время Казахстан стоит перед решением многих экономических проблем, которые требуют комплексного решения. Ключевой проблемой является слабая диверсификация экономики. В последние годы закрепились тенденции снижения доли обрабатывающей промышленности в структуре производства. Экономический рост последних лет нельзя назвать в полной мере устойчивым, поскольку в его основе лежит развитие сырьевого сектора, производящего на экспорт продукцию с низкой добавленной стоимостью, в значительной степени зависящей от спроса на минеральное сырье, металлы, нефть и конъюнктуры цен на мировом рынке. В технологическом плане страна отстала от развитых стран мира. Показатель производительности труда Казахстана составляет всего 9% от показателя США и около 20% – Норвегии. Сохраняются диспропорции в развитии регионов Казахстана. Слабо развита инфраструктура страны. Остается высоким внешний долг Казахстана.

Внутренняя экономическая политика. Казахстан приступил к формированию национальной экономики в условиях резкого разрыва хозяйственных связей некогда единого народно-хозяйственного комплекса. Огромный потенциал Казахстана в одночасье оказался невостребованным. В этот период времени, который можно назвать периодом «антикризисного государственного управления», необходимо было оперативно реагировать на последствия кризиса, максимально снизить его негативный эффект, особенно в социальной сфере. Именно в этот период времени был взят курс на построение рыночной модели экономики: поощрение предпринимательства, разгосударствление предприятий, создание класса собственников.

Особое место в реализации программ стабилизации экономики и развития социально-экономических реформ заняли разгосударствление и приватизация государственной собственности. В результате четырех этапов приватизации (малой, массовой, индивидуальной) за 1991–2000 гг. частным собственникам через коммерческие, инвестиционные, открытые конкурсы за купоны, рубли и тенге было продано 34,5 тыс. объектов государственной собственности на общую сумму 215,4 млрд тенге. Если в 1996 г. 39,5% всей собственности страны находилось в руках у государства и 57,1% в негосударственной, то в 2010 г. доля государства снизилась до 10,8%, а 72% находилось в частной собственности, 17% – в иностранной. В разрезе отраслей экономики наибольшее количество предприятий было приватизировано в сфере торговли и услуг, промышленности и сельском хозяйстве. Частная собственность в стране стала доминирующим субъектом экономических отношений. Запустив процесс приватизации, Казахстан создал основу для возникновения конкурентной среды. Благодаря проведенным мероприятиям, получил развитие малый и средний бизнес, начала выстраиваться рыночная инфраструктура. На 1 января 2012 г. 748,8 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства обеспечивали работой 2,6 млн казахстанцев.

Существенно изменилась экономическая роль государства. Его задачами стали создание нормальных условий для предпринимательства, регулирование экономических и финансовых отношений между государством и бизнесом, обеспечение социального развития страны. Для построения рациональных взаимоотношений предпринимательства и государства была сформирована фискальная система, создана законодательная, нормативно-правовая основа экономических отношений. Неоднократно снижались ставки налогообложения.

Казахстан пошел по пути передачи центральным аппаратом управления отдельных функций и полномочий в хозяйственной сфере местному уровню. При этом было акцентировано внимание на расширении самостоятельности и закреплении в законодательстве полномочий районного (городского, областного значения) уровня управления в решении вопросов социально-экономического развития регионов. Предполагается, что перенос центра проводимых реформ на нижние уровни государственного управления позволит местным органам оперативно регулировать вопросы локального значения, гибко реагировать на потребности населения.

В 2003 г. в Казахстане была выдвинута Стратегия индустриально-инновационного развития на 2003–2015 гг., нацеленная на диверсификацию экономики и преодоление зависимости страны от сырьевого фактора. В рамках данной стратегии были осуществлены первые шаги, направленные на активную структурную перестройку и инновационное развитие промышленности, развитие перерабатывающих производств, создание благоприятной бизнес-среды, повышение конкурентоспособности экономики. В 2007 г. была принята Государственная программа «30 корпоративных лидеров», направленная на формирование крупного и конкурентоспособного казахстанского бизнеса для обеспечения диверсификации и развития экспортного потенциала несырьевого сектора экономики страны. В рамках реализации государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан за 2010–2011 гг. запущено 389 проектов и создано более 90 тыс. рабочих мест.

Государством на протяжении последнего десятилетия осуществлялась поддержка аграрного сектора, в частности на основе косвенного субсидирования товаропроизводителей. Субсидии выделялись для снижения закупочных цен на семена, племенной скот, минеральные удобрения, средства защиты растений и животных. Для производителей сельскохозяйственной продукции были предусмотрены специальные налоговые режимы, которые заключаются в упрощенной налоговой отчетности (декларации) и низких налоговых ставках. Обеспечивалось льготное кредитование лизинга сельскохозяйственной техники. В рамках государственной Программы развития сельских территорий финансируется строительство объектов образования, здравоохранения, культуры и водообеспечения сельских населенных пунктов.

Ключевые ориентиры внутренней денежно-кредитной политики определяются Национальным банком Казахстана на три года вперед. Это связано с достижением в стране макроэкономической стабильности и позволяет осуществлять прогнозы и разработку стратегических направлений на более длительный период с учетом ситуации в экономике и на финансовых рынках. Важным направлением денежно-кредитной политики Национального банка в ближайшие годы объявлена подготовка и переход к принципам инфляционного таргетирования. Золотовалютные резервы Национального банка за 10 лет выросли более чем в 10 раз. На фоне продолжающегося роста ресурсной базы кредитование экономики для банков стало приоритетным видом операций.

Казахстаном был создан Национальный фонд для обеспечения стабильного социально-экономического развития, снижения зависимости государственного бюджета от внешней конъюнктуры на сырьевые товары. Активы Национального фонда в иностранной валюте в 2011 г. составили 43,7 млрд дол. США. Международные резервы Казахстана в целом, включая активы Национального фонда в иностранной валюте, составили 73 млрд дол. США.

Казахстан первым из стран СНГ разработал и ввел прогрессивное налоговое законодательство. В последние годы доходы бюджета составляют в среднем 22–23% ВВП, что является показателем сравнительно небольшой налоговой нагрузки. Этому способствовало снижение ставок НДС до 12% и совершенствование методологии его взимания, снижение корпоративного подоходного налога до 20%, уменьшение ставки социального налога, ввод специальных налоговых режимов, освобождение социальной сферы и некоммерческих организаций от корпоративного подоходного налога. В целях стимулирования развития производства товаров и услуг проводится политика по снижению налогового бремени.

Одним из важнейших направлений в социальной политике Казахстана стала реализация мер по снижению уровня бедности населения. Были приняты и реализуются 75 государственных и отраслевых программ, которые прямо или косвенно связаны с улучшением жизненного уровня населения и предусматривают комплексный подход к решению данной проблемы. В Казахстане в 1998 г. проведена пенсионная реформа и введена накопительная пенсионная система, формируемая на трех уровнях: государственном (базовые пенсии для обеспечения материального минимума граждан), обязательном индивидуальном (накопления за счет обязательных отчислений граждан) и добровольном (накопления за счет добровольных взносов работающих или нанимателей).

Внешнеэкономическая политика. Республика Казахстан поддерживает дипломатические отношения со всеми странами ООН. Основными геополитическими партнерами Казахстана являются Россия, Беларусь, тюркские страны, Китай, Европейский союз, США и страны Ближнего Востока.

Казахстан является членом СНГ, Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС), Организации по безопасности и сотрудничеству в Европе (ОБСЕ), Организации Договора о коллективной безопасности (ОДКБ), Центрально-азиатского сотрудничества (ЦАС), Организации Исламской конференции,

Шанхайской организации сотрудничества (ШОС), Сопредседания по взаимодействию и мерам доверия в Азии (СВМДА), Тюркского совета и др.

Основные направления сотрудничества с Республикой Беларусь и Российской Федерацией выражаются в экономическом взаимодействии в рамках Таможенного союза, а также в политическом – в рамках Договора о коллективной безопасности и гуманитарными отношениями в рамках СНГ. Участие в Таможенном союзе для Казахстана позволяет существенно расширить потенциальные рынки сбыта как для дальнейшего развития более или менее благополучных в настоящее время отраслей экономики (топливно-энергетическая, цветная и черная металлургия, зерновое хозяйство), так и для возрождения пришедших в упадок (виноделие, производство фруктов, овощей и т.д.).

Плодотворно сотрудничая с Китаем, Казахстан играет ведущую роль в отношениях данной страны с государствами СНГ. Развитие отношений в рамках СНГ, в том числе многостороннее интеграционное взаимодействие с ними, – главный приоритет внешнеэкономического курса Казахстана. В основе казахстанского подхода к многостороннему сотрудничеству в рамках СНГ лежит концепция разноскоростной интеграции, исходящая из возможности формирования узкой группы стран, связанных узами более тесной интеграции. Казахское правительство с самого начала основной упор делало на экономическое взаимодействие, в то время как геополитически Казахстан всегда старался быть нейтрален.

За последние 10 лет в Казахстане проведена существенная либерализация *внешней торговли*:

- отменено квотирование экспорта товаров;
- сокращен перечень лицензируемой продукции;
- отменены экспортные пошлины на многие виды товаров;
- образован ряд свободных экономических зон;
- введена система независимой предотгрузочной экспертизы импортных контрактов;
- произошел переход на международную товарную номенклатуру внешнеэкономической деятельности;
- отменена регистрация экспортных контрактов, кроме государственных предприятий;
- принят новый Таможенный кодекс.

Традиционными внешнеторговыми партнерами Казахстана являются страны СНГ, однако в последнее время намечается тенденция к диверсификации внешнеэкономических связей (табл. 3.28, 3.29). Среди новых торговых партнеров республики

можно выделить такие страны, как Германия, Турция, Китай, Южная Корея, Италия, США. При этом около половины экспорта и более 60% импорта Казахстана приходится на страны бывшего СССР. Развитию внешнеэкономических связей между Казахстаном, Россией и Беларусью служит Таможенный союз.

Таблица 3.28. **Внешнеторговый оборот Казахстана в 1995–2011 гг., млрд дол. [57]**

Показатель	1995	2000	2005	2010	2011
Внешнеторговый оборот	9,1	13,9	45,2	91,4	125,0
Экспорт	5,3	8,8	27,8	60,3	88,0
Импорт	3,8	5,0	17,4	31,1	37,1
Сальдо	1,5	3,8	10,4	29,2	50,9

Таблица 3.29. **Распределение внешней торговли Казахстана по группам государств и отдельным странам в 2012 г., % [57]**

Регион, страна	Экспорт	Импорт
Всего	100,0	100,0
СНГ	12,4	51,0
Россия	6,9	38,6
Беларусь	0,1	1,5
ЕС	51,4	16,6
Италия	17,0	2,2
Германия	1,9	4,7
Китай	16,4	15,8
США	0,6	5,0

Казахстан экспортирует сырье, произведенное добывающей, топливной, металлургической и химической промышленностью. Основными экспортными товарами Казахстана в настоящее время является продукция черной и цветной металлургии, химической промышленности, а также нефтегазового комплекса республики. Одна из важнейших экономических задач Казахстана – обеспечение транспортировки энергоносителей, в том числе огромных запасов нефти, на международный рынок. Нефть и нефтепродукты составляют более трети казахско-

го экспорта, за ними следуют цветные металлы (около 17%), продукция черной металлургии (16%). В настоящее время в Казахстане предпринимаются мероприятия по выводу несырьевых отраслей на внешние рынки. Так, в 2008 г. создана корпорация по развитию и продвижению экспорта «KAZNEX», осуществляющая в данном направлении несколько масштабных проектов. Одной из задач, изложенных в Стратегии развития Казахстана до 2030 г., является увеличение к 2030 г. экспорта продукции обрабатывающих отраслей до 40%.

Что касается казахстанского импорта, то в нем преобладают потребительские товары, машины и оборудование, транспортные средства и продовольствие. Основными поставщиками минеральных продуктов, химической и металлургической продукции являются страны СНГ. Из других стран мира закупается в основном продукция машиностроения, фармацевтические товары и одежда. Из общего объема импортируемых продовольственных товаров 46% приходится на страны СНГ и 54% – на другие страны мира.

Импульсом для восстановления и развития экономики Казахстана стало привлечение масштабных *иностраннх инвестиций*, как прямых, так и портфельных. Приток капитала в условиях острого дефицита финансовых ресурсов, особенно в начальный период независимости, позволили не только восстановить базовые отрасли, но и в значительной мере модернизировать производство.

Казахстану удалось выработать и реализовать результативную инвестиционную политику. Был определен стратегический инвестиционный курс, создан благоприятный климат, обеспечена стабильность сохранения и исполнения заключенных соглашений. За период с 1992 по 2011 в Казахстан привлечено 150 млрд дол. иностранных инвестиций (около 70% общего объема капитала, привлеченного в Центральную Азию). В результате Казахстан находится в числе лидеров среди стран СНГ по объему привлекаемых прямых иностранных инвестиций на душу населения. Наивысшие объемы ПИИ в Казахстан приходились на 2008 г. (19,8 млрд дол.). В 2009 г. Казахстан вышел на шестнадцатое место в мире по объему привлечения инвестиций, в 2010 г. занял девятнадцатое место.

Особенности деловой этики. Деловой этикет в Казахстане можно отнести скорее к европейскому, нежели к азиатскому. Участники деловых встреч неизменно одеты согласно западно-моделю стилю одежды.

Особое внимание казахи уделяют приветствию («салам беру»). Для приветствия казахи используют рукопожатие двумя руками. В некоторых регионах Восточного Казахстана подают лишь правую руку, а левую прижимают к груди. Традиционно обращение к собеседнику по имени или по фамилии в зависимости от контекста. Показывая уважение, казахстанцы обращаются друг к другу по имени и отчеству. Обращение просто по имени используется в кругу близких друзей, среди молодежи и по отношению к более молодым людям. Вообще, к пожилым людям казахстанцы относятся с большим почтением.

На деловую встречу с казахстанскими бизнесменами следует приходиться вовремя, но не стоит ожидать, что она закончится к назначенному сроку. На переговорах казахстанские бизнесмены проявляют достаточную степень активности, но при этом склонны к минимизации рисков, избегают потери уже имеющихся позиций. Поэтому при принятии важных решений они не торопятся, демонстрируют спокойствие, что в целом способствует тому, что бизнес ведется очень грамотно, рассудительно без потерь и ошибок. Переговоры проходят не спеша. Прежде чем перейти к делу казахи будут уделять много внимания мелочам. В Казахстане бизнес является длительным процессом, поэтому нужно иметь терпение в ожидании, пока отношения с партнерами по бизнесу станут прочными.

Казахстанские бизнесмены очень утонченно ведут бизнес. Как правило, они говорят обобщенно. В обсуждении они не любят прямых вопросов и тщательно зондируют информацию. В то же время многие казахи несколько не предсказуемы в поведении и иногда могут повысить голос, чтобы отстоять свою точку зрения, при этом они никогда не проявляют чрезмерной агрессивности в беседе.

Вопросы для самоконтроля

1. Каково место Казахстана в мировой экономике?
2. Какие факторы оказали влияние на формирование и развитие экономики Казахстана?
3. Каков экономический потенциал Казахстана?
4. В чем заключаются особенности реформирования экономики Казахстана?
5. Какова отраслевая структура казахстанской экономики?
6. Какова динамика экономического развития Казахстана?
7. Какие ключевые моменты можно выделить в проведении внутренней экономической политики Казахстана?
8. Каковы основные направления внешнеэкономической политики Казахстана?
9. В чем заключаются особенности деловой этики казахстанских бизнесменов?

4. РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ

Окончание табл. 4.1

4.1. Общая характеристика развивающихся стран

Граница между развитыми и развивающимися странами довольно условна. В качестве критерия обычно используют показатель ВВП на душу населения, в том числе по паритетам покупательной способности валют. Кроме того, принимаются во внимание исторические и политические условия развития государств.

Развивающиеся страны иногда рассматривают в рамках отдельных географических регионов. Так, в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР) выделяют 23 развивающиеся страны, в Латинской Америке и Карибском бассейне – 29, на Среднем и Ближнем Востоке – 13, в Южной Азии – 8, в Африке – 47.

С учетом классификации Всемирного банка страны мира можно разделить на три группы по уровню ВВП на душу населения (табл. 4.1):

- страны с низким ВВП на душу населения;
- страны со средним доходом;
- страны с высоким доходом.

Таблица 4.1. Классификация развивающихся стран мира по уровню ВВП на душу населения в соответствии с критериями, установленными в 2011 г. [58]

Беднейшие государства с низким ВВП на душу населения
Афганистан, Бангладеш, Бенин, Буркина-Фасо, Бурунди, Гаити, Гамбия, Гвинея, Гвинея-Бисау, Демократическая Республика Конго, Зимбабве, Камбоджа, Кения, Коморские острова, Либерия, Мавритания, Мадагаскар, Малави, Мали, Мозамбик, Мьянма, Непал, Нигер, Руанда, Корейская Народно-Демократическая Республика, Сомали, Сьерра-Леоне, Танзания, Того, Уганда, Центральноафриканская Республика (ЦАР), Чад, Эритрея, Эфиопия
Страны со средним ВВП на душу населения
Алжир, Ангола, Американское Самоа, Антигуа и Барбуда, Аргентина, Белиз, Боливия, Ботсвана, Бразилия, Бутан, Вануату, Венесуэла, Вьетнам, Гайана, Габон, Гана, Гватемала, Гондурас, Индия, Индонезия, Иордания, Ирак, Иран, Йемен, Кабо-Верде, Камерун, Кирибати, Коста-Рика, Колумбия, Конго, Кот-д'Ивуар, Лаос, Лесото, Ливан, Ливия, Маврикий, Малайзия, Мальдивы, Марокко, Маршалловы острова, Мексика, Микронезия, Намибия, Нигерия, Никарагуа, Палау, Пакистан, Панама, Папуа-Новая Гвинея, Парагвай, Перу, Сальвадор, Самоа, Сан-Томе и Принсипи, Свазиленд, Сенегал, Сент-Винсент и Гренадины, Сейшельские острова, Сент-Люсия, Сирия, Соломоновы острова, Судан, Суринам, Таиланд, Тимор, Тонга, Тунис, Турция, Уругвай, Федеративные Штаты Микронезии, Фиджи, Чили, Филиппины, Шри-Ланка, Эквадор, Южный Судан, Ямайка

Страны с высоким ВВП на душу населения

Андорра, Аруба, Багамские острова, Барбадос, Бахрейн, Бермудские острова, Бруней, Виргинские острова (США), Гуам, Каймановы острова, Катар, Кувейт, Кюрасао, Новая Каледония, Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ), Оман, Остров Мен, Республика Корея, Пуэрто-Рико, Марианские острова, Саудовская Аравия, Сент-Китс и Невис, Сингапур, Тринидад и Тобаго, Французская Полинезия, Экваториальная Гвинея

В развивающихся странах проживает около 80% населения мира. Они производят более 40% валового мирового продукта и обеспечивают такой же удельный вес мирового экспорта. В них сконцентрировано около 35% мирового промышленного производства и около 70% сельскохозяйственного. Четко прослеживается тенденция постоянного роста удельного веса экономики этих стран в мировом промышленном производстве.

Промышленное производство постепенно перемещается из северных в южные регионы мира. При этом в группе северных стран снижается число занятых в промышленности и сельском хозяйстве за счет перелива трудовых ресурсов в нематериальное производство, а в группе южных государств возрастает число занятых в промышленности. Для развивающихся стран за последние 50 лет характерны более высокие темпы экономического роста в сравнении с развитыми государствами (среднее превышение составляет 2,5 раза). При этом подобные темпы роста развивающихся стран еще не свидетельствуют о высокой эффективности производства.

Факторы экономического развития. Улучшение экономической ситуации в развивающихся странах за последние десятилетия вызвано нижеследующими причинами.

Перенесение ряда производств из развитых стран в развивающиеся. Многие трудоемкие отрасли промышленности (швейная, текстильная, обувная, приборостроение и электроника и др.) были ориентированы на дешевые и многочисленные трудовые ресурсы развивающихся стран. Материалоемкие и энергоемкие отрасли, такие, как выплавка цветных металлов, нефтепереработка, электроэнергетика, деревообработка, находятся в зависимости от сырьевых баз. Экологически вредные направления деятельности – нефтепереработка, производство минеральных удобрений, целлюлозно-бумажная промышленность, химия органического синтеза – из-за высоких расходов на природоохранные мероприятия в развитых государствах были вытеснены в развивающиеся страны. В свою очередь, развива-

ющиеся страны для привлечения иностранных капиталовложений создавали зоны совместного предпринимательства, благоприятный инвестиционный климат, льготное налогообложение.

□ Стабилизация политической ситуации. Получение странами независимости, устранение диктаторских режимов, прекращение военных конфликтов и гражданских войн, экономические ожидания стабильно высоких прибылей, обеспечение неприкосновенности вложенных капиталов и приобретенной собственности повысили привлекательность развивающихся государств для иностранных инвесторов.

□ Общая благоприятная экономическая ситуация в мире, обусловленная ростом общественного производства как в развитых государствах, так в новых индустриальных и нефтеэкспортирующих странах. Повышение спроса на сырье и топливо и, как следствие, оживление потребительского спроса внутри развивающихся стран, усиление роли ТНК в мире привели к притоку иностранных инвестиций, оживили экономику, оказали содействие индустриализации ранее традиционно аграрных стран, расширили их кредитование.

□ Проведение структурных реформ в экономике развивающихся стран как следствие начатой ранее индустриализации. Произошла переориентация с добывающих производств на перерабатывающие (трудоемкие и даже наукоемкие). Высокими темпами развивалась инженерная и социальная инфраструктура, сфера услуг, туризм, банковское дело, страхование и связь. Изменялись формы собственности: государственная собственность приватизировалась, частный сектор экономики всесторонне поддерживался на правительственном уровне инвестициями, соответствующей законодательной и налоговой базой. Проводилась жесткая финансовая политика по снижению уровня инфляции, борьбе с коррупцией и теневым бизнесом.

□ Переориентация производства с импортозамещающей стратегии развития на экспортоориентированную. Многие развивающиеся страны ранее были весьма зависимыми от конъюнктуры мирового рынка, так как производили ограниченный перечень экспортной продукции и вместе с тем нуждались в импорте многочисленных групп товаров. В настоящее время они значительно расширили номенклатуру предлагаемых на экспорт товаров, перейдя из разряда монофункциональных в полифункциональные.

Экономический подъем в развивающихся странах способствовал росту производства абсолютного и среднедушевого ВВП, а это, в свою очередь, стимулировало внутренние инвестиции и развитие внутреннего рынка.

Высокие темпы роста ВВП ряда развивающихся стран, несбалансированность отраслевой структуры, спроса и предложения на мировом рынке спровоцировали кризис 1997–1998 гг., в особенности поразивший экономики стран Юго-Восточной Азии.

Прогрессивные изменения в странах Востока и Юга в значительной мере определяются углублением международного разделения труда, реиндустриализацией, переливом ряда трудоемких и наукоемких технологий из развитых стран в развивающиеся. Однако для последних характерны диспропорции в хозяйственном устройстве и «очаговость» развития передовых форм производства. Переход развивающихся стран к индустриальному этапу привел к снижению удельного веса занятых в сельском хозяйстве.

В развивающихся странах возросла роль экспортоориентированных производств как гаранта валютных поступлений и подъема экономики. При этом в создании таких производств главную роль играют филиалы ТНК, которые контролируют значительную часть экспорта. Крупнейшие ТНК монополизировали мировой рынок и разделили его на отдельные сегменты, контролируемые развитыми странами – США, Японией, Великобританией и ФРГ.

После обретения независимости в 1950–1960-е гг. и национализации производства в развивающихся странах активизировался процесс накопления внутренних и внешних инвестиций. На первоначальном этапе иностранный капитал направлялся в основном в экспортоориентированные сырьевые отрасли, но со временем для него более привлекательными стали импортозамещающие производства. Данные табл. 4.2 свидетельствуют о значительном объеме инвестиций в экономику развивающихся стран, более чем в семь раз превышающем размер капиталовложений в национальные хозяйства постсоциалистических стран.

Таблица 4.2. Структура иностранных инвестиций по основным группам стран в 1995–2011 гг. [8]

Группа стран	1995	2000	2005	2010	2011
Мир в целом	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Развитые страны	62,0	78,1	59,2	47,3	49,1
Развивающиеся страны	33,1	19,1	36,4	47,1	44,9
Страны ЦВЕ и СНГ	4,9	2,8	4,4	5,6	6,0

Наиболее привлекательными для иностранных инвесторов являются страны с динамично развивающейся экономикой – Бразилия, Мексика, Индия. Замедление темпов привлечения ПИИ в азиатские развивающиеся страны связано с продолжительной стагнацией японской экономики. Слабые позиции Аргентины на рынке ПИИ обусловлены серьезными трудностями ее экономического развития. Увеличению притока инвестиций на африканский континент препятствует неэффективное государственное управление и нестабильная политическая ситуация в ряде стран.

Промышленная революция в развивающихся государствах в основном осуществлялась посредством развития отраслей, которые производят продукцию краткосрочного и среднесрочного пользования. Предприятия, производящие товары длительного пользования и производственного назначения, стали развиваться в более поздний период.

Важной оказалась роль правительства и государственного сектора в экономике. Во многих развивающихся странах была реализована *концепция этатизма* – широкомасштабного государственного регулирования экономики, национализации промышленности и инфраструктуры, правительственного контроля за ценами, курсом валют, внешней торговлей.

На начальном этапе развития национальных экономик это была оправданная мера, направленная на концентрацию экономических ресурсов в одних руках. Для сглаживания социальных, экономических и политических проблем правительства постоянно манипулировали ценами на продукцию государственных предприятий, для снижения уровня безработицы искусственно увеличивали занятость на этих предприятиях, иногда в политических целях (вопреки экономическим интересам) заключали соглашения на поставки сырья, товаров или предоставление концессий конкретному поставщику или заграничной фирме.

Эта модель развития оправдала себя в странах, где у власти находилась эрудированная элита, которая сумела консолидировать силы и средства в интересах общества. Пример тому – Сингапур, ОАЭ, Тайвань и Кувейт. В ряде крупных по размерам территорий развивающихся стран, владеющих значительным естественным, экономическим и финансовым потенциалом, модель этатизма привела к усилению коррупции. Поэтому на современном этапе государства, более интенсивно развивающиеся, в основном реализуют неолиберальную модель.

Эта модель развития широко применялась в странах Латинской Америки. На протяжении последних десятилетий практи-

чески все страны этого региона использовали модель, разработанную экспертами Экономической комиссии для Латинской Америки и Карибского бассейна в 1950-х гг. Авторы модели «периферийной экономики» предложили осуществить структурные преобразования по формированию импортозамещающей экономической политики. При этом особая роль отводилась развитию экономической интеграции и региональному сотрудничеству. Главную роль в реализации этой модели должно было играть государство как регулятор макроэкономической ситуации. Импортозамещающая политика создала предпосылки развития новых производств и поддержания достаточно высоких темпов экономического роста.

Начиная с 1970-х гг. странами осуществлялись попытки преодоления депрессии и обеспечения экономического роста, но они не были направлены на кардинальные изменения и были ориентированы на стабилизацию экономической ситуации и сдерживание спада производства.

В 1990-х гг. предложена новая модель – «Вашингтонский консенсус», которая поддержана МВФ и рекомендована также всем странам с переходной экономикой. Относительно стран Латинской Америки эта модель сводилась к следующему:

- бюджетная дисциплина – дефицит бюджета не должен превышать резервы, которые позволяют финансировать его без роста инфляции; дефицит по текущим статьям (без учета процента выплаты по долгам) следует сдерживать на уровне не более 3% к ВВП;

- приоритеты государственных расходов – расходы должны быть переориентированы с политической сферы (управление, оборона, амбициозные проекты) в экономическую (базовые отрасли, здравоохранение, образование, инфраструктура);

- налоговая реформа – снижение ставок и расширение налоговой базы с применением прогрессивной шкалы налогообложения;

- финансовая либерализация – отказ от льготных условий кредитования «привилегированных» заемщиков, развитие рыночных механизмов регулирования процентных ставок;

- обменные курсы – применение единого обменного курса, уровень которого должен стимулировать быстрый рост нетрадиционного для страны экспорта;

- либерализация торговли – уменьшение таможенных тарифов до 10%;

□ прямые иностранные инвестиции – устранение барьеров для привлечения ПИИ, создание условий для конкуренции на внутреннем рынке между иностранными и национальными фирмами;

□ приватизация – разгосударствление предприятий с целью повышения эффективности их деятельности;

□ дерегулирование – пересмотр законов и постановлений, жестко ограничивающих конкуренцию и деятельность вновь созданных хозяйственных субъектов;

□ права собственности – законодательная защита и создание условий для их укрепления, в том числе в неформальном секторе экономики.

