

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**В. І. Чужиков**

# **ЕКОНОМІКА ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН**

**Навчальний посібник**

*Рекомендовано  
Міністерством освіти і науки України*

**ББК 65.9**  
**Ч 86**

*Рецензенти*

**В. Є. Новицький**, д-р екон. наук, проф.  
(Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України)  
**О. П. Степанов**, д-р екон. наук, проф.  
(Національний авіаційний університет)

*Редакційна колегія факультету  
міжнародної економіки і менеджменту*

*Голова редакційної колегії* Д. Г. Лук'яненко, д-р екон. наук, проф.  
*Відповідальний секретар* Т. В. Кальченко, канд. екон. наук, доц.  
*Члени редакційної колегії:* М. М. Гавриш, канд. філол. наук, доц.; Л. С. Козловська,  
канд. філол. наук, доц.; О. М. Мозговий, канд. екон. наук, проф.; А. М. Поручник,  
д-р екон. наук, проф.; Т. М. Циганкова, канд. екон. наук, доц.; О. Л. Шевченко,  
канд. філол. наук, доц.

*Рекомендовано Міністерством освіти і науки України*  
*Лист № 14/18.2-1173 від 26.05.05*

**Чужиков В. І.**  
Ч 86 Економіка зарубіжних країн: Навч. посіб. — К.: КНЕУ,  
2005. — 308 с.  
ISBN 966–574–777–0

У навчальному посібнику на основі сучасного статистичного матеріалу та новітніх методик дослідження розвитку різних економічних моделей аналізуються особливості функціонування господарств країн світу. Розглядається структура економіки, тенденції сучасного розвитку та вплив різних чинників, які зумовлюють диспозицію держави або їх груп в умовах глобалізації світового господарства. Значна увага приділена розвитку співробітництва України з провідними зарубіжними державами.

Посібник призначено для студентів, що навчаються за економічними спеціальностями, і передусім для економістів-міжнародників, проте може бути використаний широким колом інших науковців (географів, соціологів, політологів та країнознавців), державних службовців та викладачів університетів.

**ББК 65.9**

*Розповсюджувати та тиражувати  
без офіційного дозволу КНЕУ заборонено*

ISBN 966–574–777–0

© В. І. Чужиков, 2005  
© КНЕУ, 2005

# Зміст

Передмова . . . . .	7
<b>Розділ 1. Національні економіки в системі світового господарства. Варіативність моделей економічного розвитку . . . .</b>	<b>9</b>
1.1. Місце та роль національної економіки в системі світогосподарських зв'язків . . . . .	9
1.2. Основні індикатори економічного потенціалу та рівня розвитку країн . . . . .	11
1.3. Класифікація країн у світовій економіці . . . . .	19
1.4. Особливості взаємовідносин між країнами в умовах глобалізації. . . . .	22
1.5. Основні моделі економічного розвитку країн світу . . . . .	26
<b>Розділ 2. Детермінанти економічного успіху країн-лідерів . . . .</b>	<b>30</b>
2.1. Основні ознаки країн-лідерів . . . . .	30
2.2. Генезис сучасного економічного зростання постіндустріальних країн . . . . .	36
2.3. Диференціація та вирівнювання постіндустріальних країн світу . . . . .	40
<b>Розділ 3. Економіка США і Канади . . . . .</b>	<b>46</b>
3.1. Місце США у світовій економіці. Економічний і науково-технічний потенціал. . . . .	46
3.2. Чинники і динаміка економічного розвитку . . . . .	49
3.3. Галузева структура економіки . . . . .	54
3.4. Особливості внутрішньорегіональної економіки. . . . .	57
3.5. Зовнішньоекономічна експансія США. . . . .	61
3.5.1. Особливості економічних зв'язків між Україною та США. . . . .	65
3.6. Основні напрями державного регулювання економіки у XXI ст. . . . .	67
3.7. Характерні риси функціонування національної економіки Канади. . . . .	69

3.7.1. Еволюція соціальної моделі Канади . . . . .	71
<i>Розділ 4. Економіка Японії</i> . . . . .	76
4.1. Місце країни у глобальній економіці та в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні . . . . .	76
4.2. Галузева структура господарства . . . . .	78
4.3. Особливості зовнішньоекономічних зв'язків . . . . .	81
4.4. Еволюція економічних моделей . . . . .	83
4.4.1. Чинники економічного успіху Японії у післявоєнний період. Динаміка розвитку японської моделі (1945—1995 рр.) . . . . .	84
4.4.2. Причини та наслідки японської кризи 90-х рр. XX ст. . . . .	87
4.4.3. Японська модель в умовах глобалізації світового господарства . . . . .	90
<i>Розділ 5. Країни Європейського Союзу</i> . . . . .	95
5.1. Країни Європейського Союзу в системі світогосподарських зв'язків . . . . .	96
5.1.1. Цілі та завдання Європейського Союзу . . . . .	103
5.2. Сучасні економічні теорії європейської інтеграції . . . . .	104
5.3 Економічна модель Німеччини . . . . .	108
5.3.1. Місце ФРН у глобальній та європейській економіці . . . . .	108
5.3.2. Особливості німецької економічної моделі . . . . .	109
5.3.3. Сучасна модель розвитку . . . . .	112
5.3.4. Структура господарства . . . . .	114
5.3.5. Зовнішньоекономічні зв'язки . . . . .	117
5.4. Економіка Франції . . . . .	119
5.4.1. Позиції Франції у світовій економіці та в Європейському Союзі . . . . .	119
5.4.2. Французька модель економіки . . . . .	120
5.4.3. Сучасна структура господарства . . . . .	125
5.4.4. Особливості зовнішньоекономічних зв'язків . . . . .	128
5.5. Економіка Великобританії . . . . .	130
5.5.1. Місце країни у світовій економіці та позиції в ЄС . . . . .	130
5.5.2. Трансформація британської моделі розвитку . . . . .	131
5.5.3. Галузева структура господарства . . . . .	136
5.5.4. Особливості зовнішньоекономічних зв'язків . . . . .	140
5.6. Економіка Італії . . . . .	141
5.6.1. Італія в системі міжнародних економічних відносин . . . . .	141
5.6.2. Особливості італійської моделі розвитку . . . . .	142
5.6.3. Галузева структура господарства Італії . . . . .	149
5.6.4. Особливості зовнішньоекономічних зв'язків . . . . .	152
5.7. Скандинавська модель розвитку . . . . .	154
5.7.1. Особливості розвитку економіки скандинавських країн . . . . .	154
5.7.2. Суть та основні особливості шведської моделі . . . . .	158
5.8. Економіка нових країн — учасниць ЄС . . . . .	161
5.8.1. Країни ЦСЄ та Європейський Союз . . . . .	161

5.8.2. Спільні та відмітні риси трансформаційних процесів у державах ЦСЄ . . . . .	167
5.8.3. Економіка Польщі . . . . .	178
5.8.3.1. Загальна характеристика . . . . .	178
5.8.3.2. Галузева структура господарства . . . . .	179
5.8.3.3. Особливості зовнішньоекономічних відносин . . . . .	183
5.8.4. Особливості економіки Чехії . . . . .	185
5.8.5. Особливості економіки Словаччини . . . . .	191
5.8.6. Особливості економіки Угорщини. . . . .	194
5.8.6.1. Специфіка переходу до ринку . . . . .	195
5.8.6.2. Сучасна структура економіки . . . . .	197
5.8.6.3. Особливості членства в ЄС . . . . .	200
5.9. Україна і ЄС . . . . .	201

**Розділ 6. Економіка країн-аплікантів на вступ до Європейського Союзу . . . . . 214**

6.1. Особливості економіки Болгарії. . . . .	216
6.2. Особливості економіки Румунії . . . . .	219
6.3. Особливості економіки Туреччини . . . . .	222

**Розділ 7. Економіка країн СНД . . . . . 228**

7.1. Загальна характеристика . . . . .	228
7.2. Економіка Росії . . . . .	238
7.2.1. Економічний потенціал . . . . .	238
7.2.2. Особливості здійснення економічних реформ у 1990-ті рр....	239
7.2.3. Структура сучасного господарства . . . . .	243
7.2.4. Особливості зовнішньоекономічних зв'язків. . . . .	246
7.3. Особливості економіки Республіки Білорусь. . . . .	247
7.4. Особливості економіки Республіки Молдова . . . . .	250
7.5. Особливості економічних відносин України з країнами СНД. . . . .	252

**Розділ 8. Економіка Китайської Народної Республіки (КНР) . 256**

8.1 Місце КНР у світовій економіці . . . . .	256
8.2. Еволюція економічної моделі . . . . .	258
8.3. Галузева структура економіки . . . . .	265
8.4. Зовнішньоекономічні зв'язки. . . . .	268
8.5. Розвиток економічних відносин України з КНР . . . . .	271

**Розділ 9. Особливості економічного розвитку нових індустріальних країн . . . . . 274**

9.1. Спільні та відмінні риси. . . . .	274
9.2. Економіка Республіки Корея (Південна Корея). . . . .	276
9.2.1. Особливості положення в глобальній економіці . . . . .	276

9.2.2. Особливості корейської моделі розвитку . . . . .	278
9.3.3. Галузева структура економіки та зовнішньо- економічні зв'язки . . . . .	282
9.3. Особливості економіки держав — «драконів» . . . . .	283
9.4. Особливості економіки держав — «тигрів» . . . . .	287
9.5. Розвиток економічних відносин України з новими індустріальними державами. . . . .	290

***Розділ 10. Економіка країн Близького, Середнього Сходу  
(БСС) та Північної Африки (ПА) . . . . . 292***

10.1. Позиції країн БСС у глобальній та азійській економіці . . . . .	292
10.2. Покраїнові відмінності . . . . .	298
10. 3. Економічні відносини України з країнами БСС та ПА . . . . .	303

## НАЦІОНАЛЬНІ ЕКОНОМІКИ В СИСТЕМІ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА. ВАРІАТИВНІСТЬ МОДЕЛЕЙ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

---

- 1.1. Місце та роль національної економіки в системі світогосподарських зв'язків
- 1.2. Основні індикатори економічного потенціалу та рівня розвитку країн
- 1.3. Класифікація країн у світовій економіці
- 1.4. Особливості взаємовідносин між країнами в умовах глобалізації
- 1.5. Основні моделі економічного розвитку країн світу

### 1.1. Місце та роль національної економіки в системі світогосподарських зв'язків

Світове господарство (світова економіка) склалося на початку ХХ ст. внаслідок тривалого історичного процесу розвитку суспільства. Велике значення при цьому мали перехід на машинне виробництво, розвиток промисловості, необхідність розширення ринків збуту, джерел сировини тощо. Означені чинники стимулювали формування спеціалізації країн та їх внутрішніх регіонів щодо випуску певних видів продукції, а відтак і обміну товарами й послугами на зовнішніх ринках. У цей період активно відбувається процес вивезення капіталу за кордон, активізується зовнішня торгівля, нарощуються обсяги зарубіжних інвестицій у промисловість та сферу послуг.

Упродовж ХХ ст. максимального розвитку набувають міжнародні ринкові відносини, які привели до руйнації економічної та політичної відособленості країн, посилення міжнародного поділу праці, спеціалізації держав-лідерів на виробництві товарів та послуг, стимулювання обміну продуктами праці та науково-технічними досягненнями (особливо у сфері «ноу-хау»), потужного впливу ТНК на всі сфери суспільного життя (за даними професора Л. Мяснікової (Росія), саме в них сконцентровано у 4—5 разів більше фінансових ресурсів, ніж у всіх національних банках світу разом узятих), потужних інвестиційних хвиль, які максимально посилюють процес нерівномірності соціально-економічного розвитку країн та регіонів.

Суттєвих змін у системі соціально-економічних наук у ХХ ст. зазнав і понятійний апарат. Для характеристики єдності національних економік все частіше почали використовувати дефініції «світова економіка» чи «світове господарство», а в останні п'ятнадцять років ще й «глобальна економіка», які, на думку багатьох науковців, є тотожними і перебувають у ієрархічних (таксономічних)<sup>1</sup> зв'язках з поняттям «національна економіка». Таким чином: **світова економіка** — це сукупність національних господарств, пов'язаних між собою системою міжнародного поділу праці, економічними, політичними та соціокультурними відносинами.

Спробу визначити основні складові поняття «світова економіка» (СЕ) робили багато науковців, однак найбільш вдалим є тлумачення французького економіста Мішеля Бо, переконаного, що компонентний склад СЕ утворюють вісім основних систем:

- 1) сукупність виробничої діяльності людини, яку можна визначити макроекономічними показниками;
- 2) сукупність національних економік усіх країн світу, які мають певне місце у світовій системі;
- 3) сукупність міжнародних зв'язків (відносин) між національними господарствами;
- 4) глобальна діяльність транснаціональних компаній (ТНК) та транснаціональних банків (ТНБ);
- 5) інтеграційні угруповання країн та міжнародні організації;
- 6) світова система, сформована та організована внаслідок розвитку капіталістичного способу виробництва;
- 7) світова капіталістична система, яка є домінуючою в сучасному світі;
- 8) наслідки економічної діяльності всього людства, які розглядаються з позиції стану охорони довкілля та ресурсів, що використовуються.

До означеного списку різні дослідники часто додають ще й чинники, які сприяють інтернаціоналізації господарського життя, досить добре унаочнюють нарощування залежностей і взаємозв'язків між національними господарствами та світовою економікою в цілому. На думку В. Колесова та М. Осьмової (Росія), сюди слід включати: наявність глобальних проблем людства, виникнення регіональних економічних об'єднань; трансформацію індустріального суспільства у постіндустріальне; утворення потужних транспортних структур та мереж розповсюдження това-

---

<sup>1</sup> Метод таксономії поширений серед прихильників системного підходу і передбачає існування низових систем, яким притаманні властивості глобальних, хоча їхній склад може суттєво візнитися.



рів і послуг та їх вплив на численні країнові стандарти споживання та образу життя; науково-технічний прогрес; виникнення національних та міжнародних норм і стандартів соціального життя тощо.

Важливим моментом процесу консолідації національних економік в єдину систему світового господарства є чинник цілеспрямованої діяльності держав щодо міжнародного узгодження правил і процедур переміщення товарів, послуг, робочої сили, капіталів, технологій, створення національних інтеграційних структур, яким делегуватимуться певні повноваження щодо розподілу зазначених вище чинників.

## **1.2. Основні індикатори економічного потенціалу та рівня розвитку країн**

У світовій практиці для проведення міжкраїнових порівнянь використовують кілька індикаторів. Визначимо найважливіші з них.

**1. Валовий внутрішній продукт (ВВП — GDP).** Він буває номінальним та реальним. Для розрахунків його обсягів на країновому рівні використовують показник реального ВВП на душу населення, який є основним у проведенні міжнародних порівнянь та відповідної типології держав світу. Для визначення світових тенденцій використовують також показник валового світового продукту (ВСП)<sup>1</sup>, у 1999 р. він становив 40,7 трлн дол. При цьому може бути розрахована динаміка зростання ВВП на будь-якому рівні. Щорічні ж темпи збільшення ВСП становлять близько 3 %. Так, у 1996 р. він зріс на 2,6 %, у 1997 — на 3,2, у 1999 — на 3 і у 2000 р. — на 3,2 %. Аналогічні порівняння робляться і на країновому рівні.

Найбільш цінною частиною наукових досліджень є розроблення обґрунтованого соціально-економічного прогнозу, що базується на відповідних темпах зростання національного та світового господарства. Такий підхід до визначення перспектив розвитку називається методом екстраполяції. Наприклад, у середині 1990-х рр. деякі фахівці зробили висновок про те, що у 2005 р. Китай за сумарним ВВП досягне рівня США, хоча за відносним показником на душу населення відставатиме від цієї країни у 5—6 разів. Життя внесло свої корективи. Справа в тому, що наприкінці ХХ ст. ВВП Китаю (1999 р.) дорівнював 4,8 трлн дол. США (за однією з мето-

---

<sup>1</sup> Gross World Product (GWP) інколи перекладають українською мовою як загальносвітовий продукт.

дик розрахунку), у той час коли в самих США аналогічний індикатор становив 9,255 трлн. Передбачалося, що й на початку XXI ст. Китай матиме темпи зростання ВВП подібні до десятивідсоткових, характерних для 90-х рр. XX ст., а США, які вступили до періоду циклічних криз, — від'ємне чи близьке до нульового зростання. Проте такі зміни не відбулися, а уповільнення ділової активності, яке мало місце в цій країні на рубежі 2000—2001 рр. переросло в стійке економічне зростання у 2002—2003 рр., натомість Китай у XXI ст. вже не зміг підтримувати подібні до кінця минулого століття темпи нарощування економічного потенціалу. Наведений приклад переконливо доводить, що метод екстраполяції має як певні переваги у разі застосування для короткострокового прогнозування, так і значні недоліки й потребує значної корекції під час використання у середньо- та довгостроковій перспективі.

Для визначення ВВП на країновому та глобальному рівнях використовують три системи розрахунків: за валютним курсом, за паритетом купівельної спроможності (PPS) та за атласною методикою Світового банку (World Bank Atlas method). «**Метод валютних курсів**» досить часто використовувався для розрахунків ВВП у 70-х — 80-х рр. XX ст. і базувався на реальному (ринковому) співвідношенні між національною валютою та доларом США. Перевагою цього методу було те, що результати національного виробництва легко можна було порівнювати в умовах сталого економічного розвитку, натомість у разі виникнення криз чи для порівняння різних систем господарювання (приміром соціалістичної, де ВВП не визначався, а псевдоаналогом служив показник сукупного суспільного продукту — ССП) цей метод був малоефективним.

Найважливішим методом розрахунку ВВП у світі зараз є використання *паритету купівельної спроможності* (ПКС, або чи Purchasing Power Parity). У країнах Європейського Союзу використовується його модифікований аналог — паритет купівельного стандарту (ПКС, або Purchasing Power Standart). Метод ПКС включає використання стандартизованої міжнародної ваги цін на товари та послуги в доларах США, що були вироблені економікою певної країни. Ділення відповідної доларової оцінки ППС на оцінку ВВП у місцевій валюті дає коефіцієнт перерахунку ППС.

Розрахунки, які отримуються за цим методом, є найбільш вірогідними для порівняння економічної потужності та благополуччя різних країн.

Проте метод ППС також має певні недоліки. Так, аналізуючи стан економік країн, що розвиваються і відповідно мають нестабільну валюту, тобто високий рівень інфляції (зараз йдеться про

африканські країни), дані про ВВП, отримані подібним методом, можуть становити лише від  $\frac{1}{4}$  до  $\frac{1}{2}$  реальної оцінки цього макроекономічного показника. Наприклад коли у 1994 р. 14 країн Африканського фінансового співтовариства, чії грошові одиниці були прив'язані до французького франка, девальвували свої валюти на 50 %, реальний продукт у них скоротився наполовину, хоча падіння виробництва не було значним.

*Атласний метод* розрахунку ВВП заснований на використанні середнього рівня валютного курсу країни (альтернативного чинника конверсії) за певні роки з розрахунками рівня інфляції у п'яти найбільших постіндустріальних країнах світу (Великобританія, США, ФРН, Франція, Японія).

Для кінцевого розрахунку ВВП на душу населення у тлумаченні О. І. Погорлецького для відповідного року ( $t$ ) використовують таку формулу:

$$Y_t^s = \frac{Y_t / N_t}{e_t},$$

де  $Y_t$  — поточний ВВП країни в національній валюті за рік  $t$ ;  $e_t$  — середньорічний обмінний курс (одиниць національної валюти за долар США) для року  $t$ ;  $N_t$  — середньорічна кількість населення у році  $t$ .

З цього випливає, що ВВП на душу населення в США за ПКС, валютним курсом та атласною методикою був у 1997 р. тотожним і становив 29 080 дол. Проте в інших країнах ці показники суттєво різнилися. Так, в Японії за Атласною методикою станом на той самий період він дорівнював 38 160 дол., а за ПКС — 24 400 дол. (різниця в 1,56 раза), у Німеччині відповідно 28 280 дол. та 21 170 дол. (1,34 раза), Росії — 2680 дол. та 4280 дол. (+1,6 раза), України — 1040 дол. та 2170 дол. (+2,1 раза)<sup>1</sup>.

У ХХІ ст. попри всі суперечності щодо оцінки переваг розрахунку використовують метод паритету купівельної спроможності в доларах США, а в Європейському Союзі з 2002 р. розрахунки ведуть в євро. Так, станом на кінець 2001 р. найвищий індикатор ВВП на душу населення мав Люксембург — 53 780 дол., який перевищував аналогічний показник у США в 1,57 раза; у Німеччині та Японії — у 2,12; Росії — у 7,6 разів; Україні (4350 дол.) — у 12,4 раза; Китаї — у 13,4 раза; Молдові — у 26 разів. Аналогічні порівняння проведено в ООН щодо найменш розвинутих країн Центральної Африки демон-

---

<sup>1</sup> Якщо взяти до уваги валютний курс, то співвідношення між найбільшим та найменшим показниками сягало 3,3 до 1, що зводило нанівещь усі зусилля макроекономістів знайти спільну основу для порівняння.

струють співвідношення 100 до 1. Більш докладно ілюструє процес нерівномірності глобального розвитку табл. 1.1 (друга колонка).

*Таблиця 1.1*

**ІНДЕКС РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ (ІРЛП)  
ТА ВВП\* ОКРЕМИХ КРАЇН СВІТУ У 2001 Р.**

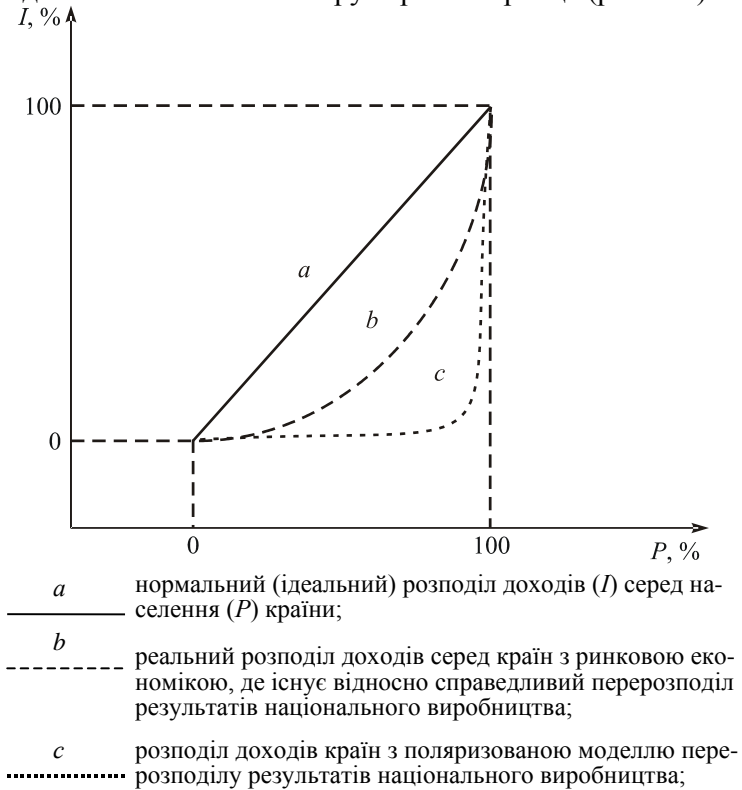
Назва країни	ВВП на душу населення, дол. США	ІРЛП	Світовий ранг за ІРЛП
Норвегія	29 620	0,944	1
Швеція	24 180	0,941	3
Австралія	25 370	0,939	4
США	34 320	0,937	7
Канада	27 130	0,937	8
Японія	25 130	0,932	9
Великобританія	24 160	0,930	13
Франція	23 990	0,925	17
ФРН	25 350	0,921	18
Італія	24 670	0,916	21
Словенія	17 130	0,881	29
Чеська Республіка	14 720	0,861	32
Польща	9450	0,841	35
Угорщина	12 340	0,837	38
Словаччина	11 960	0,836	39
Естонія	10 170	0,833	41
Білорусь	7620	0,804	53
Російська Федерація	7100	0,779	63
Україна	4350	0,766	75
Казахстан	6500	0,765	76
Туркменістан	4320	0,748	87
Китай	4020	0,721	104
Молдова	2150	0,700	108

\*За паритетом купівельної спроможності.

*Джерело:* Доклад о развитии человека за 2003 год: Цели в области развития, сформулированные в Декларации тысячелетия. — Минск: Юнипак, 2003. — С. 237—239.

Загальним недоліком розрахунків ВВП на душу населення є те, що за будь-якою методикою цей усереднений показник не ві-

дображає в цілому його розподілу та перерозподілу у суспільстві, проте досить чітко його ілюструє крива Лоренца (рис. 1.1).



$S_{bc}$  — міграційна площа стихійного вирівнювання індивідуальних доходів домогосподарств з країни групи  $c$  до країни групи  $b$ .

Рис. 1.1. Крива Лоренца у розподілі доходів для різних країн

Рис. 1.1 наочно демонструє, що розподіл доходів у різних країнах є досить диференційованим і в умовах глобальної економіки викликає міграцію малозабезпечених верств населення з країн групи  $c$  до країн групи  $b$ . За теорією Стюарта (Stewart), міграційний потік (MIS) — це вимір демографічної сили (соціальний аналог сили тяжіння), яка дорівнює постійній величині  $G$  (що є аналогічною гравітаційній незмінній), помноженій на кількість населення країни  $i$  ( $P_i$ ) та країни  $j$  ( $P_j$ ) й поділеній на квадрат відстаней між ними ( $d_{ij}^z$ ):

$$M_{ij} = G \frac{P_i P_j}{d_{ij}^z}$$

Цей показник в умовах глобалізації світового господарства досить об'єктивно відображає різницю у матеріальному добробуті населення країн світу і може використовуватися для розрахунків міграційного потенціалу.

Економічний зміст застосування моделі Стюарта та кривої Лоренца, в основі якої є коефіцієнт Джині, засвідчує, що спочатку відбувається зростання ВВП країни *c* внаслідок переведення коштів із-за кордону та падіння (через зростання конкуренції на ринку дешевої робочої сили) рівня доходів у країні *v*. Проте у довгостроковій перспективі, якщо вирівнювання доходів у країні *c* з країною *v* не відбудеться, це може призвести до дефіциту трудових ресурсів та спровокувати демографічну кризу в країні *c*. Саме така модель стає дедалі актуальнішою для відносин: країни Центральної та Східної Європи — ЄС, Мексика — США тощо.

Під час проведення внутрішньокраїнових порівнянь нерідко використовують також показник **валового регіонального продукту** — ВРП (Gross State Product (GSP) у США чи GDP of region — у країнах ЄС).

В ідеальній формі ВРП являє собою суму ВВП регіонів країни. Проте існують товари та послуги, які не можна ідентифікувати на регіональному рівні, а віднесення їх до столичного регіону виглядає не зовсім коректним. Так, наприклад, надання консульських послуг та видача в'їзних віз громадянам інших держав з боку відповідних дипломатичних установ США не виглядає як частина ВРП столичного федерального округу Колумбія з м. Вашингтон, де знаходиться Державний Департамент США. Проте такий показник далеко не завжди розраховується в національній статистиці (в Україні його поки що не використовують). Найбільш поширеним для країн ЦЄ є індикатор валової додаткової вартості — ВДВ (Gross Value Added), який відрізняється від ВРП тим, що в нього не ввійшли всі регіональні податки. В Україні, за експертними розрахунками, ВДВ становить 85—90 % відповідного рівня ВРП.

Для визначення обсягів та напрямів надання системної допомоги депресивним територіям країн Європейського Союзу використовують саме цей індикатор.

**2. Валовий національний продукт** (ВНП чи GNP) також досить поширений показник економічного зростання. Як і ВВП, може бути використаним щодо аналізу галузевої і територіальної структури виробництва та невиробничої сфери, питомої ваги різних секторів, сукупних витрат на науково-дослідні та конструк-

торські роботи, видатків на національну оборону, розрахунків податкових надходжень до державного бюджету, співвідношень ВВП до ВВП тощо.

3. Важливе значення в характеристиці моделі розвитку тієї чи іншої країни мають такі відносні показники, як **темпи інфляції** та **рівень безробіття** (перевагу при цьому має методика Міжнародної організації праці — МОП), **ставки відсотка**, **ставки податків**, **динаміка руху курсу національної валюти за відношенням до інших валют**, **рівень продуктивності праці** тощо.

Нерідко для порівняння інвестиційної привабливості країн (регіонів) використовують **показники прямих іноземних інвестицій** (FDI) порівнювані з кількістю населення, що є досить важливим для визначення «рівня країнової конкурентоспроможності», у першу чергу це стосується держав Центральної та Східної Європи, колишнього СРСР та країн, що розвиваються. До цієї ж групи індикаторів відносять також **рівень капіталізації**, **прибуток на капітал**, **зростання прибутку на акції** та **середній обсяг продажів цінних паперів**, які свідчать про розвинутість ринкової інфраструктури та ступінь адаптованості господарства країни до здійснення системних реформ чи аналізу результатів їх реалізації.

4. **Обсяг та структура зовнішньої торгівлі**, співвідношення інвестиційних і споживчих товарів у ній, рівень залежності виробництва ВВП від експортно-імпортних операцій визначають характер відкритості економіки<sup>1</sup> та дозволяють відносити країни до певного типу і проводити їх класифікацію.

5. У багатьох випадках економічне зростання національних господарств та відповідну класифікацію держав світу можна ідентифікувати за соціальними показниками, серед яких наприкінці ХХ ст. стали вирізняти найбільш інформативні:

- **індикатор економічного добробуту (MEW)**,
- **індекс стійкого економічного добробуту (ISEW)**,
- **індекс людського розвитку** — ІЛР (Human Development Index — HDI).

Вважається, що реальних результатів соціально-економічного процесу досягають ті країни, життєвий рівень населення яких є вищим за аналогічний серед держав-сусідів. З 2001 р. ІЛР здобув в ООН ще й іншу назву Індекс розвитку людського потенціалу (ІРЛП). Саме він на інтегративній основі об'єднує в собі три розрахункові компоненти: очікувану тривалість життя, рівень освіти та показник

---

<sup>1</sup> Відкритою вважається економіка, де експорт перевищує 25 % у структурі ВВП. Проте на різних етапах здійснення ринкових реформ у країнах з транзитивною економікою цей показник далеко не завжди можна інтерпретувати саме так.

ВВП на душу населення. Опосередковано сюди входять також рівень грамотності дорослого населення (у відсотках до осіб, старших 15-ти років), а також сукупний показник кількості осіб, що поступили до навчальних закладів першого, другого та третього ступенів. Рейтинг країн при цьому може суттєво змінюватися по роках. Так, компенсаційний приріст ВВП в Україні уможливив її переміщення з 80-го місця у 2000 р. на 75-е у 2001 р. Проте навіть і зараз ІПР значно відрізняється від більшості європейських країн (табл. 1.1).

Враховуючи основну методологічну сутність ВВП країн світу, не менш важливим для аналізу моделей розвитку та динаміки трансформаційних змін є дослідження галузевої структури цього макроекономічного показника, який традиційно може бути згрупованим таким чином: сільське господарство, промисловість, сфера послуг. Саме наявність домінуючої питомої ваги останньої є підставою для віднесення певної країни до відповідного типу (наприклад постіндустріальних). Основні закономірності цього процесу наведено у табл. 1.2.

*Таблиця 1.2*

**ГАЛУЗЕВА СТРУКТУРА ВВП ПО ОКРЕМИХ КРАЇНАХ**

Назва країни	ВВП на душу населення (ПКС), дол. США, рік	Структура ВВП, %		
		сільське господарство	промисловість	сфера послуг, (рік)
Світ у цілому	6800 (1999)	...	...	...
Великобританія	21180 (1999)	1,7	25,3	73 (1998)
Греція	13900 (1999)	8,3	27,3	64,4 (1998)
Люксембург	34200 (1999)	1	23	76 (1999)
США	33900 (1999)	2	18	80 (1999)
Франція	23300 (1999)	3,3	26,1	70,6 (1998)
ФРН	22700 (1999)	1,2	30,4	68,4 (1999)
Японія	23400 (1999)	2	35	63 (1999)
Україна	2220 (1999)	12	26	62 (1998)*
Польща	7200 (1999)	5	35	60 (1998)
Росія	4200* (1999)	8,4	38,5	53,1 (1999)*
Словенія	10900* (1999)	4	35	61 (1998)*
Молдова	2200* (1999)	31	35	34 (1998)
Туркменія	1800* (1999)	10	62	28 (1997)*
Саудівська Аравія	9000 (1999)	6	47	47 (1998)*
В'єтнам	1850* (1999)	26	33	41 (1998)*
Чад	1000 (1999)	38	14	48 (1998)



Венесуела	8000* (1999)	4	63	33 (1999_
-----------	--------------	---	----	-----------

\* Оціночні дані.

*Джерело:* СІА (Центральное разведывательное управление) информационно-аналитические справочники для Правительства США. — Екатеринбург: У-Фактория, 2001.

### 1.3. Класифікація країн у світовій економіці

В умовах глобалізації світогосподарських процесів досить складною для ідентифікації виглядає класифікація країн відповідно до рівня соціально-економічного розвитку, що зумовлено кількома чинниками:

- посиленням дистанціювання країн-лідерів від країн, що розвиваються;

- значною динамікою руху капіталу, який у країнах зі слабо диверсифікованою структурою виробництва стимулює як швидке економічне зростання, так і не менш стрімкий занепад та системні кризи господарства;

- домінуючим впливом ТНК та ТНБ та багатьох наднаціональних структур на суспільно-економічні процеси як у кожній конкретній країні, так і у світі в цілому;

- формуванням нових соціальних стандартів життя, постійна підтримка яких у країнах «третього» світу стає досить обтяжливою для державного бюджету, а в країнах-лідерах — предметом вибору між пришвидшеними темпами економічного зростання, а відтак і підвищенням конкурентоспроможності національних економік та добробутом своїх громадян;

- відсутністю у людства чіткої парадигми подальшого розвитку. Це зумовлено тим, що парадигма сталого розвитку (виникла на початку 90-х рр. ХХ ст.), яка передбачала рівномірні, хоча й невисокі темпи економічного і соціального зростання та екологічного прогресу, виявилася неспроможною пояснити спадну частину країнового і глобального циклів кінця ХХ та початку ХХІ ст. Деякі країни, такі, наприклад, як Японія, ще й досі мають негативні (чи близькі до нульових) показники зростання ВВП. А відтак більшість вітчизняних (О. Білорус, Д. Лук'яненко) та зарубіжних (Я. Корнаї) фахівців сходяться на тому, що зараз існує передпарадигмальний період (тобто парадигма поки що лише формується).

Традиційний поділ країн світу на капіталістичні, соціалістичні та країни, що розвиваються, який існував до 90-х рр. ХХ ст., втратив сенс. *По-перше*, розпалася світова соціалістична система, а вплив на світогосподарські процеси ізольованих «анклавів», таких як Куба, Північна Корея та деяких інших, є досить обмеженим.

*По-друге*, країни, що розвиваються, перестали бути відносно однорідними. З'явилося чимало лідерів (Південна Корея, ПАР, Сінгапур), які за всіма ознаками можна віднести до розвинутих держав світу. *По-третє*, країни-лідери, які пройшли індустріальну стадію розвитку, зараз мають відносно низьку питому вагу зайнятих у сфері матеріального виробництва. Натомість питома вага сервісних галузей у них постійно збільшується, а тому їх нерідко відносять до постіндустріальних, чи до держав з розвинутим інформаційним суспільством. Проте потреба у погрупованні країн світу з метою визначення найсуттєвіших рис їх економіки існує. Саме з допомогою такої класифікації можна було б визначити причини та наслідки трансформації соціально-економічних моделей, а також переваги та недоліки реформування країнових економік.

Для класифікації держав світу найбільш вдалим слід вважати два підходи: етапність розвитку національних економік Уолта Ростоу (Walt Rostow) та типологію Світового банку.

Відповідно до теорії Уолта Ростоу за тлумаченням О. І. Погорлецького (2001), будь-яке суспільство проходить п'ять стадій соціально-економічного зростання. Перша стадія має назву *традиційне суспільство*, для якого притаманні низька продуктивність праці, обмежений розвиток науки та технологій, ієрархічність інституційних структур і панування консерватизму. До країн цієї групи відносять держави Східної та Центральної Азії і полюси бідності в Африці (зона Сахель та ціла низка країн Тропічної Африки).

Другу групу утворює *суспільство, що перебуває у фазі переходу до змін*. У ньому з'являється імпульс до руху вперед, а саме: нові політичні ідеї, новітня ідеологія, розвиток науки та технологій. Разом з тим продовжує існувати інертність, немобільність суспільства, використовуються неефективні методи керівництва. Прикладом цих країн можуть бути найменш розвинуті країни Латинської Америки, країни колишнього СРСР (за винятком Балтії), Китай, Індія.

Третю групу, за У. Ростоу, утворюють *країни, що перебувають у стадії змін*. Під потужним впливом прогресу, технологій, інвестицій ліквідуються перепопи для зростання, рушійною силою суспільства виступає високий рівень заощаджень та інвестицій, поява нових прогресивних секторів економіки. На цій стадії перебувають Філіппіни, Індонезія, більшість країн Східної Європи.

До четвертої стадії, а відтак і до відповідної групи, відносять *країни, що активно просуваються до зрілості*. Це досить тривалий процес, у ході якого відбувається економічний прогрес на основі застосування передових технологій, утворюються нові га-

лузі економіки, підвищується рівень життя, на який орієнтується виробництво, національне господарство активніше включається в систему світогосподарських зв'язків. Прикладом держав цієї групи можуть бути: Малайзія, Таїланд, Мексика, Бразилія, Аргентина, Чилі та найбільш просунуті в плані реформування країни ЦСЄ (Польща, Угорщина, Чехія, Словенія)<sup>1</sup>.

П'ята стадія розвитку зветься «*епохою масового споживання*». Для неї характерним є ефективне виробництво товарів тривалого користування та послуг в основних галузях економіки, зміни характеру вартості, що виробляється (зростання питомої ваги заробітної плати у кінцевому продукті праці), постійний розвиток науки й техніки, формування соціально-орієнтованої держави. Цю групу утворюють країни з розвинутою економікою (провідні держави ЄС, США, Канада, Японія тощо).

До «традиційних» підходів щодо ідентифікації країн світу можна віднести їх погрупування відповідно до показника ВВП на душу населення (інколи береться і ВНП), що мають числове значення понад 20 000 дол. США і відносяться до найбільших (США, Японія, Швейцарія та ін.). Групу 15 000—20 000 дол. на рік утворюють багаті країни (Іспанія, Ізраїль, Нова Зеландія та ін.). Країни середнього рівня розвитку відносяться до двох підгруп: вище середнього, з відповідним показником 10 000—15 000 дол. (Південна Корея, Греція, Чилі, Саудівська Аравія, Чехія та ін.) та нижче середнього — 5000—10 000 дол. США (ПАР, Туреччина, Мексика та ін.). Наступною групою є бідні країни та держави з перехідною економікою (1000—5000 дол.). Сюди потрапляють країни колишнього СРСР, а також деякі африканські та азіатські країни. І, нарешті, групу найбідніших держав утворюють ті країни, де ВВП на душу населення (вся ця градація розраховується за паритетом купівельної спроможності) становить менше ніж 1000 дол. на рік. Це так званий «поліус бідності Африки»: Ангола, Мозамбік, Ефіопія та ін.

Відповідно до розглянутих вище (розд. 1.1) підходів Світового банку можна було б згрупувати держави виходячи з їх місця у трансформаційній моделі людства.

**I. Країни з розвинутою економікою (ВВП > 15 000 дол. США).** Окрему підгрупу утворюють держави Великої сімки (Great 7 — G7): США, Японія, Німеччина, Великобританія, Франція, Італія, Канада.

Крім країн — членів спільноти до названої вище групи відносять Швейцарію, Норвегію, Австралію, Нову Зеландію. З 1995 р.

---

<sup>1</sup> Якщо виходити з факту розширення Європейського Союзу (травень 2004 р.), то швидше за все всі 10 країн — нових учасників ЄС також слід віднести до цієї групи (Естонія, Латвія, Литва, Польща, Чехія, Угорщина, Словаччина, Словенія, Мальта, Кіпр).

сюди увійшли Південна Корея, Гонконг (зараз є частиною КНР), Сінгапур, Тайвань, Ізраїль.

**II. Країни з перехідною економікою.** До них відносять пост-соціалістичні держави Європи та Азії, що перебувають на різних стадіях трансформаційного процесу. Проте подальше виділення такої групи навряд чи доцільне, через те що сам перехід до ринкового суспільства в них вже закінчився. Певною мірою усунути методологічний недолік традиційного підходу може система світових центрів, запропонована І. Валлерстайном, яка буде розглянута нижче.

**III. Країни, що розвиваються.** У ній вирізняють підгрупу країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону (АТР), Африки та Латинської Америки.

Виходячи з цих градацій можна зробити висновок, про те що сучасні держави світу перебувають на різних стадіях економічної зрілості, що дає підстави згрупувати їх за рівнем розвитку і водночас максимально враховувати географічний чинник ідентифікації. Таких країн буде десять:

- 1) Велика сімка;
- 2) інші розвинуті країни;
- 3) нові індустріальні країни: Південна Корея, Малайзія, Таїланд, Філіппіни, Мексика, Бразилія, Аргентина, Чилі та ін.;
- 4) країни Центральної та Східної Європи;
- 5) Росія та країни СНД;
- 6) Китай;
- 7) Індія та Пакистан;
- 8) країни, що мають відносно високі соціально-економічні показники (Саудівська Аравія, Катар, Оман, Кіпр, Ямайка та ін.);
- 9) «класичні» країни, що розвиваються;
- 10) найменш розвинуті держави світу.

#### **1.4. Особливості взаємовідносин між країнами в умовах глобалізації**

Нерівномірність розвитку держав світу та окремих їх регіонів залежно від цілей та ступеня покраїнового аналізу може бути визначена різним чином, що природно вимагає більш чіткої ідентифікації самого терміна «диференціація». Відкритий ще в XIX ст. К. Марксом закон нерівномірності розвитку країн світу наприкінці XX — на початку XXI ст. знайшов своє подальше вті-

лення вже у вигляді закону нерівномірності соціально-економічного розвитку суспільства в умовах глобалізації світогосподарських процесів. Суть його полягає в тому, що в умовах високої динаміки руху капіталу постійно виникатимуть суперрегіони з високим рівнем розвитку суспільства та авангардними технологіями і маргінальні та субмаргінальні зони, диспропорційність між якими посилюватиметься. При цьому можливості уряду вплинути на процес вирівнювання є обмеженими.

Сам процес прискорення стихійного руху капіталу у світовій практиці здобув назву *турбокапіталізму* (цей термін успішно використовують італійські дослідники Жан Карло, Паоло Савона), динамічного капіталізму чи глобального капіталізму. Саме поняття «капіталізм», яке практично не використовувалося у 80—90 рр. ХХ ст., на початку ХХІ ст. стає дедалі більш вживаним і відображає процес посилення диспропорційності між різними типами країн світу.

Дж. Д. Вульфенсон, Президент Групи Всесвітнього банку, вважає, що у світі існує різкий дисбаланс між багатими і бідними країнами, при чому в останніх з них щорічно створюється лише 20 % глобального ВВП, тоді як проживає 80 % населення планети.

За даними В. Ломакіна (Росія), рівень розбіжностей у продуктивності праці в 1890—1913 рр. за відношенням до провідної країни становив 0,43. У 1913—1959 рр. ця різниця зросла до 0,57. Проте й самі держави-лідери мають досить різні показники продуктивності національної економіки. Якщо взяти за основу названий вище показник у виробництві США за 100 % (1996), то в таких країнах як Нідерланди він становить 96 %, Швеції — 90 %, Франції — 83 %, Німеччині — 80 %, Японії — 73 %, Канаді — 68 %, Великій Британії — 67 %, Австралії — 51 % від американського рівня.

Суттєво посилилася диспропорційність між розвинутими державами та країнами, що розвиваються, не тільки в основних макроекономічних показниках. Індекс розвитку людського потенціалу визначається в країнах-лідерах — Норвегії, Ісландії, Швеції, Австралії та Нідерландах у межах 0,944—0,938, а в країнах-аутсайдерах — С'єра-Леоне, Нігер, Ефіопія, Буркіна-Фасо та Бурунді — від 0,254 до 0,324. За даними В. Колесова та М. Осьмової (Росія) з 1970 по 1990 р. питома вага країн Тропічної Африки знизилася у світовому експорті какао-бобів з 80,3 % до 67,2 %, кави — з 26 % до 15 %, бавовни — з 30 % до 6 %, залізної руди — з 12,5 % до 2,5 %. У цілому частка держав африканського регіону у світовому експорті впала з 4,7 % у 1980 р. до 2 % на початку 90-х рр. ХХ ст.

Виходячи з наведених вище фактів, можна стверджувати, що суперечності 70—80 рр. ХХ ст. по лінії Захід—Схід (мається на увазі економічне протистояння капіталістичного і соціалістичного таборів) поступово замінюються на відносин Північ—Південь між розвинутими державами Європи, Північної Америки та Японії і решти світу. Модель взаємовідносин Півночі і Півдня французький економіст і політолог Ж.-К. Рюфен (G.-K. Rufin) визначає так: до держав Півночі відносяться різні країни з подібною демографічною структурою, однаковими духовними та культурними цінностями. Саме вони сформували суспільство споживання, де поважаються закони, існують демократичні принципи, висока відкритість економіки та чітко визначена тенденція інтеграції в систему світогосподарських відносин. Потенційно до цієї спільноти тяжіють країни Центральної та Східної Європи, країни Балтії, слов'янські народи.

Держави Півдня представлені переважно країнами, що розвиваються, для яких характерною є досить строката палітра інтересів і цінностей, також вони є неоднорідними за соціально-економічними показниками. З одного боку виділяють відносно багаті нафтовидобувні держави — Кувейт, ОАЕ, Саудівську Аравію, Бразилію, Таїланд, з іншого, найбідніші — Анголу, Афганістан, Бангладеш. У країнах цього регіону мешкає більша частина населення планети (приблизно 5/6), яка сконцентрована переважно у Китаї, Індії, Індонезії, Бразилії, Пакистані та Нігерії.

У науковій літературі досить поширеною є думка про те, що проблема нерівномірного розвитку криється передусім у різниці віросповідання та неприйнятті протестантської етики. Саме це на думку авторів теорії «протестантської чи конфуціанської успішності» є прогнозованим «недоліком розвитку» багатьох країн світу. Разом з тим пропонується пояснення «успіху—невдачі» національних моделей розходиться з теорією економічних циклів, слабо пояснює швидке економічне зростання Китаю, інтеграцію європейських країн з їх розмаїттям вірувань та ментальних уподобань тощо. Проте суперечності між країнами «золотого мільярда» та рештою світу мають місце, і у цілому їх можна звести до трьох основних блоків.

### **1. Зростання незацікавленості країн Півночі в тісних контактах з Півднем.**

Причин цього більш ніж достатньо, але найголовнішими з них є такі:

а) зростання зовнішнього боргу, обсяг якого часто у 3—4 рази перевищує річний ВВП країни-реципієнта, а відтак імовірність повернути гроші «паризькому» чи «лондонському» клубу є невисокою;

б) зміна доміант у сприйнятті країн, що розвиваються, як джерел сировини та ринків збуту;

в) виникнення суперечностей між блоковими розвинутими країнами та окремими державами-лідерами Півдня (Китай—США, Китай—ЄС, Бразилія—США).

**2. Економічна постколонізація.** Вона принципово відрізняється від колонізації, що панувала у попередні віки, тому що не вимагає експансії політичної влади. Також вона відрізняється від неокolonіалізму, який передбачав посилення впливу колишніх метрополій на політичний та економічний розвиток їх колоній. Постколоніальна модель передбачає створення сприятливих умов для ТНК, винесення шкідливих виробництв у країни «третього світу» під гаслом їх індустріалізації, використання дешевої робочої сили та стимулювання «відпливу розуму».

**3. Вибіркова підтримка деяких регіонів країн, що розвиваються:**

а) інвестиції ТНК мають нестійкий, мінливий характер і можуть викликати стихійні припливи капіталу і не менш жахливі відпливи, які є руйнівними для національної економіки тих країн, яким притаманна слабкодиверсифікована структура виробництва і сфери послуг;

б) гуманітарна, фінансова та інша допомога має тимчасовий та обмежений характер і не завжди є ефективною. На її оптимізації наполягають як експерти країн-донорів, так і урядові чиновники з країн-реципієнтів. Часто вона не доходить до тих, хто її потребує у першу чергу;

в) північ за допомогою своїх ТНК та ТНБ формує на Півдні таку територіальну і галузеву структуру виробництва та сфери послуг, яка максимально відповідає інтересам свого бізнесу і може не збігатися при цьому з намірами країн, що розвиваються. Відтак: товарно-сировинні конфлікти є неминучими.

Новітня теорія «полюсів» економічного зростання Бетлера—Валлерстайна, яка виникла наприкінці ХХ — на початку ХХІ ст., значною мірою пояснює суть поляризації геоeкономічного простору. За А. Бетлером (Канада), глобальний чи регіональний полюс передбачає визначення такого суб'єкта, який відрізняється від інших переважанням своєї економічної потужності над економічним потенціалом наступної за ним держави як мінімум у 2 рази. З цього випливає, що економічний потенціал не є синонімом економічної потужності. Проведені у 1999 р. розрахунки вище згаданого автора засвідчили, що за показником сумарного ВВП світовим (глобальним) полюсом виступає США (8,3 трлн

дол.)<sup>1</sup>. Далі після цієї країни йде Японія, ВВП якої є удвічі меншим за наведену вище цифру. У Західній Європі полюсів взагалі немає. Так, наприклад, ВВП Німеччини становить 2,1 трлн дол., що недостатньо випереджає Францію з її 1,4 трлн дол. (перевищення у 1,5, а не у 2 рази).

Локальних лідерів на кожному материках чи мегарегіоні налічується значно більше. Так, у Латинській Америці «регіональною парою» виступають Бразилія (743 млрд дол.) та Мексика (429 млрд дол.), на Близькому та Середньому Сході — Туреччина та Іран, у Східній Азії — Японія та Китай, у Східній Європі — Росія (333 млрд дол.) та Польща (153 млрд дол.). На локальному рівні пострадянського простору Беттлер виділяє Росію та Україну, відповідні показники яких відрізняються у вісім разів.

## 1.5. Основні моделі економічного розвитку країн світу

У сучасній економічній літературі типологізація країн світу завжди розглядають виходячи з поняття «модель економіки», яке почало застосовуватися в системі суспільно-економічних наук в останній чверті ХХ ст., проте навіть і зараз не має загальноприйнятого тлумачення. В останні роки практично всі тлумачення дефініції «модель» зводяться в основному до двох пояснень. Перше з них визначає модель економіки як схематичний опис будь-якого явища чи процесу в суспільстві, друге — трактує як зразок, що є еталоном для відтворення.

Поняття країнової моделі використовують лише у тому разі, коли соціально-економічний і політичний розвиток національної держави демонструє впродовж тривалого періоду *стабільність ключових параметрів*, що закладені в її основу. Не менш важливим елементом є специфіка моделі, тобто перелік суттєвих структурних елементів, які відрізняють її від вже існуючих. Серед найбільш відомих визначень дефініції «країнова модель» зупинимось на тлумаченні В. Колесова та М. Осьмової (2000 р.), які стверджують, що країнова (регіональна, субрегіональна) модель економічного розвитку — це сукупність елементів, що формують

---

<sup>1</sup> Тут і далі автор використовує методику розрахунку ВВП за ПКС, проте для Китаю він чомусь залишив валютний курс. (Див. докладніше: А. Беттлер. Контури мира в первой половине XXI века и чуть далее // МЭ и МО. — 2002. — № 1. — С. 73—80.



цілісність національного господарства та механізм, який забезпечує тісний зв'язок та взаємодію цих елементів. За своїм характером вони є природними, технологічними, економічними, соціальними, соціокультурними, історичними.

Критерії, за якими оцінюють зміст моделі, є досить відомими: співвідношення форм влади; рівень розвитку суспільства та форми організації ринкового середовища в цілому та окремих його сфер; межі та методи державного впливу на економіку; мета та засоби економічної політики, що реалізується; джерела та масштаби фінансування економіки, рівень її інноваційності; ступінь відкритості економіки; динаміка, структура та управління зовнішньоекономічними зв'язками тощо. До цього часто додаються ще й макроекономічні показники, про які вже йшлося раніше.

Таким чином, у сучасному світі можна виділити кілька крайових моделей економік.

**1. Ліберальна, неоліберальна чи приватно-корпоративна.** Характерна для англосаксонських країн (США, Велика Британія, Ірландія, Нова Зеландія). Для неї притаманні: низька питома вага державної власності, законодавче забезпечення максимальної свободи суб'єктів ринку, низька питома вага державного бюджету в структурі ВВП.

Недоліки: неоднорідність суспільства, значна диференціація доходів громадян.

Переваги: висока динаміка розвитку, гнучкість господарства щодо пристосовування до нових економічних умов.

**2. Соціальне ринкове господарство (соціально-орієнтована економіка).** Притаманна для країн — членів ЄС, Канади та Ізраїлю. Інколи її називають соціал-демократичною (соціал-ліберальною) моделлю. Характерним для неї є перерозподіл доходів приватного сектору через податкову систему. Частка держбюджету в ВВП перевищує 50 %, розвинута система соціальної підтримки, регулювання трудових відносин здійснюється не на рівні підприємств, а на національному рівні. Нерідко соціальні складові переважають у функціонуванні господарського комплексу (шведська модель), що може у довгостроковій перспективі призвести до зниження ділової активності та впливу інвестицій. До недоліків слід віднести також високий рівень безробіття, дефіцит державного бюджету, низьку ефективність державного підприємства. У сучасному Європейському Союзі відбувається процес конвергенції (зближення) соціальних моделей, коли найменш розвинуті країни намагаються підтягнути свої показники до середнього

рівня по ЄС, а найбільш успішні — зменшити витрати на деякі соціальні потреби, які ще десять років тому визнавалися як основні.

**3. «Азіатсько-Тихоокеанська модель» (Японія, Південна Корея, Тайвань, Сінгапур)** полягає у рідкісній гармонізації інтересів підприємців та держави, експортній орієнтації економіки та в орієнтації фірм на довгострокову перспективу. Крім цього, азіатсько-тихоокеанській моделі притаманні дух колективізму та патерналізму на виробництві, посилений вплив на суспільне відтворення людського фактора, наявність високоінтегрованих форм швидкого економічного зростання (кейрецу, чеболей), в яких держава намагається всіляко підтримати вітчизняні компанії. До середини 90-х рр. ХХ ст. успіхи країн цього регіону називали «азіатським дивом». Однак економічна криза кінця 90-х рр. суттєво вплинула на прогнози подальшого економічного зростання.

До недоліків слід віднести прояви злиття інтересів держави та приватних корпорацій, що веде до виникнення природних монополій, закритість внутрішнього ринку, обмеженість соціальних гарантій, досить велику тривалість робочого тижня.

**4. Соціалістична модель** представлена невеликою кількістю країн, про які вже йшлося (Куба, В'єтнам, Північна Корея). Планова економіка, що панувала в них, призвела до значних спотворень у виробництві та розподілі, вичерпала екстенсивний шлях розвитку господарства і сформувала низьку конкурентоспроможність національної економіки. Умовно до цієї категорії можна віднести Китай, хоча зміна форм власності (точніше їх розмаїття) говорять про те, що в цій країні сформувалася досить оригінальна, відмінна від інших модель соціально-економічного зростання.

Звичайно, що наведений вище список країнових моделей являє собою «пропорційну» спробу класифікації, проте існують й інші підходи. Так, російський дослідник В. М. Кудров (2000 р.) запропонував моделі за географічним принципом: американська, європейська, японська, латиноамериканська, африканська. На нашу думку, таке погрупування хоча й доцільно з точки зору територіальної спільності проте досить спрощено передає країнову специфіку.



#### Питання для самоконтролю

1. Що таке світова економіка? Який склад вона має за Мішелем Бо?

2. Які індикатори використовуються для проведення міжкраїнових порівнянь?
3. У чому суть «трьох» методик оцінки ВВП країни?
4. Яке значення для проведення країнових порівнянь має крива Лоренца та гравітаційна модель Стюарта?
5. Чому індекс розвитку людського потенціалу є більш значущим ніж ВВП для оцінки соціально-економічного розвитку країни?
6. Охарактеризуйте групи країн світу за типологією Уолта Ростоу?
7. Які типології країн вам відомі? У чому їх суть?
8. У чому полягають особливості взаємовідносин між країнами в умовах глобалізації світового господарства?
9. Як ви розумієте поняття «турбокапіталізму»?
10. У чому суть глобальних суперечностей між Півднем та Північчю?
11. Які «полноси» економічного зростання вам відомі? У чому суть теорії Беттлера—Валлерстайна?
12. Що таке країнова модель? Які типи моделей ви знаєте, які переваги та недоліки притаманні їм?



## Література

1. Глобалізація і безпека розвитку: Моногр. / О. Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко та ін. — К.: КНЕУ, 2001.
2. Економіка зарубіжних країн / За ред. А. С. Філіпенка. — К.: Либідь, 1998.
3. *Ломакин В. К.* Мировая экономика. — М.: Финансы. — 1999. — С. 24—57.
4. Мировая экономика: Экономика зарубежных стран / Под ред. В. П. Колесова. — М.: Флинта, 2000. — С. 10—67.

- 2.1. Основні ознаки країн-лідерів
- 2.2. Генезис сучасного економічного зростання постіндустріальних країн
- 2.3. Диференціація та вирівнювання постіндустріальних країн світу

### 2.1. Основні ознаки країн-лідерів

Промислово розвинуті (постіндустріальні) країни, чи країни-лідери, в наш час являють собою групу, яка за класифікацією Світового економічного огляду ООН об'єднує 23 країни: США, Канаду, 15 країн ЄС (станом на початок 2004 р.), 3 західноєвропейські країни (Швейцарія, Норвегія, Ісландія), які входять до Європейської асоціації вільної торгівлі (ЄАВТ), Японію, Австралію та Нову Зеландію.

У деяких документах ООН до цієї групи відносять також Ізраїль та ПАР. Нерідко до цього списку додають ще й Південну Корею, Сінгапур, Гонконг (до 1999 р.).

Ці країни мають досить високий рівень економічного розвитку, а за виробництвом ВВП на душу населення вони майже у 5 разів перевищують середньосвітовий рівень. За останні сорок років розбіжність у цьому найважливішому макроекономічному показнику не тільки не зменшилася, а й навпаки — суттєво зросла (у 1962 р. подібна пропорція становила 3,6 раза). Посилення дивергенції (розбіжності) між провідними державами світу наприкінці ХХ ст. було зумовлено дією інших домінант соціально-економічного розвитку постіндустріальних країн, ніж тих, що вважалися визначальними у середині минулого століття. Визначальну роль при цьому відіграла глобалізація світового господарства, яка суттєво змінила розстановку сил у новій моделі розвитку людства.

Наприкінці ХХ ст. на частку країн-лідерів припадало майже 54 % виробленого глобального ВВП та 69 % світового експорту (В. Колесов, М. Осьмова, 2000 р.). З них вирізняється сімка найбільш розвинутих (G7), питома вага яких серед постіндустріаль-

них держав становить 85,8 %, а у світовому ВВП — 46,3 %, в експорті промислово розвинутих країн вона є домінуючою — 72,7 %, а у світовому експорті — 50,1 %. У межах Євросоюзу лідерство чотирьох найбільших держав (Німеччина, Франція, Великобританія, Італія) є безперечним, на них припадає близько 75 % створюваного в ЄС-15 ВВП та 64 % експорту.

Виходячи з наведених вище індикаторів економічного розвитку країн-лідерів надзвичайно важливим є визначення їхніх основних ознак, які дозволяють чітко ідентифікувати ці держави в межах глобального конкурентного середовища.

**1. Високий рівень розвитку матеріального виробництва**, і передусім промисловості, для якої ще у 1960—1970-ті рр. був характерним відхід від домінування видобувних галузей (виняток — Канада та Австралія) та перехід до тих секторів економіки, що ґрунтуються на використанні нових і новітніх технологій (ноу-хау). Це сприяло розвиткові електроніки, інформатики, біотехнологій, новітніх підгалузей хімії тощо.

З огляду на це, країнове лідерство у XXI ст. слід розуміти насамперед як переважання технологічних пріоритетів у структурі національної економіки. Досить показовим при цьому є *індекс технологічних досягнень — ІТД*, який уже зараз розраховується експертами ООН. Його основними складовими є: кількість патентів, що видані резидентами (на 1 млн жителів); виплачені гонорари та ліцензійні платежі (у дол. США на 1 тис. жителів); наявність інтернет-хостів (на 1 тис. жителів); експорт секторів високих та середніх технологій (у відсотках від загального обсягу експорту товарів); наявність телефонів (магістральних та сотових на 1 тис. жителів); споживання електроенергії (кВт · год. на душу населення); середня кількість років навчання у школі; загальна кількість учнів третього ступеня навчання тощо. Як видно з табл. 2.1, найбільші показники мають Фінляндія, США, Швеція, Японія. Проте диференціація є досить значною навіть у країнах-лідерах. Наприклад, США посідають 2-ге місце у світі, а Італія — 20-ту позицію у світовому технологічному рейтингу.