Первые позитивные результаты внедрения этой модели были получены в Аргентине и Бразилии. В других странах – Боливии, Гайане, Гватемале, Гондурасе, Парагвае, Перу – в ходе реализации стабилизационных программ, в той или иной мере основанных на более жестком регулировании валютного курса, сначала отмечалось оживление экономики, расширялись объемы кредитования, но это было связано с краткосрочным потребительским бумом, в первую очередь на рынке товаров длительного пользования. Неуверенность в стабильности экономического развития и ожидание очередного витка инфляции способствовали перераспределению доходов на потребление в ущерб инвестированию.

Создав на первом этапе условия для относительной стабилизации, страны Латинской Америки приступили к формированию модели социально-экономического развития. Уменьшились размеры прямых налогов и увеличились размеры косвенных.

Уменьшились государственные расходы. Для стран этого региона характерна парадоксальная ситуация, когда, с одной стороны, государство оказывало чрезмерное влияние на все сферы экономики, а с другой – было чрезвычайно слабым и не могло эффективно реализовывать свои функции, поскольку находилось под влиянием разнообразных политических и экономических элит. При этом оно было вынуждено брать на себя не присущие ему функции и невыполнимые обязательства.

Одним из основных положительных следствий стала быстрая либерализация внешней торговли. Снизился уровень таможенных тарифов, параллельно шла либерализация процесса притока иностранного капитала. К середине 1990-х гг. в Латинской Америке преобладал национальный частный и государственный капитал. В более поздний период равные условия были предоставлены и иностранному капиталу.

В настоящее время иерархию развивающихся стран можно представить в виде пирамиды, верхушку которой составляют НИС с высокими темпами экономического роста и самыми высокими как среди развивающихся стран, так и среди многих развитых стран показателями ВВП на душу населения. За ними располагаются страны среднего уровня развития, сохраняющие в последние десятилетия высокие темпы роста экономики развития с тенденциями его ускорения. Основание пирамиды составляют слаборазвитые и беднейшие страны – самая многочисленная группа. Она также неоднородна и сопровождается позитивной тенденцией перехода отдельных государств на более высокий уровень пирамиды (табл. 4.3).

Таблица 4.3. ВВП по ППС на душу населения некоторых развивающихся стран в 2011 г., дол. [4]

Страна	ВВП на душу населения	Страна	ВВП на душу населения
Весь мир	12 000	Таиланд	9 500
Катар	104 300	Гватемала	5 100
Сингапур	60 500	Индия	3 700
Бахрейн	27 900	Камерун	2 300
Аргентина	17 700	Замбия	1 600
Мексика	14 800	Сьерра-Леоне	900
Бразилия	11 900	Демократическая Республика Конго	400

Развивающиеся страны весьма дифференцированы по уровню производительности труда, самый высокий показатель в новых индустриальных странах, а наименьший – в государствах Тропической Африки. Но даже в некоторых странах с динамично развивающейся экономикой, например в Индии, результативность труда весьма далека от мирового уровня.

Основные экономические проблемы. В развивающихся странах реализуется модель «догоняющего» развития, которая имеет явные недостатки. Стремление обеспечить свою экономику приоритетными группами товаров неизбежно вызывает необходимость импорта средств их производства и другой продукции. Чтобы удовлетворить все возрастающие нужды, необ-

ходимо постоянно увеличивать экспорт или привлекать кредиты. Расширение экспорта начиная с 1950-х гг. оказалось проблематичным, так как мировые цены на сырье и сельскохозяйственную продукцию постоянно снижались за счет применения в развитых странах энерго- и ресурсосберегающих технологий. Это привело к *росту внешней задолженности* развивающихся стран и увеличению их зависимости от новых статей импорта.

Хроническое отставание экспорта развивающихся стран от потребностей в импорте особенно остро проявилось во время энергетического кризиса в 1970-х гг. В связи с многократным ростом цен на нефть в странах, не обеспеченных этим сырьем, резко сократился импорт других видов товаров, снизились объемы промышленного производства, вырос товарный и денежный дефицит. Это вызвало *инфляцию, спад производства*, рост внешней задолженности. Когда цены на нефть на мировом рынке стабилизировались, то накопившиеся долги и экономические проблемы стали сдерживать темпы развития стран.

Избежали экономического спада лишь те страны, которые до этого времени сумели диверсифицировать свою экономику за счет промышленного производства, – Южная Корея, Тайвань, Сингапур и Гонконг. Темпы их промышленного роста начиная с 1970-х гг. были выше не только других развивающихся стран, но и большинства развитых, в связи с чем их стали называть четырьмя «драконами» Юго-Восточной Азии. Сравнительно быстро оправались от кризиса и такие страны, как Таиланд, Малайзия, Индонезия, дешевые трудовые ресурсы которых стали с 1970-х гг. использовать «драконы» Юго-Восточной Азии.

В международном разделении труда также высокими темпами развития выделилась еще одна довольно разнородная группа стран, экономика которых совершенствовалась под воздействием различных причин. В частности, Индия использовала значительный природно-ресурсный потенциал и сконцентрировалась на развитии национальной тяжелой промышленности; Турция использовала имеющийся дефицит на рынках стран СНГ для развития производства и расширения экспортных поставок потребительских товаров, строительных и других услуг; Пакистан в условиях сложившейся политической ситуации в Афганистане использовал для развития национального хозяйства присутствие и экономическую помощь США; Шри-Ланка обеспечила подъем экономики за счет расширения экспорта чая.

Осуществление деколонизации экономики, аграрных реформ, импортозамещающей и экспортоориентированой индуст-

риализации, создание экономической и социальной инфраструктур, совершенствование моделей макроэкономического регулирования, мобилизация национальных ресурсов, а также широкое привлечение капитала, опыта и высоких технологий развитых стран способствовали модернизации социально-экономических структур периферийных стран. Данный процесс охватил не только «драконов» Юго-Восточной Азии, но и ряд крупных стран – Мексику, Индию, Бразилию, Индонезию и др. Это вызвало значительное ускорение развития и менее развитых стран. Если прирост производства ВВП на душу населения в депрессивных государствах в 1900–1938 гг. был на уровне 0,4–0,6%, то в 1950–1999 гг. – 2,6–2,8%. В 2011 г., в частности, прирост ВВП в Буркина-Фасо, Бурунди, Гвинее-Бисау составил 4–6%, в Мозамбике, Нигерии – 7, в Гане – 13%. В то же время в 2011 г. отмечалось сокращение производства ВВП в Сирии, Судане, Пуэрто-Рико, Йемене [4].

С 1980-х гг. впервые проявилась *тенденция сокращения резкой поляризации в динамике ВВП* между развитыми и развивающимися странами. Темпы ежегодного прироста ВВП за 1991–2011 гг. по развитым государствам составили в среднем 2,2%, а по развивающимся – 5%. Если в развитых странах в послевоенный период усилились процессы конвергенции (сближения уровней развития), то в развивающихся странах продолжился процесс расслоения.

Для большинства государств Азии экономический рост был вызван выходом из финансового кризиса новых индустриальных стран. В Латинской Америке замедление темпов развития связано с последствиями валютного кризиса в Бразилии и промышленным спадом в Аргентине. В настоящее время этот спад в определенной мере преодолен за счет расширения внешней торговли, улучшения общей конъюнктуры рынка и оживления туризма.

Сырьевая и аграрная направленность экономик большинства развивающихся стран обуславливает целесообразность активизации их внешней торговли, на что влияет *неблагоприятная конъюнктура* на мировом рынке, поскольку продолжительное время имело место перепроизводство сельскохозяйственной продукции и некоторое снижение спроса на сырье для промышленности в связи с внедрением материало- и энергосберегающих технологий.

Развивающиеся страны ощущают *дефицит средств для проведения научных исследований и внедрения новейших*

достижений науки и техники. Они вынуждены приобретать новые для них технологии, но не являющиеся новейшими в мире, т.е. постоянно находиться в положении «догоняющих», что также не способствует их интенсивному развитию и сокращению разрыва между развитыми и развивающимися государствами.

Уровень научно-технического прогресса в этих странах сдерживается недостаточно высоким уровнем развития человеческого потенциала, который характеризуется **низкой квалификацией**, высоким уровнем неграмотности, в том числе функциональной, что препятствует быстрому освоению передовых технологий. Отметим, что прирост населения во многих государствах опережает динамику объемов производства. Это ведет к снижению показателя ВВП на душу населения и свидетельствует о падении уровня жизни.

Низкий уровень технической оснащенности сельскохозяйственного производства как одной из главных сфер занятости и источника существования населения большинства развивающихся стран, а также высокая зависимость этой отрасли от погодных условий существенным образом сдерживает их развитие. Слабый уровень развития инженерной, социальной и рыночной инфраструктур, низкий уровень образования и здравоохранения, неразвитость или слабая развитость транспортной, телекоммуникационной, финансовой инфраструктуры, зачаточный уровень компьютеризации сдерживает приток иностранных инвестиций как одного из источников роста.

Постоянно возникающие **внутренние и внешние конфликты**, процветание наркобизнеса и теневой экономики, торговля оружием и людьми, поддержка мирового терроризма и отмывание «грязных денег» снижают привлекательность стран для долгосрочных инвесторов крупного и среднего бизнеса, которых замещают мелкие дельцы, стремящиеся «сделать быстрые деньги» за счет сомнительных финансовых операций в ущерб национальным интересам развивающихся стран.

Интегрированность в мировую экономику. *Основными внешними факторами* развития экономики данной группы стран являются внешняя торговля, иностранные инвестиции и кредиты, внедрение передовых технологий и подготовка высококвалифицированных национальных кадров.

Внешняя торговля продолжает играть решающую роль в определении успешности развития национальных экономик. При благоприятной конъюнктуре мирового рынка страны по-

лучают дополнительную возможность закупать необходимую продукцию производственного и потребительского назначения и вкладывать средства в развитие импортозамещающих и экспортноориентированных производств. Возникновение неблагоприятных конъюнктурных ситуаций на мировом рынке энергоносителей, зерна, металлов и другой производимой развивающимися странами продукции существенным образом влияет на снижение их платежеспособности и увеличение внешних долгов.

Иностранные инвестиции всегда играли важную роль в экономике развивающихся стран. Сначала капитальные вложения осуществлялись в создание инфраструктуры – железных дорог, морских и авиационных портов, автострад. Затем заключались концессии на разработку полезных ископаемых и использование лесных ресурсов, позднее – на развитие материалоемких и экологически вредных производств (выплавка черных и цветных металлов, нефтепереработка, производство минеральных удобрений, целлюлозно-бумажная промышленность). Впоследствии обеспечивалось развитие трудоемких и даже некоторых наукоемких отраслей.

Помимо этого, увеличился приток прямых иностранных инвестиций, удельный вес которых, приходящийся на развивающиеся страны, вырос в мировом объеме (см. табл. 4.2). Однако распределение инвестиций по странам крайне неравномерно – 90% приходится на 20 развивающихся государств.

Одним из показателей степени участия той или другой страны, принимающей инвестиции, в международном производстве является так называемый **индекс транснациональности**, который рассчитывается как среднее значение показателей, характеризующих соотношения:

- притока ПИИ к валовым вложениям в основной капитал за последние 3 года;
- общего объема ввезенных ПИИ к ВВП;
- объема условно-чистой продукции иностранных филиалов к ВВП;
- числа занятых на иностранных филиалах к общей численности занятых в экономике.

Среди развивающихся стран наиболее высокий индекс транснациональности в Гонконге (более 110%), Тринидаде и Тобаго (50%) и Сингапуре (46%).

Наиболее привлекательными для инвесторов являются новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии и Латинской

Америки. Во все страны Африки направляется вдвое меньше ПИИ, чем в Гонконг. Значительные объемы инвестиций идут в отрасли, не являющиеся приоритетными для развития национальной экономики.

Основными инвесторами являются ТНК. Около 60 тыс. ТНК имеют разветвленную сеть филиалов и дочерних компаний, контролируют более 60% объема продаж наукоемкой продукции, около 80% финансовых рынков. Интересы ТНК не всегда совпадают с интересами стран-реципиентов, зачастую противостоят им, поскольку правительства принимающих стран заинтересованы в стимулировании развития национальных экономик, тогда как ТНК в первую очередь ориентируются на повышение конкурентоспособности своей продукции на мировом рынке. Тем не менее в последние годы политической элите многих развивающихся стран путем переговоров удалось реинвестировать часть прибылей ТНК в жизненно важные для них отрасли хозяйства и увеличить объем поступлений в государственный бюджет.

Не менее важное значение имеет *расширение внутреннего спроса*. Например, за счет этого в последние годы в Таиланде обеспечено 86% прироста ВВП, в Индии – 96% [36, с. 449]. Успешное развитие внутреннего импортозамещающего производства во многом зависит от создания благоприятных условий для функционирования многочисленных мелких и средних предприятий.

Иностранная финансовая помощь поступает в страны в виде долгосрочных льготных кредитов под гарантии государства (и нередко списывается) или в виде государственных грантов. Эта помощь может реализовываться в различных формах: подготовка специалистов в вузах развитых стран, подготовка кадров внутри страны, предоставление кредитов в виде товаров или технологий, выделение денежных сумм через мировые банки и т.д. Тем не менее использование финансовой помощи, с одной стороны, создает предпосылки для развития экономики на конкретном этапе, а с другой – увеличивает экономическую и политическую зависимость развивающихся государств от стран-доноров. Финансовая зависимость усугубляется необходимостью выплаты кредитов и процентов по ним, что для многих стран составляет более 30% к ежегодным объемам производства ВВП. Информация об общих объемах долговых обязательств представлена в табл. 4.4.

Таблица 4.4. Внешняя задолженность некоторых развивающихся стран в 2011 г., млрд дол. [4]

Страна	Внешний долг
Бразилия	397,5
Республика Корея	397,3
Индия	289,7
Мексика	210,8
Аргентина	136,8
Таиланд	115,6

Внедрение передовых технологий в развивающихся странах встречает множество объективных трудностей. Развитые государства не заинтересованы в передаче новейших разработок и создании для собственных производителей жестких конкурентных условий. В то же время зачастую новейшие технологии в ряде развивающихся стран (например, расширение сети интернет) не могут быть применены из-за отсутствия соответствующей материально-технической базы и квалификационного потенциала. Передача технологий проходит посредством подготовки национальных кадров, строительства наукоемких предприятий, привлечения к научным разработкам национальных научных кадров. Подготовка специалистов для развивающихся стран создает основу для будущего развития экономики, но в то же время провоцирует вымывание и «утечку умов» в развитые государства.

Региональные особенности. К региону *Восточной и Юго-Восточной Азии* относятся Бруней, Камбоджа, Лаос, Индонезия, Мьянма, Малайзия, Таиланд, Сингапур, Филиппины, Федеративные Штаты Микронезии, Тайвань и Республика Корея.

Эта группа государств неоднородна. Среди них выделяют беднейшие аграрные страны – Камбоджу, Лаос, Мьянму, Микронезию; нефтеэкспортирующей Бруней; НИС первой волны – Тайвань, Сингапур и Республику Корею; НИС второй волны – Филиппины, Индонезию, Таиланд, Малайзию.

Для большинства стран этого региона характерна интенсификация сельскохозяйственного производства и сокращение его удельного веса в ВВП. В отраслевой промышленной структуре наблюдается рост доли перерабатывающих производств,

появление новых, в том числе наукоемких и капиталоемких. В этом регионе повышенное внимание уделяется развитию сферы образования, в частности высших технических заведений, созданию технопарков и научно-технологических зон. В формировании экономической политики главная роль принадлежит государству, которое планирует структурные трансформации в экономике, определяет стратегию дальнейшего развития, осуществляет контроль расходов и доходов. Прогнозирование развития осуществляется с помощью индикативных планов, к разработке которых первоначально привлекались иностранные специалисты, а в настоящее время все шире используются национальные кадры. Основу управления национальным хозяйством составляет государственная экономическая политика, в том числе налоговая, кредитно-денежная, торговая и валютная.

Государство также стимулирует формирование малого бизнеса как фактора успешного функционирования экономики. Наиболее эффективно малый и средний бизнес развивается в Республике Корея и Тайване. Организация подобных форм бизнеса обеспечивает высокую рентабельность деятельности, наращивание экспорта, быструю реакцию на изменения рыночной конъюнктуры. Серьезными проблемами в функционировании мелких и средних фирм являются дефицит оборотного капитала и, в особенности, собственного; слабая развитость маркетинговой сети; ограниченность во внедрении новейших технологий.

В *Африке* насчитывается 47 развивающихся стран, часть которых относится к беднейшим и слаборазвитым странам Тропической Африки (Африки южнее Сахары). Но и в этом регионе имеются нефтедобывающие страны со средним уровнем доходов – Алжир, Нигерия и Ливия.

За последние десятилетия значительно углубилась дифференциация африканских стран по динамике социально-экономического развития. На одном полюсе оказались наименее развитые государства – финансовые банкроты с разрушенной и криминальной экономикой (Либерия, Сьерра-Леоне, Чад, Республика Конго, Сомали и пр.); другой полюс образует ЮАР, которая является индустриально-аграрным гигантом по африканским меркам, а также страны (Нигерия, Зимбабве, Гана, Кения, Ботсвана, Кот-д'Ивуар, Сенегал, Габон, Уганда и пр.), которые владеют более или менее развитым промышленным сектором, базирующимся на добыче полезных ископаемых и переработке сельскохозяйственного сырья.

Африканский континент располагает богатыми запасами разнообразных природных ресурсов, но распределены они крайне неравномерно, что лишает ряд стран получения так называемой ресурсной ренты. Специализация африканских государств в мировом хозяйстве – аграрно-сырьевая. Африка, как и ранее, является основным поставщиком алмазов, меди, олова, никеля, кофе, какао и других товаров для развитых стран и НИС Азии. Лидируют в экономическом развитии те государства, в которых политическая стабильность сочетается с продуманной политикой правительства и наличием природных ресурсов. В этих странах широко действуют ТНК, которые осуществляют свои инвестиции в сельскохозяйственное производство, сферу услуг, добывающие и перерабатывающие отрасли, а также в развитие коммуникаций. Среди многочисленных проблем региона остро стоит вопрос перенаселения, борьбы с голодом и массовыми заболеваниями. Влияние этих негативных факторов объясняет наличие в Африке большого количества беднейших стран, производящих ВВП на душу населения менее 1000 дол.

В начале 1990-х гг. темпы роста экономики африканских стран возросли в связи с повышением спроса на сырьевые ресурсы со стороны азиатских государств. Финансовый кризис 1997–1998 гг. привел к сдерживанию динамики развития национальных экономик стран Африки, в настоящее время ситуация несколько стабилизировалась. Учитывая сформированную мировую конъюнктуру, африканские страны начали шире развивать нетрадиционные экспортноориентированные отрасли. Кения и Малави выращивают и продают цветы. В экспортных зонах свободного предпринимательства Мадагаскара и Маврикия производятся разнообразные промышленные товары. В Ботсване собирают автомобили, в Египте, Тунисе, Сенегале и Уганде развивается международный туризм. Демократические преобразования в единственной экономически развитой стране региона – ЮАР создают предпосылки оживления торговли для стран-соседей. ЮАР является главным инвестором экономики Анголы, Лесото, Ботсваны, Намибии.

Создаются таможенные и торговые союзы. В мае 2012 г. Организации африканского единства (ОАЕ), которая объединяет 54 страны, исполнилось 50 лет, в 2002 г. она была преобразована в Африканский Союз. Интересы этого интеграционного объединения трансформируются. Если прежде его целью было противостояние неокOLONIALной политике бывших метрополий, то теперь – противодействие ТНК, которые проводят ак-

тивную политику в своих интересах по перераспределению сфер влияния, рынков сбыта, потоков капитала и доступа к сырьевым ресурсам.

Страны *Латинской Америки и Карибского бассейна* также являются преимущественно аграрно-сырьевыми. Среди них нефтеэкспортирующие – Эквадор и Венесуэла; новые индустриальные – Чили, Аргентина, Бразилия и Мексика. Высоким уровнем ВВП отличаются Тринидад и Тобаго, Багамские и Бермудские острова, Французская Гвиана, Мартиника и прочие, но наиболее многочисленная группа стран имеет средний и весьма низкий уровни развития.

Регион известен в мире как продовольственная, сырьевая и энергетическая база. Главные статьи экспорта: нефть, бокситы, железная, медная, оловянная, свинцовая и цинковая руды, золото и платина. Развиваются такие экспортноориентированные обрабатывающие отрасли, как целлюлозно-бумажная, черная металлургия, нефтепереработка.

Страны региона являются традиционными производителями сельскохозяйственной продукции: кофе, какао, пшеницы, хлопка, бананов, сои. На мировой рынок они поставляют говядину, кожи, рыбу и морепродукты, тростниковый сахар. После 1950-х гг. интенсивно развивались автомобилестроение, производство ЭВМ, морских судов, самолетов, радиоэлектроники.

С 1980-х гг. страны ЛКА перешли к реализации неолиберальной модели развития с целью преодоления экономического кризиса. Внедрение этой модели дало возможность повысить темпы экономического роста, снизить инфляцию до 10%, обеспечить расширение экспорта (более чем в 2 раза), увеличить темпы роста ВВП.

Параллельно в экономике региона возникли серьезные отрицательные явления: ослабились позиции национального капитала, выросла зависимость от мирового финансового рынка, усилилось расслоение среди стран, снизилась покупательная способность населения.

Страны ЛКА стали внедрять модель импортозамещающей индустриализации еще в 1930-е гг., заложив основы для развития тяжелой промышленности. Тем не менее к 1970-м гг. жесткий государственный контроль за экономическими процессами в национальной экономике на фоне дальнейшего распространения рыночных отношений в мировом хозяйстве стал тормозом для развития и вызвал затяжной кризис 1980-х гг. К середине 1990-х гг., применив неолиберальную модель раз-

вития, страны ЛКА сумели преодолеть острые кризисные явления, а некоторые из них стали развиваться достаточно высокими темпами и вошли в число НИС, а по среднедушевому показателю ВВП уравнились с некоторыми развитыми странами. Тем не менее о стабильном и постоянном развитии этих стран говорить сложно, поскольку имеет место высокая инфляция, скачкообразность в динамике ВВП, недостаточный объем внутренних инвестиций, краткосрочность иностранных капиталовложений. Это во многом взаимосвязано с политической и, как следствие, экономической нестабильностью.

Экономика стран Латинской Америки в основном зависит от состояния внешней торговли и поступления иностранных инвестиций. Влияние ТНК в регионе за последние десятилетия значительно возросло, и современные модели развития даже крупных стран региона могут относительно успешно функционировать только в условиях регулярной финансово-инвестиционной поддержки извне.

Либерализация внешней торговли в странах региона активизировала рост импорта, что привело к отрицательным последствиям. Вырос дефицит торгового баланса, что вынуждало правительства к постоянному поиску валютных поступлений для его покрытия. Усилилось давление на национальную промышленность со стороны более конкурентоспособных зарубежных производителей.

Довольно острой является проблема занятости. В Бразилии, Венесуэле и Аргентине после Второй мировой войны в условиях индустриализации уровень безработицы составлял 4%. В 2011 г. в Бразилии безработица возросла до 6%, помимо этого, имеет место высокий уровень скрытой безработицы и неполной занятости. В Аргентине и Венесуэле данный показатель также весьма высок – 7–8%. Основные причины безработицы обусловлены: поспешной и не подкрепленной социальными гарантиями приватизацией, мотивировавшей нанимателей к массовому сокращению рабочих мест; недостаточным инвестированием, поскольку средства от приватизации направлялись на оплату внешних долгов; суженным внутренним платежеспособным спросом, сдерживающим расширение производства.

Страны *Среднего и Ближнего Востока* относятся к региону западной части Азии. В зону их тяготения также входят такие североафриканские государства, как Марокко, Алжир, Тунис, Ливия и Египет, т.е. мусульманские страны, схожие

с азиатскими по этническим характеристикам, культурно-религиозным традициям и геополитическому положению.

В научной литературе и статистике в последнее время все чаще встречается информация о новом регионе – Северная Африка и Ближний Восток. Он включает 18 развивающихся стран.

Этот регион имеет благоприятное экономико-географическое положение, располагаясь на стыке трех континентов, – Европы, Азии и Африки; торговля здесь всегда играла традиционно важную роль и усилилась после строительства Суэцкого канала. С этого периода регион получил и важное военно-стратегическое значение.

Отличительной особенностью региона является этнически-религиозная общность: большей частью государства региона – однонациональные арабско-мусульманские. Государственное устройство характеризуется преимущественно монархическим правлением (абсолютным, абсолютистско-теократичным и конституционным). Расширяется число стран, в статусе и названии которых есть термин «мусульманское» государство.

Страны региона неоднородны по уровню экономического развития. Лидерами по данному критерию являются нефтеэкспортующие члены ОПЕК, где ВВП на душу населения составляет около 100 тыс. дол. Присутствуют в регионе и беднейшие государства, такие, как Йемен, Сомали, Судан (с объемом среднедушевого ВВП менее 2500 дол.).

Наиболее развитыми в рассматриваемом регионе на африканском континенте являются северные страны. В основном это государства со средним по общемировым критериям уровнем развития – Египет, Ливия, Тунис, Марокко и Алжир. В 2011 г. объем производства ВВП (по ППС) Алжира составил 267 млрд дол., Марокко – 165 млрд дол., Сирии – 108 млрд дол., Египта – 526 млрд дол. [4].

С 1960-х гг. темпы прироста ВВП стран Ближнего и Среднего Востока (среднегодовое значение 9,1%) начали снижаться и в 1991–2000 гг. составили 3,2%. В первые годы нового столетия темпы прироста несколько повысились и составляли 5–7%. На фоне значительного роста производственного потенциала в последние 40 лет в регионе наблюдаются высочайшие в мире темпы прироста населения (численность жителей удваивается в течение жизни одного поколения), следовательно, прирост населения превышает прирост ВВП. Это требует структурной перестройки экономики с целью диверсификации производства и активной политики по привлече-

нию иностранных капиталовложений. В странах этого региона 40% населения составляют дети до 15 лет и по законам Шариата женщины не могут работать по найму. Таким образом, удельный вес экономически активного населения составляет только 30%. Государства Персидского залива решают эту проблему, активно привлекая трудовые ресурсы из других стран Азии. Одновременно отмечается высокий уровень безработицы (Марокко, Алжир).

Регион богат полезными ископаемыми (фосфаты, хромиты, бокситы, цинк), но главное богатство – нефть и природный газ. В зоне Персидского залива аккумулировано 60–70% мировых запасов нефти и 20% природного газа. Лидирующие позиции по их добыче и экспорту занимают страны ОПЕК (Organization of Petroleum Exporting Countries) – Иран, Ирак, Саудовская Аравия, Алжир, Катар, Кувейт, Ливия, ОАЭ. Прибыли от продажи нефти – «нефтедоллары» – за последние десятилетия инвестировались в экономику развитых и новых индустриальных стран. Размер этих капиталовложений достигает свыше триллиона долларов. Большая их часть направляется на создание «новых» отраслей промышленности в этих государствах, таких, как автомобилестроение, нефтепереработка, химия органического синтеза, основная химия, электроемкая цветная металлургия, легкая промышленность и др. Некоторые страны региона вложили значительные средства в создание промышленных зон совместного предпринимательства. Пример тому – Jabel Ali (ОАЭ).

И все же эта группа стран серьезно зависит от мировой конъюнктуры на рынке нефти и газа: колебания, особенно падение цен на нефть, сразу же отрицательно отражаются на экономике стран, у которых от 20 до 90% прибылей от экспорта дают «нефтедоллары». Решение данной проблемы лежит в плоскости развития многофункциональной стабильной экономики.

В регионе кроме нефтеэкспортующих стран присутствует многочисленная группа производителей сельскохозяйственной продукции (Египет, Марокко, Судан, Сирия, Ирак, Иран). В структуре агропроизводства преобладают зерновые – рис, пшеница и ячмень, а также овощи и фрукты. Животноводство специализируется на овцеводстве. Основная часть продукции сельского хозяйства используется для производства продуктов питания. Помимо этого, значительная часть продовольствия импортируется для насыщения внутреннего рынка.

Расположение региона на перекрестке торговых путей закрепило за ним функции торгового центра. В сфере услуг Ливана, Иордании, Египта занято 50–60% экономически активного населения. Ранее Ливан был главным финансовым центром региона, теперь эта роль перешла к Бахрейну. Одним из источников валютных поступлений для Египта, Туниса, Сирии и Марокко являются прибыли от туризма.

В регионе весьма высок уровень расходов на вооружение, что обусловлено значительным количеством «горячих точек» и районов с «тлеющими конфликтами». Примерами являются арабо-израильские конфликты, отношения между Ираком и Кувейтом, война в Афганистане, Сирии, Ливии, волна цветных революций в странах региона и др.