**2. Сільське господарство відрізняється великим ступенем інтенсивності та продуктивності**, а також високим рівнем механізації автоматизації та комп'ютеризації аграрних процесів. Питома вага зайнятих у ньому становить 3—8 % (у США — 2,9 %), приблизно такі самі показники характерні і для структури ВВП. Аграрний сектор не тільки повністю забезпечує внутрішні потреби країни, а й має великий експортний потенціал (США, Канада). Разом з тим, у більшості країн-лідерів АПК спирається

на значні державні дотації, що ставить аналогічні комплекси в інших країнах світу в неприйнятні умови щодо диверсифікації експорту та вільної цінової конкуренції на внутрішніх ринках.

*Таблиця 2.1*

**ІНДЕКС ТЕХНОЛОГІЧНИХ ДОСЯГНЕНЬ У КРАЇНАХ ЛІДЕРАХ**

Назва країни	ІТД, (2000 р.)	Експорт секторів високих та середніх технологій (% від загаль- ного обсягу експорту товарів), 1999 р.	Кількість років навчання у школі 2000 р.
1. Фінляндія	0,744	50,7	10,0
2. США	0,733	66,2	12,0
3. Швеція	0,703	59,7	11,4
4. Японія	0,698	80,8	9,5
5. Республіка Корея	0,666	66,7	10,8
6. Нідерланди	0,630	50,9	9,4
7. Великобританія	0,606	61,9	9,4
8. Канада	0,589	48,7	11,6
9. Австралія	0,587	16,2	10,9
10. Сінгапур	0,585	74,9	7,1
11. ФРН	0,583	64,2	10,2
12. Норвегія	0,579	19,0	11,9
13. Ірландія	0,566	53,6	9,4
14. Бельгія	0,553	47,6	9,3
15. Нова Зеландія	0,548	15,4	11,7
16. Австрія	0,544	50,3	8,4
17. Франція	0,535	58,9	7,9
18. Ізраїль	0,514	45,0	9,6
19. Іспанія*	0,481	53,0	7,3
20. Італія*	0,471	51,0	7,2

\* Належать до країн — потенційних технологічних лідерів.

*Джерело:* Доклад о развитии человека: 2001. — М., 2002. — С. 48—49.

**3. Висока питома вага у структурі економіки припадає на сферу послуг**, у якій зайнято понад 50 % сукупної робочої сили (як правило, 60—70 %). До сервісного сектору відносять транспорт, зв'язок, торгівлю та обслуговування, фінансову систему, освіту, науку, культуру, охорону здоров'я, спорт, туризм. Саме ця галузь зумовила нову назву країн цієї групи — постіндустріальні, тобто такі, де у структурах ВВП та трудових ресурсів домінують сервісні галузі (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

**ПИТОМА ВАГА ЗАЙНЯТИХ У СФЕРІ ПОСЛУГ У КРАЇНАХ-ЛІДЕРАХ**

Назва країни	Рік	Питома вага зайнятих у сервісних галузях у структурі сукупної робочої сили
США	1999	73
Великобританія	1996	69
Італія	1996	61
Франція	1995	69
ФРН	1998	64
Японія	1999	65
Канада	1997	75

*Джерело:* Страны мира: Информационно-аналитический справочник ЦРУ. — Екатеринбург: У-Фактория, 2001.

**4. Високий рівень конкурентоспроможності національних економік.** Міжнародний інститут розвитку менеджменту (International Institute of Management Development, IMD), що розташований у Лозані (Швейцарія), щорічно робить оцінку конкурентоспроможності країн за 287 критеріями, які погруповані у 8 основних чинників. Станом на 13 квітня 1999 р. рейтинг провідних країн світу був таким:

- 1) США — 100 балів;
- 2) Сінгапур — 86,04;
- 3) Фінляндія — 82,89;
- 4) Люксембург — 81,20;
- 5) Нідерланди — 81,60;
- 6) Швейцарія — 80,11.

Серед постсоціалістичних країн найвищий ранг мала Угорщина — 63,46 (26 місце).

## 5. Країни-лідери мають провідні позиції в галузі інновацій.

До Всесвітнього економічного форуму в Давосі (Швейцарія) у січні 1999 р. наукова група авторитетних дослідників під керівництвом Майкла Портера підготувала рейтинг країн щодо їх інноваційних позицій, до якого увійшли: величина витрат на НДДКР (питома вага витрат у структурі ВВП), кількість науково-технічного персоналу, кількість заявлених міжнародних патентів, ступінь захисту прав на інтелектуальну власність, розвинутість сфери освіти та інші критерії. Ранжування країн наведено у табл. 2.3.

Таблиця 2.3

### ПРОВІДНІ КРАЇНИ СВІТУ В ГАЛУЗІ ІННОВАЦІЙ

Рейтинг	Назва країни	
	1995	1999
1.	США	Японія
2.	Швейцарія	Швейцарія
3.	Японія	США
4.	Швеція	Швеція
5.	Німеччина	Німеччина
6.	Фінляндія	Фінляндія
7.	Данія	Данія
8.	Франція	Франція
9.	Канада	Норвегія
10.	Норвегія	Канада
11.	Нідерланди	Австралія
12.	Австралія	Нідерланди
13.	Австрія	Австрія
14.	Велика Британія	Велика Британія
15.	Нова Зеландія	Нова Зеландія

Джерело: БІКІ. — 1999. — № 19.

**6. Стрімке нарощування впливу транснаціональних корпорацій на всі сфери діяльності.** Понад 90 % усіх ТНК мають свої штаб-квартири у розвинутих країнах, близько 8 % — у країнах, що розвиваються, і менш ніж 2 % — у постсоціалістичних державах. Наприкінці 1990-х рр. їх налічувалося близько 53 тис. з більш як 450 тис. зарубіжних філій. Деякі з ТНК майже повністю переключили



свою діяльність на світові ринки. Так, у 1996 р. 86 % продажів британсько-голландського лідера в галузі харчової промисловості компанії «Юнілевер» здійснювалося за кордоном, майже стільки ж — 84 % реалізації продукції німецької ТНК «Байер АГ» (хімічна промисловість, фармацевтика) та 87 % американської «Ексон» (нафтопереробка) проходило поза межами розташування їх штаб-квартир. Проте абсолютними лідерами закордонної торгівлі наприкінці 90-х виявилися «Філіпс Електронікс» (Нідерланди) — 95 %, «АББ Асеа Браун Бовері» (Швейцарія/Швеція — електроніка та електротехніка) — 97 % та «Нестле» (Швейцарія, харчова промисловість) — 98 %.

Вплив ТНК на країнові моделі стає дедалі потужнішим. Так, упродовж 1980—2000 рр. обсяг прямих іноземних інвестицій зріс у 22,3 раза (табл. 2.4), активи зарубіжних філій ТНК у 2000 р. в 11,2 раза перевищили показник 1980 р., а питома вага зарубіжних ТНК у світовому експорті дорівнювала вже 54,8 %.

Таблиця 2.4

**ПОКАЗНИКИ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ  
СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ, млрд дол.**

Індикатори	Роки			
	1980	1990	1995	2000
Прямі іноземні інвестиції (ПІІ)	57	172	331	1271
Накопичені ПІІ	615	1496	2937	6314
Міжнародні злиття та поглинання	...	151	141	1144
Кількість батьківських ТНК, одиниць	...	36 600	44 508	63 312*
Кількість зарубіжних філій ТНК, одиниць	...	174 900	276 659	821 818*
Активи зарубіжних філій ТНК	1888	5744	7091	21 102
Обсяг продажів зарубіжних філій	2465	5467	5933	15 680
Обсяг експорту зарубіжних філій	637	1166	1841	3572
Кількість зайнятих у зарубіжних філіях, млн осіб	17,5	23,7	30,8**	45,6
Питома вага зарубіжних ТНК у світовому експорті, %	31,8	34,0	37,0	54,8
Питома вага зарубіжних ТНК у світовому виробництві, %	5,2	6,3	4,9	10,3

\* Дані за 1999 р.

\*\* Дані за 1996 р.

Джерело: Губайдуліна Ф. Прямые иностранные инвестиции, деятельность ТНК и глобализация // МЭ и МО. — 2003. — № 2. — С. 43.

Наведені вище цифри дозволяють говорити про нарощування рівнів експансії ТНК та ТНБ на економіку держав світу.

**7. Перехід до інформаційного суспільства.** В останні двадцять років інформація стала важливим ресурсом та чинником суспільного розвитку. А тому в наш час у країнах-лідерах завершується формування єдиного світового інформаційного простору — принципово нової реальності, що відкриває значні перспективи для людства. Однак переважна більшість баз даних, систем швидкого здійснення складних розрахунків, систем моделювання ефективних та швидкодіючих мереж управління сконцентрована в країнах-лідерах (для порівняння: тільки в США знаходяться понад 75 % баз даних).

**8. Високі соціальні стандарти.** Вони передбачають: а) досить високу заробітну плату, яка, наприклад, у промисловості п'ятнадцяти держав Європейського Союзу становила в середині 1990-х рр., за даними В. Іноземцева (Росія) — 22,3 євро/год., у США — 17,5 євро/год.; б) зниження рівня бідності (в ЄС протягом 1990-х рр. цей показник знизився у 6—11 разів, у США — на 44 %); в) підвищення якості соціальних послуг: допомога безробітним (в ЄС — 8,5 місяця, в США — 4), тривалість відпустки у зв'язку з доглядом за дитиною (у Швеції — 72 тижні, в США — 12) тощо.

У цілому країнові моделі держав-лідерів щодо соціальних стандартів суттєво різняться між собою, а тому порівняння доступності освіти (університетської), безкоштовного медичного обслуговування та інших послуг часто ототожнюються з політикою того чи іншого уряду, а також відповідною системою перерозподілу ВВП.

## **2.2. Генезис сучасного економічного зростання постіндустріальних країн**

Швидка трансформація (а головне — адаптація до нових умов господарювання) економіки країн Заходу та Японії у наш час визначається не тільки масштабами витіснення попередніх форм виробництва, а й досягненням органічного синтезу сучасних, найбільш вагомих чинників зростання, роль котрих полягає у становленні *індустріальної цивілізації*. Якщо на першому етапі розвитку провідних держав світу збільшення їхнього ВВП за В. М. Кудровим (Росія), на 5/6 залежало від особливостей внутрішнього ринку, то на другому і третьому етапах саме стан зовнішнього (глобального) ринку визначав характер розвитку вироб-

ництва. З XIX по XX ст. середня фондоозброєність праці у шести провідних (за винятком Канади) країнах світу зросла в 6,3—6,7 раза, а за продуктивністю — у 3,5—4 рази.

Поряд зі збільшенням основного капіталу суттєво нарощувався *людський капітал*. Середня тривалість навчання дорослої людини (мається на увазі проходження курсів підвищення кваліфікації, перекваліфікації тощо) збільшилася з 1,5—2 до 6—8 років (приблизно у 4 рази).

Таким чином, можна стверджувати, що економічне зростання в період промислового перевороту мало екстенсивний характер, а питома вага інтенсивних чинників становила лише 35—40 %. Найбільших успіхів на цьому етапі досягли США, Німеччина та Японія.

Сучасний період розвитку країн-лідерів вимагає принципово нового осмислення сутності й напрямів глобалізації світового господарства та місця в ньому тієї чи іншої країнової моделі. Серед чинників, які безпосередньо впливають на цей процес, слід назвати такі:

- ✓ фінансові, економічні та політичні потрясіння, які охоплюють кілька країн чи навіть економічних блоків внаслідок неконтрольованого ніким руху капіталу;

- ✓ парадоксальний характер демографічної ситуації (регульоване зростання кількості населення в країнах «третього світу» та «старіння нації» в постіндустріальних державах); стихійний процес «відпливу розуму»;

- ✓ високі темпи формування інтеграційних економічних об'єднань постіндустріальних держав та їх посиленій вплив на країнові моделі учасників угруповань;

- ✓ значні арсенали ядерної, хімічної та бактеріологічної зброї, які у декілька разів перевищують максимально допустимі норми захисту;

- ✓ різні види міжнародного тероризму, у тому числі захоплення заручників, військових і стратегічних об'єктів, ядерний шантаж.

Таким чином, подальший розвиток країн-лідерів відбуватиметься через обов'язкове розв'язання перелічених вище проблем, безпосередньо пов'язаних з соціально-економічною ситуацією в окремих країнах і з подальшою трансформацією глобального конкурентного середовища в цілому.

Більшість міжнародних аналітиків відмічають, що основною проблемою розвинутих країн найближчим часом стане демографічна проблема. Її парадоксальність полягає у тому, що поруч зі значним збільшенням населення планети в країнах Північної Америки, Європи та Японії спостерігається активне «старіння нації», пов'язане з переважанням людей похилого віку в їх демографічній структурі. Якщо до промислової революції минулого

століття люди похилого віку (65 років і більше) становили 2—3 % населення, то в наш час питома вага їх у постіндустріальних країнах дорівнює 14 %, а до 2030 р. зросте до 25 % (а в деяких країнах — до 30 %). Подібне явище здобуло назву *флоридизація* нації. Справа у тому, що в штаті Флорида (США) вже зараз мешкає 19 % населення у віці понад 65 років, тобто цей регіон являє собою демографічну модель майбутнього. Екстраполяція сучасної структури населення наочно демонструє, що показників Флориди Італія досягнула вже у 2003 р., а ось Японія матиме такий показник — у 2005 р., Німеччина — у 2006 р., Франція та Велика Британія — у 2016 р. США у цілому буде мати рівень Флориди у 2021 р., Канада — у 2023 р. Виходячи з цього, відомий науковець Пітер Друкер вважає, що домінуючим чинником розвитку бізнесу в найближчі 20 років стане саме демографічна ситуація, а тому урядам країн-лідерів прийдеться враховувати означену проблему в макроекономічних стратегіях національного розвитку. Разом з тим, зростання різниці в оплаті праці та соціальних пільгах між постіндустріальними державами та країнами, що розвиваються, сприятиме значній динаміці потужних міграційних потоків. (У середні 1990-х рр. некваліфіковані робітники-іммігранти, як легальні, так і нелегальні, становили близько 30 % усіх американських працівників, що не мають атестату про середню освіту. В Італії, країні, яка має одну з найнижчих пропорцій іноземців, що становлять менш ніж 30 % населення, 75 % іммігрантів зайняті низькокваліфікованою працею).

Нарощування експорту робочої сили до розвинутих країн ілюструє табл. 2.5.

У цілому залучення іноземних працівників для роботи у господарському комплексі тієї чи іншої країни збільшується. Так, у Західній Європі їх питома вага коливається від 18,3 % у Швейцарії до 1,2 % в Іспанії (2000). Проте абсолютним рекордсменом є Люксембург, де вже зараз 57,3 % сукупної робочої сили становлять іноземці. Варто також враховувати значні обсяги нелегальної робочої сили, методика розрахунку якої поки що є далекою від ідеальної.

Тісно пов'язана з демографічною проблема *падіння споживчого попиту*. Очевидно, що найближчим часом повинна відбутися зміна стратегій маркетингу в провідних компаніях. Орієнтація на покоління тінейджерів повинна змінитися домінуванням смаків людей зрілого віку, а відтак стратегії компаній щодо сегментації ринку зазнають значних змін. Планується, що тільки галузь охорони здоров'я матиме зростання споживачів, а решту чекають деформації, які також пояснюються складною демографічною ситуацією.

Таблиця 2.5

**ПОКАЗНИКИ МІЖНАРОДНОЇ ІМІГРАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ  
ТА РОБОЧОЇ СИЛИ ДО РОЗВИНУТИХ КРАЇН**

Назва країни	Іноземні громадяни				Іноземна робоча сила, % від загальної кількості населення	
	тис. осіб		% від загальної кількості населення		робочої сили	
	1990	2000	1990	2000	1990	2000
Австрія	456	758	5,9	9,3	7,4	10,5
Бельгія	905	862	9,1	8,4	7,1	8,9
Данія	161	259	3,	4,8	2,4	3,4
Фінляндія	26	91	0,5	1,8	...	1,5
Франція	3597	3263	6,3	5,6	6,2	6,0
ФРН	5343	7297	8,4	8,9	...	8,8
Ірландія	80	127	2,3	3,3	2,6	3,7
Італія	781	1137	1,4	2,4	1,3	3,6
Японія	1075	1686	0,9	1,3	0,1	0,2
Люксембург	113	165	29,4	37,3	45,2	57,3
Нідерланди	692	668	4,6	4,2	3,1	3,4
Норвегія	143	184	3,4	4,1	2,3	4,9
Португалія	108	208	1,1	2,1	1,0	2,0
Іспанія	279	896	0,7	2,2	0,6	1,2
Швеція	484	477	5,6	5,4	5,4	5,0
Швейцарія	1100	1384	16,3	19,3	18,9	18,3
Великобританія	1723	2342	3,2	4,0	3,3	4,4

*Джерело: Орешкин В. Россия и международная миграция трудовых ресурсов // МЭ и МО. — 2004. — № 3. — С. 75.*

*Соціальний напрямок* трансформації західного суспільства у подальшому визначатиме домінуючий вектор національних економік. Передбачається, що впродовж наступних тридцяти років розвинуті країни світу витратять тільки на програми допомоги людям похилого віку від 9 до 16 % ВВП, що становитиме 64 трлн дол. США. Це означатиме, що податки треба буде збіль-

шити як мінімум удвічі, що, природно, призводитиме до зниження ділової активності (пригадаємо криву Лаффера) та збільшення державного боргу. У межах ЄС продовжуватиметься координація соціальної політики (в плані імплементації основних постулатів «Соціальної Хартії»), що обумовлюватиме вирівнювання соціальних показників (відмова Швеції від певної частини обтяжливих для бюджету програм та збільшення кількості нових соціальних ініціатив у Португалії, Греції, Іспанії, а також у десятці нових членів ЄС).

Значні зміни відбуватимуться й у *геополітичній ситуації*, а відтак і в *глобальному економічному порядку*. Світовий досвід показує, що такі країни, як Японія, Тайвань, Південна Корея стали провідними економічними державами за 30—50 років, маючи на старті лише надлишок дешевої робочої сили. Політика ТНК щодо руху інвестицій може привести у подальшому до розширення «клубу розвинутих країн» за рахунок Таїланду, Малайзії, а у подальшому — Індії, Китаю та Пакистану.

Екологічна проблема матиме своє загострення протягом найближчих десяти років. Стефан Шмидхейні у книзі «Смена курса. Перспективы развития и проблемы окружающей среды: подход предпринимателя» (М., 1994 р.) виділяє найбільш проблемні питання подальшого розвитку людства: збільшення споживання природних ресурсів, нераціональне їх використання, руйнацію екосистем, втрату біологічного різноманіття та генетичних ресурсів, збільшення шкідливих викидів в атмосферу і глобальні кліматичні зміни.

### **2.3. Диференціація та вирівнювання постіндустріальних країн світу**

Нерівномірність економічного та соціального розвитку завжди була притаманна людському суспільству, але якщо за часів К. Маркса вона зводилася до посилення суперечностей в отриманні прибутку та його розподілі та перерозподілі, то наприкінці ХХ — поч. ХХІ ст. нерівномірність вже ідентифікувалася на декількох рівнях: локальному, регіональному, глобальному, міжкраїновому та міжцивілізаційному. Теорія конвергенції (зближення), яка виникла на початку 70-х рр. минулого століття, декларувала початок зближення ідеологій соціалізму та капіталізму, проте реально цей процес не відбувся насампе-

ред через неспроможність соціалістичних країн здійснити ринкові перетворення без руйнації основних постулатів панівної ідеології. Натомість у державах-лідерах активно відбувався процес соціологізації суспільства, зменшувалися суперечності між державами за рахунок створення наднаціональних структур, мала місце координація зусиль урядів, суспільно-громадських та політичних рухів.

Сильний поштовх посиленню диференціацій на локальному, регіональному та міжнародному рівнях наприкінці ХХ ст. дала глобалізація світового господарства. Чимало дослідників вважають, що саме вона є наслідком загострення нерівномірності світового розвитку, викликаною технологічним проривом країн-лідерів.

Вагомий вплив на незбалансований розвиток глобального господарства здійснюють передусім транснаціональні корпорації. ТНК стали все більше використовувати планову систему організації виробництва, маркетингу та менеджменту, а через це їх експансія почала давати значне нарощування капіталу. Тобто вільний ринок перестав бути таким у патріархальному розумінні дослідників кінця ХІХ — початку ХХ ст. Так, за розрахунками професора Л. Мяснікової (Росія), у наш час тільки  $\frac{1}{4}$  світової економіки функціонує поза ТНК.

Нечуваного розмаху набирає процес злиття ТНК, який наприкінці ХХ ст. набуває характеру стійкої економічної тенденції. Капітал фірм об'єднується, а через це ТНК значно поширюють свій вплив на національні економіки. Прикладом може бути процес об'єднання автомобільних корпорацій США і Західної Європи. Показовий розподіл світу характерний також для авіаційних компаній, головна мета яких полягає у боротьбі за глобальні ринки перевезень. Так, до складу «Star Alliance» (Зірковий альянс) увійшли найпотужніші європейські авіаперевізники «SAS» (Швеція), «Austrian airlines» (Австрія), «Lufthansa» (Німеччина), «Air Canada» (Канада), «United» (США), «Mexicana» (Мексика), а також авіакомпанії з Сінгапуру, Тайваню, Австралії, Японії, Нової Зеландії, Бразилії, що дозволяє контролювати значну частину ринків світових авіаперевезень. Подібний альянс утворили «Delta» (США) та «Air France» (Франція). Жорстка конкуренція зумовила банкрутство авіакомпанії «Sabena» (Бельгія) і розвал «Qualiflyer Group» з швейцарською, португальською, турецькою та іншими авіаперевізниками. За довгостроковими прогнозами, до 2020 р. можуть витримати конкуренцію в ЄС тільки «Air France», «Lufthansa», «British Airways»,

«KLM» і можливо деякі інші. Проте вже у 2004 р. розпочалося перегрупування глобальних авіаційних альянсів, яке відображає подальше загострення конкурентної, тепер уже коаліційної, боротьби.

Глобалізація світового господарства породжує також системні зміни у структурі й характері інвестицій та формування найбільш ефективних моделей швидкого економічного зростання. Методологічною основою їх створення може бути нова парадигма — «регіон як квазікорпорація», суть якої зводиться до того, що в основі майбутніх моделей економічного зростання має бути локалізоване поєднання інвестицій, новітніх технологій, університетської освіти та створеної місцевим урядом адекватної інфраструктури, що забезпечує високі конкурентні позиції виробленої продукції. Прикладом таких моделей можуть бути кластери, технопарки, технополіси, іннотехи.

*Кластером* називають локалізоване поєднання інвестицій, інтелектуального капіталу, виробництва та доцільної інфраструктури на певній території з метою швидкого впровадження нових технологій у виробництво як традиційної, так і нової продукції.

*Технопарки* відрізняються від кластерів лише тим, що орієнтовані на випуск нової продукції, що базується на розробці суперсучасних технологій.

*Технополіси* являють собою скупчення технопарків упродовж певної території. Як правило, вони можуть мати відповідну спеціалізацію. Прикладом технополісу може бути японське місто Цукуба, яке було організовано як наукове містечко, де у першу чергу розроблялися нові технології. Технополіси можуть мати як певну спеціалізацію, так і утворювати конгломерати технологічно різних виробництв.

Якщо всі перелічені вище інноваційно-інвестиційні моделі швидкого економічного зростання базуються на використанні як нових, так і оновлених старих технологій, то в *іннотехах* розробляються та використовуються тільки новітні технології.

Загальний повний цикл функціонування кластера триває 12—15 років (потім він поступово трансформується в нову якість чи припиняє своє існування) і має такий схематичний вигляд, як на рис. 2.1.

Закон нерівномірності економічного та соціального розвитку має свій відбиток не тільки на міжнародному рівні, а й на внутрішньорегіональному, який в умовах високої динаміки капіталу нерідко викликає певні суперечності.



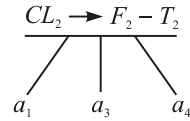
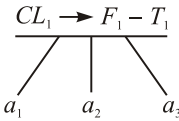
**I етап**  
**Формування**

$$\left. \begin{matrix} F_1 - T_1 - a_1 \\ F_1 - T_1 - a_2 \\ F_1 - T_1 - a_3 \end{matrix} \right\} F_1 T_1 = const$$

$$\left. \begin{matrix} F_2 - T_2 - a_1 \\ F_2 - T_2 - a_3 \\ F_2 - T_2 - a_4 \end{matrix} \right\} F_2 T_2 = const$$



**II етап**  
**Концентрація виробництва**



**III етап**  
**Конгломерація виробництва**

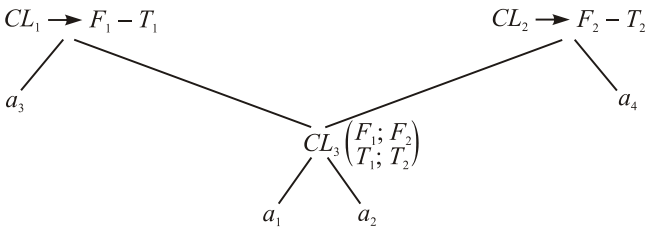
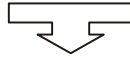


Рис. 2.1. Схема утворення та розвитку кластерів

*Умовні позначки:*  $CL_1$ ;  $CL_2$ ;  $CL_3$  — сформовані кластери на національному ( $CL_1$ ;  $CL_2$ ) та світовому ( $CL_1$ ;  $CL_2$ ;  $CL_3$ ) рівнях;  $a_{1-4}$  — продукція, що випускається;  $F_{1-4}$  — сукупність чинників виробництва;  $T_{1-4}$  — технології, що використовуються.

Процес регіональної конвергенції в країнах світу іде з різною інтенсивністю та значною конфліктністю з боку федеральних урядів, місцевих органів влади та ТНК. Наприклад, у США можна говорити про регіональну дивергенцію (розбіжність), яка зумовлена різним характером концентрації капіталу в окремих штатах. Зовнішньоторговельним лідером у цій країні (1997 р.) є штат Каліфорнія, який постачав продукцію за кордон на суму

99 млрд дол. США (15 % загального експорту). Далі йде штат Техас — 76 млрд дол. та штат Нью-Йорк — 37,9 млрд дол. Досить разючий контраст мають «аутсайтери» регіонів США. На 45-му місці знаходиться штат Невада — 1 млрд дол. США (0,1 %), далі — Північна Дакота — 0,8 млрд дол., Вайомінг — 0,6 млрд дол. Монтана та Південна Дакота — 0,5 млрд дол. і Гаваї — 0,3 млрд дол. Досить проблемним щодо традиційного уявлення про багатство виглядає штат Аляска. За рівнем федеральної допомоги (понад 1800 дол. США на душу населення) він не має собі рівних, а за обсягами валового регіонального продукту (ВРП) — має один з найнижчих показників у країні.

Очевидно, що суперечності, які виникли в США у квітні 2000 р. між «старими» та «новими» галузями призведуть у подальшому і до регіональних диспропорцій, розмах яких обіцяє бути вражаючим.

Інші підходи панують в Європейському Союзі, в якому додання суперечностей між регіонами та країнами визнається одним з основних завдань угруповання. Політика регіональної конвергенції між активними та депресивними регіонами досить вдало реалізується через наднаціональні структури, тобто завдяки фінансовому механізму структурних фондів та фонду згуртування (статус депресивності регіону визначається раз на сім років за умови, якщо відповідна територія виробляє менш ніж 75 % ВВП на душу населення від середнього по ЄС). На початку XXI ст. (2001 р.) найбільші контрасти мала Велика Британія. Так, на Лондон припадало створюваного ВВП (ЄС – 15 = 100 %) (Inner London) 230 %, а на Корнуел та острови Сіллі 70 % (Cornwall & Isles of Scilly), досить велика регіональна асиметрія притаманна також ФРН (Східна та Західна Німеччина). Проте менш проблематичними щодо нерівномірності розвитку регіонів виглядають «малі» країни Європейського Союзу такі як Люксембург та Данія.

Зберігаються суперечності між західним та східним узбережжями Японії, Північною та Південною Італією, Іль-де-Франс (Центральний регіон) та більшістю інших провінцій Франції, Північною та Південною Канадою тощо.

Таким чином, проблема нерівномірного економічного та соціального розвитку залишається актуальною для багатьох країн-лідерів, а її вирішення натикається на існування двох діалектичних суперечностей: стихійного нагромадження капіталу на окремих територіях та в деяких секторах національних економік, зумовлених глобалізацією світового господарства і наявністю локальних, державних та наднаціональних структур з їх фінансо-

вим механізмом та відповідним інструментарієм, які намагаються пом'якшити процес диференціації територій.



### Питання для самоконтролю

1. Оцініть позиції країн-лідерів у глобальній економіці.
2. Охарактеризуйте основні ознаки країн-лідерів.
3. Які особливості сучасного генезису постіндустріальних країн?
4. У чому суть явища флоридизації? Як це відбивається на економічному розвитку країн-лідерів у XXI ст.?
5. Які причини збільшення динаміки руху робочої сили за останні двадцять років?
6. У чому суть закону нерівномірності економічного та соціального розвитку країн світу?
7. Охарактеризуйте суть та значення інноваційно-інвестиційних локальних моделей економічного зростання країн-лідерів.
8. Наведіть приклади нерівномірного економічного зростання окремих територій у країнах-лідерах.



### Основна література

1. Глобалізація і безпека розвитку: Моногр. / О. Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко та ін. — К.: КНЕУ, 2001. — С. 54—78.
2. Економіка зарубіжних країн / За ред. А. С. Філіпенка. — К.: Либідь, 1998.
3. *Ломакин В. К.* Мировая экономика. — М.: Финансы, 1999. — С. 336—356.



### Додаткова література

1. *Гутник В., Подколзина И.* Евроленд: экономическое развитие новой группировки // МЭ и МО. — 1999. — № 8. — С. 86—89.
2. *Кочетов Э.* Осознание глобального мира // МЭ и МО. — 2001. — № 5. — С. 71—76.
3. *Скаленко О.* Глобальні резерви поступу. — К.: Основи, 2000.

- 3.1. Місце США у світовій економіці. Економічний і науково-технічний потенціал
- 3.2. Чинники і динаміка економічного розвитку
- 3.3. Галузева структура економіки
- 3.4. Особливості внутрішньорегіональної економіки
- 3.5. Зовнішньоекономічна експансія США
  - 3.5.1. *Особливості економічних зв'язків між Україною та США*
- 3.6. Основні напрями державного регулювання економіки у XXI ст.
- 3.7. Характерні риси функціонування національної економіки Канади.
  - 3.7.1. *Еволюція соціальної моделі Канади*

### **3.1. Місце США у світовій економіці. Економічний і науково-технічний потенціал**

США посідають особливе місце в сучасній світовій економіці насамперед тому, що мають не тільки регіональне пан-американське лідерство, а й глобальне, яке впливає з їх високого технологічного рівня розвитку практично всіх галузей виробництва та сфери послуг. США є провідною державою світу за переважною більшістю економічних показників. У 1998 р. сукупний ВВП країни становив 7,7 трлн дол., а вже у 2002 р. він перевищив 8,3 трлн дол., що становить, за даними професора А. Білорусова, 21 % світового ВВП чи понад 25 % за даними В. Колесова та М. Осьомової. У структурі виробництва цієї держави понад 45 % випуску припадає на продукцію найновітніших технологій.

Країна має домінуючі позиції у зовнішній торгівлі. Її зовнішньоторговельний оборот уже зараз перевищує 1,5 трлн дол., тобто питома вага експорту США дорівнює 12,6 % світового експорту. На відміну від інших постіндустріальних держав ця країна виступає потужним експортером сільськогосподарської про-

дукції. Щорічно в США виробляється понад 400 млн т зерна, з яких майже половина експортується.

США вирізняється також значними показниками геополітичного та природно-ресурсного потенціалів. Країна посідає четверте місце у світі за величиною території (9,4 млн км<sup>2</sup>) та третє місце за кількістю населення (270 млн). З природних ресурсів найбільша питома вага (у вартісному відношенні) припадає на енергоресурси: нафту, вугілля, природний газ, уран. Близько 75 % видобутку руд металів припадає на залізо та мідь. Проте до 50 % потреб національної економіки у мінеральній сировині задовольняється за рахунок імпорту, це у першу чергу стосується виробництва хрому, марганцю, вольфраму, кобальту, рідкоземельних елементів.

Разом з тим, країна має досить великий державний борг, який на початку 90-х рр. ХХ ст. становив близько 4 трлн дол., тобто перевищував 50 % щорічного виробництва ВВП США.

В економічній літературі часто відмічаються досить сильні позиції США щодо розвитку науково-технічного потенціалу. Щорічні витрати на наукомісткі технології становлять у цій країні понад 160 млрд дол., що перевищує аналогічні витрати Великобританії, Німеччини, Франції та Японії разом узятих. У цій країні здійснюється пріоритет наукового фінансування на відповідні дослідно-конструкторські та прикладні розробки. Досить сказати, що понад 75 % світового фінансування досліджень у галузі аерокосмічної техніки, понад 60 % у загальному машинобудуванні та близько 50 % в електротехнічній галузі припадало наприкінці ХХ ст. на США. Понад  $\frac{2}{3}$  наукових та технічних статей у найбільших наукових журналах світу написані американськими вченими. Країна є абсолютним лідером щодо кількості лауреатів Нобелівської премії в різних галузях знань, у тому числі економічних. Загальна кількість науковців у середині 1990-х рр. перевищила 7 млн осіб. На США припадає 66,2 % (1999 р.) експорту високих та середніх технологій.

Країна виступає лідером у наданні інформаційних послуг у світі, а американські компанії, за свідченням світових експертів, є найбільш конкурентоспроможними. Серед 100 провідних компаній у світі 43 є американськими. Вони ж впевнено посідають лідерство серед п'яти найбільших. Так, торговий магнат «Вол-Март Сторіс» має торговельний оборот 245 млрд дол., в ньому працюють майже 1,4 млн працівників (табл. 3.1). Авангардні позиції у світовій економіці мають також «Ексон Мобіл», «Дженерал Моторс», «Форд Моторс» та ін.

Таблиця 3.1

## П'ЯТЬ НАЙБІЛЬШИХ КОРПОРАЦІЙ СВІТУ, 2001 (млн дол.)

Ранг	Назва корпорації	Оборот (торговельний)	Прибуток	Кількість працюючих	Галузь
1	«Вол-Март Сто-ріс» (США)	245 435	7449	1 383 000	оптова та роздрібна торгівля
2	«Ексон Мобіл» (США)	213 914	17 106	97 900	переробка нафти
3	«Дженерал Моторс» (США)	197 923	671	365 000	автомобілебудування
4	БП («Бритиш Петроліум») Велика Британія	194 527	9025	110 150	переробка нафти
5	«Форд Моторс» (США)	181 344	- 6089	352 748	автомобілебудування

Джерело: 100 крупнейших предприятий мира: // Журнал европейской экономики. — 2003. — № 2 (3).

Системне лідерство притаманне американським фірмам в інноваційних галузях, зокрема у галузі інформаційних технологій. Так, за даними журналу «Business Week», у рейтингу 100 компаній цієї сфери 75 припадають на США, а три з них America Online (інтернеттехнології), Dell Computer (комп'ютери та периферія), Solectron (послуги щодо продажу програм та обладнання) є світовими лідерами. На США припадає 35 % (1998 р.) власників персональних домашніх комп'ютерів, а кількість користувачів Internet щодо загальної кількості населення становить 38,4 % (найвищі показники у світі). Щотижня тільки в одній Силіконової долині (штат Каліфорнія) виникає більше десятка нових компаній, які й утворюють так звану «нову економіку» (інформатика, телекомунікації тощо). Саме ця галузь у 1990-ті рр. створила понад 2 млн нових робочих місць. За індексом технологічних досягнень США поступаються тільки Фінляндії.

Природно, що такий напрям розвитку економіки країни потребує припливу нової робочої сили. США має позитивне сальдо міграції, активно розвивається процес «відпливу розуму» з інших країн світу, який суттєво посилюється у 1990-ті рр. за часів президентства Біла Клінтона (узяти хоча б напрям стимулювання міграції програмістів).

### 3.2. Чинники і динаміка економічного розвитку

США стали світовим економічним лідером наприкінці XIX — у першій половині XX ст., коли значною мірою була змінена розстановка сил у глобальній економіці. Основними чинниками такого домінуючого становища були:

1) Перша та Друга світові війни: під час останньої країна не тільки не зазнала руйнації свого господарського комплексу, а й навпаки, подвоїла свій економічний потенціал, у той час коли європейські держави та Японія надовго вибули з конкурентної боротьби;

2) культ ринкових відносин та «гармонізоване державне втручання» в економіку країни, яке, з одного боку, стимулювало діяльність приватного бізнесу, з другого — не порушувало високий ступінь конкуренції;

3) високий рівень конкурентоспроможності товарів та послуг, що вироблялися в США на світових ринках та стійкий попит на них;

4) авангардні позиції американських фірм у виробництві високотехнологічних товарів, у тому числі таких їх видів, аналогів яким не існує в усьому світі;

5) наявність великого внутрішнього споживчого ринку, купівельна спроможність якого є найбільшою у світі;

6) відсутність (після Великої депресії 1930-х рр.) системних економічних криз. Відносно незначна амплітуда циклічних коливань не тільки не змінювала глобальний тренд розвитку США, а й навпаки, стимулювала модернізацію виробництва та сфери послуг, яка найбільшою мірою відповідала потребам суспільства;

7) велика ресурсна база, що значною мірою задовольняє внутрішній попит;

8) гнучка економічна та соціальна політика, що зазнавала постійних змін з огляду на конкретну економічну ситуацію в США та у світі.

Подібного роду чинники істотно вплинули на посилення позицій США у світовій економіці. Разом з тим, циклічність внутрішнього розвитку цієї країни у післявоєнний період продовжувала відігравати значну роль у зміні економічного курсу не тільки у самих США, а й в інших державах світу. Різні дослідники виділяють кілька періодів у розвитку цієї країни у другій половині XX ст., проте найбільш доцільною, на наш погляд, є запропонована О. Погорлецьким (2001 р.) етапність розвитку країн упродовж 1945—2000 рр. з деякими доповненнями та уточненнями.

## **I. Пасивна антициклічна бюджетна макрополітика (1945—1962 рр.), період президентів Г. Трумена та Д. Ейзенхауера.**

У цей період домінуючими були кейнсіанські заходи державного регулювання, які мали на меті прискорення темпів економічного зростання, скорочення безробіття, використання федерального бюджету для активізації інвестицій. Замість збалансованого бюджету в країні переважав бюджетний дефіцит, за Д. Кейнсом, з типовим для нього недоліком — інфляцією.

**II. Бюджетний активізм (1962—1977 рр.)** припадає на епоху президентства Дж. Кеннеді, Л. Джонсона, Р. Ніксона та Дж. Форда. На цьому етапі економічної історії США прийшло розуміння того, що ресурси екстенсивного економічного зростання вичерпані, сприятливі чинники розвитку економіки замінилися несприятливими, розпочалися суттєві циклічні коливання, що були пов'язані зі структурними кризами (енергетична, сировинна), а також стагфляцією. Норма валових нагромаджень у промисловості знижувалася, відбувалося стійке падіння норми прибутку.

На початку 1960-х рр. адміністрація Дж. Кеннеді перейшла до бюджетного впливу на сукупний попит, що отримав назву «кейнсіанський фіскалізм». З початку 1970-х рр. виявився негативний бік забезпечення повної зайнятості, інфляція значно зросла (пригадайте з курсу макроекономіки, яку залежність ілюструє крива Філіпса?). Як результат — країна вимушена була перейти до політики градуалізму, тобто поступового регулювання сукупного попиту.

**III. Кейнсіанський бюджетний консерватизм (1978—1980 рр.)** припадає на період президента Дж. Картера. У цей період домінуючою стає ідея бездефіцитності бюджету, яка виявилася важливим інструментом боротьби з інфляцією. Попри все, останню подолати не вдалося, а «кейнсіанський ефект» щодо регулювання макроекономічних процесів не спрацював через відхід від застосування типових для цієї моделі інструментів та механізмів державного регулювання.

**IV. Неоконсервативний етап розвитку (1981—1992 рр.)** припадає на період президентства Р. Рейгана та Дж. Буша. Сукупність заходів, яку запропонувала адміністрація Р. Рейгана, мала всі ознаки консервативної моделі і здобула назву «рейганоміки». Ця політика передбачала розв'язання трьох основних завдань: а) зниження рівня інфляції; б) збільшення темпів економічного зростання; в) забезпечення збалансованості федерального бюджету. До її розроблення та реалізації були підключені кращі економісти США та Канади. Серед них окремо слід назвати Мілтона Фрідмена, Роберта Манделла (майбутні Нобелівські лауреати) та



визначного економіста Артура Лаффера (пригадайте криву Лаффера). Ними була запропонована нова модель «економіки пропозиції» (supply-side economics), яка і стала важливою складовою «рейганоміки», а наукову економічну школу почали називати «чикагською» — за місцем роботи названих професорів. Трохи пізніше ідеї «чикагців» вилилися в основні постулати теорії монетаризму, домінуючої моделі розвитку суспільства кінця ХХ ст.

Основними заходами реалізації нової економічної політики США були:

1) жорстка кредитно-грошова політика, яка сприяла зниженню інфляції та підвищенню відсоткової ставки, що заохочувало іноземних інвесторів вкладати гроші в економіку США. Дуже скоро вона дала очікуваний ефект — у США з'явилися європейські, японські, арабські інвестори, що викликало як позитивний, так і негативний резонанс у суспільстві;

2) нова фіскальна політика, яка передбачала зменшення федеральних податків, що сприяло збільшенню рівня заощаджень та інвестицій;

3) перегляд соціальної політики, що примусило американців працювати більш енергійно, не розраховуючи на постійну підтримку з боку держави.

**V. Модернізована макроекономічна політика 1990-х рр.** припадає на період президентства Б. Клінтона та Дж. Бушамолодшого. Особливістю дії адміністрації Б. Клінтона стало відновлення регулятивної ролі держави та забезпечення стійкого економічного зростання. Основними заходами щодо реалізації нових цілей макроекономічної політики стали:

1) підвищення основних федеральних податків (ставка індивідуального прибуткового податку у цей період зросла з 31 до 36,9 %);

2) скорочення федеральних видатків;

3) збереження доцільної соціальної інфраструктури, в якій чітко визначалася адресність цільової допомоги (у разі бідності, на період безробіття, догляду за дитиною після полог) тощо. При цьому забезпечувалося дотримання соціальних, федеральних та регіональних стандартів.

1999 р. був апогеєм розвитку американської економіки. Якщо у 1992 р. дефіцит державного бюджету становив 290,4 млрд дол., то вже у 1999 р. позитивне сальдо становило 80 млрд дол. Інфляція була знижена до 2—3 %, безробіття — до 4,5 % (нижче прийнятої норми безробіття), індекс ділової активності Доу-Джонса зріс з 3310 (1993 р.) до 10 913 (1999 р.). 14 січня 2000 р. названий вище показник досяг свого піку — 11 723 пункти.

Цей же період характеризується значним припливом іноземного капіталу в США, який уповільнився вже у 2000 р. (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

**ПРИПЛИВ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ В США  
ВПРОДОВЖ 1995—2000 РР., МЛРД ДОЛ.**

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Прямі інвестиції	57,8	86,5	106,0	178,2	301,0	287,7
Портфельні інвестиції у т. ч. облігації акції	237,5 220,9 16,6	367,7 356,6 11,1	385,6 317,8 67,8	269,3 227,4 42,0	354,8 242,4 112,3	474,6 280,7 193,6
Банківський капітал	170,4	131,8	267,9	56,9	158,0	262,0
Інше	64,1	22,2	171,3	30,3	67,2	93,8

Джерело: International Financial Statistics. — 2002. — May. — P. 880.

Однак уже у 2000 р. провідні американські економісти почали звертати увагу адміністрації Б. Клінтона на формування негативних тенденцій в американській економіці, які істотно посилюються після терористичного акту 11 вересня 2001 р. З усього стало очевидним, що на початок періоду президентства Дж. Буша-молодшого припадає спадна фаза американського економічного циклу, що, природно, вимагає подальшої етапізації сучасної економічної історії США.

**VI. Сучасний етап розвитку** (починаючи з 2002 р.) більшість економістів США пов'язують з трьома суттєвими чинниками, які ускладнюють ситуацію: спадною стадією трирічного циклу, нижньої (кризовою) (п'ятдесяти-сімдесятирічною) частиною довгої хвилі циклу та згадуваними вище подіями вересня 2001 р. За даними американських експертів, загальна втрата майна від цієї диверсії оцінюється у 16 млрд дол., страхові компанії визначили розміри людських і матеріальних втрат у 5 млрд дол., а втрати людського капіталу — у 140 млн дол. Все разом узятє оцінюється у 0,2 % ВВП США. Проте кризу 2001—2002 рр. американські економісти пов'язують також зі зростанням трансакційних витрат, що призвело до зниження обсягів виробництва та реалізації товарів і послуг. На цей процес, на думку А. Давидова (2003), могли вплинути такі чинники:

- 1) *більш високі операційні витрати*, пов'язані зі збільшенням витрат на безпеку, та більш високі розміри страхових премій;
- 2) *більш високий рівень складських запасів*, зумовлений зменшенням надійності та ритмічності повітряних і залізничних перевезень;
- 3) *більш високі премії за ризик*;
- 4) *міграція фінансових та матеріальних ресурсів* із цивільних до військових галузей;

5) посилення тенденції антиглобалізму, спричинених зростанням ціни прямих іноземних інвестицій.

Початок XXI ст. був означений також деяким зниженням інтересу суспільства до так званої «нової економіки». Якщо до недавнього часу високу віддачу давали капіталовкладення у комп'ютеризовані технології розрахунку інвентарних запасів та техніку сучасного управління ними, то вже у 2001—2002 рр. найбільші світові виробники намагалися скоротити дороге нагромадження запасів сировини та напівфабрикатів. Так, у 2001 р., незважаючи на зростання кризових явищ в економіці, рівень товарних запасів скоротився до 1383 млрд дол. проти 1507 млрд у 2000 р.

Ослаблення припливу прямих іноземних інвестицій до США у 2001—2002 рр. може викликати уповільнення зростання американської економіки впродовж наступних п'яти—семи років, проте, як зазначається в Економічній доповіді Президента США, умови для інвестування, а відтак і для економічного зростання, залишаються сприятливими, що має вияв у низьких реальних короткострокових відсоткових ставках, падінні цін на комп'ютери, збільшенні котирування акцій. Це дозволило сформулювати оптимістичний у цілому прогноз розвитку економіки США на період до 2010 р. (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

**ПРОГНОЗ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ,  
СКЛАДЕНИЙ АДМІНІСТРАЦІЄЮ США**

Рік	Номінальний ВВП	Реальний ВВП	Індекс споживчих цін	Безробіття, %	Відсоткова ставка, казначейські векселі з терміном погашення 91 день
Зміни у %, IV кв. до IV кв.				Рівень, календарний рік	
2000	5,3	2,8	3,4	4,0	5,8
2001	1,9	- 0,5	2,0	4,8	3,4
2002	4,7	2,7	2,4	5,9	2,2
2003	5,6	3,8	2,2	5,5	3,5
2004	5,5	3,7	2,3	5,2	4,0
2005	5,4	3,5	2,4	5,0	4,3
2006	5,0	3,1	2,4	4,9	4,3
2007	5,0	3,1	2,4	4,9	4,3
2008	5,0	3,1	2,4	4,9	4,3
2009	5,0	3,1	2,3	4,9	4,3
2010	5,0	3,1	2,3	4,9	4,3

Джерело: Economic Report of the President. Washington, 2002. — Р. 53.

Як випливає з табл. 3.3, реальний ВВП буде збільшуватись упродовж 2006—2010 рр. зі швидкістю 3,1 % на рік за сталих рівнів зростання індексу споживчих цін 2,3—2,4 % та рівнів безробіття, близьких до 5 %. Виходячи з методології розрахунку основних макроекономічних показників, в основу «оптимістичного» прогнозу розвитку США покладено все ж таки модель сталого розвитку, яка останнім часом досить жваво критикується в європейських країнах та в Японії.

### 3.3. Галузева структура економіки

Структура економіки США має досить типовий вигляд для постіндустріальних країн. Проте питома вага сфери послуг у виробленому ВВП (80 %) є майже рекордною в усьому світі (винятком є деякі малі країни Європи та острівні держави з рекреаційним комплексом чи зі значними офшорними зонами). На промислове виробництво, яке на початку ХХ ст. явно домінувало у структурі економіки країни, зараз припадає близько 18 %, а на сільське господарство — не більше 2 % ВВП.

Показовою для аналізу галузевих пропорцій у США вважається структура зайнятості. У 1999 р. сукупна робоча сила в цій країні становила 139,4 млн осіб, а її склад в умовах сучасної статистичної звітності цієї держави був таким:

- 30,3 % — управлінці та висококваліфіковані фахівці;
- 29,2 % — технічний, торговий, службовий персонал;
- 13,4 % — зайняті у сфері послуг;
- 24,5 % — зайняті в обробній та видобувній промисловості;
- 2,6 % — зайняті у фермерстві, лісовому господарстві та рибальстві.

Слід також відзначити, що у 1990-ті рр. рівень безробіття був досить низьким (4,2 % у 1999 р.), навіть нижчим за емпірично розраховану норму безробіття, що заставило американських спеціалістів переглянути свою думку про співвідношення реального безробіття та його норми. Початок ХХІ ст. і період до 2006 р. не можна назвати вдалим для американської економіки — безробіття зростатиме незважаючи на прогнозоване зростання ВВП<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Великою проблемою в США є нелегальне працевлаштування. Якщо раніше це стосувалося передусім мексиканців, що працювали у південних штатах, то зараз проблема праці нелегальних мігрантів загострюється все більше через масовану міграцію вихідців із країн Латинської Америки та Східної Європи.

Як впливає з наведених вище фактів, провідною галуззю економіки США є **сфера послуг**. У середині 1990-х рр. її питома вага постійно збільшувалася і наприкінці ХХ ст. стала домінуючою як за структурою ВВП, так і за структурою зайнятості.

Сфера послуг є досить специфічною галуззю економіки США, яка також має досить диверсифіковану внутрішню структуру. Так, понад 25 % припадає на операції з нерухомістю, надання фінансових послуг та страхування. Близько 22 % послуг утворюються в оптовій та роздрібній торгівлі, 26,3 % — це ділові, юридичні, соціальні, особисті послуги, охорона здоров'я, відпочинок, розваги, автосервіс. Питома вага транспорту та зв'язку сягає 8,5 %, а на державне управління припадає 18,4 %.

Банківська сфера в США — розвинена галузь послуг. Вона досить гнучка як на внутрішньому, так і на зовнішньому фінансових ринках. У ході структурної перебудови початку 1980-х рр. швидко зростає концентрація банківського капіталу в умовах суттєвого скорочення малих та середніх банків. Так, за 1980—1990 рр. їх загальна кількість скоротилася більш ніж на 3 тис. Наприкінці 1990-х рр. у 50 із 12 тис. найбільших банків було зосереджено понад 30 % активів і депозитів усіх банків США. Найпотужнішими з них у країні та у світі є «Сіті Бенк корпорейшн», «Чейз Манхеттен Бенк», «Бенк оф Америка». Слід зазначити, що існує також чимало досить великих регіональних банків.

У сучасних США відбувається подальший процес злиття та поглинання фінансових установ та універсалізація їх діяльності, що призвело до суттєвої диверсифікації банківських послуг. За останні двадцять років банки почали займатися й іншими «нетрадиційними видами» діяльності: страховим бізнесом, інвестиційними операціями, брокерськими угодами, лізингом, факторинговими угодами, консультативним та інформаційним сервісом і кредитуванням системного будівництва деяких промислових об'єктів «під ключ» з подальшою участю у розподілі прибутків. За даними В. Колесова та М. Осьмової (2000), 45 % фінансування лізингу та 75 % обсягу факторингових операцій обслуговують великі комерційні банки. Не можна не відмітити також те, що й у ХХІ ст. активно триває процес переміщення фінансових центрів з атлантичного регіону (Нью-Йорк) до тихоокеанського (Лос-Анджелес, Сан-Франциско).

**Промисловість** США традиційно поділяється на три складові: обробну, видобувну та електроенергетику. 90-ті рр. ХХ ст.

були вдалими для більшості промислових компаній. З 1990 по 1997 рр. індекс промислового виробництва зріс на 25,7 % (в інших розвинутих країнах лише на 11,3 %). Зараз на обробку промисловість припадає близько 80,4 % продукції, що виробляється, 13 % утворюється в електроенергетиці і лише 6,6 % у видобувній галузі. Проте упродовж наступних десяти років ХХІ ст. ситуація суттєво змінюватиметься, темпи зростання уповільнюватимуться, а в деяких галузях намітилася тенденція до зниження ділової активності.

Останні два десятиріччя найбільше розвивалися галузі «нової економіки», які традиційно належать до наукомістких галузей. Серед них вирізняється мікроелектроніка, лазерна техніка, гена інженерія, біотехнологія тощо. Основною складовою їх фінансування є венчурний (ризиковий) капітал. З цією метою в країні створено потужні венчурні фонди (Venture Funds). У ХХІ ст. темпи зростання «нової економіки» уповільнилися через причини, що були розкриті у попередньому розділі.

У цілому в промисловості швидкими темпами відбувається процес централізації та диверсифікації капіталу. У середині 1990-х рр. досяг свого апогею процес злиття та поглинання компаній. Тільки у 1997 р. загальна сума придбань різних компаній становила 879 млрд дол. Прикладом найбільш відомого злиття може бути об'єднання компаній «Боїнг» з «Мак-Доннел Дуглас» з одного боку, а з другого «Локхіда» з «Нортон Грумен», тобто фірм, які контролюють лівову частку виробництва цивільних і військових літаків та обладнання до них.

Наприкінці 90-х рр. ХХ ст. та на початку ХХІ ст. активно проходив процес злиття американських автомобільних концернів з європейськими, що сприяло підвищенню їх глобальної конкуренції.

**Сільське господарство.** В країні налічується понад 2 млн фермерських господарств і протягом 1990-х рр. мала місце тенденція до зменшення їх кількості, збільшення їх площ та подальша інтенсифікація виробництва.

Зараз на США припадає більш ніж 45 % світового виробництва кукурудзи, 12 % світового виробництва пшениці, країна займає провідні позиції щодо вирощування рису. Крім цього, США посідають перше місце за експортом кукурудзи та пшениці та друге за експортом рису (після Таїланду). Американські фермери досягли найвищої у світі продуктивності праці. На початку ХХІ ст. один фермер США забезпечував потреби в сільськогосподарській продукції 59 осіб (японський — 14, західноєвропей-

ський — 19). Витрати на виконання державних програм у галузі АПК становлять 4,5 % всіх видатків федерального бюджету США і рівноцінні наданню щорічної державної субсидії в розмірі 410 дол. на кожний гектар ріллі.

Однак попри все залишається актуальною проблема банкрутства фермерів. За прогнозами американських економістів-аграрників, кількість ферм найближчим часом знизиться до 1,5 млн, а середній їх розмір зросте на 25 %.

### **3.4. Особливості внутрішньорегіональної економіки**

США є класичною країною, в якій відчувається суттєва диспропорційність між окремими територіями, що є зайвим підтвердженням дії закону нерівномірності соціально-економічного розвитку. Абсолютним лідером серед штатів за відтворенням валового регіонального продукту — GSP (GDP of region) є штат Каліфорнія. У 1993 р. цей показник у ній становив 697,4 млрд дол., за Каліфорнією йшов штат Нью-Йорк — 441,4 млрд дол. та Техас — 340,1 млрд дол., далі зі значним відривом йшла Пенсільванія — 227,9 млрд дол. Аутсайдерами, що мали досить низький показник GSP (у межах 11 млрд дол.) були Північна Дакота, Південна Дакота, Вермонт та Вайомінг. Таким чином виходило, що Каліфорнія виробляє майже у 63 рази більше ВРП ніж Вайомінг. Природно, що співвідношення відбивається й на доходах населення, а відтак і на досить високих темпах внутрішньої міграції. Якщо федеральний закон забороняє платити менше ніж 5 дол. за годину праці, то в Каліфорнії цей мінімум становить — 10 дол., інші ж штати знаходять для себе найбільш прийнятну форму відшкодувань для найменш кваліфікованих працівників в межах 5—10 дол.

Розуміючи подібного роду різниці уряд як федеральний, так і місцевий проводить регіональну політику, що має на меті здійснення нівелювання розвитку не за рахунок стримування економічно активних зон, а через стимулювання економічного зростання в депресивних зонах. Однак його метою не є створення конкурентних переваг для одних компаній за рахунок інших. Прикладом сприяння розвитку депресивних зон може слугувати Закон про організацію державної корпорації «Адмі-

ністрація долини Теннесі» (Tennessee Valley Authority), який було прийнято у 1933 р. Основними напрямками його реалізації стали: будівництво та експлуатація системи гідротехнічних споруд, виробництво і розподіл електроенергії, розвиток сільського господарства на основі його хімізації та електрифікації, покращання якості навколишнього середовища й використання рекреаційних ресурсів, розвиток міст та населених пунктів регіону. За час існування корпорації TVA її енергосистема стала найбільшою в США і зараз посідає 10 місце у світі.

Іншим прикладом здійснення регіональної політики вирівнювання є «Програма розвитку Аппалачей», що почала діяти після прийняття відповідного Закону у 1965 р. Вона охоплювала територію 13 штатів, а її головними цілями стали: створення умов для здорового способу життя, отримання безробітними та молоддю нових професій та спеціальностей, збільшення зайнятості та зростання доходів на основі розвитку господарств.

Відповідно до Закону про суспільні роботи та економічний розвиток (1965) Міністерство торгівлі отримало право утворювати міжштатові регіони економічного розвитку. У цьому ж Законі визначаються елементи депресивності штату, серед яких були: 1) рівень безробіття, який значно перевищує середньонаціональний; 2) рівень доходів, що є істотно нижчим за середньонаціональний; враховувався також ступінь залежності економіки регіону від однієї-двох депресивних галузей тощо.

У 1990-ті рр. суттєво зросли обсяги федеральної допомоги штатам. Якщо у 1970 р. загальний обсяг різного виду допомоги становив 24 млрд дол., з яких 27 % припадало на субсидіювання освіти, зайнятості та соціального забезпечення, то вже у 1998 р. означена сума зросла до 251 млрд дол., з якої 105 млрд дол. (42 %) припадало на охорону здоров'я. Серед найбільших штатів — реципієнтів федеральної допомоги максимум, як зазначалося раніше припадав на Аляску. Від 1450 до 1799 дол. перерозподілялося на користь Південної та Північної Дакоти. Найменший обсяг відшкодувань отримували штати Техас, Флорида та деякі інші (450—700 дол.), що є флагманами економічного розвитку країни.

У 1980—1990-ті рр. в США виникли різного роду інноваційні форми швидкого економічного зростання. До них належать зони підприємництва, які утворюються відповідно до Федерального закону про підприємницькі зони (1983) на термін



від 5 до 20 років. У 1995 р. в країні налічувалося близько 1400 таких утворень. Результати даного інтегрального підходу федерального та регіонального урядів є вражаючими: покращилось використання земельних ділянок, зросла зайнятість населення та доходи, що отримують мешканці депресивних зон, суттєво поліпшилися інфраструктурні умови регіонів, що створює більш високі конкурентні переваги для залучення інвестицій.

Показовим є також досвід США щодо створення технопарків. Найбільш відомими в усьому світі є три з них:

1) парк «Трикутник Північної Кароліни». Його діяльність особливо активізувалася після розміщення тут підприємств компанії ІВМ. На початку 1980-х рр. технопарк об'єднував 40 видів діяльності, а кількість зайнятих становила понад 20 000 осіб. Велике значення мала близькість університетів, пільгове технічне обслуговування тощо;

2) «Бостонський маршрут 128». Його було створено на базі Массачусетського технологічного інституту. Він спеціалізується на розробленні й випуску космічної техніки та електроніки;

3) «Силіконова долина». («Кремнієва долина»). Створена в Каліфорнії, спеціалізується на розробленні та впровадженні найновітніших технологій у різних галузях ноу-хау. Це один з найдинамічніших регіонів світу.