Вопросы для самоконтроля

1. Каковы основные критерии определения группы развивающихся стран?
2. Какие группы можно выделить в большом разнообразии развивающихся стран?
3. Каково место развивающихся стран в мировой экономике?
4. Какие факторы влияют на экономическое развитие этой группы стран?
5. Какова динамика экономического развития развивающихся стран?
6. Какие структурные сдвиги происходят в их экономике?
7. Какова роль иностранных инвестиций в развивающихся странах?
8. Какие экономические проблемы возникают перед развивающимися странами?
9. По каким направлениям происходит интеграция этого типа стран в мировую экономику?
10. В чем заключаются региональные особенности экономик развивающихся стран?

4.2. Экономика новых индустриальных стран

Понятие новых индустриальных стран (НИС) возникло в 1980-х гг. и было связано с развитием так называемых «драконов» Юго-Восточной Азии (ЮВА) – Гонконгом (специальным административным районом КНР), Республикой Корея, Сингапуром и Тайванем. Эти страны первыми начали индустриализацию и со временем по многим показателям догнали и опередили развитые государства, поэтому некоторые специалисты по праву причисляют их к группе развитых. Позднее к числу НИС Юго-Восточной и Восточной Азии присоединились так называемые «тигры» – Индонезия, Филиппины, Малайзия и Та-

иланд. В Латинской Америке к новым индустриальным странам относятся Аргентина, Чили, Бразилия и Мексика.

НИС изменили традиционные понятия о развивающихся странах. В структуре их экспорта преобладает не сырье, а потребительские товары, в импорте для них характерно приобретение сырья (так же как и для развитых стран). В отдельные периоды времени темпы роста их ВВП были выше, чем в развитых государствах. Органы управления НИС возглавляла высокообразованная элита. Темпы роста численности населения в отличие от других развивающихся стран не были высокими, а в Сингапуре даже предпринимались меры по повышению рождаемости.

Место в мировой экономике. В целом в 12 новых индустриальных странах проживает 13% населения мира, производится 13,4% ВМП, осуществляется 18% мирового экспорта. ВВП по ППС на душу населения в среднем составляет 23 000 дол., при этом максимальный показатель в Сингапуре (60 500 дол.), а минимальный – в Филиппинах (4100 дол.) [4].

По темпам среднегодового прироста валового внутреннего продукта НИС Латинской Америки опережали развитые и развивающиеся страны в 1970-е гг., а НИС Юго-Восточной Азии – в 1960–1990-е гг. В настоящее время темпы роста несколько замедлились (табл. 4.5), но превышают среднемировые показатели в 1,2–2,4 раза.

Таблица 4.5. Показатели экономического развития некоторых НИС в 2011 г. [4]

Страна	ВВП по ППС, млрд дол.	Доля в ВМП, %	Годовой темп прироста ВВП, %
Аргентина	725,6	0,9	8,9
Бразилия	2 324,0	2,9	2,7
Мексика	1683,0	2,1	4,0
Республика Корея	1574,0	2,0	3,6
Сингапур	318,9	0,4	4,9
Индонезия	1139,0	1,4	6,5

НИС Юго-Восточной Азии представлены государствами четырех «драконов» и четырех «тигров». Они первыми в регионе

стали успешно наращивать объемы промышленного производства, развивая не добывающие (поскольку их территории бедны полезными ископаемыми), а обрабатывающие отрасли, которые создают наукоемкую экспортоориентированную продукцию. В сельском хозяйстве проводились успешные реформы, а государственные программы были направлены на подготовку национальных кадров всех уровней управления и различной квалификации.

Ключевое значение в экономическом «скачке» стран региона имел особый менталитет и восточная культура, предполагающие проявление уважения и безоговорочного подчинения власти, наличие высокого уровня образовательных стандартов, трудолюбия, тесных семейных уз и командного духа.

Большое значение для стран этого региона имело соседство Японии, ее практический опыт, развитие передовых технологий и инвестиционный потенциал. В 1950-е гг. страны НИС были слабо развитыми аграрными, выращивали рис, чай и добывали немногочисленные полезные ископаемые. После реформы в сельском хозяйстве были конфискованы значительные поместья, земля разделена между крестьянами, а трудовые ресурсы, высвобожденные из сельского хозяйства, использовались в проведении индустриализации. В то же время модернизировалась инфраструктура сельского хозяйства, проводились ирригационные работы по улучшению качества почв.

Базой индустриализации послужила текстильная и обувная промышленность, которая вырабатывала дешевую по стоимости и достаточно качественную продукцию, рассчитанную на покупателя с низкими и средними доходами. Эта ниша на мировом рынке в то время не была занята другими странами и НИС укрепились в ней, что создало возможность для получения доходов, направляемых как на модернизацию существующих производств, так и развитие наукоемких отраслей – электроники и приборостроения.

Главную роль в становлении экономики НИС сыграло государство, которое реализовывало политику меркантилизма, основанную на жесткой экономии валютных средств, протекционизме по отношению к отечественным товаропроизводителям и жестких таможенных барьерах для иностранной продукции, ограничении импорта и поощрении экспорта. Параллельно создавались наиболее благоприятные условия для привлечения ПИИ, направляемых первоначально на развитие трудоемких, а затем наукоемких производств, а также привлечение новей-

ших технологий. Государство путем продуманной политики льготного налогообложения приостанавливало развитие перспективных производств и оказывало содействие формированию приоритетных отраслей.

Важным направлением государственной внешнеэкономической политики было валютное регулирование. Ограничивалось повышение курса национальных валют, что было важным для повышения конкурентоспособности национальных товаров на мировом рынке. Большое внимание уделялось стимулированию притока долгосрочного капитала.

Политика импортозамещения реализовывалась по следующей схеме. Первоначально замещался импорт в отраслях, производящих потребительские товары (текстильная, обувная, пищевая промышленность). Впоследствии при накоплении необходимого капитала импортозамещение распространилось и на продукцию производственного назначения (черные металлы, детали машин, оборудование, химические и нефтехимические продукты).

Государство постоянно контролировало перераспределение средств между приоритетными и вспомогательными отраслями. Так, обрабатывающая промышленность в основном финансировалась за счет средств сельского хозяйства и добывающих производств, а также за счет притока ПИИ.

Приоритеты в экономике постоянно трансформировались. Так, в 1950-х гг. это были текстильное и стекольное производство, в 1960-х – изготовление цемента, минеральных удобрений, нефтепереработка, черная металлургия, химия органического синтеза; в 1970-х – судостроение и автомобилестроение; в 1980-х – информатика, электротехническое машиностроение; с 1990-х – производство новых материалов и технологий, электроника и аэрокосмическая промышленность.

Несмотря на высокий уровень внутреннего накопления, для развития новейших производств требовались значительные ПИИ. Для их активного привлечения использовались такие формы, как совместное предпринимательство, кредиты иностранных банков, техническое содействие и консалтинговые услуги. За это время Тайвань превратился в государство, имеющее значительные золотовалютные резервы, и в потенциального инвестора стран Азии. Потоки прямых иностранных инвестиций в экономику некоторых новых индустриальных стран характеризуются данными табл. 4.6.

Таблица 4.6. ПИИ в экономике некоторых НИС в 2011 г., млрд дол. [8]

Страна	Объем ПИИ
Развивающиеся страны – всего	684,4
Бразилия	66,7
Сингапур	64,0
Мексика	19,6
Таиланд	9,6
Аргентина	7,2
Республика Корея	4,7

В 1980-е гг. НИС стали уделять повышенное внимание внедрению новейших технологий. Были созданы отечественные научно-исследовательские институты, вузы, технопарки, технополисы для создания новых прикладных научных разработок. Основными направлениями исследований явились разработки в области создания оборудования для АЭС и для шельфовой добычи нефти и газа; производства компьютеров, микроэлектроники, продукции чистой химии; развития информатики и автоматизации производства.

По мере укрепления экономики роль государственного регулирования постоянно трансформировалась – на смену жестким административным методам управления пришли косвенные механизмы, сочетающиеся с рыночным саморегулированием.

Экспортноориентированная модель развития, принесшая высокие результаты, требует дальнейшего совершенствования. При существующем росте зарплат и уровня квалификации товары этих стран становятся менее конкурентоспособными на мировом рынке. Объемы производства снижаются, соответственно снижаются прибыли и возникает проблема расчетов по кредитам. Поэтому НИС продолжают модернизацию и переход на новые технологии, развивают наукоемкое и ресурсосберегающее производство. Интенсивно развиваются отрасли, ориентированные на изготовление комплектующих для компьютеров, деталей для самолетов из новых конструкционных материалов. В непродуцированной сфере возрастает роль туризма, финансовой деятельности и информационных технологий.

Финансово-экономический кризис 1997–1998 гг., поразивший НИС Азии, имел три главные причины:

□ несбалансированность отраслевой структуры производства, отсутствие базовых отраслей;

□ направление на протяжении продолжительного времени иностранных инвестиций преимущественно в высокоприбыльные отрасли в ущерб оптимизации структуры экономики;

□ дисбаланс во внешнеэкономических связях, уровнях развития разных сфер экономики, в финансово-банковском секторе, обусловленный весьма высокими темпами роста экономики.

Международная конкурентоспособность НИС Азии начала снижаться из-за появления более дешевой вьетнамской и китайской продукции. Определенную роль в территориальном углублении кризиса в регионе сыграл «эффект заражения», вызванный схожестью хозяйственных структур и взаимозависимостью экономик государств (взаимные экспортные поставки составляли более 50%). Общие убытки от кризиса были оценены в 2 трлн дол. [36, с. 464].

На начало XXI в. в структуре валютных резервов НИС Юго-Восточной Азии 60% приходилось на доллар США, 5% – на японскую иену, 10% – на евро. Поэтому естественно, что падение курса доллара на мировых рынках во время кризиса 2008 г. оказало крайне негативное влияние на объем валютных резервов стран Азии. Вновь, как и 10 лет назад, они пришли к пониманию того, что нужно оградить свои финансовые рынки и валюты от американского влияния. Общим моментом в программах противодействия финансово-экономическому кризису стран Юго-Восточной Азии явилось преимущественное выделение финансовых ресурсов на развитие реальной экономики, сдерживание инфляции, реформирование банковского сектора с целью избавления от «плохих кредитов» в проблемных банках, а также усиление протекционизма. Острой проблемой для всех стран стало сдерживание бегства иностранного капитала в результате обрушения фондовых рынков и кризиса в структурообразующих отраслях экономики. В 2008–2009 гг. страны Азии столкнулись, по существу, с теми же проблемами, которые имели место во время кризиса 1997–1998 гг., а уроки кризиса были изучены слабо. Кроме того, эффект домино в XXI в. подстегнула глобализация при недостаточном участии государства в регулировании экономики [59, с. 11–12].

Региональные особенности. Республика Сингапур. Во внутренней экономической политике Сингапура традиционно

применялась жесткая так называемая модель «управляемой демократии», одним из основных направлений которой являлось импортозамещение, опирающееся на переработку продукции базовых отраслей.

Особенностью экономики Сингапура является значительная доля государственного сектора в транспорте, коммунальных услугах, жилищном строительстве, а также большой удельный вес государственных предприятий в формировании валовых сбережений.

В отраслевой структуре национального хозяйства в 2011 г. доля промышленности в структуре ВВП составила 26,6%, сфера услуг – 73,4%. На производстве сельскохозяйственной продукции Сингапур не специализируется [4]. В 1980-е гг. основными направлениями специализации были нефтепереработка и судостроение преимущественно нефтяных танкеров. В настоящее время признано приоритетным развитие электроники, информатики и биотехнологий. Сингапур и Гонконг являются крупнейшими мировыми финансовыми центрами.

Морской порт Сингапура является вторым в мире по объемам грузооборота после Роттердама. Несмотря на отсутствие в стране исторических достопримечательностей, ее ежегодно посещает 3 млн туристов.

В Сингапуре около 60 частных и филиалов иностранных вузов и три государственных университета. На базе Сингапурского университета в 1981 г. был создан научно-технологический парк, в котором среди разработок наукоемкой продукции отводится внимание созданию современных технологий производства сельскохозяйственной продукции, выращивания овощей и фруктов, разведения рыбы, производства морепродуктов [60].

Тайвань – фактически независимое государство, но не признанное Китаем, считающим его частью своей территории. Численность населения Тайваня – 23,2 млн чел., площадь – 35,96 тыс. кв. км, объем производства ВВП по ППС – 887 млрд дол. (2011). Доля Тайваня в мировом экспорте – 1,7% [4].

Высочайшие темпы роста экономики наблюдались в 1980-е гг. (среднегодовой прирост ВВП составлял 9,2–9,3%). В 2011 г. данный показатель снизился до 4%. По экономическому потенциалу Тайвань входит в десятку мировых экспортеров капитала, а по валютным запасам занимает третье место в регионе после Японии и Китая. ВВП на душу населения составляет 38,2 тыс. дол. [4]. На Тайвань приходится 8% мировых продаж персональных компьютеров, 22% ноутбуков, 83% материнских плат и 51% мониторов.

Наиболее развита сфера услуг, ее доля в производстве ВВП составляет 67%. Промышленность создает около трети ВВП, а сельское хозяйство – 1,3%. Производственный потенциал Тайваня ориентирован на экспорт, выпуск текстиля, одежды, электроники, продукции пищевой и химической промышленности. Сельское хозяйство специализируется на выращивании риса, цитрусовых, чая и сахарного тростника.

Тайвань интенсивно привлекает иностранный капитал и импортирует технологии. Напряженные отношения с Китаем объясняют значительные объемы импорта вооружений.

На Тайване основным источником поступлений средств в промышленное производство сначала был экспорт сельскохозяйственной продукции. Этому способствовало введение так называемого «скрытого рисового налога», т.е. перераспределение денежных накоплений фермеров в промышленность через кредитно-банковскую систему. Шел постепенный переход от крупного частного и государственного землевладения к мелкому – семейного типа. Проведенные аграрные реформы дали возможность пополнить государственный бюджет, усовершенствовать формы собственности, ускорить индустриализацию сельского хозяйства, преодолеть монокультурность, разукрупнить производство, усилить процессы урбанизации.

Для Тайваня является характерным широкое развитие малого бизнеса. В основном это ремесленные производства и предприятия обрабатывающей промышленности. Активная политика поощрения малого бизнеса начала проводиться с середины 1960-х гг., когда внедрялась экспортоориентированная модель развития. В 1990-е гг. малые и средние предприятия производили 98–99% общего объема ВВП и обеспечивали 60% экспорта. Успех такой формы предпринимательства связан с умением проводить гибкую рыночную политику, своевременно адаптироваться к изменяющейся рыночной конъюнктуре, сотрудничать с посредническими компаниями и иностранными партнерами.

Для помощи малому бизнесу в подготовке кадров на Тайване создана специальная молодежная комиссия, которая занимается выделением кредитов молодым бизнесменам, проводит технические и юридические консультации, готовит менеджеров. Эта организация курирует деятельность более 5 тыс. малых предприятий. Финансовую помощь предпринимателям предоставляют Банк малого бизнеса Тайваня, Кредитно-гарантийный фонд малого и среднего бизнеса и Центр малого бизнеса.

В 70 км от столицы Тайваня – Тайбея – создан научно-технологический парк, в котором расположены научно-исследовательские институты промышленных технологий и электроники, корпорации по разработке микроэлектроники, компании по производству полупроводников, центр биотехнологий. Научно-технологический парк специализируется на разработке и выпуске компьютеров и периферийного оборудования, электронных компонентов, полупроводниковых приборов. В нем занято более 12 тыс. ученых и специалистов [60].

Республика Корея по структуре экономики и тенденциям развития схожа с Тайванем. Численность ее населения – 48,9 млн чел., площадь территории – 99,6 тыс. кв. км. По объемам производства ВВП по ППС (2011 г. – 1574 млрд дол.) страна занимает 12-ю позицию в мировом рейтинге, ВВП на душу населения составляет 32 100 дол. Золотовалютные резервы Кореи – 306 млрд дол. [4]. При незначительном удельном весе численности жителей Кореи в населении мира (0,6%) ее экономикой производится 2% ВМП и 3% мирового экспорта.

В середине 1950-х гг. по уровню экономического развития Корея по классификации Всемирного банка относилась к отсталым странам с ВВП на душу населения менее 100 дол. С 1999 г. страна принята в «клуб богатых и высококоразвитых» – ОЭСР. Темпы прироста производства ВВП Кореи в 1950-е гг. составляли 4,3%, в 1960-е – 8,9, в 1990-е – 4,8%. При этом реальный доход на душу населения удваивался каждые 10–12 лет. Наиболее высокие среднегодовые темпы роста экономики отмечались в 1980-е гг. (9,1%). В настоящее время они снизились более чем в 2 раза – 4% [4].

С 1979 г. в Корею проводилась политика открытости экономики для иностранных инвестиций. С помощью внедрения ТНК на корейские рынки ПИИ поступали из Японии, США и стран Западной Европы. Одной из важных характерных особенностей Кореи является значительная роль государства в развитии экономики, которое сумело в сжатые сроки аккумулировать и направить на индустриализацию внешние и внутренние капиталовложения.

Иностранный капитал обеспечивал 60% объема инвестиций в 1961–1965 гг., 39 – в 1966–1970 гг., 30 – в 1971–1975 гг., 14 – в 1978–1980 гг., 15% – в 1981–1985 гг. До 1981 г. главным инвестором развития корейской экономики была Япония. На ее долю приходилось 55% общего объема ПИИ и 76% иностранных

фирм, которые действовали в Корею. Японские инвестиции направлялись преимущественно в трудоемкие отрасли.

С середины 1980-х гг. доля японских инвестиций снизилась, уступив место американскому и западноевропейскому капиталу. Поскольку Корея не имеет значительных природных ресурсов, то ПИИ в основном направлялись в обрабатывающие отрасли и сферу услуг (75% и 24% соответственно). В 2011 г. общий объем прямых иностранных инвестиций в Республике Корея составлял 132 млрд дол. [8].

На начальном этапе индустриализации экономики иностранный капитал направлялся в производство удобрений, нефтепереработку с целью замещения импорта этого сырья. Со временем ПИИ переориентировались на электронную промышленность и приборостроение. Возникла специализация между инвесторами. В частности, японский капитал преобладал в судостроении, машиностроении, швейной промышленности и гостиничном хозяйстве; американский – в производстве транспортных средств и деловых услуг; западноевропейский – в химической промышленности и машиностроении. Японские инвестиции направлялись в основном в экспортоориентированные отрасли, а американские и западноевропейские – в импортозамещающие и обслуживающие внутренний рынок.

Базовыми отраслями в ходе индустриализации явились трудоемкие и материалоемкие (судостроение, автомобилестроение). Со временем произошла переориентация на развитие наукоемких производств (электроника, электротехника, выпуск компьютеров и коммерческих космических спутников).

Постоянная потребность в структурных преобразованиях экономики под влиянием изменяющейся конъюнктуры мирового рынка в 1980–1990 гг. в Корею определила новое направление диверсификации. Для так называемых депрессивных картелей в электротехнической, химической, судостроительной и автомобильной отраслях, при необходимости сокращения избыточных мощностей и избыточных направлений, практиковалось добровольное сокращение или перепрофилирование производств. Под гарантии правительства коммерческие банки выделяли кредиты для создания новых рабочих мест в малом бизнесе.

Макроэкономическая модель, обеспечившая стране столь резкий скачок, была направлена на государственную поддержку высоких темпов роста экономики. Экспортоориентированная модель развития национального хозяйства не ставила своей целью привлечение внутренних резервов, а ориентировалась на

внешние инвестиции. В современных условиях высокие темпы развития страны могут быть обеспечены на основе стимулирования внутреннего спроса и более действенного использования интеллектуального потенциала страны.

Азиатские «тигры», к которым относятся Индонезия, Малайзия, Таиланд и Филиппины, по уровню экономического развития уступают «драконам». Наибольших успехов достигли Малайзия и Таиланд, но их экономикам существенный урон нанес финансово-валютный кризис 1997–1998 гг. В моделях развития этих стран использовался опыт создания «японского чуда», а также позитивный пример формирования «драконов» ЮВА. Однако мировой рынок не выдержал мощного давления потоков товаров и капиталов из данного региона.

Экономика азиатских «тигров» носит аграрно-индустриальный характер. В отличие от «драконов» Юго-Восточной Азии «тигры» располагают богатым природно-ресурсным потенциалом, позволяющим широко его использовать в национальной экономике. Поэтому в этих государствах преобладают как добывающие, так и обрабатывающие отрасли промышленности, но в сравнении с развитыми странами недостаточно высокую долю занимает сфера услуг (табл. 4.7). Исключение составляет предоставление туристических услуг, приносящих, по оценкам международных организаций от 2 до 15% ВВП.

Таблица 4.7. Структура экономики «тигров» ЮВА в 2011 г., % к ВВП [4]

Сфера экономики	Малайзия	Таиланд	Филиппины	Индонезия
Промышленность	40,0	34,0	31,5	47,2
Сельское хозяйство	12,0	13,3	12,8	14,7
Сфера услуг	48,0	52,7	55,7	38,1

В **Малайзии** проживает 29 млн чел., площадь ее территории составляет 336,7 тыс. кв. км. Производство ВВП на душу населения в 2011 г. – 15 800 дол. Эта страна является основным в мире производителем олова и натурального каучука. В отраслевой структуре промышленности наиболее ярко представлены цветная металлургия, производство резиновых изделий, лесная и текстильная отрасли. В последние годы в связи с ростом заработной платы в Японии и «драконах» ЮВА ТНК разместили в Малайзии ряд трудоемких отраслей: текстильную,

обувную, швейную, сборку поточным методом несложной техники (наручных часов, электронагревательных приборов, зонтов). Сельское хозяйство ориентируется на выращивание риса, сахарного тростника. Широко распространено производство пальмового масла.

Значительные средства направляются на создание собственной научно-технической базы, в том числе «малазийского мультимедийного суперкоридора», расположенного к югу от Куала-Лумпура. В этом регионе размещена новая столица страны – Путраджайя, которая входит в научно-технологическую зону.

Проявление кризиса в Малайзии отразилось на снижении уровня частных и государственных инвестиций, падении внутреннего спроса, а также спроса на малазийскую электронную и электротехническую продукцию на мировом рынке из-за жесткой конкуренции. Сократилось производство в добывающих отраслях, лесной промышленности и сельском хозяйстве из-за падения спроса основных импортеров – Японии и Республики Кореи. После устранения последствий кризиса экономическая жизнь заметно активизировалась.

В **Королевстве Таиланд** проживает 67 млн чел., его площадь составляет 514 тыс. кв. км [4]. Удельный вес жителей страны в мировом населении – 0,4%. При этом в Таиланде вырабатывается 0,9% мирового ВВП, на его долю приходится 1,2% мирового экспорта. ВВП по ППС составляет 610 млрд дол., а в расчете на душу населения – 9500 дол.

Страна имеет значительные запасы вольфрама, олова, лесных ресурсов, драгоценных и полудрагоценных камней, является одним из лидеров в производстве натурального каучука. Отраслевая структура экономики подобна малазийской, в то же время доходы от туризма более значительны (более половины ВВП страны создается в этой сфере).

Значительная часть трудовых ресурсов (около 41%) занята в сельском хозяйстве, которое производит лишь 13,3% ВВП страны. Основные выращиваемые культуры – рис, кукуруза, сахарный тростник, тапиока, джут и хлопчатник. Развито рыболовство и животноводство.

Наиболее высокими темпами ВВП страны наращивался в 1980-е гг. (среднегодовой прирост – 7,9%). В 1990-х этот показатель снизился более чем в 2 раза до 3,4%. От азиатского финансово-экономического кризиса Таиланд пострадал в меньшей мере, чем другие страны, поскольку для обеспечения безопасности национальной экономики была оперативно разрабо-

тана антикризисная программа по созданию более благоприятных условий для иностранных инвесторов. В частности, был упразднен запрет на куплю иностранными контрагентами земли, упрощен контроль за использованием средств филиалов банков и финансовых компаний других государств. Успешный выход из кризиса правительство Таиланда связывает с финансовой помощью США и МВФ.

В *Республике Филиппины* проживает 104 млн человек (1,5% населения мира), ее территория составляет 300,7 тыс. кв. км [4]. Филиппины вырабатывают 0,5% ВМП, удельный вес страны в мировом экспорте – 0,3%. В 2011 г. валовой внутренний продукт страны составил 395 млрд дол., а в расчете на душу населения – 4100 дол. Наиболее высокие темпы развития экономики отмечались в 1960–1970-х гг., когда среднегодовые темпы прироста ВВП составляли около 6%. В 1980-е гг. они снизились до 2,1%, но благодаря проведенным в 1990-х гг. реформам возросли до 4%.

Природно-ресурсный потенциал страны представлен запасами нефти, олова, хрома, медной, железной, никелевой и марганцевой руд. Филиппины обладают запасами серебра и золота, хорошо обеспечены лесными ресурсами, рыбой и морепродуктами. Сельское хозяйство специализируется на выращивании риса, кокосовых орехов, кукурузы, сахарного тростника, табака, бананов.

Дешевизна трудовых ресурсов стимулирует в последние годы приток капиталов из НИС Юго-Восточной Азии в трудоемкие отрасли (производство бытовой техники, электроники, телекоммуникационного оборудования, фармацевтической продукции).

В Филиппинах высок удельный вес государственного сектора, который контролирует добычу угля, судостроение, гостиничный бизнес, строительство, производство тканей, бумаги, сахара.

Основой экспорта являются руды и их концентраты, продукция сельского хозяйства. Импортируются преимущественно машины и оборудование, каменный уголь и потребительские товары. Основные внешнеторговые партнеры – США, Япония, страны АСЕАН и ЕС.

В *Республике Индонезия* проживает 249 млн чел. (3,5% населения мира), ее территория – 1,9 млн кв. км. В стране производится 1,4% мирового ВВП, ее удельный вес в мировом экспорте – 1,1%. Объем ВВП Индонезии в 2011 г. составил 1139 млрд дол., а в расчете на душу населения – 4700 дол. [4].

Основу природно-ресурсного потенциала страны составляют: нефть, природный газ, олово, каменный уголь, никелевая руда, бокситы, золото, лесные ресурсы, рыба и морепродукты.

В промышленности, наряду с добычей полезных ископаемых, в последние годы интенсивно развивается текстильное, швейное, обувное производство, судостроение и авиастроение, нефтехимия, электроника, сборка. Сельское хозяйство ориентировано на выращивание риса, кофе, чая, горького и душистого перца, масличной пальмы, табака, гвоздики, сахарного тростника, кукурузы, фруктов, овощей. Активно осуществляется сбор натурального каучука и копры. Правительство финансирует интенсификацию сельского хозяйства – как фермерского, так и плантационного типов. Широко используются удобрения, расширяется выращивание высокопроизводительных сортов растений. Однако животноводство развито слабо. В сфере услуг преобладает туризм, ежегодно страну посещает 3 млн иностранцев.

Индонезия отличается высоким удельным весом государственного сектора в экономике. В 1960-е гг. государство контролировало инфраструктуру, коммунальное хозяйство, т.е. те сферы, где рентабельность производства была невысокой и требовались значительные вливания капитала. К 1990-м гг. государственный сектор существенно расширился и охватил более 200 крупнейших предприятий в области нефтепереработки, производства стали, цемента, минеральных удобрений, выплавки алюминия, судостроения. Однако подобные структурные преобразования вызвали разрастание административного аппарата и коррупционные тенденции.

К *НИС Латинской Америки* относятся Бразилия, Мексика, Чили и Аргентина. Эти государства располагают значительным природно-ресурсным потенциалом, поэтому предпосылкой для наращивания темпов экономического развития в них послужил экспорт сырья и продукции сельского хозяйства. Например, около 80% экспорта Чили составляла медь.

В сравнении с новыми индустриальными странами Юго-Восточной Азии четыре НИС Латинской Америки имеют меньший удельный вес в численности населения мира, мировом промышленном и сельскохозяйственном производстве. По численности населения эти государства уступают НИС Юго-Восточной Азии в 1,3 раза, по объему экспорта – в 2,6 раза, а по сельскохозяйственному производству – в 2,3 раза.

До 1980-х гг. для стран региона была характерна «импортозамещающая индустриализация», развивавшаяся на основе

внутренних ресурсов. Проведение подобной экономической политики способствовало наращиванию производства в отраслях тяжелой промышленности, увеличению экспорта сырья, осуществлению протекционистских мер. При этом ведущая роль в управлении экономикой принадлежала государству. Реализация этатистской модели регулирования приносила значительные результаты и обеспечивала в 1950–1970-е гг. 5–6% среднегодового прироста ВВП. В 1970-е гг. позитивная динамика сохранялась за счет наращивания мощностей добывающих отраслей, но при этом постоянно расширялся перечень товаров критического импорта. Мировой экономический кризис, который наступил после энергетического (1979), привел к падению спроса на латиноамериканское сырье, а рост цен на нефть стимулировал общую инфляцию. Это вызвало отток капитала из региона и еще в большей мере ухудшило экономическую ситуацию.