Крім цього, в США добре відомі й інші моделі швидкого економічного зростання, а саме кластери. На відміну від технопарків вони можуть спеціалізуватися не тільки (і навіть не стільки) на наукомісткому виробництві. Це можуть бути деревообробні, виноробні, рекреаційні та інші комплекси, які використовують новітні технології, мають на території кілька фірм, що конкурують одна з одною, та університетів, які забезпечують виробництво та лабораторії висококваліфікованими кадрами й сучасними технологічними розробками. Докладно розробив теорію кластерів як інноваційних моделей економічного зростання американський економіст Майкл Портер спираючись на роботи Маршалла, Сабели та ін. Саме досвід США став взірцем для імплементації спеціалізованих кластерів в інші регіони світу.

На галузевому рівні впровадження у перспективі, припустимо, біотехнологічного кластеру могло б визначити характер регіонального руху та синергетичний ефект розширення, який можна проілюструвати на прикладі американської схеми розвитку названого вище формування із застосуванням венчурного капіталу (рис. 3.1).

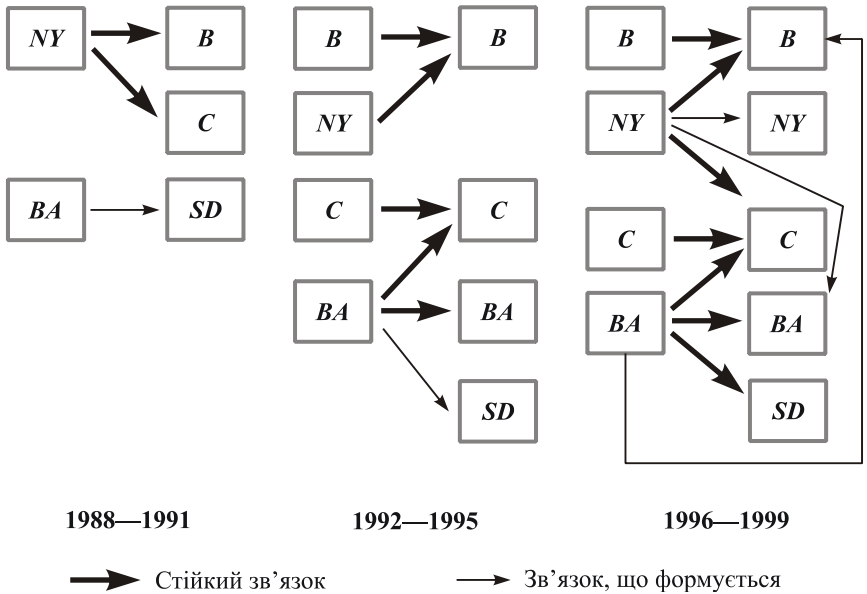


Рис. 3.1. Регіональна структура біотехнологічного венчурного капіталу

Умовні позначки: NY — Нью-Йорк; B — Бостон;  
C — інші регіони; BA — район Затоки Сан-Франциско; SD — Сан-Дієго

Джерело: Powell W., Koput K., Bowie J. and Smith-Doerr L. The spatial Clustering of Science and Capital: Accounting for Biotech Firm — Venture Capital Relationships // Regional Studies. — 2002. — № 3. — P. 291—305.

Трирічні цикли (у даному разі це регіонально-галузеві) досить ємко характеризують ті локальні зміни, що сталися за дев'ять років стимулювання підприємництва в біотехнологічній галузі. Якщо на початку 1990-х рр. запропонована структура досить чітко відображала регіональні зв'язки по лінії Нью-Йорк — Бостон, та Нью-Йорк — інші території, а зв'язок Бостон — Сан-Франциско мав умовний характер, то вже наприкінці періоду, що розглядається, регіональні зв'язки не тільки поглибилися та розширилися, а й диверсифікувалися як на локальному, так і на галузевому рівнях. Слід також звернути увагу на те, що протягом дев'яти років створення та функціонування кластера відбулося його стрімке просування від першої до третьої стадії циклу, а це явно вказує на той факт, що в умовах інноваційно-інвестиційного буму терміни регіонально-галузевої циклічності обмежені 12-ма, максимум 15-ма роками ефективної роботи.

### 3.5. Зовнішньоекономічна експансія США

У 1988 р. в США був прийнятий Комплексний закон про торгівлю та конкурентоспроможність, який запропонував нові напрями підтримки вітчизняного експорту та захисту національних товаровиробників від зовнішньої конкуренції. Це дало можливість американським компаніям збільшити свою активність, покращити торговельні та коопераційні зв'язки з іноземними фірмами, організувати спільний бізнес із зарубіжними партнерами у себе в країні та за кордоном.

Упродовж 90-х рр. XX ст. США суттєво активізували застосування антидемпінгових заходів та компенсаційного мита, що стало справжнім лихом для більшості торговельних партнерів цієї країни. За даними Інституту США та Канади Російської Академії наук (2002)<sup>1</sup> станом на середину 1999 р. на США припадало більш як третина антидемпінгових заходів, що діяли в усіх країнах СОТ (326 з 1011) і майже дві третини компенсаційних заходів (60 зі 100). Наприкінці XX ст. — на початку XXI ст. основні протекціоністські заходи уряду США були спрямовані на контроль за поставками сталю прокату. Так, у 2000 р. з 251 антидемпінгового розслідування, що ініціювалося 21 членом СОТ, 46 випадків припадало на США, з яких 80 % стосувалися чорних металів.

Разом з тим, рівень захисту внутрішнього ринку, а відтак і вітчизняного виробника в США не закінчується тільки наведеними вище заходами, він спрямований насамперед на обмеження «чутливого імпорту» (до нього відносять продукцію чорної металургії, сільського господарства, легкої промисловості та рибної ловлі) з країн, що розвиваються. Середній рівень ввізного мита становить зараз близько 4 %, проти 10 % тарифних ставок на імпортовану продукцію обробної промисловості та 19 % — на аграрну продукцію. Розклад «пікових» тарифних ставок за окремими промисловими товарами засвідчує існування пріоритетних і непраіоритетних галузей: з одягу їх питома вага становить 44 %, взуття — 42 %, текстилю — 21 %, шкіряні вироби — 12 %, посуд — 10 %. До цього слід додати, що всі ці товари виключені із загальної програми преференцій, що відносяться до країн, що розвиваються.

Другим важливим напрямом функціонування американської зовнішньоторговельної моделі є підтримка експорту капіталу на національному рівні. Головним інструментом прямої підтримки компа-

---

<sup>1</sup> Государственная экономическая политика США: современные тенденции. — М.: Наука. 2002.

ній США є корпорація закордонних приватних інвестицій (Overseas Private Investment Corporation — ОПІС). Її основними функціями є: фінансування закордонної діяльності американських компаній шляхом видачі позик і гарантій позик, страхування закордонних інвестицій американських компаній від різного роду політичних ризиків, організаційна та інформаційна підтримка національних інтересів. Ця організація є високоприбутковою як за американськими, так і за світовими масштабами. Так, у 2000 р. ОПІС від своєї діяльності заробили 185 млн дол., а за весь період діяльності — більш як 3,5 млрд дол., маючи в штаті лише близько 200 співробітників. Разом з тим, питома вага США у вивозі ПІІ за останні двадцять років скорочувалася. Що наочно показано на рис. 3.2.

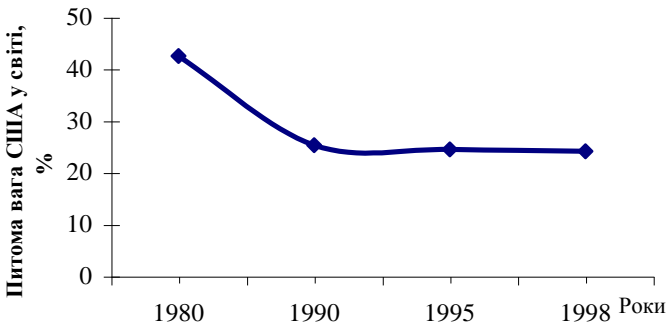


Рис. 3.2. Зміни у питомій вазі США у вивозі прямих іноземних інвестицій у 1980—1998 рр., %

*Джерело:* World Investment Report, 1999. FDI and the Challenge of Development / UN. — N.Y., 2000.

На початку XXI ст. ці тенденції посилились, і зараз США виступають найбільшим у світі експортером капіталу, а уряд країни надає своїм компаніям необхідну підтримку. Виходячи з цього можна спрогнозувати, що в умовах глобалізації ринків господарство США має розвиватися у першій чверті XXI ст. у трьох напрямках:

- 1) максимальне просування товарів та послуг на світові ринки;
- 2) захист інвестицій американських компаній за кордоном;
- 3) диверсифікація зовнішньоекономічних зв'язків у межах інтеграційного угруповання НАФТА.

Зараз на сучасні США припадає близько 13 % світового експорту та 18 % світового імпорту, що висуває цю країну у вартісному та відсотковому відношенні на перше місце у світі за екс-

портом товарів та послуг, який щорічно створює близько 11—12 % ВВП цієї держави.

Суттєвою проблемою для США є значне перевищення імпорту над експортом, що стало наслідком стрімкого нарощування ввезення в цю країну товарів та послуг з Японії, держав Євросоюзу та деяких НІК. В окремі роки темпи зростання імпорту вдвічі перевищували темпи збільшення експорту. Через це у 1998 р. в країні спостерігався досить високий (120 млрд дол.) дефіцит зовнішньоторговельного балансу. Внаслідок цього, адміністрація президента Б. Клінтона розгорнула широкомасштабну кампанію щодо усунення бар'єрів для американських товарів на ринках Китаю, Японії та деяких нових індустріальних країн. У 2001—2003 рр. односторонні дії адміністрації Буша-молодшого викликали значні проблеми у стосунках США та Євросоюзу, а також цілої низки країн Центральної та Східної Європи через нарощування протекціоністських заходів захисту внутрішнього ринку.

У структурі експорту США останнім часом випереджаючими темпами нарощуються поставки на світовий ринок напівпровідників, телекомунікаційного обладнання, транспортних засобів (автомобілів та літаків), енергетичного обладнання, двигунів, вимірювальних та наукових приладів, космічної та лазерної техніки (тобто наукомістких товарів). З 1980 по 1996 р. значно зріс експорт сільгосппродукції з 42 млрд дол. до 61 млрд дол., хоча питома вага його у загальній структурі експорту скоротилася з 15 % до 7 %.

Вивіз послуг із США розвивається удвічі швидше, ніж торгівля товарами. Якщо у 1980 р. експорт останніх оцінювався у 28 млрд дол. і становив 18 % усього обсягу експорту, то вже у 1996 р. цей показник досяг 237 млрд дол. (26,8 %). В експорті послуг переважають фінансові, управлінські, транспортні, медичні, освітні та консалтингові.

Значний стимул нарощуванню американського експорту дало вхідження Мексики до складу НАФТА у 1994 р. Це дозволило значно збільшити експорт інвестиційних та споживчих товарів у цю країну. Американськими ТНК було створено потужну виробничу базу в прикордонних з США районах цієї країни (*maquiladora industry*), що створило певний економічний феномен транскордонного співробітництва, який на відміну від європейської моделі не мав домінуючого інституційного впливу, а ґрунтувався переважно на підприємстві.

Основними партнерами США в експорті на початку ХХІ ст. були: Канада (23 %), Японія (10,3 %), Мексика (10,1 %), Велика

Британія (5,2 %), Німеччина (3,7 %), Південна Корея (3,4 %), Тайвань (3,2 %).

У структурі експорту переважають засоби виробництва, автомобілі, промислове обладнання та сировина, споживчі товари, аграрна продукція. Основними країнами — експортерами товарів на американський ринок виступають Канада (19 %), Японія (17,4 %), Мексика (7,3 %), Китай (5,6 %), Німеччина (4,6 %), Тайвань (3,9 %), Велика Британія (3,6 %).

У структурі імпорту в США переважають наукомісткі товари та послуги, товари споживчого призначення. Серед них: обладнання для оброблення інформації, верстати, промислові роботи, телевізори, відеотехніка, автомобілі, кіно- та фотоапаратура, текстиль та взуття. Останнім часом зменшилась залежність США від зовнішніх джерел, хоча в країну продовжують ввозити нафту, кольорові та рідкоземельні метали, сталь.

Одним із чинників, що стримує розширення ділової активності в США, є досягнутий рівень цін на енергоносії. Враховуючи те, що країна є імпортером нафти, стабілізація цін на цей ресурс на рівні 20—25 дол. за барель в останні роки та максимальне зростання цін до 50 дол. і більше у 2004 р. справляє у цілому негативний вплив на економічний розвиток США, сприяючи зростанню наднормативних витрат ряду секторів американської економіки, передусім транспортного та енергетичного.

Особливістю американської економіки та структури зовнішньоекономічних зв'язків є те, що країна виступає найбільшим у світі зовнішнім боржником (на середину 1995 р. загальний обсяг становив 862 млрд дол.) і водночас найбільшим донором економічної допомоги, яка називається в США офіційною підтримкою розвитку (6,9 млрд дол. у 1997 р.).

Кошти, що виділяє уряд США через агенцію з міжнародного розвитку (табл. 3.5) на допомогу іншим країнам, передбачаються бюджетними асигнуваннями і мають бути відповідним чином розподілені між державами-реципієнтами. стратегічні пріоритети позначаються досить чітко. Це насамперед країни близького сходу — Ізраїль, Єгипет, Йорданія, а також Західний сектор Газа (спірна територія між Ізраїлем та арабськими країнами), на які припадає 65,2 % обсягу допомоги десяти країнам світу. Далі йдуть постсоціалістичні країни, де ринкова трансформація та характер відповідних перетворень є досить важливими для США. Разом на Росію, Україну, Боснію та Грузію у 2000 р. припадало 772,5 млн дол., що становить 26,6 % загального обсягу іноземної допомоги.

Таблиця 3.5

**ДЕСЯТЬ НАЙБІЛЬШИХ РЕЦИПІЄНТІВ, ЩО ОТРИМАЛИ ІНОЗЕМНУ ДОПОМОГУ ВІД США У 2000 РОЦІ (БЮДЖЕТНІ АСИГНУВАННЯ АГЕНЦІЇ США З МІЖНАРОДНОГО РОЗВИТКУ (USAID))**

Назва країни	Обсяг допомоги, млн дол.	Питома вага, %
1. Ізраїль	930,000	32,0
2. Єгипет	715,000	24,6
<b>3. Росія</b>	<b>295,000</b>	<b>10,2</b>
<b>4. Україна</b>	<b>219,000</b>	<b>7,5</b>
<b>5. Боснія</b>	<b>175,000</b>	<b>6,0</b>
6. Йорданія	150,000	5,2
7. Індія	126,350	4,3
8. Західний сектор газу	100,000	3,4
<b>9. Грузія</b>	<b>83,500</b>	<b>2,9</b>
<i>Разом по постсоціалістичних країнах</i>	<i>772,500</i>	<i>26,6</i>
<b>Разом по десяти країнах</b>	<b>2905,746</b>	<b>100</b>

*Джерело:* Glenoe social studies Economic update, 1999. — н.-у.: Glenoe, 2000. — Р. 20; Власні розрахунки.

Симптоматичним є той факт, що серед усіх постсоціалістичних країн виділені Росія та Україна, які мають найбільшу кількість населення серед мегарегіону центральної та східної Європи, а також потужний військовий, промисловий та інтелектуальний потенціал.

Важливе значення для світогосподарських позицій США має міжнародна роль американського долара, на який припадає близько 65 % світових валютних резервів. Сучасні конкурентні позиції цієї валюти та євро оцінюються як рівні, а відтак підтримка купівельної спроможності своєї грошової одиниці на світових торгах є важливим чинником американської економічної безпеки.

### **3.5.1. Особливості економічних зв'язків між Україною та США**

Розвиток українсько-американських економічних відносин на сучасному етапі є досить важливим для двох країн, який нерідко пов'язують у США з подальшим реформуванням вітчизняної економіки. Для України є дуже важливою підтримка США

в Міжнародному валютному фонді, ГАТТ/СОТ та інших наднаціональних структурах. Крім цього, досить значущим для України є стимулювання залучення в її економіку прямих іноземних інвестицій, за обсягами яких США посідають перше місце серед інших країн світу. Їх загальний обсяг станом на 1 січня 2004 р. становив 1074,8 млн дол. (рис. 3.3), що становить 16,1 % всіх ПІІ. Для порівняння: українські інвестиції в США на той же період становили лише 5,4 млн дол. (5-е місце), що майже у 200 разів менше за американські інвестиції до нашої економіки. Разом з тим, говорити про суттєве збільшення інвестицій поки що не приходиться. Практично відсутні інвестиції в галузі машинобудування та інноваційний комплекс, натомість найбільші їх обсяги надходять до харчової промисловості (компанія «Пепсі-Кола»), виробництва побутової хімії («Джонсон та Джонсон») тощо.

Структура експортно-імпорتنих операцій на галузевому рівні у цілому відбиває всі особливості торгівлі США з третіми країнами. Сполучені Штати посідають четверте місце (близько 4 % товарообігу) в українській зовнішній торгівлі товарами та друге місце в експорті послуг. Загальний же рівень експорту до Америки як материка у 2003 р. становив 1219,3 млн дол., імпорту — 1072,3 млн дол., тобто мало місце позитивне сальдо у 147 млн дол. Щодо послуг, то відповідне співвідношення становило 259,5 млн (експорт) та 282,9 млн (імпорту).

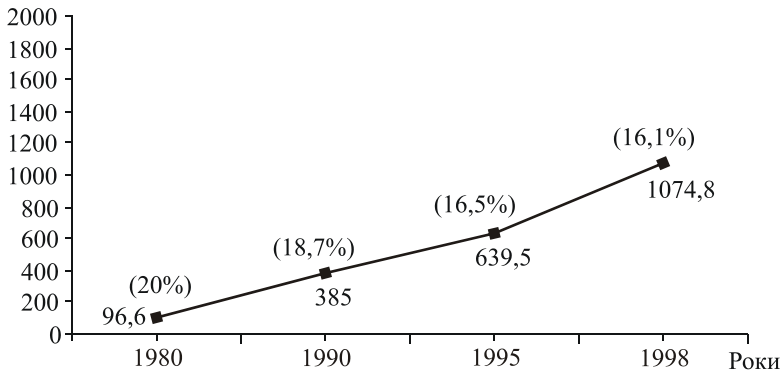


Рис. 3.3. Нарощування ПІІ США в економіку України (станом на 1 січня відповідного року) (20 %) — відсоток американських інвестицій у структурі ПІІ, що надійшли в Україну.

*Джерело:* Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2003 році». — К, 2004. — С. 375; Власні розрахунки.



Зрозуміло, що лівова частка експортно-імпортних операції по лінії Україна — Америка припадала саме на США. Найбільшою проблемою України у зовнішній торгівлі є переважаючий «сензитивного» («чутливого») експорту і передусім такої продукції, як сталь та прокат. Односторонні дії американської адміністрації спрямовані на підтримку своєї чорної металургії (2002—2003 рр.) дуже боляче вдарили по українському експорту до США. Відміна дискримінаційних обмежень у торгівлі України та США відповідає інтересам двох країн.

### **3.6. Основні напрями державного регулювання економіки у XXI ст.**

Сучасну модель економіки США не можна ідентифікувати тільки на одному рівні, скажімо віднести її до неоліберальної чи кейнсіанської, насамперед через те, що погляди американських економістів та урядовців на роль держави перебували у постійному русі, так само змінювалася внутрішня та зовнішня політика. Проте в умовах посилення процесів глобалізації світового господарства державне регулювання стає дедалі помітнішим. Так, в Економічній доповіді Конгресу США у 1998 р. було сформульовано щонайменше три ключові елементи подальшої стратегії розвитку країни: скорочення дефіциту бюджету, інвестування у людський капітал, відкриття зарубіжних ринків.

З приходом до влади адміністрації Дж. Буша перелік державних пріоритетів було розширено, а саме: забезпечення сталих темпів економічного зростання, низького рівня безробіття та інфляції, зростання реальних доходів населення, бюджетного профіциту тощо. Амбітні цілі вимагають більшого ніж раніше втручання держави в економіку країни, яке нерідко трактується як створення оптимальних умов для розвитку національного бізнесу на внутрішньому та зовнішньому рівнях.

На думку російського дослідника економіки США В. Супяна (2002), упродовж наступних 10—15 років державне регулювання стосуватиметься щонайменше шести основних блоків проблем.

1. Подальша стабілізація економічного зростання, розроблення збалансованої макроекономічної політики з метою досягнення сталого зростання з урахуванням економічних та соціальних вимог.

Серед бюджетних пріоритетів (які можна віднести до тактичних) слід назвати погашення чи принаймі зниження державного боргу та проведення податкової реформи.

2. Сприяння зростанню продуктивності праці через здійснення інноваційної політики, проведення заходів щодо прискорення НТР, подальший розвиток фундаментальної науки, підтримка інформаційних технологій.

Федеральні витрати у 2000 фінансовому році на НДДКР становили 75 млрд дол. (у 2001 р. вони зросли до 78,2 млрд дол., у тому числі на фундаментальні дослідження було витрачено тільки по лінії Національного Наукового Фонду 675 млн дол.).

3. Всебічний розвиток освіти і підвищення кваліфікації робочої сили, що впливає на економічне зростання, а також на покращання рівня життя американців, починається передусім зі шкільної освіти. Державне фінансування тільки у 1999 р. становило близько 98 млрд дол. Асигнування ж на вищу освіту сягнули рекордної величини — 159 млрд дол. (а якщо сюди включити приватні внески — то й усі 246 млрд дол.). Прийняті у 1990-ті рр. федеральні закони та державні програми передбачають зробити упродовж наступних десяти років доступною вищу освіту в США. Тільки з цією метою у 2000 фінансовому році на гранти Пелла (субсидії на отримання вищої освіти, що повертаються отримувачами-студентами після працевлаштування протягом 10—15 років) було виділено 7,6 млрд дол. Аналогічна програма існує й для шкільної освіти: «Цілі 2000 р. — освіта для Америки».

4. Забезпечення соціальної функції держави, яка включає в себе модернізацію діючих програм у галузі пенсійного та медичного страхування, допомогу у разі бідності та підтримку сімейних цінностей.

Передбачається, що суттєво зросте у 1996—2050 рр. питома вага витрат у структурі ВВП на дві основні програми медичного страхування: «Медікер», яка спрямована на медичне забезпечення літніх американців, з 2,7 % до 8,1 % та «Медікейд», що надає медичні послуги бідним, з 1,2 % до 4,9 %.

У цілому витрати з бюджету на соціальне забезпечення зростатимуть з 22,9 % витратної частини у 2000 фінансовому році до 25,6 % — у 2006 р. у першу чергу через очікуваний профіцит. Разом з тим, відповідно до Закону «Про особисту відповідальність та можливості працевлаштування» (1997) виплати соціальної допомоги обмежуватимуться п'ятирічним терміном.

5. Реалізація позитивного ефекту від глобалізації американської економіки.

З позиції експертів МВФ в умовах сьогодення світ переживає інформаційно-технологічну революцію, яка відрізняється від технологічної революції за масштабами поширення у різних краї-

нах світу та глибиною дії на різні сфери життя. У зв'язку з цим перед урядом стоїть двоседине завдання: підтримка ефективного рівня конкуренції серед вітчизняних фірм та збільшення відкритості та свободи конкуренції на світовому ринку. Монополізація на ринках програмних продуктів все більше призводить до виникнення таких прецедентів, як проблема корпорації «Майкрософт», очолюваної Білом Гейтсом: за рішенням суду її було розділено на кілька компаній з метою уникнення монопольного контролю цією корпорацією ринку програмних продуктів.

6. Покращання навколишнього середовища, удосконалення економічного регулювання, можливість впливу на клімат у зв'язку з глобальним потеплінням.

Основним напрямом реалізації цього завдання є подальше удосконалення природоохоронного законодавства та проведення комплексних наукових досліджень, пов'язаних з моніторингом навколишнього середовища.

### **3.7. Характерні риси функціонування національної економіки Канади**

Канада — друга за площею країна світу (9,8 млн км<sup>2</sup>) та третя після Росії та Китаю за розмірами суходолу. Вона відноситься до сімки найбільш розвинутих постіндустріальних держав, з сумарним щорічним ВВП, який перевищує 700 млрд дол. (ПКС). Маючи відносно невелику кількість населення — 32 млн жителів, Канаді притаманні в цілому високі макроекономічні показники, особливо відносні. Так, у 2001 р. ВВП на душу населення становив 27 130 дол. (ПКС), індекс рівня освіти становив 0,97 (максимум — 0,99), а очікувана тривалість життя — 79,2 року (максимум — 81,3). Комплексні розрахунки Індексу розвитку людського потенціалу (0,937) за цей же рік вивели Канаду на восьме місце у світі (максимальний показник був у Норвегії — 0,944).

Канада стала самоврядованим домініоном у 1867 р. і при цьому зберегла традиційні економічні та політичні зв'язки з Великобританією. Проте на сучасну економіку цієї країни впливають щонайменше три основні чинники: наявність великих природних ресурсів, сусідство з США, з якими країна має необладнану прикордонну лінію і разом з Мексикою ці три держави утворюють НАФТА, та системою соціальної організації суспільства, яка суттєво відрізняє її від США.

У цілому країна має структуру виробництва тотожну до більшості постіндустріальних країн. Так, у 1998 р. на сільське господарство припадало лише 3 % ВВП, промисловість — 31 %, сферу послуг — 66 %. Подібною до цього розподілу була й структура зайнятості, у сфері послуг працювало 75 % робочої сили, промислового виробництва — 16 %, будівництві — 5 %, сільському господарстві — 3 %, в інших галузях — 1 %. Взагалі сучасна Канада нагадує США передусім своєю ринковою економікою, системою виробництва, високими соціальними стандартами, хоча за розвитком сфери послуг, рівнем доходів населення вона поступається цій країні, проте співробітництво зі своїм єдиним сусідом вважає головним пріоритетом, тісна економічна співпраця з яким розпочалася ще у XIX ст.

У 1854 р. Канада та США уклали договір про взаємну торгівлю, який у подальшому вилився у Північноамериканську угоду про вільну торгівлю 1994 р. (НАФТА), саме ця угода прискорила взаємну інтеграцію двох Північно-Американських держав з Мексикою. Це дозволило посилити співробітництво на континенті і суттєво диверсифікувати зовнішньоекономічні відносини, що швидко відбилося на структурі економіки країн-учасниць, у тому числі Канади. Основними її сферами зараз є: видобування та переробка мінеральних ресурсів, виробництво продуктів харчування, лісова та паперова промисловість (зараз кожна друга газета світу друкується на канадському папері), виробництво транспортного обладнання, хімічна промисловість, виробництво рибопродуктів, нафтогазова промисловість.

Загальний експорт країни у 1999 р. становив 277 млрд дол. (франко-борт), при цьому основними його статтями були: автомобілі та комплектуючі, газетний папір, целюлоза, деревина, сира нафта, машини, природний газ, алюміній, телекомунікаційне обладнання, електроенергія, пшениця. Найбільшими партнерами по експорту виступають США — 84 %, Японія — 3 %, Великобританія, Німеччина, Південна Корея, Нідерланди, Китай. Мексика посідає скромні позиції, незважаючи на членство в єдиному інтеграційному угрупованні.

У структурі канадського імпорту в основному переважають більш технологічні продукти — машини та обладнання, хімікати, споживчі товари, електроенергія<sup>1</sup>. Географічна структура імпорту виглядає подібною до експортної: США — 77 %, Японія — 3 %, і далі — Великобританія, Франція, Мексика, Тайвань, Південна Корея.

---

<sup>1</sup> Канада водночас і експортує електроенергію — 39,502 млрд кВт · г (1998) і імпортує її — 11,725 млрд кВт · г, що пов'язано з особливостями просторового розташування країни та існуванням спільної з США електроенергетичної мережі.

У недавньому минулому країна мала досить великий зовнішній борг — 253 млрд дол. (1996), що дорівнювало 35 % її щорічного ВВП. Проте, починаючи з кінця 1990-х рр. за аналогією зі США почала його активно зменшувати. Водночас Канада виступає потужним донором підтримки розвитку в інших країнах, її щорічний внесок у цю справу перевищує 2 млрд дол.

### ***3.7.1. Еволюція соціальної моделі Канади***

Маючи спільні зі США риси економіки та особливості формування соціально-економічної моделі майбутнього в межах НАФТА, тим не менш Канада вирізняється своєю соціальною системою, яка багато в чому є унікальною не тільки на континенті, а й в усьому світі.

Соціальні реформи в Канаді розпочалися у 60—70-х рр. ХХ ст. і мали на меті суттєве посилення участі держави насамперед у таких секторах цієї сфери, як соціальне забезпечення, охорона здоров'я, освіта. З 1961 р. почала діяти система загального медичного страхування, а вже з 1971 р. вона трансформується у загальне медичне страхування, яке зробило для широких верств населення отримання лікувальних та діагностичних послуг більш доступним. З 1965 р. в країні почала діяти нова загальнонаціональна програма — Канадський план допомоги бідним, за яким федеральний уряд узяв на себе покриття половини витрат регіонів на допомогу малозабезпеченим громадянам.

Упродовж 1965—1974 рр. обсяг ВВП та реальні доходи населення зростали досить швидкими темпами, а відтак збільшувалися і надходження до державного бюджету. До цього слід додати також масований наступ профспілок, які традиційно були значно сильнішими, ніж у США. Названі чинники створили належні умови для реалізації оновленої соціальної політики в Канаді, яка у цей період опиралася на фундамент фіскального федералізму, що зумовлювало не тільки декларування подальшого соціального розвитку, а й реальне фінансування відповідних програм.

З середини 1970-х рр. розпочалося поступове погіршення економічного стану: уповільнилися темпи зростання ВВП, щорічний дефіцит бюджету у середині 1980-х рр. перевищив 200 млрд кан. дол. Стало зрозумілим, що підтримка у таких масштабах соціальних гарантій виступатиме дестабілізуючим чинником подальшого розвитку. Крім цього, мало місце подальше нарощування суперечностей між федеральним та регіональними урядами Канади.

Найбільш рельєфно це проявилось у ситуації з франкомовною провінцією Квебек, яка вважала себе обділеною під час розподілу федеральних коштів. Суттєвий вплив мав також чинник приходу до влади консерваторів (1984—1993). На початку 1990-х рр. уряд відмовився від «універсальних» програм соціального забезпечення, виплати за якими здійснювалися не за показником злиденності, а за соціально-віковими критеріями, а вже у 1993 р. соціальну модель Канади було трансформовано через введення принципу «селективності» щодо виплати допомоги, за яким масштаби та пріоритети її надання було змінено.