С 1980-х гг. латиноамериканские страны перешли к реализации неоллиберальной модели развития, которая создала определенные предпосылки для преодоления кризиса. Государственное регулирование уступило позиции инициативе частного сектора. Эта модель, как и в странах ЮВА, основывалась на внешней ориентации экономики и получила название «креольского неоллиберализма».

В *Республике Чили* проживает 17 млн чел., ее территория составляет 756,9 тыс. кв. км. При незначительном удельном весе жителей Чили в мировом населении (0,24%) страна вырабатывает 0,4% ВВП, на ее экономику приходится 0,5% мирового экспорта. Общий объем ВВП в 2011 г. составил 304 млрд дол., а показатель на душу населения – 17 400 дол. [4]. Темпы прироста экономики наиболее высокие в сравнении с другими НИС этого региона (в 1990-х гг. – 5,4%, в 2007 г. – 5,1%, в 2011 г. – 5,9%).

Основу природно-ресурсного потенциала страны составляют запасы медных, железных, марганцевых и цинковых руд, каменного угля, золота, серы, селитры. Традиционно хорошо развивается горнодобывающая промышленность, в последнее время интенсивно расширяются деревообрабатывающая, нефтехимическая, легкая и пищевая отрасли. Сельское хозяйство является высокопроизводительным, специализируется на выращивании зерновых, винограда, цитрусовых и на мясомолочном скотоводстве.

В последние десятилетия основной поток иностранных инвестиций направлялся в горнорудную промышленность (56%

от их объема), сферу услуг (34%), перерабатывающие отрасли (7%) и сельское хозяйство (3%).

В *Мексиканских Соединенных Штатах* проживает 115 млн чел. (1,6% населения мира), их территория – 1958,2 тыс. кв. км. В стране вырабатывается 2,1% ВВП, ее доля в мировом экспорте – 1,9%. В 2011 г. объем произведенного в Мексике ВВП составил 1683 млрд дол., а в расчете на душу населения – 14 800 дол. [4].

Природно-ресурсный потенциал страны представлен запасами нефти (восьмое место в мире), природного газа, серы, себры, свинцово-цинковых, медных и марганцевых руд.

В начале 1990-х гг. была проведена приватизация горнорудной промышленности, черной металлургии, авиационного транспорта, связи, крупнейших банков. По масштабам приватизации Мексика является лидером среди стран региона.

Поскольку в стране сохраняется более низкий уровень заработной платы, чем в странах Юго-Восточной Азии, Мексика является привлекательной для инвестиций как из США, так и из стран Азии. Капиталовложения преимущественно направляются в экспортоориентированные отрасли.

Важную роль в экономическом развитии страны сыграло ее присоединение в 1994 г. к Северо-Американской зоне свободной торговли (НАФТА) и сотрудничество с общим рынком стран Южной Америки (МЕРКОСУР – Бразилия, Аргентина, Уругвай и Парагвай).

После включения Мексики в НАФТА выросло ее присутствие в экономике США. Благодаря экономическому сотрудничеству с Соединенными Штатами Америки в 1998 г. Мексика вышла на седьмое место в мире по производству автомобилей (1,5 млн штук). Значительная доля мексиканского экспорта (71%) направляется в США, откуда импортируется также 62% продукции и услуг. Основной объем иностранных инвестиций (70%) направляется в Мексику из США, но все же привлечение ПИИ является для нее актуальной проблемой.

В промышленности производится 34% ВВП. Развиты нефтедобыча, электроника, горнодобывающая, нефтеперерабатывающая, текстильная и пищевая отрасли. Сельское хозяйство производит 4% ВВП. Основными выращиваемыми культурами являются пшеница, кукуруза, сорго, хлопок, кофе, сахарный тростник. Хорошо развиты экстенсивно-пастбищное мясное скотоводство и свиноводство. Сфера услуг преобладает, ее доля в производстве ВВП составляет 62% [4]. На ее развитие

основное влияние оказывают доходы от туризма и деятельности фондовой биржи в Мехико.

В *Республике Аргентина* проживает 42 млн чел., ее территория занимает 2,8 млн кв. км. Страна вырабатывает 0,9% ВМП, на нее приходится 0,5% мирового экспорта. Объем ВВП в 2011 г. составил 726 млрд дол., а его производство на душу населения – 17 700 дол.

Наиболее высокие среднегодовые темпы прироста ВВП отмечались в 1950-е гг. (4,5%), а их отрицательная динамика наблюдалась в 1980-е гг. (среднегодовой темп снижения – 1,65%). В последние десятилетия Аргентина наращивает объемы производства, в частности в 1991–2000 гг. среднегодовой прирост ВВП составил 3,2%, в 2001–2011 гг. – 5%. При этом значительный спад аргентинская экономика испытала в начале тысячелетия (ВВП снизился на 4–10%), в остальные же годы ВВП имел высокий прирост – более 8% в год [4].

Природно-ресурсный потенциал страны представлен плодородными земельными ресурсами, лесными угодьями, гидроэнергетическим потенциалом рек, запасами нефти, каменного угля, природного газа, урановых, цинковых, медных, бериллиевых и железных руд.

Отраслевая структура промышленного производства ранее ориентировалась на добычу полезных ископаемых – каменного угля, железной руды, нефти. Со временем в стране стали отдавать предпочтение развитию перерабатывающих отраслей: черной металлургии, нефтепереработке, химической промышленности, автомобилестроению, текстильной и лесной промышленности. В Аргентине в более ранний период, чем в большинстве латиноамериканских стран, появились такие прогрессивные отрасли, как атомная промышленность, электроника, самолетостроение. Сельскохозяйственная продукция обеспечивает не только внутренние потребности населения страны, но и экспортируется. За пределы страны поставляются зерно, говядина, кожи, шерсть, виноград, вино. Эта отрасль специализируется на выращивании пшеницы и кукурузы, разведении крупного рогатого скота и овец.

В 1990-х гг. активизации процесса приватизации способствовало принятие закона, по которому иностранные инвесторы приравнивались в правах к национальным вкладчикам. В результате этого 28% государственной собственности перешло к американскому, а 24% – к испанскому капиталу. Чилийский капитал принимал участие в денационализации аргентинской

энергетики. Помимо этого, равные права с национальными банками предоставлялись иностранным финансовым учреждениям. Число последних резко возросло и на долю иностранных банков приходится 60% кредитных операций. Несмотря на явный прогресс в макроэкономической и финансовой стабилизации, в Аргентине обострилась проблема бюджетного дефицита и роста внутреннего долга.

В *Федеративной Республике Бразилия* проживает 199 млн чел. (2,8% населения мира), территория страны занимает 8,5 млн кв. км. В отличие от Аргентины, где экономический подъем начался с 1950-х гг., в этой стране он имел место в более поздний период – с 1970-х гг. (среднегодовые темпы прироста ВВП – 8,5%), затем в 1980-е гг. темпы развития значительно замедлились (1,4%), а некоторый подъем наметился в 1990-е гг. (2%). В период 2001–2011 гг. среднегодовые темпы прироста ВВП Бразилии составили 3,6%. Более подробно особенности развития бразильской экономики будут рассмотрены в § 4.5 данного учебника.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие черты наиболее характерны для новых индустриальных стран?
2. Каково место НИС в мировой экономике?
3. Какие факторы влияют на развитие экономики новых индустриальных стран?
4. Каковы основные направления экономических реформ в НИС?
5. Какова динамика экономического развития новых индустриальных стран?
6. Каковы особенности развития экономики новых индустриальных стран Восточной и Юго-Восточной Азии?
7. В чем заключаются особенности экономического развития НИС Латинской Америки?

4.3. Экономика наименее развитых стран

Место в мировой экономике. Группа государств, к которым относят наименее развитые, т.е. страны с низким доходом, – весьма многочисленна. Специалисты относят к ней от 54 до 60 стран. Чаще всего уровень социально-экономического развития оценивают по показателям грамотности, ВВП на душу населения, покупательной способности, размеру внешнего долга; структуре национального хозяйства, занятости населения в разных сферах производства и т.п.

По классификации Всемирного банка насчитывается 36 стран с ВВП на душу населения менее 1025 дол. в год. Наибольшее их количество находится в Тропической Африке южнее Сахары (Зимбабве, Уганда, Сьерра-Леоне, Гвинея, Гвинея-Бисау, Центральноафриканская Республика и др.), в Латино-Карибском регионе к этой группе относится Гаити, в Азии – Афганистан, Бангладеш, Камбоджа, Мьянма и Непал. Основные экономические показатели некоторых из наименее развитых стран представлены в табл. 4.8.

Таблица 4.8. Экономические показатели некоторых наименее развитых стран мира в 2011 г. [4]

Страна	ВВП, млрд дол.	ВВП на душу населения, дол.	Доля населения за чертой бедности, %*	Уровень безработицы, %*
Афганистан	30,1	1 000	36	35,0
Бангладеш	285,8	1 700	32	40,0
Бурунди	5,3	600	68	–
Гаити	12,5	1 300	80	41,0
Зимбабве	6,2	500	68	95,0
Камбоджа	33,9	2 200	31	3,5
Мадагаскар	20,7	900	50	–
Мали	18,1	1 100	36	30,0
Нигер	11,8	800	63	–
Сомали	5,9	600	–	–
Того	6,5	900	32	–
Эфиопия	96,1	1 100	29	–

* имеющиеся данные по странам в период 1989–2011 гг.

Причины бедности в этих странах различны: следствие колониальной политики (Гаити, Мьянма), периферийное положение (Непал, Бутан), отсутствие значительных запасов полезных ископаемых (Чад, Нигер, Бенин), диктаторские режимы (Гондурас), отсутствие выхода к морю (Мали, Центрально-Африканская Республика (ЦАР), Уганда), слабо развитая транспортная, финансовая и социальная инфраструктуры, характерные для большинства из данной группы государств.

Наименее развитые страны отличаются весьма сложной демографической ситуацией, при которой рост ВВП не поспевает за увеличением численности населения. В них отмечается низкая продолжительность жизни (в среднем 48–57 лет), высокая смертность, в том числе детская. Процессы псевдоурбанизации еще в большей мере усложняют многочисленные экономические проблемы.

По данным исследований ООН, около 35% населения в развивающихся странах страдает от постоянного недоедания, в различных странах от 17 до 70% населения имеет средневенной доход в размере менее 1 дол., весьма низка продолжительность жизни.

В слабо развитых странах основная часть потребительских расходов идет на питание. Общая численность постоянно недоедающего населения наименее развитых стран составляет около полумиллиарда человек.

Основа экономики этих стран – экстенсивное сельское хозяйство, в котором занято до 80% работающего населения. На его долю приходится до 40% произведенного ВВП. Многие виды сельскохозяйственной продукции являются основными статьями экспорта слабо развитых стран и обеспечивают до 90% валютных поступлений (например, какао в Кот-д’Ивуаре и Гане, кофе в Никарагуа и Эфиопии). Падение цен или спроса на подобную продукцию мгновенно снижает поступление валюты в эти государства. Интенсификация и модернизация низкопродуктивного сельского хозяйства в данных условиях проблематична из-за отсутствия возможности накопления капитала для его последующего инвестирования. Финансовая и политическая нестабильность в большинстве стран данной группы препятствуют их глубокой интеграции в мировое хозяйство и делают их малопривлекательными для иностранных инвестиций.

Проблемы экономического развития. Слабо развитые страны не имеют достаточных ресурсов для преодоления бедности собственными силами. Отсутствие богатых месторождений полезных ископаемых не позволяет получать доходы от минеральной ренты. Разработка имеющихся месторождений полезных ископаемых и их добыча зависят от притока внешних инвестиций, чему препятствуют политическая нестабильность и отсутствие транспортной инфраструктуры. Низкий уровень грамотности, высокий процент функционально необразованного населения сдерживает развитие трудоемких производств в этих государствах. Мировое сообщество постоянно предоставляет

помощь этой группе стран в различных формах, но отсутствие действенного контроля за ее распределением не позволяет рационально использовать подобные поступления.

Крайне низкий уровень накопления средств населения и производственных капиталов делает невозможным инвестирование ключевых отраслей, подготовку квалифицированных работников, усовершенствование технологий. Это, в свою очередь, не способствует росту производительности труда. Низкий уровень накопления является результатом бедности и одновременно причиной ее сохранения. Незначительный объем инвестиций не обеспечивает внедрение новых технологий. Низкий внутренний спрос даже на товары первой необходимости не позволяет создавать предприятия не только массового, но и серийного производства.

Слаборазвитые страны находятся на начальном этапе развития индустриального общества (табл. 4.9). В них преимущественно развиты отрасли по добыче полезных ископаемых и переработке сельскохозяйственного сырья, а также по производству продуктов питания и товаров повседневного спроса.

Таблица 4.9. Отраслевая структура производства ВВП в некоторых наименее развитых странах в 2011 г., % [4]

Страна	Промышленность	Сельское хозяйство	Сфера услуг
Ангола	65,8	9,6	24,6
Афганистан (2008)	25,0	35,0	40,0
Бангладеш	28,6	18,4	53,0
Бурунди	21,4	31,0	47,6
Гаити	16,0	25,0	59,0
Мадагаскар	16,4	28,3	55,2
Мали	21,9	38,8	39,3
Нигер	16,0	39,0	45,0
Сомали	7,4	60,2	32,4
Сьерра-Леоне	22,0	51,5	26,5
Того	23,0	46,0	31,0
Эфиопия	13,0	41,0	46,0

В вышеназванных государствах промышленное производство осуществляется преимущественно на малых предприятиях.

По числу занятых малые промышленные предприятия занимают второе место после аграрного сектора и во многом связаны с ним производственными взаимоотношениями. Они более эффективно используют имеющиеся незначительные сырьевые ресурсы, поставляют населению потребительские товары, производят орудия труда для сельского хозяйства. Кроме того, уровень интенсификации производства на малых предприятиях ниже, чем на крупных, что дает возможность создавать дополнительные неэффективно используемые рабочие места. На таких предприятиях большой удельный вес живого труда, в том числе семейного, детского и женского. Отметим, что для этой группы стран характерна неразвитость складского, холодильного хозяйства, другой инфраструктуры и имеют место постоянные перебои в подаче электроэнергии. Например, в государствах Восточной Африки из-за проблем с ограниченным обеспечением электроэнергией около 70% ремесленников работают в помещениях без электричества и водопровода.

Способность мелких предприятий приспосабливаться к нестабильной экономической ситуации нашла отражение в особых их формах – объединении промышленной и сельскохозяйственной деятельности. Это так называемые «сельская индустриализация» и «малая индустриализация», которые преимущественно создаются за пределами крупных городов для максимального приближения к сырьевой базе. Такие формы предпринимательства дают возможность расширить масштабы использования местных естественных ресурсов, а за счет развития трудоемких производств снизить отток трудовых ресурсов из сельской местности.

В последние годы в некоторых развивающихся странах создаются *кластеры* – группы малых предприятий, территориально связанных между собой, осуществляющих общие закупки сырья и сбыт готовой продукции. Малые предприятия выдерживают конкуренцию с более крупными производителями благодаря экономии на административном персонале и более тщательному изучению местных рынков.

Существует значительная дифференциация малых предприятий по степени технической вооруженности, специализации, уровню квалификации кадров, производительности труда. Кооперация мелких предприятий с крупными приводит к качественным изменениям в промышленности. Новые стимулы для роста мелкого производства создает интернационализация мирового хозяйства при активной роли ТНК. Объектом интереса

иностранных корпораций являются малые предприятия в текстильной, обувной и швейной промышленности. Расширяется число малых предприятий по производству продукции народных промыслов. Кустарные и ремесленные мастерские с большим удельным весом ручного труда пользуются поддержкой правительства своих стран не только с учетом экономической необходимости, но и с целью сохранения культурного наследия. Широко функционирует **неформальный** (неорганизованный, неофициальный, нерегулируемый) **сектор**. Это сектор традиционно отсталых отраслей экономики, объединяющий самые мелкие предприятия, отличающийся низкими доходами и незащищенностью занятого в нем населения. В Азии и Африке более 50% женщин, не занятых в сельском хозяйстве, работают в неформальном секторе (Замбия –72%, Гамбия – 62%), охватывающем преимущественно розничную торговлю и традиционные для этих стран услуги.

Высокие темпы урбанизации способствуют переполнению городов избыточными трудовыми ресурсами. В них удельный вес неформальной занятости составляет 20–60%. В «теневом» секторе изготавливаются текстиль, ковры, игрушки, обувь, бижутерия, искусственные цветы и другие изделия.

Начиная с 1960-х гг. в наименее развитых странах осуществляется политика импортозамещающей индустриализации. Ранее сформировавшаяся промышленная структура, представленная пищевой, табачной и текстильной отраслями, трансформируется с развитием металлургии, металлообработки, сельскохозяйственного машиностроения (в основном на уровне сборки) и приборостроения (сборка холодильников, стиральных машин, кондиционеров и др.). Как правило, в возникновении и развитии этих отраслей принимает участие иностранный капитал.

Региональные особенности. Наибольшее число слаборазвитых стран находится в **Тропической и Экваториальной Африке**. На этой территории расположены 45 стран данной группы, производящих 2,5% ВМП. Наименее развитые государства региона имеют значительный совокупный внешний долг, который составляет около 70% к ВВП (Гвинея, Сейшельские острова, Гамбия). Его стоимость в 2,5 раза превышает экспортные поступления, а на обслуживание долговых обязательств направляется значительная часть прибылей от экспорта. Основные причины долговых проблем – узость экспортоориентированного сектора, несбалансированность экономики, неспособность использовать преимущества международного разделения труда, огромная зависимость от внешних ресурсов.

При удельном весе населения в 11,8% на эту группу стран приходится 1,1% мирового товарного экспорта.

В последние десятилетия наблюдалась позитивная динамика показателя ВВП на душу населения в государствах данного региона. Однако значение данного показателя остается все еще самым низким в мире в таких странах региона, как Бенин, Буркина-Фасо, Бурунди, Гамбия, Гвинея, Гвинея-Бисау, Демократическая Республика Конго, Зимбабве, Кения, Коморские острова, Либерия, Малави, Мали, Мозамбик, Нигер, Руанда, Сьерра-Леоне, Танзания, Того, Уганда, Центральноафриканская Республика, Чад, Эритрея, Эфиопия (см. табл. 4.1).

Соотношение объемов экспорта и ВВП увеличивается в Мавритании, Чаде, Свазиленде, Мали и Маврикии, в то же время снижается в ЦАР, Судане и Замбии. Больше всего от притока экспортной выручки зависят Ангола, Конго, Габон, Экваториальная Гвинея, Мавритания, Свазиленд, Ботсвана и Маврикий, в которых поступления от экспорта составляют более 50% к ВВП. Это свидетельствует о значительной зависимости экономик этих стран от изменений мировой рыночной конъюнктуры.

В ряде наименее развитых государств региона (Нигер, Буркина-Фасо, Руанда) экспортная квота составляет менее 15%. Возможные колебания конъюнктуры мирового рынка не окажут значительного отрицательного влияния на экономику этих стран, но в то же время настолько низкий показатель экспортных возможностей свидетельствует о перестройке структуры хозяйства и о слабом экспортном потенциале. Основные макроэкономические показатели наименее развитых государств Тропической и Экваториальной Африки представлены в табл. 4.10.

Таблица 4.10. Макроэкономические показатели некоторых наименее развитых стран Африки в 2011 г. [4]

Страна	ВВП на душу населения, дол.	Прирост ВВП к предыдущему году, %	Экспорт, млн дол.	Импорт, млн дол.	Прирост цен к предыдущему году, %
1	2	3	4	5	6
Гвинея	1100	3,9	1 433	2106	21,4
Демократическая Республика Конго	300	6,9	10 660	8721	15,5
Зимбабве	500	9,4	2 932	4370	5,4

1	2	3	4	5	6
Руанда	1300	8,6	373	1368	4,9
Сьерра-Леоне	1100	6,0	427	1571	16,2
Центрально-африканская Республика	800	3,3	186	320	0,1

Самые высокие темпы среднегодового прироста ВВП в регионе отмечались в 1951–1960 гг. во время освобождения от колониальной зависимости. В последующий период они снизились и к настоящему времени составляют в среднем около 3–5%. В наименее развитой группе стран Тропической и Экваториальной Африки среднегодовые темпы роста ВВП значительно ниже, чем в целом по развивающимся странам (табл. 4.11). Помимо этого, наблюдается отток капитала из-за политической нестабильности, экономической отсталости, низкой нормы прибыли и коррупционных проявлений.

Таблица 4.11. Среднегодовые темпы прироста ВВП стран Тропической и Экваториальной Африки в 1901–2011 гг., % [13; 23; 33, с. 94; 61]

Группа стран	1901–1913	1914–1930	1931–1939	1938–1950	1951–1960	1961–1970	1971–1980	1981–1990	1991–2000	2001–2010	2011
Развивающиеся страны	1,7	1,8	2,2	1,8	5,2	4,5	5,3	4,5	5,0	5,4	5,0
Страны Тропической Африки	2,8	2,6	3,2	4,4	4,4	2,8	2,3	1,7	1,3	4,8	4,8

В большинстве стран региона внедрение неолиберальной модели хозяйствования привело к снижению общего уровня жизни. Наиболее высокие темпы снижения личного потребления на душу населения наблюдались в Кот-д’Ивуаре, Мадагаскаре, Гамбии, Нигере, Нигерии, Замбии и Анголе. На фоне происходящих позитивных тенденций в других развивающихся странах, где поляризация в доходах бедного и богатого населения сократилась, в государствах данного региона около трети населения находится за чертой бедности.

В последние годы несколько изменилось положение в сельском хозяйстве ряда стран региона. Они стали отказываться от традиционного монокультурного хозяйства. Например, Гана, известная как главный производитель какао-бобов, теперь занимается выращиванием ананасов и производством ананасового сока. По оценкам экспертов, для осуществления модернизации сельского хозяйства необходим ежегодный приток инвестиций, составляющий не менее одной четверти расходов государственного бюджета. Однако в настоящее время на эти цели направляется менее 10% бюджетных средств.

Африканские страны стараются экстраполировать экономические модели НИС Юго-Восточной Азии. Например, Гана в реализации экономической политики стремится объединить подходы Сингапура по развитию человеческих ресурсов и рынков капиталов с достижениями Малайзии и Индонезии в сельскохозяйственном производстве, Республики Кореи, Таиланда и Индонезии – в текстильной отрасли. В сформированных при поддержке МБРР зонах совместного предпринимательства функционируют предприятия по выпуску электроники и высокоточных приборов, осуществляется программа компьютерной подготовки персонала и создаются научно-исследовательские центры.

Одним из вариантов выхода из бедности для ряда стран региона становится развитие экотуризма. Перспективность этого направления обусловлена экологизацией общественного сознания жителей развитых государств, их влечением к природе, особенно экзотической. В настоящее время на долю Африки приходится 2% иностранных туристов и 1% доходов от мирового туризма. Высокими темпами туризм развивается в Танзании, Замбии, Сенегале.

Вопросы для самоконтроля

1. Что является основным критерием отнесения государства к группе наименее развитых стран?
2. Каковы особенности географического размещения наименее развитых государств?
3. Каково место наименее развитых стран в мировой экономике?
4. Какие факторы влияют на наличие экономических проблем наименее развитых государств?
5. Каковы основные макроэкономические показатели наименее развитых стран?
6. Какова отраслевая структура экономики наименее развитых стран?
7. В чем состоят особенности экономического развития государств Тропической и Экваториальной Африки?

4.4. Экономика Индии

Место в мировой экономике. Индия – страна древнейшей культуры, внесшая огромный вклад в развитие всей мировой цивилизации. Она принадлежит к группе развивающихся стран со средним уровнем доходов. Страна занимает второе место в мире по численности населения и седьмое по площади территории. По объему ВВП она находится на четвертом месте в мире. Удельный вес ВВП Индии в мировом производстве товаров и услуг на протяжении века постоянно изменялся: сначала снижался вплоть до 1970 г., а затем устойчиво возрастал. Страна производит около 5,6% валового мирового продукта, ее удельный вес в мировом экспорте составляет 1,7% [4]. Однако, учитывая значительную численность населения (более 1,2 млрд чел.), показатели на душу населения значительно ниже высокоразвитых стран. Отметим, что население Индии удваивается каждые 30 лет, а ВВП с 1980 г. – каждые 10 лет. Таким образом, обеспечивается значительный рост ВВП на душу населения, но пока Индия смогла лишь перейти из группы беднейших развивающихся государств в группу стран со средними доходами.

Внешний долг страны в 2011 г. составил 287 млрд дол., а его удельный вес в валовом внутреннем продукте – 6,5%.

Индия занимает первое место в мире по производству сахара, второе после Китая – по выращиванию джута и табака, хлопка-волокна и хлопчатобумажных тканей, третье после Китая и США – по добыче угля, а также по производству и потреблению хлопка. Характеризуя долю Индии в мировом сельскохозяйственном производстве, отметим, что в сравнении с 1900 г. она снизилась, в то же время удельный вес других стран Азии и в целом развивающихся государств возрос.

Краткие сведения об Индии представлены в табл. 4.12.

Таблица 4.12. Индия: краткая справка [4]

Территория	3,3 млн кв. км
Население (01.07.2011)	1205 млн чел.
Государственное устройство	федеративное государство, парламентская республика
Столица	Нью-Дели

Национальная валюта	индийская рупия (INR)
ВВП (2011)	4,4 трлн дол.
ВВП на душу населения (2011)	3700 дол.
Экспорт (2011)	307 млрд дол.
Импорт (2011)	475 млрд дол.
Уровень безработицы (2011)	9,8%

В преамбуле Конституции Индия определяется как суверенная, социалистическая, светская, либерально-демократическая республика. Индия является членом ООН с момента учреждения, одним из основателей и лидеров Движения неприсоединения, занимает особую позицию по нераспространению ядерного и ракетного оружия, созданию безъядерной зоны в Южной Азии. Индия входит в состав Южно-Азиатской ассоциации регионального сотрудничества – СААРК (*South Asian Association for Regional Cooperation – SAARC*) и «Плана Коломбо».

Факторы экономического развития. Основными факторами, сформировавшими экономику Индии и оказывающими влияние на ее современное развитие, являются природно-ресурсный и демографический потенциал, а также особенности историко-экономического развития.

Природно-ресурсный потенциал Индии весьма разнообразен. Находясь на юге Азии, Индия, как уже отмечалось, располагает огромной площадью территории, которая составляет примерно треть площади США или пятую часть территории России. Индийский полуостров вдается в Индийский океан. Водные границы страны примерно на 40% превышают сухопутные. На севере Индии расположены Гималаи, где находятся самые высокие вершины в мире. Живописный озерный край Джамму и Кашмир расположен у северо-западных склонов Гималаев. Предгорья Гималаев покрыты лесами, где водятся многочисленные представители животного мира, в том числе тигры и леопарды.

К югу от Гималаев в плодородных заливных долинах крупных рек живет большая часть населения Индии.

Несмотря на наличие довольно крупных рек (Брахмапутра, Инд, Ганг и др.), их энергетический потенциал невысок вслед-

ствии равнинного характера местности, где они протекают. По выработке электроэнергии Индия занимает пятое место в мире.

Недра Индии богаты полезными ископаемыми. Еще в колониальное время ее называли «жемчужиной британской короны». Действительно, полезные ископаемые страны разнообразны и запасы их значительны. Основные залежи расположены на северо-востоке страны. На границе штатов Ориса и Бихар находятся железорудные бассейны с ископаемыми высокого качества. Общие геологические запасы составляют свыше 19 млрд т, что составляет четвертую часть общемировых. Индия располагает также значительными залежами марганцевых руд, титана, хрома, меди. Существуют запасы нефти и природного газа, однако потребности в этих ресурсах удовлетворяются за счет импорта.

Несколько севернее железорудных находятся главные каменноугольные бассейны (в штатах Бихар, Западный Бенгал), но эти угли имеют невысокое качество. Разведанные запасы каменного угля в стране составляют около 23 млрд т. На северо-востоке страны наблюдается особенно благоприятная для развития отраслей тяжелой промышленности концентрация полезных ископаемых. Штат Бихар – самый богатый полезными ископаемыми район Индии.

Разнообразны полезные ископаемые Южной Индии – это бокситы, хромиты, магнезиты, бурый уголь, графит, алмазы, золото, монацитовые пески. В Центральной Индии (восточная часть штата Мадхья-Прадеш) также имеются значительные месторождения черных металлов и каменного угля. Важным источником энергии может стать радиоактивный торий, содержащийся в моноцитовых песках. В штате Раджастхан обнаружены урановые руды.

Агроклиматические условия на большей части территории страны благоприятные и позволяют заниматься земледелием круглый год. По общим размерам обрабатываемых земель она уступает только США. Среди природных рисков Индии следует отметить эрозию сельскохозяйственных угодий, засухи, наводнения, разрушительные муссонные дожди и землетрясения в горах.

Демографический потенциал Индии огромен. Население Индии превышает 1,2 млрд чел. Около 70% населения проживает в сельской местности. Несмотря на наличие таких крупных городов, как Нью-Дели (21,7 млн чел.), Бомбей (19,6 млн чел.),

Калькутта (15,3 млн чел.), Бангалор (7,1 млн чел.) и еще около 30 городов с численностью населения более миллиона человек, уровень урбанизации Индии не превышает 30%.

Демографическая проблема стоит перед страной уже достаточно давно. В 1952 г. Индия была первым государством, которое начало осуществлять национальную программу по планированию семьи в целях стабилизации численности населения и приведения этого показателя в соответствие с потребностями национальной экономики. С 2000 г. в Индии осуществляется национальная демографическая политика, которая также направлена на уменьшение темпов воспроизводства населения, но в то же время призвана решать задачи повышения уровня медицинского обслуживания, сокращения детской смертности и т.п.

Наряду с демографической проблемой существует проблема национальная, связанная с кастовостью индийского общества и религиозными различиями. В Индии насчитывается несколько сотен наций, народностей и племен; крупнейшие из них: хиндустанцы, телугу, маратхи, бенгальцы, тамилы, гуджаратцы, каннара, пенджабцы и др. По религиозному составу наибольший удельный вес имеют индуисты (80%), далее следуют мусульмане (14%), христиане (2,4%), сикхи (2%), буддисты (0,7%).

Трудовые ресурсы Индии весьма значительны – 488 млн чел., но преобладают неквалифицированные работники. Доля грамотных среди взрослого населения страны – 61%. Велика безработица (зарегистрировано свыше 30 млн чел.). Индия – одна из самых поляризованных в социальном отношении стран мира. Около 350 млн чел. (29% населения) живут за чертой бедности.

Ежегодно рынок труда пополняется более чем 10 млн новых претендентов на трудоустройство, из них работу находят не более 1 млн, что серьезно обостряет проблему занятости в Индии. В поисках места работы тысячи граждан выезжают за пределы страны. Так, в Саудовской Аравии трудится не менее 1,6 млн индийцев.

Историко-экономические особенности развития Индии нашли отражение в современной структуре ее экономики и определили ряд требующих решения современных проблем.

В Индии зародилась одна из древнейших мировых цивилизаций – в долине Инда сложилась высокоразвитая Хараппская (Индская) цивилизация городского типа. Существование крупных городов, наличие системы планирования городского

строительства свидетельствуют о высокой степени развития данной цивилизации.

Индская долина была одним из древнейших центров земледелия на Востоке. Здесь с давних времен выращивали различные сельскохозяйственные культуры (пшеницу, ячмень, кунжут, рис, хлопчатник и др.). Немалое значение имело скотоводство. Из домашних животных были известны овца, коза, корова.

В период Хараппской цивилизации получили распространение такие ремесла, как прядение и ткачество, резьба по кости и металлу, изготовление керамики. Города Хараппской цивилизации были центрами внутренней и внешней торговли, которая велась сухопутным и морским путем.

Началом нового периода в истории древней Индии (магадхско-маурийского) исследователи обычно считают середину первого тысячелетия до н.э. В эту эпоху сложились основные черты социально-экономического строя древнеиндийского общества. В это время резко проявилась неравномерность развития отдельных областей. Одним из наиболее экономически развитых центров Северной Индии стала долина Ганга, где были плодородные почвы и богатые залежи металлов. Развитие получило искусственное орошение. Хотя земледелие стало ведущей отраслью производства, немалое значение в хозяйстве играло и скотоводство. Появились деньги и получило развитие денежное обращение. В эту эпоху были уже известны заклады, кредиты, проценты.

В VII–XVIII вв. в Индии господствовал феодальный строй. Индийская форма феодализма отличалась от европейской, в частности, преобладанием государственной собственности на землю. Начиная с XI в. Индия стала подвергаться разрушительным набегам мусульманских завоевателей. Из европейцев первыми достигли Индии португальцы (Васко де Гама, 1498 г.), которые вытеснили купцов-мусульман и на целое столетие утвердили свою монополию в индийских морских водах. Последние португальские владения на субконтиненте просуществовали до 1961 г. В начале XVII в. в Индии появились голландцы, французы и англичане. Голландцы сумели, изгнав португальцев, обосноваться на Молуккских островах. В 1612 г. британская Ост-Индская компания создала факторию в Сурате. В этот период в Европу вывозились хлопчатобумажные ткани, индиго, селитра, сахар и шелк. В обмен ввозились предметы роскоши, пользовавшиеся спросом при дворах раджей [62].

В XVIII в. происходила борьба, в том числе посредством открытых военных действий, за Индию между Англией и Францией, в которую втянулись индийские правители. Великобритания сумела победить в схватке за огромную территорию, которая управлялась Лондоном как непосредственно, так и через вассальных князей. С завоеванием Индии англичанами изменилось не только политическое, но и экономическое положение страны. В отличие от прежних завоевателей, которые оседали здесь и ассимилировались с местным населением, Англия, вставшая на путь капиталистического развития, рассматривала Индию как источник богатств, вывозившихся в метрополию.

Начавшийся еще в период завоевания вывоз богатств из Индии стал постоянной «экономической выкачкой» (economic drain). В период завоевания англичане вывезли из Индии огромную «военную добычу», полученную путем разграбления казны разных индийских правителей и крупных феодалов.

В целом экономическая политика колониального правительства в Индии отличалась двойственностью: с одной стороны, поощрялось развитие новых экономических районов, новых средств связи, происходил рост портовых городов, были проложены первые железные дороги, началось строительство телеграфа, была улучшена почтовая связь, с другой – усиливалась по существу феодально-налоговая эксплуатация крестьянства и укреплялась частная собственность землевладельцев, сдающих свою землю в аренду и вводящих по существу кабальные способы закрепощения крестьян. Превращение Индии в аграрно-сырьевой придаток Англии объективно создавало почву для возникновения в стране капиталистического производства, но сохранение разного рода феодальных пережитков и препятствия, воздвигаемые на пути развития национального производства, тормозили развитие индийской экономики [62].

Начиная с 60-х гг. XIX в. возрос вывоз из Индии сельскохозяйственного сырья. Главными статьями индийского экспорта были хлопок, шерсть, джут, пальмовое волокно, рис, пшеница, маслосемена, пряности, индиго, опиум. Основная часть всей продукции направлялась в Англию. Общая стоимость товаров, вывозимых ежегодно из Индии, увеличилась к концу XIX в. втрое. За этот период ввоз английских товаров в Индию увеличился в 5 раз [62]. Основную часть импорта Индии составляли различные виды потребительских товаров. Это вело к дальнейшему развитию товарно-денежных отношений и внедрению

в сельскохозяйственное и ремесленное производство торгового и ростовщического капитала. Накопление денежного капитала индийскими торговцами и ростовщиками имело два важных социально-экономических последствия: внедрение торгово-ростовщических каст в землевладение, с одной стороны, и образование предпосылок для формирования национальной промышленности – с другой.

Индия стала сферой приложения английского капитала. Объектами крупных капиталовложений стали железные дороги, ирригационные сооружения для выращивания экспортных культур, плантационное хозяйство, горнодобывающая промышленность. К концу XIX в. в крупном производстве 70% всего акционерного капитала принадлежало англичанам.

На протяжении всего колониального периода в Индии не прекращалась борьба местных феодалов, крестьян с завоевателями. Усилению освободительного движения способствовало увеличение вывоза ресурсов из страны Великобританией, участвовавшей в двух мировых войнах. Метрополия в значительной степени перекладывала военные расходы на свою главную колонию, что тяжело сказывалось на экономическом положении Индии. Промышленность Индии получила значительные военные заказы на поставку боеприпасов, стали и угля, железной руды, марганца, слюды, изделий из джута, хлопчатобумажных тканей «хаки», шерстяных изделий (одеяла, шинели и пр.). Предельное напряжение во время Второй мировой войны ресурсов Индии, особенно продовольствия, при обычном его дефиците и отсутствии государственных запасов зерна привело к голоду. В 1943 г. голодало около трети населения страны.

В августе 1947 г. была провозглашена независимость Индии, при которой Индийская империя была поделена на два доминиона: Пакистан, образованный из двух регионов с мусульманским большинством, и индуистскую Индию. Раздел сопровождался кровопролитием, в котором погибло более 300 тыс. чел., и миграцией более 10 млн чел. Раздел Индии на Индийский Союз и Пакистан нанес огромный экономический ущерб обеим странам. Вся единая экономическая система, включая ирригационные сооружения, транспортную сеть, оказалась разорванной. Индийский Союз испытывал нехватку продовольствия, а также сырья для ведущей текстильной промышленности. В 1949 г. объем промышленного производства составлял 60–70% от уровня, достигнутого во Второй мировой войне. Резко

выросла безработица. В 1947–1950 гг. Индия была вынуждена ввозить более 10 млн т зерна.

В принятой правительством Индии в 1948 г. резолюции по промышленной политике была заложена основа смешанной экономики, в которой при стратегическом контроле со стороны государства частному сектору отводилась заметная роль. Следует отметить, что значительную роль играли идеи социализма и плановые методы хозяйствования. В соответствии с этим курсом, за государством были зарезервированы важнейшие отрасли тяжелой промышленности и машиностроения, включая черную металлургию, угольную и нефтяную промышленность, производство вооружений и атомной энергии, железные дороги. В июле 1948 г. был национализирован Резервный банк Индии, усилен контроль за деятельностью частных банков. Важной частью всего процесса экономического развития Индии стало планирование. При этом был использован опыт Советского Союза. Все основные программные документы 1950–1960-х гг. подчеркивали важнейшую роль государства в строительстве национальной экономики. К середине 1960-х гг. в государственном секторе были созданы основные предприятия тяжелой индустрии – черной и цветной металлургии, нефтехимии, тяжелого машиностроения, производства строительных материалов и электроэнергетики. Общий объем промышленного производства в 1948–1964 гг. вырос в 2,5 раза [63].

Во второй половине 1960-х – начале 1970-х гг. в Индии начался первый этап «зеленой революции», которая охватила в основном районы, традиционно специализировавшиеся на производстве пшеницы, – Пенджаб, Харьяну и западную часть Уттар-Прадеша. Благодаря применению новых высокоурожайных сортов, усиленному развитию ирригации и широкому использованию удобрений и ядохимикатов за первые 6 лет производство пшеницы выросло более чем в 2,6 раза. Все это происходило при активном участии государства.

Однако уже на втором этапе «зеленой революции» (1972–1975) произошел ее спад, который был во многом связан с ростом цен на основные средства новых технологий – машины, удобрения, пестициды, а также на горючее и электроэнергию. Одним из результатов «зеленой революции» стало замещение пшеницей, а затем и рисом более дешевых продовольственных культур, в том числе бобовых – основного источника протеина в пищевом рационе наименее состоятельных групп населения.

А общим итогом стало то, что с 1978 г. был полностью прекращен импорт зерновых (за исключением неурожайного 1981 г.). «Зеленая революция» помогла решить проблему создания крупных государственных запасов зерна.

К середине 1960-х гг. рост промышленного производства составлял 7,8% ежегодно. Произошли заметные изменения в аграрной сфере. Главным результатом аграрных реформ стало укрепление предпринимательской верхушки крестьянства, переход к капиталистическим методам хозяйствования. С 1951 по 1964 г. объем продукции сельского хозяйства вырос на 40%. За этот же период внутренний национальный продукт увеличился на 60%. Положительные сдвиги произошли в развитии системы просвещения, здравоохранения, науки. Число студентов в высших учебных заведениях выросло в 5 раз. Общее повышение уровня жизни сопровождалось ростом продолжительности жизни с 32 лет в 1951 г. до 50 лет в 1971 г. [63]

Вместе с тем в аграрном секторе более 20% хозяйств не имели земли. Рост цен, высокая инфляция, массовая безработица при ежегодном приросте населения около 2,5% нивелировали определенные достижения в промышленности и сельском хозяйстве. Более того, экономическое положение большей части населения оставалось очень тяжелым. На этой почве в стране обострились социально-экономические противоречия и конфликты.

Вскоре после прихода И. Ганди к власти были осуществлены первые мероприятия по реформированию индийской экономики, согласованные с Всемирным банком и другими международными финансовыми институтами. Они включали девальвацию рупии (на 36,5%), снятие многих ограничений на импорт, промышленное дерегулирование. Все это должно было сопровождаться помощью со стороны международных финансовых организаций и развитых стран. Это был определенный отход от стратегии самообеспечения. Реформы не дали нужного результата. Девальвация рупии, рост цен на продовольствие и существенное падение уровня жизни в этот период способствовали формированию в общественном сознании мнения, что правительство отходит от провозглашенных целей строительства общества социальной справедливости. В последующем снова произошел возврат к политике национализации и укрепления госсектора в экономике. Несмотря на высокую степень государственного регулирования, частный сектор стал важной частью во всех отраслях экономики. Успехи были достигнуты в усло-

виях очень сложного общества, разделенного по этническому, лингвистическому и религиозному признакам.

В начале 1990-х гг. XX в. стали появляться негативные тенденции, которые выразились в антиэкспортном торговом режиме, жестком протекционизме национальной промышленности, сокращении государственных накоплений, росте финансового дефицита. Эти и другие трудности привели к росту внешнего долга Индии. Они усугублялись в связи с очередным нефтяным кризисом. В итоге в Индии разразился острый финансовый кризис – имевшиеся к июню 1991 г. валютные резервы Индии в 1 млрд дол. были в состоянии покрыть только 2-недельный импорт товаров. В данных условиях корпоративный сектор, промышленники и их лоббисты выступили с позиций решительной активизации курса на либерализацию экономики и внешнеэкономических связей. Под этим имелись в виду прежде всего освобождение промышленности от государственного лицензирования и постоянного контроля со стороны правительства и приватизация государственной собственности.

Индия пошла по пути постепенной, эволюционной модернизации и экономических реформ. Был объявлен курс на быстрый экономический рост на основе модернизации, особенно развития науки и технологии, повышения производительности. В свою очередь, экономический рост должен был сочетаться с социальной справедливостью, что в условиях Индии означало, с одной стороны, предоставление возможностей для развития большинства населения, а с другой – устранение социально-экономического неравенства между отдельными группами людей, не зависимо от религии или касты, и между отдельными регионами. Индия не отказалась от государственного планирования экономики.

С начала 1990-х гг. индийская экономика в целом росла более чем на 6% ежегодно (в 2003–2007 гг. на 7–9%), но происходило это главным образом за счет роста промышленного производства, высоких технологий и сферы услуг. За эти же годы рост в сельском хозяйстве составлял всего 2,2%. Эта цифра примерно соответствовала ежегодному приросту населения Индии. Таким образом, возник огромный разрыв в жизненном уровне населения городов и деревень. В процессе реформ явно обозначились две Индии. Одна – это страна растущего предпринимательства, растущих городов (часто плохо управляемых), растущего слоя богатых и зажиточных людей, которые

составляли около четверти ее населения. Другая Индия – это тысячи деревень и сотни миллионов бедняков. Они оказались на обочине экономических реформ, которые не принесли им заметного улучшения жизни [63].

Также отмечаются довольно резкие контрасты регионально-го развития Индии. Индийский север оказался вне влияния западной цивилизации, здесь действуют местные обычаи, сложилась культура, которая тормозит промышленное развитие. Напротив, на юге страны современная культура формировалась под влиянием британцев. На западе приоритет имеет легкая промышленность, основой которой является частный бизнес. В развитии предприятий легкой промышленности здесь наблюдается значительный прогресс. На востоке еще с 1950-х гг. интенсивным образом развивалась тяжелая и добывающая промышленность. Эти отрасли, став неконкурентоспособными, приходят в упадок. Из-за диспропорций регионального развития происходит достаточно резкая дифференциация Индии на бедные и богатые штаты.

Структура и динамика развития экономики. Экономика Индии охватывает традиционное сельское хозяйство, инновационное сельское хозяйство, традиционные ремесла, широкий диапазон современных отраслей промышленности и сферы услуг. Наибольшая часть трудовых ресурсов сосредоточена в сельском хозяйстве, но сфера услуг является основным источником экономического роста (в ней сосредоточено лишь около трети трудовых ресурсов страны, но производится более половины ВВП). В последние годы Индия перешла на постиндустриальную стадию экономического развития. В 2011 г. в производстве ВВП сельское хозяйство составило 17,2%, а промышленность – 26,4%. На сферу услуг (транспорт, торговлю, связь) приходится 56,4% произведенного ВВП.

Удельный вес Индии в мировом *промышленном производстве* начал расти с 1980-х гг. Была разработана стратегия развития по так называемым «линиям проникновения», которыми стали железнодорожные магистрали, соединяющие четыре крупнейшие части страны – Бомбейскую, Калькуттскую, Мадраскую и Делийскую. Эти железнодорожные линии образовали четырехугольник, стороны которого были названы «коридорами роста». Благодаря наличию развитой инфраструктуры они стали привлекать к себе главные промышленные новостройки страны. Здесь стали появляться предприятия черной металлур-

гии и тяжелого машиностроения. «Коридоры роста» значительно расширились, охватывая новые неосвоенные территории. Несмотря на значительный природно-ресурсный потенциал, развитие промышленности сдерживалось дефицитом финансовых средств.

Главными центрами обрабатывающей промышленности Индии являются города Бомбей, Калькутта, Дели и Мадрас. Структура промышленного производства в формировании ВВП следующая: текстильная промышленность (работает на собственном сырье) – 17%, нефтяная и угольная – 17%, черная и цветная металлургия – 14%, машиностроение – 12%, пищевая промышленность – 11%, целлюлозно-бумажная – 7%, электротехническая – 5%. По развитию атомной промышленности Индия является лидером среди развивающихся стран. Высокие темпы роста наблюдаются в отраслях информационных и компьютерных технологий. Индии принадлежит около 5% мирового рынка компьютерного оборудования и программного обеспечения.

Сельское хозяйство остается основным звеном экономики, в нем занято более половины трудоспособного населения страны. По площади орошаемых земель (54,8 млн га) Индия занимает одно из первых мест в мире. В сельском хозяйстве стран до сих пор сохраняются значительные контрасты: крупные плантации соседствуют с мелкими крестьянскими хозяйствами. Многие крестьяне имеют лишь небольшие участки земли или вообще ее не имеют. В большинстве индийских сел нет электричества.

По количеству поголовья крупного рогатого скота Индия занимает первое место в мире, однако по потреблению мяса – одно из последних, что объясняется религиозными воззрениями индийцев (в индуизме корова является священным животным). Насчитывается 58,8 млн овец, 18 млн свиней, 9 млн верблюдов. Основными выращиваемыми культурами Индии являются рис и пшеница, важнейшими техническими культурами – хлопчатник и сахарный тростник.

Как уже отмечалось, наиболее быстрыми темпами развивается **сфера услуг** (торговля, гостиничное дело, транспорт и связь). Индия быстро становится главной силой в секторе информационных технологий.

В экономике страны лидирующую роль играет частный сектор, который обеспечивает 75% производства ВВП. Он доминирует в легкой, пищевой, медицинской промышленности,

в торговле, машиностроении, строительстве и автотранспорте. На государственный сектор приходится четверть производства ВВП (оборонная промышленность, энергетика, металлургия, авиационный, железнодорожный, морской транспорт и связь). В этот сектор экономики интенсивно внедряются научные разработки. Индия располагает высокими технологиями, космической промышленностью и атомной энергетикой.

В Индии в начале 1990-х гг. отмечалось некоторое снижение темпов прироста ВВП (в 1991 г. – 2,1%, в 1992 г. – 4,3%). Это было связано с циклическими колебаниями в экономике, отставанием развития энергетического комплекса и инфраструктуры от нужд национального хозяйства, а также с нестабильностью мировой конъюнктуры, вызвавшей сокращение экспорта. Азиатский кризис существенным образом не отразился на индийской экономике, поскольку государство жестко регулировало деятельность банковской системы. Темпы прироста ВВП Индии в последние годы довольно высоки (табл. 4.13).

Таблица 4.13. Динамика ВВП Индии в 1991–2011 гг., % [23]

Показатель	1991–1995	1996–2000	2001–2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Прирост ВВП	5,00	6,15	6,38	9,53	10,00	6,90	5,88	10,09	6,84

Индийская экономика достаточно легко перенесла последствия глобального финансово-экономического кризиса (экономический рост в 2010 г. превысил 10%). Однако в 2011 г. темпы роста несколько замедлились в силу высокой инфляции, роста процентных ставок и некоторого торможения экономических реформ. Высокие мировые цены на сырье увеличили субсидии правительства на топливные расходы, что способствовало увеличению дефицита бюджета и ухудшению сальдо текущего счета платежного баланса страны.

Внутренняя экономическая политика. Наиболее последовательные реформы в направлении либерализации экономики Индии, включая отмену государственного контроля в промышленной сфере, приватизацию госпредприятий и ослабление государственного регулирования внешней торговли и инвестиций, отмечались с первой половины 1990-х гг. В недавнем прошлом централизованное планирование отошло на второй план в сравнении с действием рыночных механизмов. Был открыт доступ

частным компаниям в такие, раньше исключительно государственные отрасли, как авиастроение, судостроение, черная и цветная металлургия, электроэнергетика и авиатранспорт.

Правительство разработало новую экономическую программу, предусматривающую ускорение либерализации экономики, повышение темпов прироста сельскохозяйственного производства до 5% в год, стимулирование привлечения иностранного капитала. В приоритетных отраслях промышленности, в том числе в автомобилестроении, производстве удобрений и энергетического оборудования, правительством гарантирован контрольный пакет акций иностранным инвесторам. Приоритеты отдаются инвестициям в развитие инфраструктуры и ключевых отраслей экономики, включая экспортоориентированные. Это явилось мощным стимулом для развития экономики страны, что демонстрируют высокие темпы прироста ВВП.

Однако, несмотря на экономический рост, по данным Всемирного банка, 29% населения Индии находится за чертой бедности. Для повышения жизненного уровня и занятости населения государством уделяется особое внимание развитию мелких производств. В результате их удельный вес в промышленности достиг 40%, в промышленном экспорте – 45%, в общем экспорте – 35%. Привлечение новых технологий дало возможность провести модернизацию мелкого производства, технически сблизить его с крупным. Однако в стране имеет место избыток трудовых ресурсов и ограниченная покупательная способность населения.

Государство проводит политику защиты внутреннего рынка от активной иностранной конкуренции, которая создает условия для выживания мелких предприятий, ориентированных на беднейшее население. Этот рынок имеет свою специфику: спрос ограничен узким набором товаров первой необходимости, слабо подвержен изменениям, что не стимулирует инвестирование дополнительных средств в модернизацию производства и обновление ассортимента. Это характерно для текстильного, обувного, кожевенного производства и строительства, в которых мелкие предприятия составляют 70–80%. Правительством разработан перечень товаров, запрещенных для производства крупными предприятиями. В него входят 800 наименований товаров, которые целесообразно закупать у мелких производителей по фиксированным ценам, что гарантирует сбыт данной продукции.

За годы независимости в Индии несколько раз была реформирована банковская система. В 1950-е гг. наряду с мелкими стали создаваться крупные коммерческие банки. В 1969 г.

с целью более равномерного распределения кредитных ресурсов были национализированы 14 банков, в 1980 г. – 6 финансово-кредитных учреждений. Банки были обязаны выделять приоритетным отраслям экономики не менее 40% всех предоставляемых кредитов. Жесткий контроль банковской деятельности со стороны государства привел к ухудшению финансового положения этих учреждений. С 1990-х гг. правительство пошло по пути либерализации банковской сферы – было разрешено создание новых частных банков, в том числе с участием иностранного капитала. Эти учреждения могли выпускать акции для привлечения капитала, но контрольный пакет оставался за государством.

Правительство продолжает претворять в жизнь принципы «зеленой революции» в аграрном секторе экономики, направленные на ирригацию посевных площадей, расширение посевов высокоурожайных сортов растений, более активное использование минеральных удобрений и сельскохозяйственной техники. Значительные инвестиции вкладываются в создание инфраструктуры. В этой отрасли ощущается постоянный недостаток государственных ассигнований, но политика либерализации цен на аграрную продукцию способствовала росту частных инвестиций.

В Индии реализуется политика «сельской индустриализации» – создаются предприятия по переработке сельскохозяйственного сырья на мелких маслобойнях, рисосушильных и мельницах. Это дает возможность увеличить занятость населения и шире использовать местные ресурсы. Принято решение о создании, особенно в экономически отсталых районах, кластеров малых предприятий как центров роста.

Некоторое ослабление темпов реализации экономических реформ в Индии, отмечавшееся в 2011 г., связано в основном с коррупционными проявлениями и торможением в законодательной деятельности. Индия имеет множество проблем, включая широко распространенную бедность, слабую инфраструктуру, ограниченные несельскохозяйственные возможности трудоустройства, недостаточный доступ населения к качественному базовому и высшему образованию и региональные диспропорции экономического развития. При этом, по оценкам международных организаций, среднесрочные перспективы роста Индии положительны в силу значительного удельного веса молодого и активного в трудовом отношении населения, высокой инвестиционной активности и развития процессов интеграции в мировую экономику.

Внешнеэкономическая политика. Экономика Индии представляет собой экономику открытого типа, однако некоторые проявления автаркии все еще присутствуют. Располагая достаточно емким внутренним рынком, экономика Индии ориентирована на его наполнение и принимает соответственно недостаточное участие в международном разделении труда.

Динамика развития индийской внешней торговли в значительной степени определяется динамикой развития мировой торговли и конъюнктурой мирового рынка.

В структуре индийского экспорта преобладают текстильные изделия, сельскохозяйственная продукция, ювелирные изделия и драгоценные камни, машины и оборудование, кожа и кожаные изделия, фармацевтические товары. В мировом экспорте на долю Индии приходится около 20% чая, 10% специй, изделий из кож, драгоценных и полудрагоценных камней, 5% железной руды и ее концентратов, хлопчатобумажных тканей, текстильных изделий. За последние годы в структуре экспорта сократился удельный вес сырья за счет увеличения доли промышленной продукции (более трех четвертей всего экспорта). Удельный вес Индии в мировом товарном экспорте составляет 1,4%.

В структуре импорта преобладают нефть и нефтепродукты, природный газ, машины и оборудование, продукция химической промышленности, золото, серебро, драгоценные и полудрагоценные камни для изготовления ювелирных изделий. Удельный вес Индии в мировом импорте товаров составляет 1,2%.

В число ведущих торговых партнеров Индии входят Китай, ОАЭ, США, Саудовская Аравия, Германия, Швейцария, а в последнее время увеличиваются объемы внешней торговли с НИС Юго-Восточной Азии (табл. 4.14).

Таблица 4.14. Географическая структура внешней торговли Индии в 2011 г., % [4]

Страна	Экспорт	Импорт
Объединенные Арабские Эмираты	11,9	7,4
США	11,6	4,9
Китай	5,9	12,3
Германия	2,7	3,3
Индонезия	2,4	3,0
Саудовская Аравия	0,4	6,3

По данным ВТО, в 2010 г. Индия вошла в десятку ведущих мировых экспортеров услуг. Особенно успешно индийский экспорт услуг развивался в 2004–2008 гг. В годы мирового финансового кризиса его объем сократился, а затем стал снова возрастать. Главные партнеры Индии в торговле услугами – развитые страны (США, ЕС, Япония).

Основными видами услуг, экспортируемых Индией, являются услуги, связанные с разработкой программного обеспечения (более 35% всего индийского экспорта услуг), осуществлением деловых операций (лизинг, консалтинг, аудиторские услуги, маркетинг, инжиниринг и др.), транспортные и туристические услуги. Важнейшими статьями индийского импорта услуг являются деловые, транспортные, туристические и финансовые.

В целом за последние 5 лет объем индийской внешней торговли увеличился более чем на 20%. Синхронное сокращение экспорта и импорта наблюдалось с ноября 2008 г. по ноябрь 2009 г. в связи с мировым финансово-экономическим кризисом. Однако в дальнейшем ситуация в индийской внешней торговле улучшилась. Следует отметить, что традиционным для внешней торговли Индии является значительное отрицательное внешнеторговое сальдо. Торговый баланс страны за последние 50 лет был положительным лишь 2 раза. Национальная экономика не в состоянии адекватно обеспечивать все нужды огромного государства. В 2011 г. дефицит торгового баланса Индии увеличился на 44,1% и достиг рекордного показателя 166,8 млрд дол. США. В целях сокращения торгового дефицита правительство Индии принимает активные меры по стимулированию местных экспортеров, в том числе путем создания соответствующей инфраструктуры.