Основні реформи 1990-х рр. зводилися до такого:

1) була змінена федеральна система страхування у разі безробіття. Федеральний уряд країни повністю усунувся від фінансування допомоги — фонд виплат став формуватися тільки за рахунок внесків працівників та працедавців. Внаслідок цього кількість отримувачів допомоги скоротилася майже вдвічі, хоча, за даними Л. Немової (2003), кількість безробітних зменшилася при цьому тільки на 20 %;

2) у 1996 р. замість відокремленого переведення коштів на різні соціальні програми вводився єдиний блоковий трансферт на соціальні потреби. Суми, що поступали через нього, були приблизно на 4 млрд дол. нижчими за ті суми, що надходили раніше;

3) відбувся перерозподіл повноважень у сфері соціальної політики, за рахунок чого «центр відповідальності» змістився в провінції. Це не зменшило труднощі розподілу і перерозподілу бюджету, а відповідні переговори закінчилися на початку 1999 р. підписанням Загальної Угоди про соціальний Союз (Social Union Framework Agreement), яка чітко розподілила права і обов'язки кожного з урядів;

4) відбулися значні зміни у системі охорони здоров'я, яка тоді являла собою сукупність федеральної і десяти провінційних систем. Так, за даними Канадського інституту інформації, сукупні державні та приватні витрати на медичне обслуговування становили наприкінці періоду, що розглядається, 102,5 млрд кан. дол., чи 10 % ВВП. При цьому державні витрати всіх рівнів становили близько 68 %, що у розрахунку на одного жителя сягало 3300 дол. Проте якісні та кількісні позиції 1980-х рр. щодо співвідношення між кількістю медичного персоналу та кількістю населення було втрачено. Виник дефіцит лікарів та медичних сестер, який був зумовлений передусім їх впливом до США, де заробітна плата цього персоналу була значно вищою;

5) суттєві зміни відбулися також у системі соціального забезпечення. Так, сучасна пенсійна система складається зараз з трьох позицій: пенсії за віком, пенсії за працю та приватні пенсійні плати;

б) федеральна програма страхування зайнятості була введена у 1996 р. Її головний принцип полягав у тому, що зайнятість є більш вигідною справою ніж отримання допомоги. Правила 2000 р. досить чітко декларували можливості отримання виплат: претендент має відпрацювати не менше 910 годин (22 тижні у перерахунку на повний робочий день) перед тим, як після звільнення претендувати на отримання допомоги. Цим заходом було ліквідовано штат «літунів», які трималися на роботі не більше місяця.

Зараз страхові виплати становлять близько 55 % середнього заробітку канадців, проте вони не можуть перевищувати 413 кан. дол. на тиждень (у 1995 р. цей ліміт становив 465 кан. дол.), а термін виплат не може перевищувати 45 тижнів. Суттєвих змін зазнали також програми соціальної допомоги та соціальних послуг.

У цілому в Канаді та в США на початку XXI ст. розрив між рівнем грошових доходів збільшився до 30—33 % проти 25 %, що існував у 1980-ті рр. Разом з тим, питома вага витрат на соціальні потреби в Канаді зростала швидше, ніж у США (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

**ПИТОМА ВАГА ВИТРАТ НА СОЦІАЛЬНІ ПОТРЕБИ  
У ВВП КАНАДИ В ЗАГАЛЬНІЙ СУМІ ДЕРЖАВНИХ ВИТРАТ, %**

Показник	Роки					
	1965	1971	1981	1991	1995	2001
Питома вага соціальних витрат * у ВВП	13,5	18,3	20,8	22,2	22,6	23,5
Питома вага соціальних витрат у загальнодержавних витратах **	51,0	58,6	59,5	58,3	61,6	66,2

Джерело: Немова Л. А. Канада: реформи в соціальної сфері // США—Канада. — 2003. — № 4. — С. 6.

\* Витрати на охорону здоров'я, освіту, соціальне забезпечення

\*\* Усі витрати держави за винятком виплат за державним боргом

Разом з тим, посилення соціального вектора розвитку в США, міграція кваліфікованих працівників до цієї країни з Канади, досягнення оптимальної моделі витрат на соціальну галузь у краї-

нах Європейського Союзу вимагатиме впродовж 2005—2010 рр. подальшої модернізації соціальної моделі у Канаді.



### Питання для самоперевірки

1. Оцініть місце США у світовій економіці.
2. Наведіть факти, які підтверджують тезу: «США мають найбільший науково-технічний потенціал у світі».
3. Охарактеризуйте чинники повоєнного успіху економіки США.
4. У чому полягала етапність розвитку економіки США у повоєнний період? Як здійснювався перехід від однієї моделі до другої?
5. У чому суть та своєрідність сучасного етапу економічного розвитку?
6. Чому вважають, що галузева структура економіки США відбиває її постіндустріальний характер?
7. У чому полягає своєрідність американської сфери послуг?
8. Які особливості внутрішньорегіональної економіки найбільш яскраво характеризують процес зростання її диспропорційності?
9. У чому суть американської політики вирівнювання регіонального розвитку (допомоги депресивним зонам)?
10. Охарактеризуйте суть та особливості інноваційно-інвестиційних моделей економічного розвитку?
11. Назвіть основні напрями зовнішньоекономічної експансії США.
12. Охарактеризуйте сучасний стан економічних зв'язків між Україною та США. У чому ви вбачаєте перспективи подальшого розвитку відносин?
13. Назвіть основні напрями політики державного регулювання США на початку ХХІ ст.? Як у країні поєднуються принципи функціонування ринкової економіки та «обережного втручання» в неї держави?
14. Охарактеризуйте місце та роль Канади у глобальній економіці? У чому полягає своєрідність її господарства в моделі постіндустріальних країн?
15. Визначте причини та наслідки еволюції соціальної моделі Канади за останні п'ятдесят років? Які основні напрями її трансформації у ХХІ ст.?





### **Основна література**

1. Економіка зарубіжних країн / За ред. А. С. Філіпенка. — К.: Либідь, 1998. — С. 198—223.
2. Мировая экономика / Под ред. А. С. Булатова. — М.: Юрист, 1999. — С. 468—485.
3. Мировая экономика: Экономика зарубежных стран / Под ред. В. П. Колесова. — М.: Флинта, 2000. — С. 214—229.



### **Додаткова література**

1. *Аникин А.* Экономика США на исходе века: итоги и проблемы // МЭ и МО. — 1998. — № 11. — С. 27—46.
2. *Емельянов С.* Международная конкурентоспособность производителей США: методика анализа // МЭ и МО. — 2002. — № 3. — С. 83—90.
3. *Комлев С.* Экономика Канады — радикальные перемены // МЭ и МО. — 1998. — № 8. — С. 68—74.
4. *Немова Л.* Канада: реформы в социальной сфере // США — Канада. — 2003. — № 4. — С. 3—10.
5. *Сажин Д.* Государственная поддержка развития промышленности и технологий США // МЭ и МО. — 1999. — № 12. — С. 58—61.

- 4.1. Місце країни у глобальній економіці та в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні
- 4.2. Галузева структура господарства
- 4.3. Особливості зовнішньоекономічних зв'язків
- 4.4. Еволюція економічних моделей
  - 4.4.1. *Чинники економічного успіху Японії у післявоєнний період. Динаміка розвитку японської моделі (1945—1995 рр.)*
  - 4.4.2. *Причини та наслідки японської кризи 90-х рр. XX ст.*
  - 4.4.3. *Японська модель в умовах глобалізації світового господарства*

### 4.1. Місце країни у глобальній економіці та в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні

Переживши поразку у Другій світовій війні у 1945 р., за останні п'ятдесят років Японія досягла значних змін в економіці та соціальній сфері. Разом з тим, країні вдалося зберегти свою самобутність, культуру, особливості менталітету додавши до цього західні технології та підприємливість, що дозволило їй посісти провідні позиції у глобальній економіці у 70—90-х рр. XX ст.

Сучасна Японія посідає друге, після США, місце за економічним потенціалом, а масштаби розвитку її економіки майже у два рази перевищують аналогічні розміри господарства решти країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону (АТР). У 1999 р. ВВП цієї держави (за ПКС) становив близько 3 трлн дол., випереджаючи наступну за нею Німеччину в 1,7 рази. Питома вага японського ВВП зараз становить близько 8 % світового продукту. Вражають також відносні показники: так, ВВП на душу населення у 2001 р. становив 25 130 дол., а індекс рівня освіти — 0,94 (0,99 — максимальний). Японія має найбільший у світі показник очікуваної тривалості життя — 81,3 року (станом на 2001 р.), індекс розвитку людського потенціалу становить 0,932 (9-е місце у світі). (Для

порівняння: серед країн АТР 4-е місце посідає Австралія, 20-е — Нова Зеландія, 28-е — Сінгапур, 30-е — Південна Корея).

Системна криза кінця 1990-х рр. суттєво відкинула Японію назад за всіма макроекономічними показниками, проте економічне лідерство країни є беззаперечним навіть і зараз. До цього можна віднести позитивне сальдо балансу поточних рахунків, а також нагромаджені золотовалютні резерви, які становили на початку XXI ст. суму, що перевищує 220 млрд дол. Країна є одним із найбільших донорів економічної допомоги, щорічно витрачаючи на неї близько 9 млрд дол. Крім цього, Японія традиційно вирізняється своїми кредитними ресурсами, поступово перетворюючись з тихоокеанського мегарегіонального лідера у світового. Так, пай Японії в Міжнародному валютному фонді зараз становить понад 10 млрд дол. (друге місце після США).

Загальновідомими є також науково-технічні досягнення Японії. Так, за індексом технологічних досягнень (ІТД) — 0,698, країна посідала четверте місце у світі (після Фінляндії, США та Швеції), а експорт товарів секторів високих та середніх технологій становить 80,8 % загального обсягу експорту товарів (1999). Країна посідає перше місце у світі за кількістю патентів, що були видані на 1 млн осіб — 994 (1998), випереджаючи при цьому Південну Корею у 1,3 раза, США — у 3,4, ФРН — у 4,2, Австралію — у 13,3 раза. Роботизація виробництва становить основу її майбутнього економічного зростання — серед 720 тис. промислових робітників — 410 тис. (57 %) припадає на Японію.

Питома вага Японії у світовому промисловому виробництві перевищує 10 %. Країна є світовим лідером у виробництві верстатів, робітників та робототехнічних комплексів, автомобілів, танкерів, побутової техніки, електроніки, штучних волокон, сталі, хоча впродовж 1990-х рр. мала місце міграція названих вище виробництв у країни АТР. Крім цього, перебуваючи у рангу морської держави, країна вийшла на перше місце у світі щодо вилову риби (близько 12 млн т щорічно), що становить близько 15 % її світового виробництва (включаючи морепродукти).

Японська єна є однією з самих сталих валют світу, проте, як відомо, у світовій торгівлі розрахунки проводяться переважно у доларах чи євро. Разом з тим, ця грошова одиниця має стійкі позиції в країнах АТР, для яких Японія надає кредити переважно у своїй національній валюті. Токіо — є найбільшим в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні валютно-фінансовим центром, проте поступається у цій діяльності світовим центрам — Нью-Йорку, Лондону, Цюриху.

Виходячи з цього можна зробити висновок: Японія має сильні позиції у глобальній економіці та домінуючі в АТР. За короткий термін вона перетворилася у могутню технологічну державу, основою якої є не природні ресурси (понад 90 % сировини вона імпортує), а людській капітал та технології.

## 4.2. Галузева структура господарства

Як і будь-яка постіндустріальна країна Японія має відповідну структуру виробництва ВВП, у якому 2 % припадає на сільське господарство, 35 % на промисловість і 63 % становить сфера послуг (2000). Відмінність від США чи країн-лідерів Європейського Союзу полягає у досить низькій питомій вазі аграрного сектору і високій — промисловості (у названих вище країнах її частка становить близько 20 %). Подібною до ВВП є структура зайнятості, у якій провідною галуззю виступає торгівля та сфера послуг — 65 %, промисловість — 30 %, сільське, лісове та рибне господарство — 5 %. Системна криза японської економіки, яка розпочалася у середині 1990-х рр. швидше за все наблизить відповідну пропорцію виробничої та сервісної галузей до аналогічного в країнах — лідерах світової економіки рівня.

**Сфера послуг.** Японія має розвинену сферу послуг, основними елементами якої є торгівля, транспорт та телекомунікації, банківська сфера та інші галузі виробничої та соціальної інфраструктури. Значна модернізація галузі, що мала місце на початку 90-х рр. XX ст. зробила японський транспорт та зв'язок одним з найконкурентніших у світі. Проте, оцінюючи відповідні переваги, не можна обійти банківську сферу, значення якої у цій країні є більшим, ніж в інших країнах-лідерах.

Японська банківська система складається з державних і приватних фінансово-кредитних установ. На початку 1990-х рр. у країні існувала розгалужена мережа банків, до якої входили державні організації (Центральний Банк Японії, Японський банк розвитку тощо) та приватні фінансові установи, серед яких вирізняється 11 найбільших міських банків; приватні спеціалізовані банки (довгострокового фінансування, траст-банки тощо), банки для малого та середнього бізнесу. Усю систему японських банків об'єднувала міжбанківська інформаційна система телекомунікацій. Проте криза кінця XX ст. внесла суттєві зміни як у структуру банківської діяльності, так і у формування подальшої моделі.

Справа у тому, що впродовж 1980 — початку 90-х рр. японські банки нагромаджували чималі борги, орієнтуючись на те, що у довгостроковій перспективі їм вдасться їх позбутися, коли темпи економічного зростання стануть більшими, проте таке не відбулося. Більше того, мало місце банкрутство в елітарній групі міських банків «Хоккайдо такусьюку». Стрімко падав також світовий рейтинг найбільших ТНБ: якщо у 1993 р. 8 банків з першої десятки лідерів були японськими, то вже у 2000 р. серед двадцяти п'яти найбільших їх налічувалося тільки чотири. Проте на початку ХХІ ст. ситуація почала змінюватися на краще. Перш за все мав місце глобально-національний процес злиття та поглинання ТНБ з утворенням чотирьох провідних фінансових груп:

«Мідзухо» (банки «Industrial Bank of Japan», «Дайити кангьо», «Фудзі»);

«Сумітомо — Міцубі» (банки «Сумітомо» та «Сакура»);

«Міцубісі — Токіо» (банки «Токіо—Міцубісі та «Mitsubishi Trust & Banking Corp.»);

«UFJ» (банки «Санва», «Токай», «Тоюо Trust & Banking со»).

Внутрішні витрати у цих групах є нижчими за аналогічні західні структури, проте вони певною мірою програють їм як на рівні прибутковості, так і на рівні менеджменту.

**Промисловість.** Майже 99 % усіх підприємств Японії за розмірами капіталу та найманими працівниками належать до малого та середнього бізнесу, проте у матеріальному виробництві їх питома вага дорівнює 74 %. У структурі японської промисловості протягом останніх двадцяти років продовжувала скорочуватись питома вага видобувних галузей та намітилося активне зростання наукомісткого виробництва. На початку 1990-х рр. досягла відповідної сталості автомобільна промисловість зі щорічним обсягом продукції у 12—13 млн шт., загальне та транспортне машинобудування, випуск електронного обладнання, а також продукція хімічної промисловості, чорної металургії (остання має високодиверсифіковану структуру виробництва та експорту).

Наприкінці ХХ — на початку ХХІ ст. у промисловості країни сталися значні зміни, які були зумовлені швидкою міграцією промислового капіталу Японії до інших країн, передусім до держав АТР. Так, у 1995 р. обсяг зарубіжного виробництва японських компаній (41,2 млрд єн) перебільшив експорт цієї країни (39,6 млрд єн). Лідером при цьому виявилася компанія «Айва», закордонні підприємства якої забезпечують близько 90 % продажів. Аналізуючи цей процес, у країні нерідко використовують індекс транснаціоналізації, який слід розуміти як середній показник питомої ваги зарубіжних

активів у всіх активах компанії, питомої ваги зарубіжних продажів у загальному обсязі продажів компанії та питомої ваги зайнятих на закордонних підприємствах в офісах компанії від загальної кількості її персоналу. Результати таких досліджень наведено у табл. 4.1.

Таблиця 4.1

**ІНДЕКСИ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ПРОВІДНИХ  
ЯПОНСЬКИХ КОМПАНІЙ**

Місце у рейтингу у 1998 р. (у дужках у 1993 р.)	Назва корпорації та її основна діяльність	Індекс транснаціоналізації (у дужках у 1993 р.)	Місце серед 100 ТНК за індексом транснаціоналізації (у дужках за 1993 р.).
6 (6)	«Тойота» — автомобілі та запчастини до них	50,1 (32,3)	60 (74)
16*	«Хонда» — автомобілі та запчастини до них	60,2	38
20 (9)	«Соні» — електротехніка	59,3 (63,2)	41 (25)
24 (10)	«Міцубісі» — торгівля	34,2	81 (68)
25 (13)	«Ніссан» — автомобілі та запчастини	42,6 (33,4)	67 (69)
37 (22)	«Міцуй» — торгівля	34,9 (27,3)	78 (89)
55 (14)	«Мацусіта денкі» — електротехніка	38,9 (39,1)	72 (59)
(8)**	«Хітагі» — електроніка	(23,8)	(87)

\*У 1993 р. «Хонда» не входила до числа перших 25 ТНК за розміром зарубіжних активів.

\*\*Компанія «Хітагі» у 1998 р. не потрапила до першої сотні ТНК за індексом транснаціоналізації.

*Джерело:* Япония и современный мировой порядок: Моногр. — М.: Вост. лит., 2002. — С. 103.

Як впливає із таблиці, незважаючи на явні успіхи у виробництві та збуті своєї продукції провідні японські фірми мають у цілому невисокий рейтинг за рівнем транснаціоналізації. Більше того, за винятком фірми «Тойота» впродовж 1993—1998 рр. провідні корпорації цієї країни втрачали свої позиції в глобальному конкурентному середовищі.

**Сільське господарство** частково забезпечує потреби країни в продовольстві (на 70 %) й відрізняється високим рівнем урожайності та інтенсивності праці. Основними видами виробництва є

виросування рису, цукрового буряку, фруктів; розведення свиней, домашньої птиці, великої рогатої худоби. Проте найважливішим для японців є рибне господарство та продукування аквакультури, тобто перетворення певних ділянок моря в інтенсивні центри вирощування водоростей, розведення риб та моллюсків.

### 4.3. Особливості зовнішньоекономічних зв'язків

Сучасна Японія має високодиверсифіковану структуру зовнішньоекономічних зв'язків, які не обмежуються лише зовнішньою торгівлею, хоча остання відіграє суттєву роль у відтворенні ВВП. Значною мірою сучасні особливості зовнішньоекономічних відносин країни зумовлені п'ятьма основними чинниками, які були домінуючими в цій державі впродовж 60—80-х рр. ХХ ст.:

1) стрімке нарощування експорту продукції трудомісткого машинобудування та інших обробних галузей (період 1970—80-х рр.);

2) поступовий перехід до імпортозаміщення тих товарів та послуг, які могли вироблятися в країні. (Ці заходи призвели до так званих торгових війн, приміром автомобільних, у 1970—80-х рр. між Японією та США, дисбаланс у зовнішній торгівлі між якими в окремі роки призводив до того, що японських легкових машин експортувалося до США 2 млн, а американських в Японію — 20 тис.);

3) створення потужних експортних компаній з диверсифікованою структурою зовнішньої торгівлі, в основі якої лежала протекціоністська політика уряду щодо стимулювання виробництва та постачання автомобілів, побутової техніки, а потім і комп'ютерів на світові ринки. З цією метою вище згадувані компанії отримували пільгові кредити від банків під гарантії Міністерства фінансів Японії, що різко її дистанціювало від інших розвинутих країн світу, законодавство яких забороняло подібного роду конкурентну експансію;

4) сприяння розвитку енергозберігаючих та матеріалозберігаючих технологій, яке призвело до раціоналізації структури імпорту. Нарощування темпів зростання ВВП у зв'язку із цим в Японії було вищим за темпи зростання ціни на енергоносії та інші види ресурсів;

5) визначання з боку Японії зовнішньоекономічного географічного пріоритету для себе — Азіатсько-Тихоокеанський регіону, який є містким ринком збуту та унікальним джерелом сировини, проте вже у 1980-ті рр. райони збуту суттєво розширилися до

всього глобального простору. Саме у цей період розпочалося перенесення виробничої бази за кордон, де мав місце стрімкий процес нарощування випуску продукції за японськими ліцензіями.

Обсяги сучасного експорту Японії є досить вражаючими — 413 млрд дол. (франко-борт, 1999), що перевищує ВВП багатьох європейських країн. Основною продукцією, що вивозиться, є транспортні засоби, напівпровідникові прилади, офісна техніка, автомобілі, хімікати, риба та рибопродукти. Найбільшими партнерами за експортом є США — 31 %, Тайвань — 7 %, Китай — 5,5 %, Південна Корея — 5,4 %, Гонконг<sup>1</sup> — 5,2 %.

Японський імпорту у 1999 р. становив 306 млрд дол. (СИФ) і складався в основному з палива, різних руд, продуктів харчування, хімікатів, тканин, певних видів машин та обладнання (наприклад цивільних літаків, які в країні не випускаються). Основними партнерами по імпорту є ті ж самі країни, що і за експортом: США — 22 %, Китай — 14 %, Південна Корея — 5,1 %, Австралія — 4,2 %, Тайвань — 4,1 %.

Проте не тільки структура зовнішньої торгівлі визначає особливості сучасної Японії. Значною мірою це віддзеркалюють прямі іноземні інвестиції, що надходять з країни за кордон (рис. 4.1).

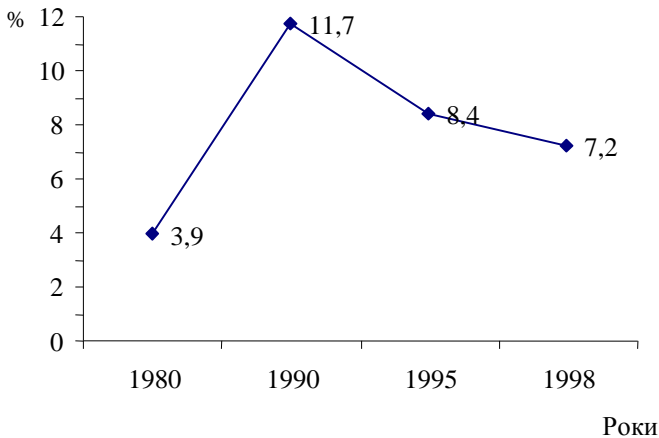


Рис. 4.1. Питома вага японських інвестицій у структурі вивезених ПІІ у 1980—1998 рр.

Джерело: World Investment Report, 1999. — UN-NY, 1999.

<sup>1</sup> Після приєднання Гонконгу та Макао до Китаю ця країна вийшла на друге після США місце.



Досить цікавий вигляд має також структура взаємних інвестицій між Японією та США. Так, якщо у 1970 р. загальний обсяг ПІІ США в Японії становив 1,5 млрд дол., то вже у 2000 р. його рівень зріс до 55,6 млрд дол., при цьому за два останні десятиріччя він збільшився майже у 9 разів. Зустрічна міграція була більш вражаючою: з 1980 до 2000 р. японські капіталовкладення в американську економіку зросли у 39 разів (з 4,2 млрд до 163,2 млрд).

Інші пріоритети інвестицій визначаються таким чином: 24 % направляється в країни Азії, 15 % — у країни Західної Європи, 9 % — у Латинську Америку (для порівняння: на США припадає 42 % ПІІ Японії).

#### 4.4. Еволюція економічних моделей

Японська економічна модель суттєво відрізняється від будь-якої у Європі чи у Північній Америці передусім за рівнем участі держави у диверсифікованому регулюванні соціальних, економічних та ментальних відносин. Разом з тим, вона не є повторенням кейнсіанської чи неокейнсіанської моделей перш за все тому, що основою підтримки макроекономічних пропорцій економіки є насамперед монетаристські принципи. З одного боку, Японія має один з найвищих у світі показник конкурентоспроможності власної продукції та послуг, з другого — її продуктивність праці суттєво відстає від американської, а у деяких випадках й від західноєвропейської. Контрастність порівнянь можна доповнити також рідкісним інноваційним динамізмом і наявністю малих підприємств, які не можуть являтися зразковими щодо механізації та автоматизації виробничих процесів, проте на відміну від західних товаровиробників мають усі можливості для швидкого переходу на випуск нової продукції. Разом з тим, серед усіх постіндустріальних країн світу Японія виділяється більшою тривалістю робочого дня. Середній японський працівник проводить на службі, за даними В. Ломакіна (1999), 57,7 годин на тиждень, тобто на 10 годин більше ніж американець чи європеець. Суто японським є принцип *пожиттєвого найму*, за яким великі фірми можуть гарантувати зайнятість цінним працівникам упродовж усього їхнього трудового стажу. Саме цей принцип було покладено в основу національної виробничої філософії «наша фірма — наш дім», яка сформулила рідкісне ментально позитивне ставлення найманого робітника до місця своєї постійної роботи.

Система оплати праці також є багато у чому унікальною, тому що ґрунтується на потрібному стимулюванні отримання доходів (тарифна ставка, премії, надбавка за додаткову працю).

Особливістю економічної моделі Японії є також високий ступінь вертикальної інтеграції корпорації. При цьому в країні виділяються два рівні: західний, побудований відповідно до американської чи європейської моделей, та суто японський, більш відомий під назвою *Кейрецу*, що являє собою угруповання середніх та малих компаній без участі фінансових установ. Провідним корпораціям, тобто тим, що стоять на вершині піраміди, притаманна виробнича функція з фінансовим управлінням усією групою, тобто відбувається формування холдингу та виробничої кооперації з усіма учасниками (малі, середні, великі підприємства).

Своєрідність формування та функціонування сучасної моделі Японії багато у чому зумовлена, з одного боку, історичною еволюцією її господарства, з другого — потужними трансформаційними реформами, які мали місце у повоєнний період.

#### **4.4.1. Чинники економічного успіху Японії у післявоєнний період. Динаміка розвитку японської моделі (1945—1995 рр.)**

Після поразки у Другій світовій війні та американської окупації 1945 р., Японія опинилася у вкрай скрутному економічному становищі. Випуск промислової продукції у цьому році відповідав 20-відсотковому довоєнному рівню, країна мала високий рівень інфляції, існував прямий розподіл продукції. Крім цього, існувала й ментальна криза, яка погіршувала соціальний та духовний стан японців тієї пори.

Більшість сучасних японознавців пов'язують початок системних реформ з дією двох людей: генерала Макартури — командувача американських окупаційних військ та Д. Доджа — керуючого Детройським банком, який очолив групу підприємців та менеджерів, що розробили програму виходу з кризи. Основною метою цього документа стало проведення заходів, спрямованих на демілітаризацію та демократизацію Японії, а також рішучий перехід від тоталітарної командно-адміністративної економіки до ліберальної моделі розвитку.

Реформи розпочалися з того, що впродовж 1947—1948 рр. були розпущені *дзанбацу* — закриті вертикально-інтегровані концерни військово-промислового комплексу. У цей же період актив-

но відбувався процес розукрупнення промислових та торговельних компаній, чії акції були пущені у вільний продаж. Прийняте антимонопольне законодавство заборонило картельні угоди, ринкову дискримінацію, відкрило доступ до кредитних ресурсів.

Другим кроком економічних змін була аграрна реформа, яка поклала край засиллю феодальних відносин у сільському господарстві. Її суть полягала насамперед у викупі державою поміщицьких земель та продаж її селянам, які тепер виступали як орендарями, так і власниками земель. Це сприяло нарощуванню товарного виробництва та переходу від його, по суті, натуральної форми до фермерського господарства, основою якого були товарно-грошові відносини.

Бюджетна реформа 1950 р. була спрямована на досягнення бездефіцитності бюджету та лібералізації зовнішньої торгівлі, також відміння контроль за цінами. Водночас з цим активно йшов процес державного регулювання економіки, перш за все на індикативній основі. Якщо перший план відродження господарства (1949—1952 рр.) мав на меті досягнення довоєнного рівня економічного та соціального розвитку (це було зроблено вже у 1953 р.), то економічний план, що був прийнятий у 1955 р. чітко визначив національні галузеві пріоритети: чорна металургія, енергетика, хімічна промисловість, суднобудування, судноплавство. Високі темпи нарощування виробництва дуже швидко привели до посилення амбітності подальших планів та прогнозів. Так, план 1960 р. «Подвоєння національного доходу» передбачав, що цей показник мав збільшитися у 2 рази за десять років, проте реально був виконаний вже у 1967 році (тобто за 7 років). Розвиток японської економіки відбувався найбільш активно у 1970—80-ті рр., забезпечуючи щорічне десятивідсоткове зростання ВВП, проте на початку 1990-х рр. ці темпи уповільнилися. Стало очевидним, що усталені механізми та інструменти економічного регулювання вже не відповідають тим технологічним змінам в глобальному господарстві, що сталися останнім часом.

У грудні 1995 р. Кабінет Міністрів Японії ухвалює нову економічну програму «Соціально-економічний план структурних реформ — сильна економіка та вільне від проблем життя народу». Проте незважаючи на високі амбітні цілі, що в ній декларувалися, її не вдалося повною мірою реалізувати (про що йтиметься у § 4.4.2).

Описуючи феномен «японського дива», у японознавстві завжди чітко визначають межі у часі та етапність у реалізації основних завдань. Так, *упродовж 60—70 рр. XX ст.*, японське економіч-

не диво, яке стало відомо під назвою «країна Сонця, що сходить», в основному визначали екстенсивні чинники зростання:

- швидкі темпи нарощування інвестицій, які зумовили будівельний бум та технічну модернізацію виробництва;
- стрімкий розвиток базових галузей, що сприяло високим темпам економічного зростання у машинобудуванні;
- орієнтація виробництва на імпортовану сировину в необробленому вигляді (нафта, вугілля, руди чорних та кольорових металів);
- стрімке нарощування експорту товарів, диверсифікація їх асортименту, експансія на товарні ринки США та країн АТР;
- велика ліцензійна та патентна робота;
- збалансований бюджет, низькі витрати на оборону;
- зростання норми нагромадження з 12 % (у довоєнний час) до 32,5 % (у період 1960—1984 рр.)<sup>1</sup>;
- низька (до 80-х рр. ХХ ст.) заробітна плата робітників та службовців та порівняно висока тривалість робочого часу.