Поставив цель, увеличить в ближайшие годы долю страны в мировой торговле товарами в 2 раза, индийское правительство предпринимает активные меры по государственной поддержке национального экспорта. Стремясь к наращиванию его объемов, диверсификации его товарной структуры и географического направления, правительство Индии реализует ряд государственных программ поддержки национальных экспортеров. Важную роль играет Индийская корпорация гарантирования экспортных кредитов, которая предоставляет индийским экспортерам различные виды страхового покрытия рисков от неполучения экспортной выручки в силу ряда коммерческих или политических причин, а также гарантии банкам и другим финансовым институтам, осуществляющим кредитование экспортеров на льготных условиях.

Правительство Индии на постоянной основе осуществляет меры по совершенствованию внутренней инфраструктуры экспортных грузопотоков, компьютеризации процесса таможенной очистки, созданию специальных экспортоориентированных комплексов перевозки грузов железнодорожным, водным и авиатранспортом.

Индия, одной из первых из азиатских стран, признала эффективность особых (специальных) экономических зон как инструмента экономического роста. Первая специальная экономическая зона в Индии была создана в 1965 г. в г. Кандла (штат Гуджарат). По состоянию на конец 2011 г., в Индии функционировали 380 подобных зон. В них были зарегистрированы 3400 предприятий, которые имеют ряд налоговых и таможенных льгот, пользуются режимом беспошлинного ввоза товаров из-за рубежа. Из 154 экспортоориентированных специальных экономических зон 88 работают в сфере информационных технологий.

Начиная с 1990-х гг. индийская внешняя политика принципиально менялась на фоне происходивших глобальных изменений в мире. Распад СССР, крушение биполярного мира и внутренние экономические проблемы вынудили Индию пересмотреть свои внешнеполитические подходы и внести коррективы в тот курс, которого страна придерживалась десятилетиями. Ее выбором, продиктованным необходимостью решения проблем экономического характера, стали улучшение отношений с США и другими западными странами, установление отношений с Израилем, а также многосторонний формат в вопросах внешней политики. В экономической сфере Индия стала значительно активнее действовать в рамках различных региональных объединений. Правительство страны поддерживает ряд принципов многостороннего экономического сотрудничества.

Особенности деловой этики. Деловой этикет в Индии не очень сильно отличается от делового этикета в других странах, так как он уходит своими корнями во времена британского правления. Однако в общении с индийскими бизнесменами следует учитывать и некоторые нюансы, связанные с тем, что Индия – страна, в которой сосуществуют различные культурные и религиозные традиции, и это находит отражение в деловом этикете.

Практически все индийцы говорят по-английски. На деловых переговорах ваш партнер может блеснуть великолепным знанием английского языка с оксфордским произношением, глубокими познаниями в философии.

Следует постоянно иметь в виду, что в Индии существует строгая система каст. Необходимо знать, к какой касте принадлежат деловые партнеры, знать соответствующие ограничения, например запрет на контакт с представителями низших каст, с тем чтобы не вынуждать индийских партнеров делать то, что противоречит их принципам. В Индии и Пакистане не принято дотрагиваться до собеседника ни при каких обстоятельствах, тогда как для европейцев и американцев это вполне допустимые и даже требуемые по этикету жесты, например похлопывание по плечу. В разговоре не следует касаться личных тем, проблем бедности, военных расходов и крупных объемов зарубежной помощи.

Дела бизнеса в Индии зачастую обсуждаются в тихом и неофициальном месте, например в ресторане или дома у делового партнера. Позднее начало встречи – это нормальное явление, которое не считается знаком неуважения. В Индии считается оскорбительным отвечать прямым отказом на приглашение обсудить за обедом деловые вопросы. При невозможности принять приглашение лучше изначально дать ни к чему не обязывающий туманный ответ с обещанием подумать или пересмотреть расписание. И только через некоторое время можно давать окончательный ответ.

В Индии бизнес делают с друзьями, поэтому хорошие личные отношения – это его основная предпосылка. Общаться с индийцами нужно деликатно и терпеливо. Целесообразно отказаться от телефонных переговоров в пользу общения через серьезного посредника. Только так можно получить достойного партнера и заложить хороший фундамент для будущих отношений.

Индийцы не слишком пунктуальны. Распространено убеждение среди индийцев, что важного человека все должны ждать, поэтому нужно быть готовым к тому, что партнер может опоздать. При этом гостям и партнерам по бизнесу следует быть точными. Назначать встречу нужно в письменном виде заранее и предварительно передать материалы, касающиеся предмета сделки и предполагаемого регламента переговорного процесса. Поскольку индийцы из вежливости не задают вопросов, нужно самим чаще спрашивать, все ли понятно. Даже за выполнение маленького поручения в Индии принято хвалить.

Вопросы для самоконтроля

1. Каково место Индии в мировой экономике?
2. Какие факторы оказали влияние на формирование и развитие экономики Индии?

3. Каков экономический потенциал Индии?
4. В чем заключаются основные направления реформирования экономики Индии?
5. Какова отраслевая структура индийской экономики?
6. Какова динамика экономического развития Индии?
7. Какие ключевые моменты можно выделить в проведении внутренней экономической политики Индии?
8. Каковы основные направления внешнеэкономической политики Индии.
9. В чем заключаются особенности деловой этики индийских бизнесменов?

4.5. Экономика Бразилии

Место в мировой экономике. Федеративная Республика Бразилия – крупнейшее государство Латинской Америки, занимающее по территории пятое место в мире. В административном отношении делится на 23 штата, 3 территории и федеральный округ. На севере граничит с Гвианой, Венесуэлой, Суринамом и Французской Гвианой; на северо-западе – с Колумбией; на западе – с Перу и Боливией; на юго-западе – с Парагваем и Аргентиной, а на юге – с Уругваем. На востоке, юго-востоке и северо-востоке страна омывается Атлантическим океаном. На севере страну пересекает линия экватора. В Бразилии проживает 199 млн чел. (2,8% населения мира).

Бразильская экономика, обладая высокоразвитым сельским хозяйством, добывающей промышленностью и сектором услуг, является самой мощной в Латиноамериканском регионе и оказывает существенное влияние на мировые рынки. По объему промышленного производства Бразилия входит в десятку мировых лидеров, имеет собственный аэрокосмический комплекс. Бразильская компания «Embraer» выпускает один из лучших в мире среднемагистральных коммерческих самолетов. Страна является мировым лидером в исследовании океанских глубин.

Страна располагает значительными трудовыми ресурсами, владеет одним из самых богатых в мире природно-ресурсным потенциалом (древесина, железная и марганцевая руды, бокситы, цинк, платина, никель, уран, золото), что послужило важнейшей предпосылкой для наращивания темпов ее экономического развития.

Бразилия является ведущим экспортером тропических зерновых культур, занимает первое место в мире по производству кофе, который составляет важную часть экспорта. Страна принимает активное участие в процессах субрегиональной интеграции, старается объединить вокруг себя южноамериканские

государства и противостоять экономической экспансии США. Бразилия явилась инициатором создания интеграционного объединения МЕРКОСУР, основная цель которого – формирование общего рынка стран Латинской Америки. Краткие сведения о стране представлены в табл. 4.15.

Таблица 4.15. Бразилия: краткая справка [4]

Территория	8,5 млн кв. км
Население (01.07.2011)	199,3 млн чел.
Государственное устройство	федеративное государство, президентская республика
Столица	Бразилиа
Национальная валюта	бразильский реал (BRL)
ВВП (2011)	2,3 трлн дол.
ВВП на душу населения (2011)	11 800 дол.
Экспорт (2011)	256 млрд дол.
Импорт (2011)	226 млрд дол.
Уровень безработицы (2011)	6%

Факторы экономического развития. Основными факторами, сформировавшими экономику Бразилии и оказывающими влияние на ее современное развитие, являются природно-ресурсный потенциал и особенности историко-экономического развития.

Бразилия владеет одним из самых богатых в мире *природно-ресурсным потенциалом*. Весьма разнообразны минеральные ресурсы, значительны запасы каменного угля, месторождения которого расположены главным образом в южной части страны. По запасам горючих сланцев Бразилия занимает одно из первых мест в мире.

Обеспеченность страны нефтью и газом невелика. Потребности в нефти Бразилия обеспечивает только наполовину и вынуждена ее импортировать. По запасам и экспорту железной руды Бразилия занимает лидирующее место в мире. В стране находится крупнейшее железорудное месторождение планеты. Добывается более 200 млн т железной руды в год, примерно 80% экспортируется.

На севере страны открыты крупные месторождения бокситов. Добываются фосфорсодержащее сырье (апатиты и фосфориты), руды многих металлов, в частности меди, титана, никеля, олова. Широко распространены полиметаллические руды с высоким содержанием свинца и цинка. Велики запасы золота и алмазов. После открытия золотоносных месторождений в Амазонии в 1980-х гг. Бразилия вышла на третье место по поставкам этого металла на мировой рынок.

Лесные ресурсы Бразилии уникальны. Площадь лесов составляет более 60% площади страны (около 5 млн кв. км). Влажные экваториальные леса образуют многочисленные (более 4000 видов) ценные породы деревьев. По одной из версий название страны происходит от названия дерева «пау-бразил», которое в средние века широко вывозилось в Европу. Леса Бразилии зачастую называют «легкими планеты», поскольку благодаря им значительная часть кислорода поступает в атмосферу.

Бразилия располагает также и грандиозными водными ресурсами. Она входит в число стран, лидирующих по гидропотенциалу рек. Амазонка является самой полноводной рекой планеты. Очень важное значение в электроэнергетике страны имеют реки Парана и Сан-Франсиску.

Агроклиматический потенциал Бразилии весьма велик и складывается из огромного массива плодородных почв и жаркого влажного климата.

Бразилия располагает значительными трудовыми ресурсами. На ее территории проживает примерно треть населения Латинской Америки. В этой стране произошел очень быстрый рост населения. Согласно переписи, проведенной в 1582 г., на территории страны проживало всего 57 тыс. чел., включая 14 тыс. невольников, привезенных из Африки (индейское население не учитывалось). Спустя почти три века, по переписи 1900 г., население Бразилии составляло 17 млн чел., а по переписи 1980 г. – 119 млн чел. В составе населения Бразилии преобладает молодежь, высокими являются показатели рождаемости. Население городов растет исключительно быстрыми темпами вследствие значительного притока населения из сельских местностей, что стало одной из ключевых проблем Бразилии.

Особенности историко-экономического развития Бразилии нашли отражение в современном состоянии экономической системы страны.

До прихода европейцев территорию страны населяли индейские племена араваков и карибов на севере, тупи-гуарани –

на восточном побережье и в долине Амазонки, ге – на востоке и юге страны, пано – на западе. Заселявшие территорию современной Бразилии индейские племена находились на общинно-родовой ступени развития.

Большинство исследователей в качестве первого европейца, ступившего на Бразильское побережье, называют имя португальского мореплавателя Педро Альвареса Кабрала, корабль которого в апреле 1500 г. был отнесен морским течением на запад во время его пути в Ост-Индию. Кабрал назвал неизвестную землю Терра-да-Вера-Круш (Землей Истинного Креста) и объявил владением Португалии. С этого времени до объявления независимости Бразилия являлась группой отдельных колоний португальской короны.

Колониальная экономика Бразилии основывалась на производстве сахара, разведении крупного рогатого скота и добыче полезных ископаемых с использованием труда невольников. Португальские поселения были расположены преимущественно у побережья. Возделывание сахарного тростника являлось основным видом хозяйственной деятельности португальских колонистов вплоть до открытия месторождений золота в конце XVIII в. Были созданы небольшие скотоводческие ранчо и плантации для выращивания хлопчатника, риса и индигоферы. Расширение плантаций сахарного тростника способствовало увеличению и освоению территории колонии.

В 1695 г. в центральной части Бразильского нагорья было обнаружено золото. Этот район впоследствии был назван Минас-Жерайс. Добыча полезных ископаемых определила содержание еще одного важного этапа в истории Бразилии. В это время происходила внутренняя миграция населения. Владельцы сахарных плантаций северо-востока переселялись в Минас-Жерайс вместе с невольниками. Скотоводы, жившие на периферии обитаемых районов, нашли новый рынок сбыта, появился стимул для развития земледелия. Реки Бразилии – Амазонка и ее притоки на севере, Сан-Франсиску на северо-востоке и Парана с притоками на юге – служили внутренними путями сообщения. На их берегах строились города. В Минас-Жерайс стали доставлять сахар, рис, хлопок, вяленую говядину, живой скот, ром и другие продукты питания, а также ткани, рабов и оборудование для рудников. Благодаря развитию горнодобывающей промышленности Минас-Жерайс притягивал к себе трудовые ре-

сурсы, капитал и товары, что способствовало объединению разрозненных колоний Португалии.

На сахарных плантациях, золотых и алмазных рудниках, а также на скотоводческих ранчо Бразилии применялся труд невольников. За период с XVI в. до 1870 г. из Африки в Новый Свет было вывезено, по разным оценкам, от 5 до 12 млн рабов, часть которых погибла в пути.

Вторжение наполеоновских войск в Португалию в 1807 г. вынудило членов королевской династии Браганса и ее приверженцев (около 15 тыс. чел.) бежать в Бразилию. После того как в 1808 г. королевский двор обосновался в Рио-де-Жанейро, в Бразилии произошли значительные изменения с позиции возрастания независимости страны от Португалии. Были созданы королевская библиотека, типография, основаны два медицинских факультета (в Баие и Рио-де-Жанейро), ботанический сад и военный завод.

Последующий имперский период прошел под сильным влиянием Педро II, убежденного либерала, который сформировал систему образования, улучшил коммуникации, развивал сельское хозяйство и поощрял иммиграцию из Европы. За время его полувекового правления Бразилия достигла политической и культурной зрелости, а единство ее территории было твердо гарантировано. Социальные и политические институты находились в стадии развития. Он создал компетентную администрацию, рабство в стране постепенно изживалось, вплоть до его полной отмены в 1888 г.

В середине XIX в. были построены первая железная дорога из Рио-де-Жанейро в Петрополис и первый сахарорафинадный завод, использовавший энергию пара. Появление телеграфа, телефона, газового освещения и электричества изменило общественную и экономическую жизнь Бразилии.

В середине XIX в. экономика Бразилии находилась на подъеме. Культура кофе, который начали выращивать в 1770-х гг. в районе Рио-де-Жанейро, быстро распространилась по долине р. Парайба от Рио-де-Жанейро до Сан-Паулу. С 1830-х гг. кофе стал самым ценным предметом экспорта Бразилии. В период 1831–1840 гг. на его долю приходилось около 44% экспортных поступлений страны, тогда как на долю сахара – 24%, в 1881 г. – 61,5% и менее 10% соответственно. В середине XIX в. Бразилия поставляла на мировой рынок 40% продукции кофе, к началу XX в. этот показатель увеличился до 65% [64].

Отмену рабства часто называют главной причиной падения монархии. Она вызвала негативную реакцию рабовладельцев, которая и подточила политические основы монархии в Бразилии. В 1889 г. император был низложен военными, которые провозгласили установление республики. Молодая республика приняла федеративную систему правления, сохранившую свои основы до настоящего времени. Провинции бывшей империи, в соответствии с федеративным устройством, были преобразованы в штаты. Управление государством осуществлялось тремя ветвями власти: исполнительной, законодательной и судебной. Аналогичная система действовала на уровне штатов.

Большое влияние на развитие бразильской экономики оказала Первая мировая война, в которой Бразилия участвовала с 1917 г. на стороне Антанты. Нехватка промышленных товаров, порожденная трудностями их получения из-за границы, стимулировала развитие промышленности внутри страны.

До 1930 г. страной управляли президенты, избираемые в соответствии с действующей конституцией. Однако реальная власть в республике перешла к кофейным и сахарным плантаторам, причем первые доминировали, контролируя действия президента и конгресса.

В 1930 г. проявился кризис власти. Массовые антиправительственные выступления и революционные волнения привели к тому, что к власти пришли оппозиционные силы во главе с Жетулиу Дорнелисом Варгасом, который руководил страной до 1945 г. Варгас начал проведение социальных и экономических реформ. Он осуществлял активную политику, при которой государство ввело централизованное экономическое планирование, стимулировало развитие профсоюзного движения, опекало социальное законодательство и создавало государственные агентства по управлению природными ресурсами, тяжелой промышленностью, транспортом, системами связи и торговым флотом. Государство поддерживало также интересы аграриев, основав Институт сахара и алкоголя, Национальный департамент кофе, Институт какао и другие учреждения, призванные поддерживать развитие сельского хозяйства и стимулировать экспорт.

В августе 1942 г. Бразилия провозгласила себя союзником США и направила свои войска в Италию. В военные годы бразильская промышленность получила дальнейшее развитие. США, оценив военную поддержку, оказали финансовую и тех-

ническую помощь Бразилии, включая строительство первого в Латинской Америке металлургического завода в городе Волта-Редонда. Роль государства в экономическом и социальном развитии Бразилии существенно возросла, были созданы государственные банки, корпорации и агентства, например Национальный банк социального и экономического развития, Бразильская нефтяная корпорация и Бразильская электрическая корпорация.

При этом весьма острыми оставались проблемы нищеты (до 40% населения находилось за чертой бедности) и высокой дифференциации доходов населения. Наибольшая численность трудоспособного населения была занята в сельском хозяйстве, при этом преобладали безземельные крестьяне.

В 1940–1950 гг. в Бразилии были созданы автомобильная, электротехническая, электронная и некоторые другие отрасли промышленности. Развернулось энергетическое, дорожное и гражданское строительство. В частности, в период президентства Ж. Кубичека (1956–1960) была построена новая столица – Бразилиа. Однако развитие экономики в значительной степени происходило за счет иностранных капиталовложений и сопровождалось огромным ростом внешней задолженности. Среди иностранных компаний, действующих в Бразилии, наибольшее число принадлежало американскому капиталу. Свои дочерние компании в Бразилии открыли автомобильные корпорации General Motors, Ford, Volkswagen и Fiat. В свою очередь, внутренние капиталовложения в большой мере финансировались способами, порождающими инфляцию.

Программа индустриализации потребовала возрождения каучукового промысла. В области земледелия правительство содействовало увеличению производства фруктов – бананов, ананасов и винограда; в том же плане надо отметить развитие виноделия, а также расширение плантаций чая, табака и какао, причем производство последнего продукта только в южных районах штата Баия к 1945 г. достигло 100 тыс. т.

Индустриализация потребовала реконструкции пристаней и гаваней, увеличения сети железных дорог и значительного расширения автодорожного строительства, необходимости строительства новых гидроэлектростанций.

Экономика страны при этом развивалась достаточно энергично. В период 1947–1957 гг. среднегодовой прирост ВВП составлял 6,4%, а в 1957–1961 гг. – 8,3% в год. Однако объем бразильского экспорта на протяжении 1947–1963 гг. не превышал

1,2% ВВП. Ставка на капиталоемкие отрасли и ориентация на ограниченный внутренний рынок себя не оправдали. Рост внутренней и внешней задолженности в 1960 г. привел к резкому всплеску инфляции и очередному экономическому кризису [64].

Следующую попытку вывести Бразилию на современный путь развития предприняли военные, пришедшие к власти в декабре 1964 г. Генерал Каstellу Бранку пообещал нации добиться экономической стабильности. Были ограничены гражданские свободы, распущены политические партии, сделана ставка на стимулирование экспорта и либерализацию импорта. Правительство начало предоставлять кредиты для частного сектора, создав для этих целей специальные фонды. Одновременно привлекались прямые иностранные инвестиции, главным образом в новые отрасли промышленности. Основной упор делался на добывающую промышленность и машиностроение. Уже через 4 года экономическая стратегия военных начала приносить свои плоды.

Итоги бразильской модернизации 1960–1970-х гг. выглядели впечатляюще. За это время страна по абсолютному объему производимого ВВП перешла с 28-го места в мире на 8-е. Базовые отрасли экономики производили разнообразную продукцию, включая автомобили и электронную технику, но 70% экспорта все еще составляла традиционная сельскохозяйственная продукция и сырье.

Дальнейший прогресс в экономическом развитии был достигнут после проведения в 1988 г. широкой приватизации в нефтяной, электроэнергетической промышленности и финансовой сфере. Были проведены мероприятия по снижению инфляции. Однако при этом в Бразилии обострились проблемы непропорционального развития отдельных ее федеративных территорий, появились «депрессивные» регионы.

Структура и динамика развития экономики. Во второй половине XX в. в Бразилии произошли глубокие изменения. Ее экономика, долгое время ориентированная на экспорт минерального сырья и некоторых продуктов сельского и лесного хозяйства, сделала рывок в развитии обрабатывающей промышленности. После Второй мировой войны налоговые пошлины на импортные товары и ограничения на их закупку защищали внутренний рынок от иностранной конкуренции. В результате иностранные компании вынуждены были создавать в Бразилии свои предприятия, которые выпускали автомобили, радиоприемники, телевизоры и холодильники. Строились металлургиче-

ские заводы и электростанции, государство также непосредственно участвовало в добыче нефти и железной руды. Государственный банк развития финансировал долгосрочные государственные и частные инвестиции. По темпам развития промышленность опережала сельское хозяйство, но и последнее развивалось весьма быстрыми темпами.

В отличие от Аргентины, где значительный экономический подъем начался с 1950-х гг., в Бразилии он имел место в более поздний период – с 1960–1970-х гг. (как уже отмечалось, среднегодовые темпы прироста ВВП достигали 8,5%), затем в 1980-е гг. темпы развития значительно замедлились, а некоторый подъем наметился в 1990-е гг. и продолжался вплоть до кризиса в 2008–2009 гг. (табл. 4.16). Реализованная правительством Бразилии в 2009–2010 гг. антикризисная политика обеспечила возможность относительно безболезненного выхода страны из кризиса (одной из первых в мире) и перехода к возобновлению роста ее экономики. Начиная с IV квартала 2009 г. в Бразилии наблюдался устойчивый рост ВВП, значение которого по итогам 2010 г. составило 7,49%.

Таблица 4.16. Динамика ВВП Бразилии в 1981–2011 гг., % [23]

Показатель	1981–1990	1991–2000	2001–2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Прирост ВВП	1,0	2,5	2,8	4,0	6,1	5,2	–0,3	7,5	2,7

В настоящее время в Бразилии выделяются пять экономических районов:

□ северный, включающий обширный бассейн Амазонки, занимающий 45% площади страны, где преобладает сельское хозяйство (выращивание сахарного тростника, хлопчатника и какао; животноводство);

□ северо-восточный (18% площади) – густонаселенный сельскохозяйственный район (выращивание сахарного тростника);

□ юго-восточный (11% площади) – самый промышленно развитый район, в котором производится около 80% промышленной продукции страны;

□ южный (7% площади) – важный сельскохозяйственный район (производство риса, пшеницы, соевых бобов, вина и мяса), в котором также быстро развиваются промышленные центры;

□ центральный и западный район (19% площади), где ведущую роль играет сельское хозяйство с преобладанием животноводства.

В отраслевой структуре производства ВВП Бразилии наибольший удельный вес составляют услуги – 67%, на промышленность приходится 27%, на сельское хозяйство – 6% [4]. В сфере услуг занята наибольшая численность экономически активного населения – 66%, в аграрном секторе – 20%, в промышленном производстве только 14%.

Бразилия располагает одним из наиболее развитых промышленных потенциалов в Латинской Америке. **Промышленность** Бразилии представлена добычей полезных ископаемых, черной и цветной металлургией, машиностроением (в том числе производством самолетов, морских и речных судов, космических спутников), электронной и пищевой промышленностью, лесопромышленным комплексом. В промышленности большую роль играет иностранный капитал, особенно США, а также Канады, Японии, Франции и других стран.

Черная металлургия полностью обеспечена собственной высококачественной железной рудой. По выплавке чугуна и стали Бразилия входит в десятку мировых лидеров. Ведущие предприятия отрасли расположены в Волта-Редонда, Тубаране, Сабаре, Жуан-Монлевади, Белу-Оризонти и Ипатинге, Сан-Луисе. Все они принадлежат иностранному капиталу. В *цветной металлургии* наиболее развито производство алюминия.

На долю *машиностроения* приходится треть всего промышленного производства Бразилии. Выделяется автомобилестроение и тракторостроение, контролируемое иностранным капиталом (США, ФРГ, Японии и др.). Бразилия занимает ведущие позиции по производству морских судов. Все крупные верфи находятся в бухте Гуанабара и контролируются капиталом Японии. В Сан-Жозе-дус-Кампус построен крупный авиационный завод, поставляющий пассажирские самолеты для местных линий во многие страны мира.

Химическая и нефтехимическая промышленность Бразилии развивается наиболее динамично. В стране налажено производство каустической соды, кислот, красителей, азотных и фосфорных удобрений, синтетических волокон, каучука, пластмасс, лекарств и др. Крупные нефтехимические комплексы действуют в Кубатане, Камасари и в штате Риу-Гранди-ду-Сул.

Налажено производство строительных материалов, прежде всего цемента, развивается целлюлозно-бумажная промышленность.

В *пищевой и легкой промышленности* преобладает национальный частный капитал. Некоторые отрасли работают на экспорт: сахарная, мясная, маслосебяная, табачная. Бразилия занимает лидирующие места в мире по производству и экспорту концентрированного и замороженного апельсинового сока, по экспорту переработанного мяса птицы. Весьма развитым является хлопчатобумажное производство, при этом существенная часть текстильной продукции вывозится за рубеж. Расширяется производство тканей из искусственного волокна и трикотажа.

Характеризуя *энергетическую систему* страны, следует отметить, что наибольшую роль в ней играют гидроэлектростанции. В стране действуют 18 ГЭС мощностью свыше 1 млн кВт, в том числе крупнейший в мире гидроэнергетический комплекс Итайпу на реке Парана в совместном владении с Парагваем. Второй по величине гидроэнергетический комплекс Тукуруи построен на реке Токантинс. В стране функционирует атомная электростанция в Ангра-дус-Рейс (штат Рио-де-Жанейро), однако развитие атомной энергетики сдерживается по экологическим соображениям и в силу недостатка инвестиций. Более 10% потребности в энергоресурсах покрывается за счет использования этилового спирта, производимого из отходов переработки сахарного тростника, также используются нефть, газ, уголь, древесина и биогаз.

В настоящее время в стране реализуется программа по сокращению зависимости от импортируемой нефти. В начале 2008 г. Бразилия заявила об открытии крупных нефтяных месторождений Тупи и Кариока у побережья штата Рио-де-Жанейро. В 2010 г. было объявлено об открытии месторождения легкой нефти и газа в районе Уруку, в бассейне Амазонки. Добыча нефти в бассейне Кампус и обнаружение новых месторождений может уменьшить зависимость Бразилии от импорта углеводородов.

Сельское хозяйство Бразилии считается важнейшим сектором национальной экономики и играет ключевую роль в процессе экономического роста и объеме валютных поступлений страны. В отрасли занято около 21 млн работников. *Растениеводство* специализируется на выращивании пшеницы, кукурузы, какао, кофе, хлопка, сахарного тростника, сахарной свеклы.

Некоторые из сельскохозяйственных культур Бразилии имеют крупные рынки сбыта за рубежом, другие производятся главным образом для внутреннего потребления. Среди экспортных культур выделяются кофе, соя, сахарный тростник, какао, рис и апельсины. Преимущественно на внутренний рынок поставляются хлопок, кукуруза, бобы и пшеница.

Животноводство имеет в основном мясное направление и дает более трети продукции сельского хозяйства. Мясо, шерсть, шкуры и кожа частично экспортируются.

Большое значение в Бразилии имеют сбор латекса дикорастущих каучуконосов во влажных тропических лесах Амазонии, бразильского ореха, карнаубского воска, плодов пальмы и масличного дерева на северо-востоке страны. Несмотря на довольно большую протяженность береговой линии, рыболовство в Бразилии слабо развито. Промысел ведется преимущественно на юге и юго-востоке в прибрежных водах на небольших судах.

В сфере услуг основную роль играют торговля, транспорт, финансовые учреждения (в Сан-Паулу размещается одна из главных финансовых бирж региона) и туристический бизнес.

Бразилия – признанный лидер по уровню развития науки и технологий в Южной Америке. В области разработки технологий производства биотоплива, сельскохозяйственных исследований, технологий глубоководной добычи нефти, а также дистанционного зондирования Бразилия по праву занимает лидирующие позиции в мире. Крупнейшая нефтяная компания Бразилии «Petrobras» разрабатывает самую современную технологию поиска и добычи нефти на больших глубинах и сверхглубинах, где располагаются 73% запасов нефти и газа Бразилии.

Внутренняя экономическая политика. В 1980-х гг. в Бразилии началась либерализация национальной экономики. Декларировались цели обеспечения ускоренного «догоняющего» развития и приобщения к мировому научно-техническому прогрессу. Приватизацию государственных предприятий Бразилия проводила без «шоковой терапии», постепенно, с учетом исторических особенностей страны. И несмотря на то что в переходный период наблюдались спады и потрясения, глубина их была иной, нежели в других странах Латинской Америки. В частности, это позволило избежать разрушительной безработицы. Наиболее негативными последствиями либерализации явились галопирующая инфляция и значительный рост внешней задолженности.

В середине 1994 г. была разработана правительственная программа экономических реформ – план «Реал». Основная цель реформ, начатых президентом Кардозе, – достижение финансовой стабилизации и экономического роста. Прежде всего были предприняты меры по снижению инфляции до приемлемого уровня и стабилизации национальной валюты. Ограниченный пределами заданного «коридора» обменный курс новой национальной валюты (реала) послужил в качестве «якоря» для подавления инфляционных процессов.

Кроме обеспечения финансовой стабилизации, правительство поставило задачи улучшения инвестиционного климата, дальнейшего проведения приватизации, реформирования системы государственного регулирования в бюджетно-налоговой сфере.

С момента начала реализации плана «Реал» в середине 1994 г. Бразилия добилась определенных успехов. Если в 1993 г. цены возросли почти в 25 раз, то в 1997 г. – на 4,1%. Рост реальных доходов населения способствовал улучшению пропорций распределения национального дохода между различными группами населения, уменьшению числа людей, проживающих за чертой бедности. Однако общий финансово-экономический курс страны был весьма противоречивым. В целях сдерживания роста цен реализовывалась политика завышенного курса реала. В 2002 г. уровень инфляции вернулся к двузначной цифре – 12%. Помимо серии платежных дефицитов этому способствовала высокая учетная ставка. Галопирующая инфляция и высокие процентные ставки привели к широкому распространению спекулятивных банковских операций. При достижении финансовой стабилизации множество банков, рост доходов которых существенно зависел от объемов спекулятивных операций, обанкротились.

В результате не всегда обоснованных чрезмерных заимствований происходило непрерывное нарастание внутреннего и внешнего долга. Если в 1991 г. сумма внешнего долга составляла 124 млрд дол., то в 1996 г. она достигала уже 180 млрд дол., а в 2000 г. – 235 млрд дол. Страна попала в долговую ловушку. По размерам внешнего долга Бразилия оказалась впереди большинства развивающихся стран мира.

Несмотря на успехи в области борьбы с инфляцией, положение в социальной сфере отодвигалось на второй план и оставалось непростым, что не позволяло достигать общей устойчивости в стране. Следующий глава государства, Луис Инасио Лула

да Силва, и его ближайшее окружение выделили две ключевые цели экономической политики – обеспечение стабильности развития и проведение социальных реформ.

Значительная внешняя и внутренняя задолженность явилась одной из причин расширения приватизации, призванной пополнить федеральную казну. В стране приватизированы дорогостоящие объекты инфраструктуры: телекоммуникационная и телефонная связь, электро- и газоснабжение, производство электроэнергии и др. В плане экономических реформ начали осуществляться мероприятия по повышению конкурентоспособности отечественных предприятий, поощрению частной инициативы.

Страна постоянно ощущает недостаток инвестиций. В Бразилии имеет место низкий удельный вес участия внутренних источников в инвестировании развития экономики. Длительное время страна ориентировалась на использование иностранного капитала. Однако капиталовложения носили в основном краткосрочный характер и при изменении политической или экономической ситуации «уходили» из страны.

Правительством в настоящее время принимаются меры по увеличению национальных накоплений и повышению надежности банковской системы, развитию фондового рынка и рынка капиталов. Для регулирования финансового рынка государство использует инструменты налоговой политики. В Бразилии установлен 7%-й налог на иностранные инвестиции в краткосрочные облигации и 5%-й – на инвестиции в приватизационные фонды, что стимулирует увеличение доли долгосрочных вложений капитала. Если в 1990 г. ПИИ составили 30,2 млрд дол., то в 2005 г. – 201 млрд дол.

В 2007 г. Правительство Бразилии объявило о начале реализации проекта по развитию инфраструктуры, известного под названием «Программа ускорения роста» (Programa de Aceleração do Crescimento – PAC). Целью программы являлось удовлетворение потребностей страны в автомобильных и железных дорогах, энергоснабжении, строительстве портов, а также развитии городского хозяйства и социальной сферы. В 2010 г. было принято решение о реализации Программы PAC-2 на период 2011–2014 гг. Основные средства направлены на развитие линий электропередач, солнечной электроэнергетики, региональной транспортной сети, добычи и переработки углеводородов, судостроения, а также на повышение качества жизни населения

страны (социальные программы «Мой дом – моя жизнь», «Улучшим наш город», «Общество гражданам», «Вода и свет – в каждый дом»).

Важным фактором развития экономики Бразилии является также представленная в августе 2011 г. Президентом Дилмой Роусефф программа развития промышленности страны «Plano Brasil Maior» на период 2011–2014 гг., основная задача которой – увеличение конкурентоспособности национальной продукции за счет развития инвестиций в промышленное производство.

Внешнеэкономическая политика. В структуре внешней торговли прослеживается тенденция к увеличению удельного веса готовых изделий, полуфабрикатов и нетрадиционных продовольственных товаров. Среди экспортных товаров выделяются транспортное оборудование, автомобили, самолеты, электронные приборы, сталь, железная руда, бокситы. Доля таких традиционных тропических товаров, как кофе, соя, какао и тропические фрукты, постепенно уменьшается. Из сельскохозяйственной продукции на внешние рынки также поставляются продукты мукомольной промышленности, сахар, апельсиновый сок. По объему экспорта сельскохозяйственной продукции Бразилия входит в десятку мировых лидеров. Бразилия – крупнейший поставщик кофе на мировой рынок и вышла на первое место по поставкам сахарного тростника в связи с частичной заменой кубинского сахара на мировом рынке и быстрым ростом производства этанола.

Тем не менее, продукция сельского хозяйства Бразилии становится все менее привлекательной для экспорта. Это, прежде всего, связано с высоким курсом бразильского реала, по отношению к основным мировым валютам. Мировые цены на сельхозпродукты растут медленнее, чем курс бразильского реала, по которому заключаются контракты. Метод антиинфляционной борьбы с помощью завышенного курса национальной валюты оборачивается снижением конкурентоспособности экспортной продукции.

Бразилия является источником технологических знаний, она экспортирует автоматизированные банковские услуги и программное обеспечение для защиты компьютерных сетей.

В последние десятилетия существенно возрос импорт в страну машин, станков и другого промышленного оборудования, а также промышленного сырья (нефть, уголь, цветные металлы) и полуфабрикатов. Импортируется также зерно.

Основными торговыми партнерами Бразилии являются США, Китай, страны ЕС и Латинской Америки (табл. 4.17).

Таблица 4.17. Основные внешнеторговые партнеры Бразилии в 2011 г., % [4]

Страна	Экспорт	Импорт
Китай	17,3	14,5
Аргентина	8,9	7,5
Нидерланды	5,3	1,2
США	10,1	15,1
Германия	4,1	6,7

Положительный внешнеторговый баланс Бразилии – одна из главных целей государственной экономической политики. Ограничение импорта в начале 1990-х гг. стало большой проблемой, но это неблагоприятное условие в значительной степени было полностью сглажено в последние годы за счет развития, модернизации и увеличенной конкурентоспособности бразильских отраслей промышленности, вовлеченных в мировую экономику. Долгое время ограничения импорта являлись главным элементом бразильской торговой политики, но в последние годы импортные пошлины значительно уменьшились правительством Бразилии, хотя и остаются пока очень высокими.

Ухудшение торгового баланса страны вынудило правительство предпринять меры по стимулированию экспорта. Немаловажную роль в росте объема внешней торговли Бразилии сыграло образование в 1995 г. Союза Бразилии, Аргентины, Уругвая и Парагвая (Меркосур). Согласно взаимному договору, были установлены общие ставки импортных пошлин, а торговля между странами Союза осуществляется в условиях льготного налогообложения. Создание интеграционной группировки не только сделало Бразилию одним из главных игроков в регионе, но также и упростило проведение сделок по импорту (импорт, с некоторыми исключениями, не требует лицензий и согласований). Кроме того, введение электронной системы для регистрации импорта и экспорта способствовало ускорению регистрации и таможенного оформления в целом.

В 1996–1997 гг. для предприятий-экспортеров были введены льготы по региональному налогу на добавленную стоимость и на некоторые федеральные социальные отчисления. За исключением налогов с доходов предприятия, экспортные доходы свободны от налога в Бразилии. Теоретически в Бразилии существует экспортный налог, но в настоящее время он применяется к очень ограниченному списку продуктов (сигареты, определенные типы мехов, кожи, оружия и боеприпасов). Реализовываются программы стимулирования экспорта продукции малых и средних предприятий и упрощения таможенных процедур.

Бразильские банки предоставляют финансирование предприятиям-экспортерам. Это финансирование доступно и для «косвенных экспортеров» или фирм-изготовителей, которые экспортируют товары через торговые компании. Бразильские экспортеры могут использовать эти фонды, чтобы купить сырье, из которого будут изготовлены готовые изделия для экспорта.

Особенности деловой этики. Многие из традиций деловой этики заимствованы из европейской культуры. Однако по сравнению с европейцами поведение бразильских бизнесменов кажется более расслабленным: здесь громко говорят, изъясняются экспрессивными жестами и постоянно дотрагиваются друг до друга. Кроме того, величина личного пространства у бразильцев меньше, чем у европейцев, так что отступать назад, если кто-то подвигается к собеседнику во время разговора, считается невежливым.

Бразильцы ведут бизнес на личной основе и ожидают длительных взаимовыгодных отношений. Прежде чем отправиться в Бразилию, стоит позаботиться о серьезном посреднике, который поможет привлечь нужных людей. Лучше стараться избегать деловой активности в период подготовки и проведения ежегодного карнавала в Рио-де-Жанейро, проходящего за неделю до Великого поста по католическому календарю.

Процесс представления и приветствия может быть довольно бурным, с энергичным рукопожатием, а по мере развития дружеских отношений может выражаться и в объятиях. В Бразилии подарки не являются первоочередным методом для укрепления деловых отношений. Вручение деловых подарков необязательно на первой встрече, лучше заказать хороший обед или ужин. Подарки же вручают по окончании формальной части переговоров. Следует быть осторожным с подарком противоположному полу, так как это может истолковываться двояко. Если муж-

чина предлагает деловой подарок женщине, то ему нужно уточнить, что это подарок, например, от его супруги. Необходимо также избегать выбора подарков в национальной желто-зеленой гамме, так как это цвета бразильского флага.

В деловой сфере бразильцы предпочитают консервативный стиль, поэтому темный костюм обязателен для деловых встреч с партнерами и представителями власти. Женщинам стоит избегать сочетаний желтого и зеленого. Лучше использовать нейтральную гамму.

Вопросы для самоконтроля

1. Каково место Бразилии в мировой экономике?
2. Какие факторы оказали влияние на формирование и развитие экономики Бразилии?
3. Какова отраслевая структура бразильской экономики?
4. Какова динамика экономического развития Бразилии?
5. Какие ключевые моменты можно выделить в проведении внутренней экономической политики Бразилии?
6. Каковы основные направления внешнеэкономической политики Бразилии?
7. В чем заключаются особенности деловой этики бразильских бизнесменов?

4.6. Экономика Венесуэлы

Место в мировой экономике. Боливарианская Республика Венесуэла (официальное название) расположена в северной части Южной Америки. На западе и юго-западе Венесуэла граничит с Колумбией, на юге и юго-востоке – с Бразилией, на востоке – с Гвианой, на севере омывается водами Карибского моря и Атлантического океана. Ей принадлежат 72 острова в Карибском море, крупнейшим из которых является остров Маргарита, известный своими жемчужными отмелями. В географическом отношении Венесуэле можно разделить на четыре района: горную область Анд, впадину Маракайбо, равнины в бассейне рек Апуре и Ориноко и Гвианское нагорье. Административно Венесуэла состоит из 22 штатов и столичного федерального округа.

Почти весь запад и север страны заняты северо-восточным отрогом горной системы Анд и Кордильер. Карибские Анды – один из наиболее подверженных землетрясениям районов Южной Америки. В низменности Маракайбо находится одно из богатейших в мире месторождений нефти.

В настоящее время Венесуэла, шестая по величине страна Южной Америки, занимает первое место на этом континенте по добыче и экспорту нефти, которая дает до 90% экспортных доходов, около 40% доходной части государственного бюджета и около 12% ВВП [4]. Значительную роль в экономике страны играет также добыча природного газа. В ее недрах имеются золото и алмазы.

По уровню хозяйственного развития и экономического потенциала Венесуэла входит в число ведущих государств региона. Страна характеризуется высокой степенью урбанизации – 93% жителей проживают в городах. Большинство крупных населенных пунктов располагается в горах, вытянутых вдоль Карибского побережья. Краткие сведения о стране представлены в табл. 4.18.

Таблица 4.18. Венесуэла: краткая справка [4]

Территория	912 тыс кв. км
Население (01.07.2011)	28 млн чел.
Государственное устройство	федеративное государство, президентская республика
Столица	Каракас
Национальная валюта	боливар (VEF)
ВВП (2011)	374,1 млрд дол.
ВВП на душу населения (2011)	12 600 дол.
Экспорт (2011)	92,6 млрд дол.
Импорт (2011)	46,4 млрд дол.
Уровень безработицы (2011)	8,2%

Факторы экономического развития. Важнейшими факторами, оказывающими влияние на развитие экономики Венесуэлы, являются природно-ресурсный потенциал и историко-экономические особенности.

Венесуэла обладает значительным *природно-ресурсным потенциалом*. По запасам нефти она занимает одно из первых мест в мире.

Активная коммерческая разработка нефти в Венесуэле началась во втором десятилетии XX в. Первая скважина была

пробита в 1914 г. в районе Мене-Гранде штата Сулия. В настоящее время это место является мемориальным. Вся последующая история страны связана с эксплуатацией нефтяных ресурсов. С 2011 г. Венесуэла считается страной, обладающей самыми большими доказанными запасами нефти. По данным ОПЕК, на конец 2010 г. нефтяные запасы Венесуэлы составили 296,5 млрд баррелей (18% общемировых запасов) [65]. Пока огромные запасы тяжелой и сверхтяжелой нефти пояса Ориноко не были признаны доступными для разработки, ресурсы страны оценивались скромнее.

В стране имеются крупные месторождения природного газа. В настоящее время свыше половины всего добываемого газа используется для удовлетворения потребностей нефтяной промышленности страны, на внутренний рынок его поступает не более 30%. Основная проблема развития газодобывающей отрасли – недостаток инвестиций, вызванный ограничениями в действующей законодательной базе, и отсутствие развитой системы газопроводов, которые связали бы наиболее перспективные газоносные площади с районами потребления.

Венесуэла является крупнейшим производителем железной руды, основные залежи которой сосредоточены в штате Боливар, расположенном в центральной части страны. В середине 1970-х гг. были открыты крупнейшие месторождения бокситов и каменного угля. Главные залежи бокситов находятся в горах на западе штата Боливар и на территории Гуаяны. Основные месторождения каменного угля, запасы которого оцениваются в миллиард тонн, расположены к северо-западу от Маракайбо.

Страна богата рудами марганца, никеля, хрома, вольфрама, титана, меди, цинка и серебра. Имеются месторождения урановой и ториевой руд. Гвианское нагорье – уникальная «геологическая кладовая», хранящая также запасы золота, платины и алмазов.

Особенности историко-экономического развития Венесуэлы нашли отражение в современном состоянии экономической системы страны. Первыми жителями, заселявшими земли современной Венесуэлы, были индейские племена. Наиболее развитые племена вели оседлый образ жизни, занимались рыболовством на озере Маракайбо и на побережье, сельским хозяйством и охотой. Одно из наиболее развитых племен – куика, жившее в районе Анд, строило дороги и добилось успехов в деле взаимовыгодной и успешной торговли с соседями. От-

дельные племена в совершенстве овладели искусством строительства сложнейших архитектурных сооружений и ирригационных систем.

В 1498 г. эти земли были открыты Х. Колумбом во время третьей экспедиции в Новый Свет. Многие историки полагают, что страна получила свое название от А. Веспуччи, увидевшего индейские поселения, стоящие на сваях в воде, и окрестившего эти земли «маленькой Венецией» – Венесуэлой. В 1523 г. на побережье было основано первое европейское поселение. Со второй половины XVI в. испанцы начали активную колонизацию земель. При создании плантаций использовался рабский труд индейского населения. Испанцы создали систему латифундного земледелия, выращивались сахар, табак, какао. Земли Венесуэлы формально входили в состав вице-королевства Новая Гренада, но фактически были автономны. Политическая и церковная власть принадлежала присылаемым из Испании чиновникам и епископам.

К концу XVI в. ключевой отраслью экономики Венесуэлы стало сельское хозяйство. Плодородные районы Анд, Западного Лланоса и долины Каракаса давали большие урожаи какао-бобов, пшеницы и табака. Испанцы, британцы, французы и голландцы покупали венесуэльские товары. Венесуэла стала одним из центров пиратства и контрабандной торговли. Расширился поток иммигрантов, как испанцев, так и жителей Канарских островов, вместе с тем существенно увеличилось количество привозимых из Африки рабов – плантации сахарного тростника, табака, индиго, какао и кофе, все более расширяясь, требовали огромного количества трудовых ресурсов. Население этих районов и сейчас еще отличается более темным цветом кожи. Работоторговля и иммиграция привели к тому, что к началу XVIII в. Венесуэла, по природе своей этнически неоднородная, расслоилась на несколько каст. Верхушку элиты составляли белые пенинсуларес – выходцы из Испании и креолы, рожденные в Южной Америке от испанских родителей, за ними шли белые переселенцы с Канарских островов, около половины жителей страны представляли собой смешанное население – метисов, 20% приходилось на африканских рабов и 10% – на индейцев.

В 1777 г. было создано генерал-капитанство Венесуэлы, в Каракасе было открыто его представительство, а спустя 9 лет была сформирована администрация страны, что давало возможность обеспечивать собственное управление и юрисдикцию.

В 1810 г. была осуществлена первая попытка обретения независимости от Испании. В 1813 г. национально-освободительная война вспыхнула с новой силой. Возглавил ее легендарный герой Латинской Америки С. Боливар. Долгие годы победы повстанцев чередовались с поражениями, но желание добиться долгожданной свободы в конечном итоге привело их к успеху. После освобождения от испанских завоевателей Новой Гранады в 1819 г. был созван Конгресс, провозгласивший образование так называемой Великой Колумбии – объединенной республики, в состав которой вошли Венесуэла и Новая Гранада, а позднее и Эквадор. Президентом Великой Колумбии был провозглашен С. Боливар. В 1830 г. Венесуэла, выйдя из состава Великой Колумбии, стала самостоятельной независимой республикой. Однако вплоть до 1953 г., когда была принята новая Конституция, страну практически непрерывно сотрясали многочисленные военные перевороты, в результате которых к власти приходили различные диктаторы – каудильо (по-испански – «вождь»). Обладая собственными небольшими отрядами, они захватывали власть и становились единоличными правителями страны.

С момента открытия месторождений углеводородов значительную роль в развитии экономики стал играть иностранный капитал, который превратил Венесуэлу в поставщика нефти и железной руды на мировой рынок, придав хозяйству узкую специализацию. После Второй мировой войны на правом берегу реки Ориноко были открыты богатейшие залежи железной руды, разработку которых захватили монополии США. Богатейшие месторождения железной руды послужили основой для создания в стране современной металлургической промышленности. В 1962 г. вступил в строй первый государственный металлургический комбинат, использующий электрические доменные печи.

Обрабатывающая промышленность в стране была развита весьма слабо, а сельское хозяйство оказалось в таком состоянии, что большую часть продовольствия приходилось ввозить. Исключительная неравномерность развития хозяйства находила свое отражение и в его географическом размещении: почти все промышленное производство было сосредоточено на севере и северо-западе в районе Карибских Анд и бассейне озера Маракайбо. Лишь в 1950–1960 гг. возникли новые растущие промышленные очаги в восточных районах. Однако наибольшему

долю продукции обрабатывающей промышленности давали деревообрабатывающая, пищевая, текстильная, обувная и другие «старые» отрасли.

Структура и динамика развития экономики. В 1960–1970-х гг. Венесуэла по темпам экономического развития вышла на одно из первых мест в Латинской Америке. Рост добычи и экспорта нефти, обеспечивший большие налоговые поступления и приток твердой валюты, позволил венесуэльскому правительству создать значительные накопления для финансирования экономики. В период 1958–1970 гг. темп экономического роста составлял 6,1% в год, в 1970–1977 гг. – 5,7% в год [66]. В 1980-е гг. наблюдался глубокий спад в экономике Венесуэлы, затем наметилось некоторое оживление. Темпы роста ВВП страны в последние десятилетия характеризуют данные табл. 4.19.

Таблица 4.19. Динамика ВВП Венесуэлы в 1981–2011 гг., % [23]

Показатель	1981–1990	1991–2000	2001–2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Прирост ВВП	0,8	2,2	3,1	9,9	8,8	5,3	–3,2	–1,5	4,2

Несмотря на достаточно благоприятную динамику экономического развития с начала нового тысячелетия (за исключением кризисных 2009 и 2010 гг.), страна имеет нерешенные социально-экономические проблемы. Так, доля населения за чертой бедности составляет более четверти жителей страны (в 2011 г. – 27,4%), значительным остается дефицит государственного бюджета (11,8% к ВВП), имеет место высокая инфляция (25–30%), растет совокупный внешний долг.

В последние десятилетия происходят постепенные изменения в структуре экономики, которые выражаются в некотором снижении удельного веса промышленности и возрастании роли сферы услуг. В 2011 г. в производстве ВВП сельское хозяйство составило 3,8%, а промышленность – 35,8%. На сферу услуг (транспорт, торговлю, связь) приходится 60,4% произведенного ВВП.

Наиболее важную роль в экономике страны традиционно играет **индустриальный сектор**, в первую очередь группа *добывающих отраслей промышленности*. С 70-х гг. XX в. правительством проводится политика сокращения добычи нефти с целью сохранения ее запасов. Однако в связи с повышением

мировых цен на нефть доходы Венесуэлы от ее экспорта возрастают, несмотря на некоторое сокращение объема добычи нефти.

Более 4/5 всей венесуэльской нефти добывается в бассейне озера Маракайбо, около 20% – на востоке, 3% – на юге страны. До 1976 г. господствующее положение в нефтяной промышленности занимали иностранные корпорации; на долю трех самых крупных из них – Creole Petroleum (Exxon Mobil), Royal Dutch Shell и Gulf Oil Corporation – приходилось около 80% всей сырой и очищенной нефти. В 1976 г. иностранные нефтяные компании были национализированы. С тех пор ведущей в этой отрасли является государственный холдинг *Petroleos de Venezuela, S.A. (PdVSA)*. В 1999 г. в Венесуэле был издан дополнительный закон, запрещающий ее приватизацию. Государственная компания PdVSA – одна из крупнейших в мире, активно инвестирующая за пределами Венесуэлы. Так, в США PdVSA принадлежит компании *Citgo Petroleum Corp.* (нефтепереработка, транспортировка и сбыт нефтепродуктов) и *UNO-VEN*. Помимо этого, она на паритетных началах с немецкой компанией *VEBA Oel AG* владеет *Ruhr Oel GmbH* – одной из крупнейших нефтеперерабатывающих компаний в Германии. Также PdVSA на паритетных началах с финской *Neste Corporation* владеет *AB Nynas Petroleum*, работающей с нефтеперерабатывающими заводами в Швеции, Бельгии и Великобритании. По договору долгосрочного лизинга PdVSA работает на нефтеперерабатывающем заводе и терминале на острове Кюрасао. Компания имеет флот собственных танкеров.

Венесуэла, кроме того, является крупнейшим производителем природного газа, железной руды и других полезных ископаемых. До 1975 г. американские компании владели многими крупными рудниками, которые позднее были национализированы.

Начало современной *обрабатывающей промышленности* Венесуэлы было положено в 1950-е гг., и с тех пор производство в этом секторе стало быстро увеличиваться. Изначально основными отраслями обрабатывающей промышленности были нефтеочистительная и сахарная, а также сборка автомобилей из импортных частей и производство текстиля, цемента, автомобильных шин и камер, сигарет, пива, мыла, фармацевтических товаров и стеклянных изделий. В 1960-е гг. Венесуэла начала развивать тяжелую промышленность. Была создана мощная сталеплавильная индустрия. Позднее, в 1970-е гг., крупнейшим проектом явилось развитие базовых отраслей металлургии

в районе Гуаяны. Минеральные богатства района – значительные залежи железной руды и бокситов, а также богатые гидроэнергетические ресурсы и выход к морю позволили построить предприятия по производству стали и алюминия. К 1980 г. производство стали удвоилось, а выработка азотных удобрений и выплавка алюминия выросли на 150%. Развитие тяжелой промышленности в стране осуществляется в основном по инициативе правительства.

К ведущим отраслям обрабатывающей промышленности, помимо нефтепереработки и металлургии, относятся пищевая, текстильная, швейная, химическая, металлообработка, машиностроение. Основой машиностроения стала автосборочная промышленность. Действуют заводы по производству тракторов и сельскохозяйственного инвентаря, транспортного и строительного оборудования, инструментов и другие металлообрабатывающие предприятия. Имеются также предприятия по производству электро-, радио- и телевизионной аппаратуры. В связи с крупным строительством в нефтяной, горнорудной и обрабатывающей промышленности, городским и автодорожным строительством быстро растет производство стройматериалов.

Сельское хозяйство Венесуэлы развито относительно слабо. Страна располагает значительным количеством удобных для обработки земель, однако обрабатывается лишь небольшая их часть. Наиболее плодородные сельскохозяйственные земли Венесуэлы расположены вокруг озера Валенсия, в межгорных долинах Анд и на юге бассейна озера Маракайбо. Обширные области степей и саванн в центральной части страны долгое время использовались преимущественно для скотоводства, однако после постройки крупных оросительных сооружений здесь стали выращивать рис, кукурузу и другие культуры. Основными экспортными культурами Венесуэлы являются кофе и какао. Кукуруза, рис и бобы выращиваются исключительно для внутреннего потребления.

До того как была открыта нефть, основные статьи венесуэльского экспорта составляла продукция сельского хозяйства. Однако в течение многих лет сельскому хозяйству вообще не уделялось внимания и более трети пищевых продуктов приходилось импортировать. Положение стало меняться в 1960–1970-х гг. по мере проведения аграрной реформы. За счет выкупа правительством у латифундистов не использованных ими земель, а также из государственного земельного фонда значительная

часть крестьян получила земельные участки. В настоящее время аграрный сектор идет по пути медленного восстановления, но остается наиболее отсталой отраслью экономики и не может удовлетворить потребностей страны в сельскохозяйственной продукции.

Земледелие дает 45% продукции сельского хозяйства. Более 20% всей обрабатываемой площади занято главными экспортными культурами – кофе и какао. Лучший кофе идет из северо-западных горных штатов. Какао высокого качества производится в штатах Карибского побережья. На долю *животноводства*, главной отраслью которого является разведение крупного рогатого скота, приходится большая часть продукции сельского хозяйства. Основным животноводческим районом страны издавна считается Льянос.

В стране развито рыболовство (северное побережье Венесуэлы, озеро Маракайбо). Наиболее ценный продукт морских промыслов – креветки

Внутренняя экономическая политика. Когда в Венесуэле были открыты огромные запасы нефти, находившийся у руководства страной Х. Гомес обратился к различным иностранным нефтяным компаниям с просьбой представить предложения о совместной разработке нефтяных месторождений, с тем чтобы выбрать из них наиболее выгодное. Призвав на помощь экспертов, он сумел заключить такие соглашения, которые обеспечили развитие Венесуэлы. С начала 1920-х до конца 1960-х гг. происходил быстрый рост нефтяной индустрии. Нефть обеспечивала более 90% страны от экспорта и 60% государственных доходов, составляя почти 25% ВВП. Именно развитием нефтедобычи объясняется большой объем иностранных инвестиций. Налоги и различные отчисления, выплачиваемые предприятиями нефтяной промышленности, позволили развернуть программу общественных работ и предоставить кредиты многим частным предпринимателям. Валютные поступления от экспорта нефти позволяли закупать за рубежом не только потребительские товары, но и товары производственного назначения в достаточном объеме.