Ці та деякі інші чинники зумовили надзвичайно швидкі темпи економічного зростання. Так, за даними В. Кудрова (2000), у період з 1955 по 1970 р. середньорічні темпи економічного зростання становили приблизно 11 %, що з одного боку призвело до рішучого прориву в економіці, з другого — суперіндустріалізація господарства викликала значні екологічні ускладнення (Японія у цей період вважалася найнебезпечнішою для життя країною світу), майже повна зайнятість населення зумовила дефіцит трудових ресурсів в окремих галузях, «тихоокеанський феномен» гіперконцентрації виробництва став головною причиною формування східних та північних депресивних зон, нафтова криза 1970-х рр. спровокувала падіння попиту на японські вироби (передусім на автомобілі), експансія американського ринку призвела до виникнення «автомобільних війн» з цією державою, зовнішньоторговельний баланс з якою був порушений назавжди.

*Наступний період (1975—1995 рр.)* варто було б назвати етапом інтенсифікації господарства, тому що його характеризували вже нові пріоритети соціально-економічного розвитку Японії, які були зумовлені дією інших ніж у попередні роки чинників:

- зростання якості робочої сили, що впливала з наслідків проведення реформ у школах і вищих навчальних закладах та посилення практичної спрямованості навчання; формування принципово нового соціально-ментального явища «фірмового патріотизму». (За результатами проведеного на початку 1990-х рр. у

---

<sup>1</sup> В. Ломакин. Мировая экономика. — М.: Финансы, 1999. — С. 460.

США та Японії опитування тільки 12 % американських робітників повідомили, що постійно думають про спільні проблеми розвитку свого підприємства і намагаються допомогти йому, натомість японський показник становив — 61 % (В. Кудров, 2000));

- кооперація держави та бізнесу, створення потужних кейрецу, в основі яких лежала не тільки вертикальна інтеграція з відповідно низькими трансакційними витратами, а й значна підтримка японського експорту з боку Міністерства фінансів, яке надавало відповідні гарантії його фінансового забезпечення через численні японські банки; на цьому ж етапі відбувся перехід від адміністративно-фінансового регулювання економіки до непрямого державного втручання (контроль грошової маси, підтримка сталого курсу національної валюти, утримання інфляції у невеликих розмірах тощо);

- посилення ролі науково-технічного прогресу, збільшення фінансування з боку держави фундаментальних наукових та технологічних досліджень, внаслідок чого було змінено традиційно негативний технологічний баланс країни на позитивний (початок 1990-х рр.), коли Японія вперше почала експортувати технологій більше, ніж імпортувати. У цей період було створено близько 20 технополісів та всесвітньо відоме наукове місто — Цукуба (тут знову ж таки напрошуються відповідні паралелі з академмістечками колишнього СРСР);

- зміна галузей та територіальної структури виробництва, яка чітко визначила пріоритетні сектори національної економіки, коли замість автомобілебудування, електроніки та верстатобудування на перші місця вийшли високі технології (оптикоелектроніка, виробництво нових матеріалів, напівпровідників, біотехнології). Водночас швидкими темпами зростали сервісні сфери (наука, освіта, культура, банківсько-фінансова галузь тощо);

- масштабне нарощування інвестицій (прямих і портфельних) у країни Південно-Східної Азії, США, а трохи пізніше й у перспективні галузі держав Латинської Америки, а також в Австралію, Нову Зеландію та в країни ЄС.

#### ***4.4.2. Причини та наслідки японської кризи 90-х рр. XX ст.***

На початку останнього десятиріччя темпи економічного зростання почали уповільнюватися. Так, щорічний приріст ВВП у 1992—1995 рр. був нижчим за 1 %, у 1996 р. він зріс до

3,9 %, а вже у 1997 р. становив лише 0,9 %, наступні ж роки мали чи від'ємний показник розвитку національної економіки, чи нульовий (точніше близький до нульового), а західні економісти почали називати Японію «країною сонця, що сідає».

Нерідко проблему спадного економічного розвитку останніх десяти років світові аналітики пов'язують насамперед з валютно-фінансовою кризою 1997—1998 рр. у Південно-Східній Азії і пояснюють, що Японія, яка мала численні інвестиції у цей регіон, більше за інших постраждала від ситуації, що склалася в Індонезії, Малайзії та Південній Кореї. Проте якщо взяти до уваги той факт, що кризу в цих країнах вдалося подолати на початку XXI ст., а Японія ввійшла в третє тисячоліття з від'ємними макроекономічними показниками, які ніяк не засвідчували про початок стійкого соціально-економічного зростання, то навряд чи при цьому можна говорити про синхронізацію циклічних коливань цієї країни з державами АТР. Натомість можна погодитись з тим, що деформація японської моделі розвитку була неминучою, країна потребувала нової парадигми організації своєї економіки. Основними наслідками японської кризи кінця 1990-х рр. були:

1) падіння споживчого попиту на основні товари через перенасиченість внутрішнього ринку. У першу чергу це стосувалося предметів споживання з тривалим терміном використання (автомобілі, телевізори тощо);

2) зниження прибутків компаній;

3) стрімке зростання дефіциту державного бюджету (у 1998 р. він сягнув вже 6 %) та пов'язане з цим знецінення єни до долара США (упродовж 1995—1999 рр. на 24 %). Якщо взяти до уваги, що відсоткова ставка в країні практично дорівнювала нулю, то монетарні можливості вплинути на ставку кредиту з огляду на це були повністю вичерпані;

4) стрімке зростання безробіття в країні, яка вважала, що практично пододала його, з 2,5—3 % (1998) до 4,7 % (1999).

5) банкрутство фірм та банків, яке набуло масштабів національної катастрофи і найбільш рельєфно проявилось протягом 1999—2000 рр.;

6) старіння нації та підвищення питомої ваги державних витрат, насамперед соціальних, у структурі ВВП. Так, у 1996 р. (за даними М. Баслакової) видатки країни на цей сектор становили 35,6 % ВВП, тоді як у 1975 р. лише 26,7 %, а соціальні витрати відповідно 10,3 % проти 6,1 %. Тобто за рівнем фінансування цієї сфери ця держава перегнала США, хоча все одно відставала від більшості країн ЄС.

Аналіз причин, що призвели до затяжної кризи в Японії, є досить простим і в одночас складним процесом. Справа у тому, що більшість чинників, що визначаються, як правило, виходили з монетаристських підходів та парадигми сталого розвитку (десять років системної кризи за сучасного повного періоду циклічності у 10—15 років мало узгоджуються з синхронізацією країнових та глобальних моделей). Відтак логічним є виділення загальних та специфічних причин японської кризи (тобто притаманних тільки для Японії, яка поки що не має повністю відкритої економіки не зважаючи на високу країнову інтегрованість до глобального конкурентного середовища).

### *Загальні причини*

1. Підвищення ставки податку на продаж та глибокий розрив між попитом і пропозицією.

2. Криза кредитно-фінансової системи. Заборгованість центрального уряду та місцевої влади наприкінці 1999 фінансового року становила 6000 трлн єн, або 120 % ВВП.

3. Загострення розриву між, з одного боку, великими, а з другого — дрібними і середніми підприємствами, на останні з них у 1998 р. припадало 30 % експорту, 70 % додаткової вартості та 80 % зайнятих. Традиційно ефективна конкурентна модель кей-рецу почала давати збої.

4. Азіатська фінансова криза та зниження рівня зовнішнього попиту на традиційні для країни товари та послуги<sup>1</sup>.

5. Суттєві прорахунки уряду у проведенні антикризової політики.

### *Специфічні причини, які визначила Японська Рада з питань економічної стратегії (1999)*

1. «Структурна втомленість» та необхідність структурної модифікації виробництва відповідно до глобальних соціально-економічних тенденцій.

2. Недосконалий японський менеджмент у галузі державного управління, яке перетворилося зі спонукального чинника розвитку в стримуючий.

3. Зневіреність домашніх господарств та підприємств у майбутне через сильне падіння економіки замість очікуваного зростання.

4. Нестабільність у сфері зайнятості та пенсійного забезпечення через системну кризу державних фінансів.

---

<sup>1</sup> Ще раз варто підкреслити, що це була лише одна з причин.

#### **4.4.3. Японська модель в умовах глобалізації світового господарства**

У період 1980—90-х рр. суттєво посилилися процеси глобалізації світового господарства, зумовлені передусім високим рівнем інформатизації, постіндустріалізацією розвинутих країн та індустріалізацією країн, що розвиваються, старінням нації в країнах-лідерах, подальшим зростанням відкритості національних економік тощо. Внаслідок цього японська національна господарська модель, її організаційно-управлінськими моделями *кейрецу*, про яку йшлося раніше, та відносно нова форма організації виробництва *кього судан* виявилися неготовими до функціонування в глобальному конкурентному середовищі, яке передбачає існування великої кількості продавців і покупців, вільне ціноутворення на основні види продукції, проведення аукціонів та вільне суперництво між товаровиробниками та продавцями послуг.

Модель *кейруцу* зараз має вигляд цілісної, органічно зв'язаної підприємницької структури, в якій довгострокові та стабільні відносини між головною фірмою та її субпідрядниками приносять великі економічні переваги всім учасникам. Проте цінові переваги, які надає головна фірма своїм партнерам щодо закупівлі у них (а не в інших фірмах за низькою ціною) окремих комплектуючих, свідчать швидше за все про неринкову поведінку, чого немає в розвинутих європейських та північноамериканських країнах. Разом з тим, низькі транзакційні витрати, які існують у межах цього вертикально інтегрованого підприємства, робили його до недавнього часу висококонкурентним у постіндустріальному світі.

*Кього судан* являє собою об'єднання великих та найбільших компаній, що формуються навколо великого траст-банку, кількох страхових, промислових, транспортних фірм, компаній, які спеціалізуються на операціях з нерухомістю та цінними паперами, універсальних торговельних компаній (сого сьося), що мають власні універмаги. Саме вони утворюють ядро елітного Президентського клубу, зайнятого розробкою загальної (середньо- та довгострокової) стратегії розвитку. З метою підтримки сталості свого об'єднання ще у 60-ті рр. ХХ ст. було введено новий принцип — взаємного володіння акціями. На цьому етапі вдалося обійти місцеве законодавство, яке забороняло більш як п'ятивідсоткове володіння акціями іншої компанії, проте обмежень щодо *кього судан* воно не мало. Внаслідок цього мали місце по-



дальша монополізація ринку, неконкурентна та неринкова поведінка фірм, укладання внутрішніх договорів, узгодження цін тощо. Основна мета цього об'єднання ґрунтувалася на досягненні спільного благополуччя всередині угруповання. Глобалізаційні процеси виявили не тільки неринковий характер подібного утворення, а й те, що навіть тоді, коли кього сюдан і кейрецу вимагали значних інвестицій, у тому числі іноземних, можливості залучити такі не було.

На початку ХХІ ст. у двох цих моделях відбувалися значні зміни. Так, у вертикально інтегрованій структурі кейрецу розчинилися контурні основи, за яких частина субпідрядників опинилася за межами групи, а стосунки решти підприємств і головної фірми все більше нагадували характер мережєвих відносин. Значні зміни відбулися й у кього сюдан. Насамперед це — злиття банків, які раніше входили до складу різних груп, об'єднання найбільших промислових та страхових компаній, координація зусиль банків та компаній, що належать до найбільших груп, з метою поглинання незалежних аналогічних структур, купівля акцій японських компаній іноземними інвесторами (прикладом може служити купівля контрольного пакету акцій «Ніссан дзидося» компанією «Рено» (Франція), а також приплив американських інвестицій до найбільших страхових компаній відповідно до цілей фінансової реформи 1997 р. «Великий вибух».

Значно розширює свої кордони автомобільна промисловість. «Мицубісі Мотор» уклала угоду з «Вольво АБ» та «Рено СА» про спільне виробництво вантажівок, вступила в альянс з «Даймлер-Крайслер». В останні роки більшість з японських фірм закривають свої заводи у своїй країні і переводять їх до Європи, США та країн АТР. Останнім часом 13 японських компаній пройшли процедуру лістингу на Нью-Йоркській фондовій біржі і ще 15 корпорацій проходять цю процедуру зараз. Ціла група компаній, серед яких «Фудзі», «Команцу» та інші розпочали продаж своїх акцій у Нью-Йорку. Наведені факти красномовно говорять про те, що Японія відкриває свою економіку, проте робить це досить обережно та поступово.

Не менш значною для Японії є проблема глобалізації ринків трудових ресурсів. За даними Фонду розвитку ООН, населення країни впродовж найближчих п'ятдесяти років матиме тенденцію до скорочення. Так, у 2025 р. кількість жителів країни становитиме 121 млн, а у 2050 р. — 105 млн (у 2000 році у цій державі проживало 127 млн). Поліпшити цю ситуацію можна було за рахунок щорічного залучення не менше 600 тис. мігрантів з інших

країн. Станом на початок 2000 р. в Японії працювало 1,5 млн іноземців, що становило, за даними І. Лебедевої, 1,23 % населення країни. Зрозуміло, що для того щоб забезпечити мінімальні темпи приросту ВВП, треба буде залучати щорічно у подальшому ще додатково 100 тис. мігрантів.

Зміна парадигми економічного розвитку такої постіндустріальної країни як Японія передбачає розроблення нової стратегії соціально-економічного розвитку держави, проблемами якої опікується національна Рада з питань економічної стратегії, в її баченні перед державою, яка перебуває у завершальній стадії трансформації економічної системи, стоять такі завдання:

- ◆ посилення довіри до ринкового механізму та проведення подальших адаптаційних до глобального конкурентного середовища реформ; відміна регламентацій;

- ◆ розроблення нових правил та встановлення контролю за їх дотриманням у таких галузях, як екологія, національна безпека, бухгалтерська звітність, інформаційна відкритість тощо;

- ◆ удосконалення системи соціальної підтримки.

У наступній моделі XXI ст. мають докорінно змінитися соціально-економічні функції держави за рахунок обмеження державного управління та його очищення від невластивих йому функцій регулювання попиту та пропозиції, зміни ролі центра та місцевих органів управління, підвищення ефективності державних інвестицій, моніторинг ефективності прийняття рішень тощо.

В умовах глобалізації світогосподарських відносин Японія докладатиме зусиль щодо формування нових інтеграційних об'єднань, метою яких буде, з одного боку, посилення конкурентного протистояння таким організаціям як Європейський Союз та НАФТА, з другого — подальший розвиток дво- та багатосторонніх відносин між країнами АТР, економічна потужність яких постійно зростає. На користь посилення інтеграційних зв'язків у цьому регіоні світу говорить той факт, що між членами АСЕАН (Asian Promotion Center on Trade, Investment and Tourism) та Японією, Південною Кореєю та Китаєм скорочуються диференціації в економічному розвитку. Нова модель економічних стосунків: «АСЕАН плюс 3» (маються на увазі три наведені вище країни) була оприлюднена у 2000 р. Фактично йдеться про безпрецедентне різнорівневе інтеграційне об'єднання, в якому провідну роль відіграватиме Японія.

Нині Україна не має значних економічних стосунків з Японією, які б характеризувалися значною динамікою і диверсифікацією

напрямів розвитку зовнішньої торгівлі. З одного боку, це пов'язано зі значним віддаленням наших країн, з другого — низьким рівнем інвестиційної привабливості українського ринку. Позитивними моментами є те, що після розширення ЄС Україна могла б стати важливим центром виробництва японських товарів з метою збільшення їх експорту до країн Євросоюзу та держав Близького і Середнього Сходу. Досить важливим напрямом співробітництва має стати впродовж наступних десяти років реалізація багатьох дослідницьких проектів, у тому числі спільних. У XXI ст. з'явилися нові можливості залучення японських фірм, які спеціалізуються на створенні сучасної транспортної інфраструктури (будівництво шляхів, реконструкція столичного аеропорту «Бориспіль» тощо). Україна також могла б стати реципієнтом технічної допомоги Японії та отримати пільгові кредити найбільших банків цієї країни.



### Питання для самоконтролю

1. У чому полягає своєрідність розвитку японської економічної моделі?
2. Охарактеризуйте етапи розвитку післявоєнної економіки.
3. Чим структура ВВП та трудових ресурсів Японії відрізняється від інших країн-лідерів?
4. У чому полягають пріоритети зовнішньоекономічних відносин Японії?
5. Назвіть основні чинники економічного успіху Японії у післявоєнний період?
6. Чим була зумовлена системна криза японської економіки кінця 90-х рр. XX ст.? Які її наслідки?
7. Як змінилася соціально-економічна стратегія Японії у XXI ст.?
8. Визначте суть японської моделі *кейрецу*? Які зміни відбулися в ній на початку XXI ст.?
9. Охарактеризуйте переваги та недоліки моделі *кього судан*? Визначте основні напрями її трансформації у XXI ст.
10. Визначте особливості сучасного стану українсько-японських економічних відносин? Які перспективи вони мають у XXI ст.?



## Основна література

1. Економіка зарубіжних країн / А. С. Філіпенко та ін. — К.: Либідь, 2000.
2. Економіка зарубіжних країн / За ред. Ю. Г. Козака, В. В. Ковалевського, К. І. Ржепішевського. — К.: ЦУЛ, 2003.
3. *Кудров В.* Мировая экономика: Учеб. — М.: БЕК, 2000. — С. 75—92.
4. Мировая экономика: Экономика зарубежных стран: Учеб. / Под ред. В. П. Колесова и М. Н. Осьмовой. — М.: Флинта, 2000. — С. 318—334.
5. Мировая экономика: Учеб. / Под. Ред. А. Булатова. — М.: Юрист, 1999. — С. 494—512.
6. *Погорлецкий А. И.* Экономика зарубежных стран: Учеб. — СПб.: Изд-во В. Михайлова, 2000. — С. 277—299.



## Додаткова література

1. *Агзамходжаев С.* Японский опыт развития малого и среднего предпринимательства // Персонал. — 2001. — № 10.
2. *Баслакова М.* Японская экономическая модель // МЭ и МО. — 2004. — № 1. — С. 98—106.
3. *Дружинин Н. Л.* Япония: экономическое чудо. — СПб.: Питер, 2003. — 272 с.
4. *Костюнина Г. М.* Азиатско-Тихоокеанская экономическая интеграция. — М.: РОССПЭЖ, 2002.
5. *Леонтьева Е.* Япония // МЭ и МО. — 2001. — № 8. — С. 109—118.
6. *Леонтьева Е.* Япония: трудный год // МЭ и МО. — 1999. — № 8. — С. 99—102.
7. *Леонтьева Е.* Япония: сложные задачи // МЭ и МО. — 1998. — № 8. — С. 121—127.
8. *Ноздрев Н.* Структурный кризис финансового сектора Японии // МЭ и МО. — 2000. — № 1. — С. 54—58.
9. *Юрков С.* Японская экономика 90-х годов: уроки антикризовых мер // МЭ и МО. — 2000. — № 4. — С. 85—92.
10. Япония и современный мировой порядок: Моногр. — М.: Вост. лит-ра, 2002. — 206 с.

- 5.1. Країни Європейського Союзу в системі світогосподарських зв'язків
  - 5.1.1. Цілі та завдання Європейського Союзу
- 5.2. Сучасні економічні теорії європейської інтеграції
- 5.3. Економічна модель Німеччини
  - 5.3.1. Місце ФРН у глобальній та європейській економіці
  - 5.3.2. Особливості німецької економічної моделі
  - 5.3.3. Сучасна модель розвитку
  - 5.3.4. Структура господарства
  - 5.3.5. Зовнішньоекономічні зв'язки
- 5.4. Економіка Франції
  - 5.4.1. Позиції Франції у світовій економіці та в Європейському Союзі
  - 5.4.2. Французька модель економіки
  - 5.4.3. Сучасна структура господарства
  - 5.4.4. Особливості зовнішньоекономічних зв'язків
- 5.5. Економіка Великобританії
  - 5.5.1. Місце країни у світовій економіці та позиції в ЄС
  - 5.5.2. Трансформація британської моделі розвитку
  - 5.5.3. Галузева структура господарства
  - 5.5.4. Особливості зовнішньоекономічних зв'язків
- 5.6. Економіка Італії
  - 5.6.1. Італія в системі міжнародних економічних відносин
  - 5.6.2. Особливості італійської моделі розвитку
  - 5.6.3. Галузева структура господарства Італії
  - 5.6.4. Особливості зовнішньоекономічних зв'язків
- 5.7. Скандинавська модель розвитку
  - 5.7.1. Особливості розвитку економіки скандинавських країн
  - 5.7.2. Суть та основні особливості шведської моделі
- 5.8. Економіка нових країн — учасниць ЄС
  - 5.8.1. Країни ЦСЄ та Європейський Союз
  - 5.8.2. Спільні та відмітні риси трансформаційних процесів у державах ЦСЄ
  - 5.8.3. Економіка Польщі
    - 5.8.3.1. Загальна характеристика
    - 5.8.3.2. Галузева структура господарства
    - 5.8.3.3. Особливості зовнішньоекономічних відносин
  - 5.8.4. Особливості економіки Чехії
  - 5.8.5. Особливості економіки Словаччини

### **5.8.6. Особливості економіки Угорщини**

5.8.6.1. Специфіка переходу до ринку

5.8.6.2. Сучасна структура економіки

5.8.6.3. Особливості членства в ЄС

## **5.9. Україна і ЄС**

### **5.1. Країни Європейського Союзу в системі світогосподарських зв'язків**

Історія європейської інтеграції розпочалася одразу після Другої світової війни, а саме у 1946 р., коли Прем'єр-Міністр Великобританії Уінстон Черчіль виступив з історичною промовою у Цюріху (Швейцарія) про необхідність створення «Сполучених Штатів Європи», першим кроком до якого мало послужити партнерство між Францією та Німеччиною, довічними супротивниками в усіх війнах<sup>1</sup>.

Наступною подією, яку можна розглядати як підготовчий етап створення інтеграційного угруповання був американський план Маршала (1947), метою якого був комплекс заходів щодо відродження господарства, включаючи американську допомогу. Відповідно до цього 16 країн повоєнної Європи отримали з США близько 13 млрд дол. у вигляді фінансування заходів економічного та технічного спрямування.

У 1948 р. було започатковано митний союз між трьома «малими» країнами Західної Європи — БєНіЛюксом (Бельгія, Нідерланди, Люксембург). Цей досвід виявився досить корисним у подальшому і сприяв поширенню інтеграційних ідей в інших країнах континенту.

Надзвичайно високі темпи економічного зростання у період 1947—1950 рр. привели до того, що виникла необхідність посилити ефект «компенсаційного зростання» новими об'єднувальними моделями дво- і багатосторонніх відносин. Творцями цього процесу стали два французькі політики — Жан Моне і Робер Шуман та німець Конрад Аденауер. 9 травня 1950 р. (рівно через п'ять років після завершення останньої війни у Європі) було оприлюднено «Декларацію Шумана» (її автор обіймав тоді посаду міністра закордонних справ Французької Республіки), в

---

<sup>1</sup> У принципі, ця ідея створення пан'європейської єдності навіть тоді не була новою. Вона стала дуже популярною на поч. ХХ ст., проте засуджувалася як партіями правого, так і лівого спрямування. Більшовицький лідер В. І. Ленін у роботі «Про лозунг Сполучених Штатів Європи» відзначав, що таке об'єднання є неможливим, а в разі все ж таки його створення — реакційним. Життя довело помилковість цих прогнозів.

якій пропонувалося двом провідним країнам — Франції та Німеччині об'єднати свої зусилля щодо контролю за виробництвом вугілля та сталі, а відтак і військової промисловості, яка була найбільшим споживачем останнього виду продукції. Ідея створення наднаціональної структури, яка б мала значні повноваження, належала Ж. Моне і була палко підтримана канцлером ФРН К. Аденауером. А вже через рік, 18 квітня 1951 р., у Парижі шість країн (Бельгія, Італія, Нідерланди, Люксембург, Франція та ФРН) підписують угоду про створення Європейського об'єднання вугілля та сталі (ЄОВС), після ратифікації якого, у 1952 р. зазначена вище Угода набула чинності. Тоді ж було започатковано створення Європейського оборонного співтовариства, а з часом — Європейського співтовариства з атомної енергетики. 25 березня 1957 р. в Римі відбулося підписання Договорів про Європейське економічне співтовариство (ЄЕС) та ЄВРОАТОМ, які у сучасній науковій літературі, присвяченій історії європейської інтеграції, називають «Римським договором». Вони набули чинності 1 січня 1958 р.

Упродовж 50-х — 60-х рр. процес європейської інтеграції набуває нових обертів, у тому числі щодо розширення ЄЕС, рішення про яке було прийнято у грудні 1969 р. у м. Гаага (Нідерланди). Внаслідок цього, вже в 1973 р. замість «шістки» виникла «дев'ятка», за рахунок приєднання Данії, Ірландії та Великобританії, в 1981 р. до цього союзу вступила Греція. Національний референдум 1994 р. у Норвегії відхилив її членство в ЄС, проте вже у 1995 році до Європейського Союзу приєдналися Австрія, Фінляндія, Швеція.

Протягом 1990-х рр. тривав активний процес удосконалення договірних основ функціонування Європейського Союзу. 11 грудня 1991 р. відбулося підписання Маастрихтської угоди про створення ЄС, яка набула чинності 1 листопада 1993 р., саме з цього періоду Європейські співтовариства отримали сучасну назву — Європейський Союз. У 1997 р. цей документ було удосконалено, а нова угода отримала назву Амстердамський договір, який чітко визначав вільне працевлаштування та права громадян, свободу пересування, надання більшої ваги ЄС на міжнародній арені тощо.

Можливості подальшого розширення Євросоюзу були чітко задекларовані у Копенгагенських критеріях на вступ (1993), які згодом отримали назву політичних. Трохи пізніше були прийняті й економічні критерії для країн-аплікантів, які називаються Маастрихтськими. Таким чином, було створено фундаментальні ос-

нови майбутнього розширення цього найбільшого у світі інтеграційного формування.

Першою подала заявку на вступ до ЄЕС Туреччина — у 1987 р., у 1990 р. аналогічне бажання виказали Кіпр та Мальта, у 1994 р. — Угорщина та Польща, у 1995 р. — Румунія, Словаччина, Болгарія, Естонія, Латвія, Литва, а у 1996 р. — Чехія та Словенія. Упродовж 1997—2003 рр. відбувався швидкий процес адаптації їх економік до системних вимог Євросоюзу та імплементації європейського законодавства до національного (тобто введення правил та норм до чинних законів, а також спостереження за «європейським» механізмом їх функціонування). Проте проходив він у країнах-аплікантах по-різному, а відтак різними були й результати. Внаслідок чого на Копенгагенському, а потім і Афінському саммітах (2002—2003 рр.) було прийняте безпрецедентне рішення про розширення ЄС одразу на десять нових (найбільш успішних у плані відповідності до згадуваних вище вимог) країн. 1 травня 2004 р. членами Євросоюзу стали 10 європейських держав: Кіпр, Мальта, Естонія, Латвія, Литва, Польща, Угорщина, Чехія, Словаччина, Словенія. Очікується, що у 2007 р. до Європейського Союзу приєднаються ще й Румунія та Болгарія, а також, можливо, що деякі балканські країни (ЄС веде переговори з усіма країнами колишньої Югославії та з Албанією). Потребує вирішення також проблема майбутнього членства Туреччини, яка найпершою подала заявку на вступ, проте невідповідність критеріям, насамперед копенгагенським (політичним), відсуває очікуваний вступ на більш пізній період.

Унаслідок активного процесу розширення у 2004 р. Європейський Союз став найбільшою і найпотужнішою інтеграційною організацією у світі з чисельністю жителів — 455 млн (2003 р.) (США — 276; Японія — 127 млн), великою площею у 3,9 млн км<sup>2</sup> (США — 9,1; Японія — 0,4), ВВП — 9,1 трлн дол. за ПКС (США — 8,9; Японія — 3,1). Основні країнові та глобальні порівняння наведено у табл. 5.1 станом на початок 2000 р., тобто напередодні процесу розширення.

Як впливає з табл. 5.1, країни Європейського Союзу мають досить різні макроекономічні показники, проте серед них чітко виділяється «авангардна четвірка» — ФРН, Франція, Великобританія та Італія. Тяжіє до цієї групи Іспанія з розривом у загальному ВВП відносно Італії в 1,8 раза. Серед постсоціалістичних країн-аплікантів 2000 р. найбільшого сумарного показника ВВП досягли Польща, Чехія, Угорщина. Аналогічне відставання по лінії Угорщина — Словаччина становило 2 рази.



Таблиця 5.1

**ПОЗИЦІЯ КРАЇН ЄС ТА АПЛІКАНТІВ НА ВСТУП  
У СВІТІ (станом на початок 2000 р.)**

№ з/п		ВВП (ПКС), млрд дол.	\$, тис. км <sup>2</sup>	Р, млн жит.		ВВП (ПКС), млрд дол.	\$, тис. км <sup>2</sup>	Р, млн жит.
1	Бельгія	260,2	31	10	Кіпр	14,5	9	1
2	Нідерланди	382,7	42	16	Словенія	31,7	20	2
3	Фінляндія	119,3	338	5	Мальта	5,7	1,3	0,4
4	Люксембург	18,5	3	0,4	Чехія	133,8	79	10
5	Франція	1342,2	544	59	Словаччина	57,1	1,3	5
6	Великобританія	1314,6	242	60	Угорщина	115,1	93	10
7	Данія	137,8	45	5	Польща	326,6	313	39
8	Австрія	203,0	84	8	Естонія	12,1	45	1,5
9	ФРН	1949,2	357	83	Литва	14,6	65	4
10	Ірландія	97,2	70	4	Латвія	15,2	65	2,3
11	Італія	1278,1	301	58	Разом по ап-лікантах ЄС	736,4	690,6	75,2
12	Іспанія	712,5	505	40				
13	Греція	162,4	132	11				
14	Португалія	160,5	92	10				
15	Швеція	200,5	450	9				
16	Разом по ЄС — 15	8338,7	3236	378,4				
17	Разом по ЄС — 25					9075,1	3927	454
18								
19								
20	США	8867,7	9100	276				
21	Японія	3151,3	378	127				
22								
23								
ВВП (ПКС) на душу населення 1999 р.								
24	США	31 872						
25	Японія	24 898						
26	ЄС — 15	22 037						
27	ЄС — 25 (гіпотет.)	19 998						

- Джерело: 1. Доклад о развитии человека за 2001 год. — М. — С. 178—179.  
 2. Информационно-аналитические справочники для Правительства США / CIA. — Екатеринбург, 2001.  
 3. Власні розрахунки.