Когда преемником Х. Гомеса на посту главы государства стал бывший военный министр, генерал Л. Контрерас, в стране развернулись работы по выполнению программ образования, здравоохранения и совершенствования организации общественных работ. Продолжалось движение в сторону аграрной рефор-

мы, заключались выгодные контракты с иностранными нефтяными компаниями, была разрешена Коммунистическая партия Венесуэлы.

В 1945 г. в стране произошла революция, новое правительство возглавил молодой лидер Р. Бетанкур. Сформированное им правительство состояло из молодых людей, причем семь из одиннадцати членов кабинета получили образование в США. На посту министра сельского хозяйства оказался эксперт в этой области, который направил свои усилия на внедрение методов эффективного землепользования. Именно в этой области правительство столкнулось с трудностями: нефтяные компании платили работникам высокую заработную плату, что заставляло крестьян бросать свои фермы. Сельское хозяйство было под угрозой. Необходимость ввозить пищевые продукты сделала стоимость жизни в Венесуэле одной из самых высоких в мире.

В 1958 г. правительство взяло курс на более сбалансированное экономическое развитие. Увеличились затраты на образование, поощрялись капиталовложения в обрабатывающую промышленность, часть средств была направлена на развитие внутренних областей страны. В 1960 г. был принят закон о земельной реформе, по которому 700 тыс. крестьян получили собственные земельные наделы. В 1961–1971 гг. количество людей, занятых в обрабатывающей промышленности и торговле, удвоилось [66].

В 1960–1970 гг. экономика Венесуэлы в значительной мере развивалась по планам, разработанным Центральным управлением по координации и планированию. В частности, пятый план национального развития (1976–1980) ставил целью дальнейшее сокращение зависимости от экспорта нефти и использование возросших доходов от него для диверсификации хозяйства и создания прочной индустриальной и сельскохозяйственной базы в стране. С этой целью основные инвестиции были направлены в железорудную, сталелитейную, алюминиевую, машиностроительную, химическую, судостроительную промышленность и строительство портов. Однако, как правило, эти планы полностью и в намеченные сроки осуществить не удавалось.

После арабо-израильской войны 1973 г. резко возросли цены на нефть. В 1973–1974 гг. цены на нефть на мировом рынке, а следовательно, и доходы Венесуэлы от экспорта нефти выросли на 400% [66]. Для Венесуэлы, как главного экспортера нефти в западном полушарии, это принесло резкий рост

импорта товаров роскоши, волну незаконных иммигрантов, рост коррупции. Благодаря значительному росту государственных доходов, в основном вследствие повышения цен на нефть на мировых рынках, появилась возможность начать осуществление ряда новых программ, включавших развитие сельского хозяйства, гидроэнергетики и новых отраслей тяжелой промышленности, особенно металлургической; строительство промышленных предприятий предполагалось в восточной части Венесуэлы – в Сьюдад-Гуаяне и других городах. В 1975–1976 гг. была осуществлена национализация железорудных и нефтяных компаний. После 1977 г. в экономике наблюдался застой. Пытаясь добиться стабилизации в экономике, сменявшие друг друга правительства принимали меры по усилению рыночного сектора в экономике.

Вслед за снижением нефтяного ажиотажа на мировом рынке и падением нефтяных цен, страну поразил глубокий и длительный экономический застой. Основные усилия правительства в 1980-х гг. были направлены на его ликвидацию, принимались меры по сокращению государственных расходов, привлечению инвесторов, диверсификации промышленности. Экономические реформы вызвали в начале 1989 г. массовые беспорядки, сотни человек были убиты в столкновениях с силами безопасности.

Начиная с 1990 г. происходило некоторое оживление экономики, отчасти вследствие лихорадочной приватизации. В 1991 г. экономический рост достиг 10%, а в 1992 г. – 9% [66]. Однако инфляция оставалась на уровне 30%. Происходил отток капитала, ряд банков объявили о своей несостоятельности. Резко повысилась преступность, в переполненных тюрьмах то и дело происходили бунты заключенных. Несмотря на нефтяные богатства Венесуэлы, более 80% населения жило в условиях бедности, 40% – даже ниже прожиточного минимума.

Социально-экономическая политика У. Чавеса, пришедшего к власти в 1999 г., основывалась на продвижении идей «Боливарианской революции» и строительства «социализма XXI века», но в то же время не предусматривает принципиального отказа от рыночных механизмов, режима «жесткой экономии». Увеличилось вмешательство государства в хозяйственную и социальную сферу, были национализированы основные отрасли промышленности и финансов. У. Чавес ввел в действие «План Боливар-2000», в соответствии с которым 70 тыс. военнослужащих и 80 тыс. государственных служащих направля-

лись на проекты развития инфраструктуры, здравоохранения, образования сельского хозяйства и строительство дорог.

Одностороннее гипертрофированное развитие нефтедобычи привело к сильной зависимости национального хозяйства и финансов страны от ситуации на мировом нефтяном рынке. Учитывая это обстоятельство, руководство страны предпринимает усилия для диверсификации экономики и экспорта. Особое значение при этом придается модернизации и техническому переоснащению нефтяного комплекса: более глубокой переработке сырья, расширению производства нефтепродуктов, предназначенных как для внутреннего, так и для внешнего рынков, освоению новых районов добычи, строительству нефтеперерабатывающих предприятий за рубежом – в странах-потребителях нефтепродуктов, поиску новых рынков сбыта. Новшеством в нефтяной политике стал постепенный допуск частных, в том числе иностранных, капиталов в данную отрасль, создание совместных предприятий.

С целью диверсификации экономики в последнее десятилетие государством построены предприятия пищевой промышленности по производству кукурузной муки, сахара, рыбных консервов и т.п. В совместных проектах с Аргентиной и Ираном построены авто- и тракторосборочные заводы, созданы сборочные производства тракторов, грузовых и легковых автомобилей по договорам с Россией и Беларусью. С целью удешевления стоимости перевозки грузов и развития внутренних районов страны Венесуэла строит сеть железных дорог, которая по проектам должна охватить большую часть страны. Следует отметить, что на переговорах с иностранными компаниями о строительстве промышленных предприятий венесуэльская сторона последовательно настаивает на передаче технологий и подготовке своих специалистов.

Макроэкономические показатели страны в последнее время несколько улучшились, однако процесс структурной перестройки, модернизации и технического обновления в национальной экономике все еще происходит крайне медленно. По-прежнему высокой остается зависимость от внешних источников финансирования, от кредитной политики ведущих стран Запада, от неустойчивой конъюнктуры мирового рынка нефти. В таких условиях требуется постоянная корректировка стратегии развития, поиск оптимальных решений в финансово-инвестиционной политике, мобилизация внутренних накоплений.

Одним из самых успешных начинаний У. Чавеса явилась медицинская программа. Сеть медпунктов по всей стране улучшила качество жизни населения сельских и бедных городских районов. Частная медицина также стала доступнее, поскольку была облегчена процедура открытия частных клиник, что снизило цены на платные медицинские услуги.

Важным направлением политики У. Чавеса стали программы по строительству социального жилья. В окрестностях Каракаса и в провинции построены целые районы нового социального жилья, идет строительство небольших городов, в том числе с участием Беларуси. Однако нынешние масштабы строительства не позволят решить жилищную проблему. Правительственные структуры, непосредственно занимающиеся строительством, только создаются. В стране наблюдается дефицит цемента в связи с интенсивным строительством дорог, мостов, метро и другой инфраструктуры и правительству пришлось запретить его экспорт.

Следует отметить, что образование в государственных учебных заведениях, от начальной школы до университета, является бесплатным. В стране введено обязательное десятилетнее обучение в школе, но несмотря на это около 7% взрослого населения неграмотно.

Внешнеэкономическая политика. Огромную роль в экономической жизни Венесуэлы играет внешняя торговля. Экспортируются нефть и нефтепродукты, железная руда, кофе и какао, золото, асбест, сахар, бананы, овощи, рис, шкуры, скот, лесные продукты. Наибольшая часть экспортируемой нефти направляется в США. На голландские острова Аруба и Кюрасао из Венесуэлы ввозится только сырая нефть, которая после переработки на расположенных там заводах американских и английских компаний реэкспортируется в США, Англию, Германию, Японию и другие страны.

В значительных объемах страна ввозит из-за рубежа различное оборудование, машины, транспортные средства и запчасти к ним, сырье и материалы, металлические конструкции, трубы для газо- и нефтепроводов, а также потребительские товары и продовольствие.

Основными торговыми партнерами Венесуэлы являются США, Китай, Бразилия, Колумбия, Аргентина, Эквадор, страны ЕС (Испания, Италия, ФРГ, Франция), страны Центральной Америки и Карибского бассейна, Япония, Иран. В последнее

десятилетие успешно развиваются внешнеэкономические отношения с Республикой Беларусь и Российской Федерацией (табл. 4.20).

Таблица 4.20. Основные внешнеторговые партнеры Венесуэлы в 2011 г., % [4]

Страна	Экспорт	Импорт
Китай	10,5	15,1
Колумбия	4,5	12,6
США	40,2	28,6
Бразилия	6,1	10,6

Венесуэла стремится активно участвовать в мировых и региональных инициативах, считая, что динамичная внешняя политика способствует укреплению международного авторитета страны. Венесуэла выступает за построение многополярного мира, отказ от применения силы в разрешении международных споров и конфликтов, незыблемость принципов национального суверенитета и территориальной целостности.

В период высоких цен на нефть (1970-е – начало 1980-х гг.), Венесуэла придерживалась весьма жесткого и независимого курса во внешней политике. Национализировав нефтяную индустрию, страна начала расширять сферу своего влияния, особенно в Карибском бассейне. Ей принадлежала ведущая роль в Контадорской группе латиноамериканских государств, созданной с целью содействия мирному урегулированию кризиса в Центральной Америке. Вместе с другими странами региона Венесуэла участвовала в разработке коллективных мер по преодолению кризиса неплатежей и призывала международные организации обратить пристальное внимание на экономические проблемы стран третьего мира.

Венесуэла, принимая активное участие в деятельности ООН и ее специализированных учреждений, выступает за коренную перестройку Организации и расширение полномочий Генеральной Ассамблеи. Она была также в числе стран-основателей Организации стран – экспортеров нефти, созданной в 1960 г., входит в Латиноамериканскую ассоциацию интеграции. Особое

внимание Каракас уделяет вопросу обретения полноправного членства в Южноамериканском общем рынке (МЕРКОСУР).

Венесуэла способствует продвижению инициативы по созданию нового регионального интеграционного механизма – Сообщества государств Латинской Америки и Карибского бассейна – СЕЛАК (Comunidade de Estados Latino-Americanos Caribenhos – CELAC). В декабре 2011 г. в Каракасе состоялся учредительный саммит данной организации.

Отмечается активизация политических и торгово-экономических контактов со странами Азии и Африки, в частности Китаем, Вьетнамом, ЮАР, Нигерией, Ираном, Ливией, Сирией, Алжиром, Палестиной. Стратегическое значение имеет развитие взаимодействия по линии Юг–Юг и установление долговременных диверсифицированных связей между латиноамериканскими и африканскими интеграционными объединениями.

Особенности деловой этики. На формирование деловой этики Венесуэлы оказали влияние испанские и португальские обычаи, кроме того, с середины XX в. сказывается сильное влияние Соединенных Штатов Америки. Однако имеют место особенности ведения деловых переговоров венесуэльских бизнесменов.

Бизнес-контакты лучше всего налаживать через местного посредника. Услуги посредничества и «наведения мостов» могут оказать и крупные государственные и финансовые компании, содействующие развитию внешнеэкономических связей.

В Венесуэле о встрече принято договариваться заранее. От партнеров ждут пунктуальности, однако сами венесуэльские бизнесмены склонны опаздывать. При встрече и прощании принято крепкое рукопожатие. Венесуэльцы друг к другу обращаются как по фамилии, так и по титулу. Если человек не имеет званий или же профессиональных титулов, то обращаться к ним необходимо на испанский манер: «сеньора», «сеньор», а также «сеньорита». Обмен визитными карточками является непременной частью встречи.

Стиль руководства в венесуэльских компаниях следует охарактеризовать как преимущественно авторитарный. Венесуэльцы склонны к тому, чтобы активно обсуждать информацию, которая к ним поступает. При этом они редко меняют свое мнение. Безусловно, на некоторых венесуэльцев влияние оказывает политическая идеология и религия. Именно поэтому далеко не каждый венесуэлец в состоянии принять решение с учетом исключительно субъективных факторов.

Хотя в целом для венесуэльцев характерна неторопливость, которая проявляется в ведении долгих разговоров, неспешности в обслуживании, эта черта не относится к ведению бизнеса и переговоров. Все серьезные деловые вопросы в Венесуэле решаются очень быстро, буквально за считанные минуты, и беседы проводятся конкретно по делу без каких-либо отклонений от темы. Предложение или любое выступление по теме переговоров должно быть четким и ясным. Важно сразу переходить к делу.

Венесуэльцы беседуют, находясь ближе друг к другу, чем североамериканцы и европейцы, – обычно примерно на расстоянии вытянутой руки. Могут положить руку на плечо или на локоть. Невежливым считается отодвинуться. Это движение будет воспринято как отталкивание собеседника.

В Венесуэле гостей угощают кофе, от которого считается невежливым отказаться. Если продолжением переговоров будет совместный ужин, следует договориться о встрече после работы. Деловые обеды не приняты во время первой встречи.

Вопросы для самоконтроля

1. Каково место Бразилии в мировой экономике?
2. Какие факторы оказали влияние на формирование и развитие экономики Бразилии?
3. Какова отраслевая структура бразильской экономики?
4. Какова динамика экономического развития Бразилии?
5. Какие ключевые моменты можно выделить в проведении внутренней экономической политики Бразилии?
6. Каковы основные направления внешнеэкономической политики Бразилии?
7. В чем заключаются особенности деловой этики бразильских бизнесменов?

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Цвылев, Р.* Метаморфозы индустриальной экономики: проблема экономических измерений / Р. Цвылев // *Мировая экономика и международные отношения*. 2001. № 2. С. 11–19.
2. *Киреев, А.* Международная экономика: учеб. пособие для вузов: в 2 ч. / А. Киреев. М.: Международные отношения, 2005. Ч. 1. Международная макроэкономика: движение товаров и факторов производства. 416 с.
3. *Мировая экономика: учеб. пособие для вузов / И.П. Николаева [и др.]; под ред. И.П. Николаевой.* М.: ЮНИТИ, 2000. 575 с.
4. The world factbook // Central Intelligence Agency [Electronic resource]. Mode of access: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html>. Date of access: 31.03.2012.
5. Беларусь и страны мира: стат. сб. / Национального статистического комитета Республики Беларусь; редкол.: В.И. Зиновский [и др.]. Минск, 2011. 269 с.
6. *Льюис, Р.Д.* Деловые культуры в международном бизнесе: от столкновения к взаимопониманию / Р.Д. Льюис. М.: Дело, 1999. 440 с.
7. Top 10 banks in the world 2011 // Banks around the world [Electronic resource]. Mode of access: <http://www.relbanks.com/worlds-top-banks/assets-2011>. Date of access: 30.03.2012.
8. World Investment Report. 2012 // United Nations Conference on Trade and Development [Electronic resource]. Mode of access: http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World20Investment20Report/WIR2012_WebFlyer.aspx. Date of access: 14.07.2012.
9. *Медведев, В.* Глобализация экономики: тенденции и противоречия / В. Медведев // *Мировая экономика и международные отношения*. 2004. № 2. С. 3–10.
10. *Шишков, Ю.* О гетерогенности глобалистики и стадиях ее развития / Ю. Шишков // *Мировая экономика и международные отношения*. 2001. № 2. С. 57–60.
11. *Мясникова, Л.* Глобализация экономического пространства и сетевая несвобода / Л. Мясникова // *Мировая экономика и международные отношения*. 2000. № 11. С. 3–8.
12. *Неклесса, А.* Реквием XX века / А. Неклесса // *Мировая экономика и международные отношения*. 2000. № 1. С. 3–13.
13. *Григорьев, Л.М.* Мировая экономика: нефтяные цены и экономический рост / Л.М. Григорьев, М.П. Салихов // *Экономическое обозрение*. 2006. № 5 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.fief.ru/index.php?id=121&rzd=14>. Дата доступа: 21.03.2007.
14. World Trade Report 2011 // World Trade Organization [Electronic resource]. Mode of access: http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report11_e.pdf. Date of access: 31.03.2012.
15. Международные стратегии экономического развития / Ю.Г. Козак [и др.]; под ред. Ю.Г. Козака, Ю.И. Еханурова, В.В. Ковалевского. Киев: ЦУЛ, 2005. 353 с.
16. О Республике Беларусь // Министерство иностранных дел Республики Беларусь [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.mfa.gov.by/ru/republic>. Дата доступа: 20.10.2008.
17. Беларусь в цифрах: стат. справочник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь; редкол.: В.И. Зиновский [и др.]. Минск, 2012. 99 с.
18. Статистический ежегодник Республики Беларусь. 2011 / Национальный статистический комитет Республики Беларусь; редкол.: В.И. Зиновский [и др.]. Минск, 2011. 634 с.
19. Доклад о человеческом развитии. 2011 // Доклады о человеческом развитии [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2011_RU_Complete.pdf. Дата доступа: 14.06.2012.
20. Дипломатические представительства Республики Беларусь // Министерство иностранных дел Республики Беларусь [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://embassies.mfa.gov.by/>. Дата доступа: 14.06.2012.
21. Железнодорожный транспорт. Грузовые перевозки // Министерство транспорта и коммуникаций Республики Беларусь [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://mintrans.gov.by/rus/activity/rw/funccsandtasks/freight_traffic. Дата доступа: 20.06.2012.
22. Официальный интернет-портал Президента Республики Беларусь [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.president.gov.by>. Дата доступа: 20.06.2012.
23. World Economic Outlook Database. 2012 // International Monetary Fund [Electronic resource]. Mode of access: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/01/weodata/index.aspx>. Date of access: 17.06.2012.
24. *Шимов, В.Н.* Экономическое развитие Беларуси на рубеже веков: проблемы, итоги, перспективы: моногр. / В.Н. Шимов. Минск: БГЭУ, 2003. 229 с.
25. *Ломакин, В.К.* Мировая экономика: учеб. для вузов / В.К. Ломакин. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. 672 с.
26. Мировая экономика. Экономика зарубежных стран: учеб. для вузов / В.П. Колесов [и др.]; под ред. В.П. Колесова и М.Н. Осьмовой. М.: Флинта, 2002. 480 с.
27. *Доронин, И.* Мировая хозяйственная конъюнктура в 2000 – начале 2001 г. / И. Доронин, В. Загашвили, В. Приписнов // *Мировая экономика и международные отношения*. 2001. № 8. С. 3–13.
28. Internet World Stats. Usage and Population Statistics [Electronic resource]. Mode of access: <http://www.internetworldstats.com>. Date of access: 17.06.2012.
29. *Иванова, Н.* Инновационная сфера: итоги столетия / Н. Иванова // *Мировая экономика и международные отношения*. 2001. № 8. С. 22–34.
30. *Марцинкевич, В.* США / В. Марцинкевич, Э. Кириченко // *Мировая экономика и международные отношения*. 2001. № 8. С. 69–78.
31. *Волобуев, В.* Эволюция модели смешанной экономики и бюджетная макростратегия в США / В. Волобуев // *Мировая экономика и международные отношения*. 2001. № 4. С. 21–29.
32. *Леонтьева, Е.* Япония / Е. Леонтьева // *Мировая экономика и международные отношения*. 2001. № 8. С. 109–118.
33. *Болотин, Б.* Мировая экономика за 100 лет / Б. Болотин // *Мировая экономика и международные отношения*. 2001. № 9. С. 90–114.

34. *Родионова, И.А.* Мировая экономика. Индустриальный сектор: учеб. пособие для вузов / И.А. Родионова. СПб.: Питер, 2005. 496 с.
35. *Гутник, В.* Германия / В. Гутник // Мировая экономика и международные отношения. 2001. № 8. С. 79–88.
36. Экономика зарубіжних країн: навч. посібник для студ. вищих навч. закладів / Ю.Г. Козак [і інш.]; за ред. Ю.Г. Козака, В.В. Ковалевського, В.М. Осипова. Київ: Центр учбової літератури, 2007. 544 с.
37. *Островская, Е.* Франция / Е. Островская // Мировая экономика и международные отношения. 2001. № 8. С. 89–92.
38. Country statistical profiles // Organization for Economic Cooperation and Development [Electronic resource]. Mode of access: <http://stats.oecd.org>. Date of access: 22.07.2012.
39. *Хесин, Е.* Великобритания / Е. Хесин // Мировая экономика и международные отношения. 2001. № 8. С. 98–108.
40. *Авилова, А.* Италия: своеобразие южноевропейского пути развития / А. Авилова // Мировая экономика и международные отношения. 2001. № 5. С. 77–86.
41. Italy in figures // Italian National Institute of Statistics [Electronic resource]. Mode of access: <http://www.istat.it/en/archive/30344>. Date of access: 17.07.2012.
42. Statistics Canada [Electronic resource] Mode of access: <http://www.statcan.gc.ca/start-debut-eng.html>. Date of access: 27.07.2012.
43. *Иванов, Е.* Экономическая безопасность России / Е. Иванов // Мировая экономика и международные отношения. 2001. № 11. С. 44–51.
44. *Оболенский, В.* Глобализация мировой экономики и Россия / В. Оболенский // Мировая экономика и международные отношения. 2001. № 3. С. 23–34.
45. Российский статистический ежегодник-2011 // Федер. служба гос. статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_13/Main.htm. Дата доступа: 21.08.2012.
46. Россия в цифрах-2012 / Федер. служба гос. статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/publishing/catalog/statisticCollections/doc_1135075100641. Дата доступа: 21.08.2012.
47. *Андрианов, В.* Конкурентоспособность России в мировой экономике / В. Андрианов // Мировая экономика и международные отношения. 2000. № 3. С. 47–57.
48. *Погорлецкий, А.И.* Экономика зарубежных стран: учеб. для вузов / А.И. Погорлецкий. СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2000. 492 с.
49. *Гельбрас, В.* КНР / В. Гельбрас, В. Кузнецова // Мировая экономика и международные отношения. 2001. № 8. С. 119–188.
50. *Фаминский, И.П.* Китай: моногр. / И.П. Фаминский, С.А. Манежев, И.Н. Коршунов. М.: Международные отношения, 1992. 192 с.
51. *Эберггард, П.* Результаты общественно-экономических преобразований в Польше и Украине / П. Эберггард // Экономика Украины. 1999. № 4. С. 82–88.
52. *Пташек, Я.* Стратегия поддержки экспорта / Я. Пташек // Проблемы теории и практики управления. 2001. № 2. С. 24–27.
53. Статистическая информация // Государственная служба статистики Украины [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>. Дата доступа: 21.08.2012.
54. *Осипов, В.И.* Украина-XXI: как вырваться из трясины затяжного социально-экономического кризиса? / В.И. Осипов. Одесса: ОГЭУ, 2001. С. 17–25.
55. Республика Казахстан // Официальный сайт Президента Республики Казахстан [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.akorda.kz/ru/category/kazakhstan>. Дата доступа: 18.08.2012.
56. *Бекмаханова, Н.Е.* Системный макроэкономический анализ ситуации в Казахстане в 1990-е гг. / Н.Е. Бекмаханова, Н.Б. Нарбаев // Информационно-аналитический Центр по изучению общественно-политических процессов на постсоветском пространстве [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.ia-centr.ru/archive/public_detailsc572.html?id=169. Дата доступа: 18.08.2012.
57. Казахстан в цифрах // Агентство Республики Казахстан по статистике [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.stat.kz/digital/Pages/Kazakhstan_cifrah.aspx. Дата доступа: 18.08.2012.
58. Country and Lending Groups // The World Bank [Electronic resource]. Mode of access: <http://data.worldbank.org/about/country-classifications/country-and-lending-groups>. Date of access: 17.06.2012.
59. Восточная и Юго-Восточная Азия-2008: экономическое развитие в условиях кризиса / М.Е. Тригубенко [и др.]. М.: Ин-т экономики РАН, 2009. 218 с.
60. *Дергачев, В.* Геоэкономика: учеб. для вузов / В. Дергачев. Киев: ВИРА-Р, 2002. 512 с.
61. *Эльянов, А.* Глобализация и расслоение развивающихся стран / А. Эльянов // Мировая экономика и международные отношения. 2000. № 6. С. 3–13.
62. *Антонова, К.А.* История Индии: крат. очерк / К.А. Антонова, Г.М. Бонгард-Левин, Г.Г. Котовский. М.: Прогресс, 1984. 814 с.
63. *Юрлов, Ф.Н.* История Индии. XX век / Ф.Н. Юрлов, Е.С. Юрлова. М.: Институт востоковедения РАН, 2010. 920 с.
64. Бразилия // Энциклопедия Кирилла и Гифт [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.krugosvet.ru/enc/strany_mira/BRAZILIYA.html. Дата доступа: 18.08.2012.
65. Statistical Review of World Energy, 2012 // Statistical Review. BP Global [Electronic resource]. Mode of access: <http://www.bp.com/sectionbodycopy.do?categoryId=7500&contentId=7068481>. Date of access: 18.11.2012.
66. Венесуэла // Энциклопедия Кирилла и Гифт [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.krugosvet.ru/enc/strany_mira/venesuela.html?page=0,0. Дата доступа: 14.09.2012.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	3
1. НАЦИОНАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИКИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ	6
1.1. Национальная экономика в системе мирохозяйственных связей	6
1.2. Глобализация современных международных отношений и интеграционные процессы в мировой экономике	36
1.3. Республика Беларусь в системе мирового хозяйства	50
2. ЭКОНОМИЧЕСКИ РАЗВИТЫЕ СТРАНЫ	72
2.1. Специфические черты экономики развитых стран	72
2.2. Экономика Соединенных Штатов Америки	92
2.3. Экономика Японии.	112
2.4. Экономика Федеративной Республики Германии	131
2.5. Экономика Франции	151
2.6. Экономика Великобритании	172
2.7. Экономика Италии	193
2.8. Экономика Канады.	215
3. СТРАНЫ С ТРАНЗИТИВНОЙ ЭКОНОМИКОЙ	234
3.1. Экономические проблемы стран с транзитивной (переходной) экономикой	234
3.2. Экономика Российской Федерации	264
3.3. Экономика Китайской Народной Республики	283
3.4. Экономика Польши	302
3.5. Экономика Украины	317
3.5. Экономика Казахстана.	338
4. РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ	360
4.1. Общая характеристика развивающихся стран	360
4.2. Экономика новых индустриальных стран	380
4.3. Экономика наименее развитых стран	397
4.4. Экономика Индии	406
4.5. Экономика Бразилии.	425
4.6. Экономика Венесуэлы	442
Список использованной литературы	458

Э **Экономика** зарубежных стран : учебник / С. Н. Лебедева [и др.]; под общ. ред. С. Н. Лебедевой, Ю. Г. Козака. – Минск : Выш. шк., 2013. – 487 с.
ISBN 978-985-06-1648-7.

Содержатся наиболее важные сведения об экономике зарубежных стран. Рассматриваются особенности структуры национальных экономик отдельных государств, групп стран, тенденции их развития и факторы, влияющие на экономические процессы. Большое внимание уделено анализу внутренней и внешней экономической политики государств. Определяется роль внешнеэкономических связей в развитии экономики страны.

Рекомендуется для студентов учреждений высшего образования специальности «Мировая экономика», а также для студентов и слушателей системы повышения квалификации и переподготовки кадров других экономических специальностей.

УДК
ББК

Учебное издание

Лебедева Светлана Николаевна
Козак Юрий Георгиевич
Ковалевский Виктор Владимирович
Тимошенко Мария Владимировна

ЭКОНОМИКА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Учебное пособие

Редактор *П.И. Новодворский*
Художественный редактор *В.А. Ярошевич*
Технический редактор *Н.А. Лебедевич*
Корректор
Компьютерная верстка *И.В. Войцехович*

Подписано в печать . Формат 84×108/32. Бумага офсетная.
Гарнитура «Times New Roman». Офсетная печать. Усл. печ. л. .
Уч.-изд. л. . Тираж экз. Заказ .

Республиканское унитарное предприятие «Издательство “Вышэйшая школа”».
ЛИ № 02330/0494062 от 03.02.2009. Пр. Победителей, 11, 220048, Минск.
e-mail: market@vshph.com http://vshph.com

Филиал № 1 открытого акционерного общества «Красная звезда».
ЛП № 02330/0494160 от 03.04.2009. Ул. Советская, 80, 225409, Барановичи.