Починаючи з 2002 р. всі основні показники Євросоюзу розраховуються в євро, за ними ж проводяться порівняння з іншими країнами як правило за ринковим курсом валют. Станом на початок 2004 р. в країнах ЄС — 12, тобто тих, які входять до Європейського монетарного Союзу (ЄС — 15, за винятком Великобританії, Данії, Швеції), за розрахунками Євростату вироблявся сумарний ВВП у розмірі 7616 млрд євро, в ЄС — 15 — 9875 млрд євро, в США — 11 560 млрд євро, Японії — 4359 млрд євро. З цього випливало, що навіть збільшення кількості населення країн ЄС навряд чи змінить співвідношення в Євросоюзі. Якщо взяти середній показник ВВП на душу населення за моделлю ЄС — 15 станом на 1 січня 2004 р. за 100 %, то аналогічний у США становить 153,4 %, Японії — 133,0 %, Люксембурзі — 204,3 %, Ірландії — 142,7 %, ФРН — 105,2 %, Великобританії — 115,0 %, Франції — 102,2 %, Італії — 91,3 %. Проте більш масштабне відставання мають такі країни, як Іспанія — 73,3 %, Греція — 56,8 %, Португалія — 52,8 %<sup>1</sup>. Реально це означає, що європейські «новобранці», яким притаманні більш низькі показники ВВП (30—60 %), матимуть досить тривалий період конвергенції з аутсайдерами ЄС — 15. Позитивною для ЄС рисою об'єднаної економічної системи може слугувати міжнародна торгівля, де чітко простежуються переваги євроінтеграції передусім на рівні зниження трансакційних витрат.

У 1990-ті рр. країни Євросоюзу продовжили зміцнювати своє становище на світових ринках. У 1997 р. експорт п'ятнадцятки у 2,7 раза перевищував американський (37,9 % світового). Питома вага країн в експорті капіталу в формі прямих іноземних інвестицій зросла до 25 % (1991—1993), хоча західноєвропейські ТНК за масштабами закордонних інвестицій поступалися американським корпораціям. Разом з тим, на країновому рівні цей процес не був рівномірним. Питома вага ФРН у прямих іноземних інвестиціях суттєво зростала, а Великобританії та Франції зменшувалася. Проте за обсягом прямих іноземних інвестицій Великобританія й досі випереджає інші західноєвропейські країни.

Протягом 1990-х рр. у країнах Євросоюзу відбувалося швидке змінення пропорцій між вартістю продукції закордонних дочірніх підприємств та величиною ВВП на користь закордонного виробництва. За даними В. Ломакіна (Росія), майже 20 % ВВП Великої Британії, Бельгії та Нідерландів було переміщено за кордон. Основними ринками для інвестицій виступають США, де на краї-

---

<sup>1</sup> European Union in Numbers: Population and GDP in the countries // Journal of European Economy. — 2003. — № 2(4). — P. 494—501.

ни — члени ЄС припадає близько  $\frac{2}{3}$  іноземних капіталовкладень і лише  $\frac{1}{4}$  становлять ПІ Японії. Поступово зростає потік інвестицій у країни Центральної та Східної Європи (особливо в Польщу, Угорщину та Чехію).

Галузями, які на початку ХХІ ст. забезпечували європейським країнам глобальну конкуренцію, є:

- літакобудування (Франція, Німеччина, Великобританія);
- банківська діяльність (Великобританія, Нідерланди, Німеччина, Іспанія);
- біотехнології (Німеччина);
- автомобілебудування (Німеччина, Франція, Швеція);
- цифрове телебачення (Франція);
- фармацевтична промисловість (Німеччина, Франція);
- фінансові послуги (Великобританія, Люксембург);
- страхування (Великобританія, Нідерланди);
- мобільний зв'язок (Фінляндія, Швеція, Великобританія);
- видавнича справа (Німеччина);
- програмне забезпечення (Ірландія, Німеччина, Бельгія);
- текстиль, взуття (Італія).

У 1970-ті рр. Євросоюз став провідним експортером продукції машинобудування та хімічної промисловості, на які припадало 20—23 % світового експорту. Однак на початку 1980-х рр. з'явилися небезпечні симптоми ослаблення позицій у цих галузях. Для подолання технологічного відставання в країнах ЄС було створено кілька спільних програм співробітництва: «Еспріт» (електроніка), «Расе» (телекомунікації), «Кубе» (біотехнології), «Евріка» (науково-технічні зв'язки), які сприяли відновленню лідерства на світовому рівні. Тобто можливість акумуляції фінансових ресурсів у наднаціональних структурах та їх витратах на пріоритетних напрямках розвитку є важливою перевагою ЄС перед усіма іншими інтеграційними моделями.

Політика Євросоюзу щодо країн, які відносно недавно увійшли до складу цієї організації, націлена на піднесення їхньої економіки. Цьому сприяють структурні фонди та Фонд згуртування. Прикладом вдалого соціально-економічного зростання може служити досвід Ірландії, яка вже зараз за темпами економічного зростання вважається «європейським драконом». 62 % ірландського експорту становить продукція високих технологій, у тому числі 29 % припадає на інформаційні технології, що означає високу конкурентоспроможність її економіки на європейському та світовому рівнях, і це при тому, що під час вступу країна мала лише аграрні пріоритети розвитку.

Європейський Союз є єдиним інтеграційним угрупованням, в якому діють високі соціальні стандарти, які з одного боку є свідченням гуманітарної зрілості суспільства, з другого — стримуючим чинником розвитку підприємництва. Європейці виступають за державні гарантії щодо страхування життя, пенсійне забезпечення, допомогу у разі безробіття, жорстке (на законодавчому рівні) регулювання трудових угод тощо. Як наслідок, в Євросоюзі існує досить високий рівень безробіття, який тим не менш значною мірою різниться по країнах: від 18,8 % в Іспанії (1997) до 2,8 % у Люксембурзі, за середнього по ЄС показника у 10 % (1998). Це означає, що країнам — членам Євросоюзу у боротьбі за світові товарні ринки у подальшому прийдеться більш виважено підходити до задекларованих соціальних гарантій. Досить показовою при цьому є Швеція, яка вже зараз переглядає основні положення своєї соціальної політики, гармонізуючи їх з основними постулатами прийнятої в ЄС «Соціальної хартії». На порядку денному стоїть питання про зменшення тривалості і обсягів фінансування допомоги у разі безробіття, надання допомоги у разі бідності тощо. Натомість, країни Південної Європи (Іспанія, Португалія, Греція), а також нові члени ЄС вимушені будуть підтягувати свої соціальні стандарти до європейських норм.

Кінець ХХ — початок ХХІ ст. був ознаменований для країн Євросоюзу загостренням конкурентної боротьби зі США та Японією на двох- і багаторівневих напрямках. З одного боку активно відбувався процес злиття і поглинання американських та європейських компаній, з другого — посилювалися взаємні санкції щодо продажу товарів та послуг.

Прикладом злиття може бути компанія Daimler-Chrysler, яка об'єднала дві моделі управління: німецьку і американську. Перша з них дала новій продукції високу якість, друга — зразковий маркетинг та рекламу. Внаслідок взаємних узгоджень було прийняте рішення перевести штаб-квартиру нової ТНК зі США до Штутгарту (ФРН).

У цілому економічні відносини між ЄС та США не можна назвати безхмарними. Нерідкими у минулому були «галузеві» війни: бананова, сирна, м'ясна, комп'ютерна та ін. Головною їх причиною виступають взаємні претензії щодо якості продукції, що постачається, хоча реальне підґрунтя стосуються перш за все забезпечення захисту свого товаровиробника. Досить показовим є протистояння авіаційних компаній. Тільки-но європейці заговорили, що «Боїнги» завдають шкоди навколишньому середовищу і в подальшому не зможуть літати до європейських аеропортів, як пролунало аналогічне попередження з боку США щодо польотів

надшвидкісних літаків «Concorde» авіакомпаній «Air France» та «British Airways» до Нью-Йорка. (Обидві компанії у 2002—2003 рр. повністю відмовились від використання цих супершвидкісних лайнерів через їх збитковість), проте конкуренція між американськими та європейськими літакобудівними компаніями та авіаперевізниками продовжує загострюватися і зараз.

Криза, в якій опинилися постіндустріальні країни на початку XXI ст., підштовхує їх на нові підходи щодо захисту зовнішніх та внутрішніх ринків. Прикладом можуть бути санкції 2002 р. з боку уряду США щодо імпорту сталі та прокату з країн ЄС і аналогічні дії Єврокомісії до американських товаровиробників та експортерів. Тобто відбувається процес загострення міжкrajінової та міжблокової конкуренції.

### **5.1.1. Цілі та завдання Європейського Союзу**

Головними цілями Європейського Союзу відповідно до Амстердамського договору є:

- створення міцного союзу народів Європи;
- сприяння збалансованому та тривалому економічному прогресу завдяки ліквідації внутрішніх кордонів, посиленню економічної і соціальної взаємодії;
- утвердження власної ідентичності в міжнародній сфері шляхом проведення спільної зовнішньої політики і політики в галузі безпеки, а в перспективі — і спільної оборонної політики;
- розвиток співробітництва в юридичній сфері;
- збереження та примноження загального добробуту.

Європейський Союз є високомобільною організацією, тобто такою, яка впродовж певного періоду переглядає свої стратегічні і тактичні орієнтири. Прикладом цього можуть служити історичні рішення Європейської Ради у Берліні (березень 1999 р.) та ухвалений нею «Порядок денний — 2000» (Agenda — 2000). Саме цей документ визначив пріоритетні напрями розвитку Європейського Союзу протягом наступних семи років (2000—2006 рр.), а також основні напрями підтримки чотирьох «сензитивних» (чутливих) галузей європейської економіки (в ЄС до них відносять сільське господарство, металургійну промисловість, текстильну індустрію і рибальство) та депресивних регіонів країн — учасниць ЄС. Тоді ж було визначено три основні цілі Європейського Союзу.

**Ціль 1:** сприяння розвитку та реструктуризації регіонів, що мають відставання.

**Ціль 2:** підтримка регіонів зі структурними проблемами у сфері соціально-економічних перетворень і сільського господарства.

**Ціль 3:** модернізація політики у галузі освіти, професійно-технічної підготовки та зайнятості і відповідних систем.

Реалізація названих вище програмних цілей, які фінансуються країнами-учасницями в межах 0,5 % щорічного ВВП, здійснюється через відповідні фонди. До них належать: Європейський Фонд регіонального розвитку, Європейський Соціальний Фонд, Фінансовий механізм розвитку рибальства, Європейський Фонд з управління та надання гарантій для сільськогосподарського виробництва. Усі ці фінансові організації мають назву — структурні фонди ЄС, а політика, що здійснюється через їх механізм, називається структурною. Крім названих вище наднаціональних установ досить важливим є Фонд згуртування (солідарності). Якщо кошти попередніх фондів пропорційно розподіляються між учасниками, то дія останнього поширювалася до 2004 р. тільки на чотирьох учасників процесу, які відносно недавно приєдналися до ЄС і мали найнижчі макроекономічні показники (Ірландія, Іспанія, Греція, Португалія). У зв'язку зі збільшенням кількості учасників ЄС у 2004 р. до групи реципієнтів (тобто отримувачів допомоги) приєднається десять нових членів. Усього через структурні фонди та Фонд згуртування до 2007 р. буде перерозподілено 213 млрд євро у цінах 1999 р.

## **5.2. Сучасні економічні теорії європейської інтеграції**

З середини ХХ ст. теорія регіональної інтеграції набуває поширення у світовій системі соціально-економічних наук, проте найбільш значущою вона стає в Європі, яка вже у 60—70-ті рр. минулого століття значно просунулася вперед завдяки інтеграції ринків та інтеграції політики. До 1990-х рр. у теорії європейської інтеграції, як її тоді почали називати, набули поширення чотири основні моделі, які мали дослідницько-правову регламентацію:

- 1) економічний федералізм;
- 2) економічна інтеграція європейського типу;
- 3) регіональна інтеграція;
- 4) міжнародно-правове регулювання.

Особливістю європейської інтеграції є те, що між теоретичним обґрунтуванням її основних положень та практичним запроваджен-

ням існує невелика відстань, яка вимірюється 15—20-ма роками великих дискусій та швидких економічних та організаційних змін. Підтвердженням цьому може слугувати стрімкий перехід від зони преференційної торгівлі, а потім вже й зони вільної торгівлі, який був закладений у 1950—60-ті рр. до економічного союзу, що сформувався на початку 1990-х рр. Таким чином, була реалізована теорія А. Купера та Б. Массела щодо формування митного союзу, з якої чітко впливала інтеграційна теорія зниження трансакційних витрат Х. Джонсона під час відокремлення приватних та суспільних витрат. Спробу визначення ефекту європейської інтеграції зробив у 1970-ті рр. голландець Я. Тінберген, який проводив розмежування між «негативною» та «позитивною» інтеграцією. Саме з останньої впливала ідея щодо етапності усунення митних бар'єрів та прийняття відповідних законів і створення інституцій (наднаціональних структур), які потім трансформувалися в основні постулати теорії європейського інституціоналізму. Під «негативною інтеграцією» названий вище дослідник розумів просте усунення бар'єрів на шляху транскордонного переміщення товарів, послуг і чинників виробництва, що врешті-решт вело, на його думку, до зниження цін, підвищення якості товарів та послуг, а відтак і до зростання ефективності національних економік. Хоча, з другого боку, перелік вище наведених заходів можна трактувати як принципово новий рівень загострення конкуренції. «Позитивну інтеграцію» Я. Тінберген розумів як процес прийняття наднаціональних законів і створення відповідних інститутів, що суттєво збільшувало мобільність чинників виробництва.

Заслуговує на увагу також теорія Б. Баласси, який чітко встановлює єдність інтеграції взагалі та європейської зокрема, а також етапи країнової конвергенції в межах інтеграційного формування, хоча сам автор у відомій праці «Теорія економічної інтеграції» (1961) називає їх стадіями і визначає послідовність об'єднувальних дій таким чином:

- 1) створення зони вільної торгівлі;
- 2) митний союз;
- 3) спільний ринок;
- 4) економічний союз;
- 5) повна економічна інтеграція.

Як вже зазначалось вище, країни Європейського Союзу пройшли всі етапи свого розвитку і зараз опинилися перед дилемою: чи подальше розширення складу ЄС, чи поглиблення внутрішньої інтеграції, тобто екстенсивний чи інтенсивний шлях розвитку цього найбільшого у світі угруповання. Це змусило багатьох науковців з країн ЄС теоретично визначити нові шляхи удосконалення внут-

рішнього механізму функціонування цієї організації, яка все більше нагадувала модель централізованого планування та регулювання міжкраїнових пропорцій, а також зайнятися обґрунтуванням доцільних меж розширення Євросоюзу через високі темпи зростання флоридизації населення в країнах Старої Європи.

Основні постулати першого напрямку розвитку теорії євроінтеграції досить чітко викладені у праці англійця Алі М.Ель-Аграа (El-Agraa Ali M. *The European Union. History, institutions, economics and policies.* — L., 1998), який вирізняє більш високі, на його думку, форми економічної інтеграції, а саме: 1) збільшення мобільності чинників виробництва через усунення бар'єрів, що заважають транскордонній торгівлі; 2) координація грошово-кредитної та податкової політики (у низці інших праць зазначаються напрями: інвестиційний, монетарний, фіскальний); 3) формування загальних спільних цілей, які спрямовані на досягнення повної зайнятості, пришвидшеного економічного зростання, конвергенції у розподілі доходів тощо. П'ять років, що пройшли з того часу, наочно продемонстрували: в Європейському Союзі проблема гармонізації фіскальної та монетарної моделей перебуває поки що на дискусивному рівні через досить різні ступені соціально-економічного розвитку і до остаточної їх гармонізації в межах Європейського монетарного союзу (EMU) ще далеко.

«Вибухоподібне» розширення ЄС, яке пророкувалося провідними фахівцями Інституту стратегічних досліджень у Мілані (Італія) Паолою Савоною та Жаном Карло ще у 1995 р., здійснилося у 2004 р., коли ЄС упродовж одного дня — першого травня, суттєво збільшив свої кордони вийшовши на перше місце серед глобальних конкурентів США та Японії за площею, кількістю населення та ВВП, проте значно знизивши відносний показник цього макроекономічного індикатора з 22 000 дол. (ПКС, 2003) до 19 900 дол. (ПКС, травень 2004 р., експертні дані). Турбокапіталізм, як називають його вище названі автори, упродовж ХХІ ст. значно посилить динаміку руху капіталу, а відтак розвиватиметься у двох напрямках: розширення геоелектронічного простору та надбудова нових поверхів інтеграції. Підтвердженням першої тези могла б слугувати цитата зі спільного твору згаданих вище італійців:

«Після виснаження ресурсів дешевої робочої сили Східної Європи завдяки її інтеграції до європейського економічного простору, а також зростанню її добробуту, а відтак і заробітної плати трудящих, Європа буде вимушена звернутися до країн півдня Середземного моря.» (П. Савоно, Ж. Карло. *Геоелектроніка: Господство економічного простору.* — М.: Ad. Marginen, 1997. — С. 22—23).



В іншому місці книги автори чітко прогнозують: для того щоб зберегти відносно сталі темпи економічного зростання, Європейський Союз у 2020 р. має вийти на українсько-російський кордон.

XXI ст. було ознаменовано потужним «вибухом» нових теорій євроінтеграції. Серед них на перше місце вийшла проблема політичної інтеграції, яку можна охарактеризувати як таку, що суттєво посилить існуючу інституційну модель ЄС. Проте серед багатьох новітніх економічних інтеграційних теорій на перший план поступово стала виходити теорія внутрішнього регіоналізму (М. Кітінг, Дж. Логлін, Р. Хадсон, А. Вільямс та ін.), метою якої було обґрунтування створення гомогенного європейського економічного простору, в якому вдасться зменшити соціально-економічні диспропорції за рахунок посиленого впливу наднаціональних європейських структур. Сюди ж було додано принципи, які потім стали нормою європейської регіональної політики: субсидіарність (делегування в регіон тієї суми повноважень, які він може ефективно виконувати), компліментарності (структурні фонди ЄС можуть підтримати будь-який проект, якщо в регіоні будуть також вишукані кошти у розмір 25—75 % (залежно від рівня розвитку країни) для його фінансування), програмованості, визначення депресивності тощо.

Таким чином, одразу після створення економічного та політичного союзу країн-учасниць має розвиватися процес регіональної європейської єдності (її друга назва — регіональний союз, чи «Європа Регіонів») (рис. 5.1).



Рис. 5.1. Стадії європейської економічної інтеграції (початок XXI ст.)

## **5.3 Економічна модель Німеччини**

Після завершення Другої світової війни у 1949 р. на території західної зони окупації утворилася Федеративна Республіка Німеччина (ФРН) зі столицею м. Бонн, а у східній частині колишнього Рейху в тому ж році було проголошено створення Німецької Демократичної Республіки (НДР), яка почала побудову соціалізму у своїй країні. Східна частина Берліна стала столицею НДР, а західна — отримала особливий статус, перетворившись у місто-державу. Упродовж 60—70-х рр. ХХ ст. кордон ФРН—НДР перетворився у зону протистояння двох економічних, політичних та ідеологічних систем. Розвал соціалістичного табору, що відбувся наприкінці 1980 — на початку 90-х рр. привів до об'єднання двох Німеччин та перенесення історичної столиці до м. Берлін (3 жовтня 1990 р.). Проте процес консолідації німецького суспільства виявився досить складним. За різними даними на системну трансформацію Східної Німеччини було витрачено тільки у перші роки об'єднання понад 500 млрд німецьких марок (близько 250 млрд євро), однак навіть і зараз більшість земель колишньої НДР (за винятком Берліна) відносять до депресивних, а відтак вони мають право на отримання системної допомоги як національних фінансових джерел, так і зі структурних фондів Європейського Союзу.

### ***5.3.1. Місце ФРН у глобальній та європейській економіці***

Німеччина належить до високорозвинутих постіндустріальних країн світу, значення якої у світовій та європейській економіці є досить вагомим. Питома вага країни у виробництві світового ВВП (за ПКС) у 2000 р. становила 4,6 %, тоді як частка населення Німеччини (загальна кількість — 82,5 млн, початок 2004 р.) становила лише 1,4 % світового. За обсягами промислового виробництва країна посідає четверте місце у світі після США, Китаю та Японії. У той же час експорт країни становить 10,1 % світового, а імпорт — 10,5 %. За розрахунками, які було проведено групою Майкла Портера до Світового економічного форуму (2003), Німеччина посідала п'яте місце у світі за індексом мікроекономічної конкуренції після Фінляндії, США, Швеції та Данії, а за індикатором оперативності та стратегічності компаній — не мала рівних. Слід також зазначити, що ФРН посідає

третє місце у світі за технологічною потужністю, хоча за Індексом технологічних досягнень вийшла лише на 11-е. За показником Індексу розвитку людського потенціалу країна посідає лише 18-е місце у світі (2001), а ось за реальною заробітною платою за годину праці значно випереджає США, Японію і більшість європейських країн.

Німеччина має досить міцні позиції в Європейському Союзі, засновником якого вона була. У 2003 р., за попередніми оцінками, країна виробила ВВП (за валютним курсом) в розмірі 2160 млрд євро, що становило 22,8 % аналогічного показника всього ЄС-15. Проте хоча вона і має вищий ніж середній по Євросоюзу у відносних показниках, індикатор ВВП на душу населення — 106,1 %<sup>1</sup>, однак значно поступається Данії (146 %), Ірландії (138 %), Люксембургу (203 %), Нідерландам (115,8 %), а також Австрії, Фінляндії, Швеції та Великобританії.

Німецькі компанії посідають провідні позиції у світовій та європейській економіці. Так, корпорація Daimler-Chrysler вийшла на сьоме місце у світі за торговим оборотом — 152,8 млрд євро (2001). Глобальними лідерами є також Volkswagen (автомобілебудування), Siemens (електротехніка та електроніка), Eon (енергетика), Metro (торгівля) та інші.

### **5.3.2. Особливості німецької економічної моделі**

Після завершення Другої світової війни Німеччина пережила чимало ускладнень, пов'язаних з демілітаризацією та денацифікацією її економіки. Період з 1945 по 1949 р. можна вважати найскладнішим в економічній історії країни у ХХ ст. Зрозуміло, що наприкінці 1940-х рр. у країні виникла нагальна потреба у розробленні нової моделі соціально-економічного розвитку, яка б, з одного боку, збігалася з «планом Маршалла» щодо післявоєнного устрою Західної Європи, з другого — максимально враховувала німецьку специфіку ринкового господарства. Саме така модель була запропонована Людвігом Ерхардом, директором Управління господарства об'єднаних зон окупації та канцлером ФРН у 1960-ті рр. В основу розробки нової концепції, яка у подальшому здобула назву **соціального ринкового господарства**, було покладено методологію неолібералізму (ордолібе-

---

<sup>1</sup> Тут і далі цифри наводяться за даними: Journal of European Economy. — 2003. — № 2 (4). — Р. 484—501.

ралізму), що ґрунтувалася на поглядах німецької «фрайбурзької школи». З неї випливало, що майбутній добробут країни повинен базуватися на приватній власності на засоби виробництва, вільній конкуренції та вільному ціноутворенні (у подальшому цей підхід не один раз уточнювався і змінювався), активній ролі держави, боротьбі з економічною кризою, недопущенні монополізації та мілітаризації економіки. Стратегічною метою нової політики Німеччини було забезпечення соціальної справедливості та високого рівня соціальних гарантій, проте шлях реалізації основних складових нової моделі лежав через «шокову терапію» малопопулярних, але необхідних заходів оздоровлення економіки.

1. *Грошова реформа*, у ході якої рейхсмарки було скасовано і кожний німець отримав по 40 дойчмарок, потім до них додали ще по 20. Половина збережень німців у банках переоцінювалася за курсом 1 : 10, а друга за — 1 : 20, грошові зобов'язання підприємств перераховувались за курсом 1 : 10. Також було анульовано практично всі фінансові зобов'язання установ фашистського рейху.

2. *Реформа цін*. Через відміну різних обмежень та адміністративного регулювання ціни досягли піку, а потім почали знижуватися відповідно до попиту та пропозиції на окремі товари й послуги. Було ліквідовано «чорний ринок» продуктів харчування, а коливання цін чітко гармонізувалося з підвищенням заробітної плати, яка залежала тепер від зростання продуктивності праці.

3. *Реформа підприємницької моделі*. Основною ланкою господарства ФРН у повоєнні роки став малий та середній бізнес, а за діяльністю монополій вводився нагляд з боку держави, що викликало незадоволення основних післявоєнних товаровиробників, які прагнули до контролю над німецьким ринком.

4. *Кредитна та податкова реформа*, яка зробила доступним отримання кредитів під невисокий відсоток представниками бізнесу та окремими громадянами, а зниження податкового тиску сприяло підвищенню ділової активності.

5. *Соціальна реформа*. Її головною метою був більш-менш рівномірний розподіл соціальних благ, у тому числі безоплатна освіта, страхова медицина, довгострокова допомога у разі безробіття тощо.

Проведене системне реформування господарства привело до швидких змін в економіці і в середині 1950-х рр. країна вийшла на провідні позиції в Західній Європі, а згодом і на одне з перших у світі. Саме з цього періоду починають говорити про «німецьке економічне диво».

Проте високі темпи економічного зростання далеко не завжди були притаманні ФРН. У післявоєнний період країна чотири рази пережила падіння національного виробництва. Найбільш значною була криза 1966—1967 рр., яку прийнято називати структурною. Якщо на початку 1960-х рр. ВВП (у перерахунку на сучасну систему обчислення за ринковим курсом) на одного жителя перевищував 120 % від середнього по моделі ЄС — 15 (сюди включалися й ті країни, які не входили на той час до «Спільного ринку»), то вже у 1967 р. цей індикатор упав до 113 %. Фактично це означало, що наприкінці 1960-х країна вичерпала свій ресурс екстенсивного зростання, а її макроекономічна політика потребувала докорінних змін. Таким чином, на зміну неоліберальній моделі розвитку прийшла неокейнсіанська, яка передбачала запровадження «глобального регулювання», що складалося з рівномірного (хоча і невисокого) економічного зростання, повної зайнятості, стабільності цін та рівновазі платіжного балансу. Держава взяла на себе також функції антициклічного регулювання, прогнозування та програмування. Такі заходи уряду дали свій ефект на самому початку 1970-х рр., коли було відновлено високі темпи зростання. Проте вже у 1974—1975 рр. країна зіткнулася з кризою перевиробництва, коли значно зросло банкрутство компаній, збільшилися інфляція та рівень безробіття, що говорило про наявність стагфляції, яка відмічалася тоді у більшості розвинутих країн.

Нарощування диспропорцій та подорожчення енергоносіїв, пов'язаних зі світовою енергетичною кризою, падіння норми прибутку та загострення міжнародної конкуренції призвели до кризи 1980—1982 рр., що викликало перехід до «пом'якшеного» варіанта неоконсервативної моделі розвитку, а заходи, що були застосовані при цьому, нагадували американський чи британський підходи.

Проте найбільш глибокою кризою була все ж таки криза початку 1990-х рр. Особливість її полягала у тому, що на циклічну кризу (раз на 10—12 років) наклався процес приєднання Східної Німеччини, більшість підприємств якої не витримала конкуренцію з боку європейських компаній. Внаслідок цього швидко зросло безробіття, загальний рівень якого у землях колишньої НДР у середині 1990-х рр. перевищував 17 %. Негативні наслідки об'єднання долаються ще й досі за рахунок залучення трансфертів державних фінансів із Західної у Східну Німеччину. За даними В. П. Колесова та М. Н. Осьмової тільки соціальні трансферти за період 1991—1998 рр. становили у сумарному розрахунку 1,4 трлн дойчмарок (700 млрд євро).

### 5.3.3. Сучасна модель розвитку

Наприкінці 80 — на початку 90-х рр. ХХ ст. Німеччина мала таку соціально-економічну модель розвитку, якій заздрили практично в усьому світі, а за асортиментом та якістю надання соціальних послуг вона поступалася тільки скандинавським країнам. Визначимо характерні риси цієї системи.

1. **Значна питома вага державного сектору в економіці країни**, яка передусім домінувала у таких галузях, як інфраструктура, ядерна енергетика, чорна і кольорова металургія, видобуток кам'яного вугілля. З кінця 1980-х рр. у цих галузях активно відбувався процес приватизації державних підприємств з поступовим їх перетворенням у змішані компанії, що дозволило скоротити обсяги дотацій, які надавалися урядом. Разом з тим, приватизація у цих секторах не мала руйнівного характеру, а органічно поєднувалася з іншими за питомою вагою зайнятими у державному секторі економіки й зараз залишалася досить високою — близько 10 %.

2. **Рівень заробітної плати у ФРН був одним з найвищих у світі**, проте продуктивність праці відставала від США та деяких європейських країн, що призвело до макроекономічної асиметрії. Так, у середині 1990-х рр. державний борг країни перевищив 60 % ВВП, а його середньорічні темпи приросту в 1,5 % (1990—2001 рр.) значно відставали від американських 3—4 %. Суттєво зросла також частка відрахувань з доходів підприємців з 26,5 % у 1970 р. до 39,2 % у 1994 р. (за даними В. Ломакіна, 1999). Питома вага державних витрат у структурі ВВП серед провідних західних країн становила близько 50 %.

3. **Соціальні пріоритети Німеччини перш за все відбивалися у трьох основних блоках: страхування здоров'я, пенсії та допомога у разі безробіття**. Безробітні у цій країні протягом 32 місяців отримували грошову допомогу в межах  $\frac{2}{3}$  попередньої зарплати і лише після цього її обсяги починали знижуватися. По суті безкоштовна (для громадян ФРН) середня та вища освіта також мали неабияке значення для соціологізації німецького суспільства. Проте іншим боком вище зазначених переваг було швидке зростання рівня безробіття з 5,5 % у 1991 р. до 10,5 % у 1999 р.

4. **Суворі екологічні вимоги уряду країни щодо промислових відходів** привели у 1970-ті рр. до суттєвого покращання навколишнього середовища, проте їх подальше розширення негативно вплинуло (разом зі зростаючою дорожнечою робочої сили) на інвестиційний клімат у країні. Так, уже на початку 1990-х рр. краї-

на мала негативний баланс ПП. З розширенням Європейського Союзу у 2004 р. процес відпливу інвестицій значно посилюється.

5. Демографічна проблема в Німеччині полягає передусім у тому, що *країна стрімко наближається до рівня високофлоридизованих держав зі значною питомою вагою людей пенсійного віку*. Сучасна вікова структура має такий вигляд: 16 % — діти до 14 років (включно) і стільки ж — особи старші 65 років. Унаслідок цього ФРН вимушена допускати на свій ринок праці контрольований міграційний потік з інших країн. Значна частина іноземців, що мають легальний статус, може розраховувати на отримання соціальної допомоги у разі бідності — соціаламт. За німецькою статистикою, іноземців серед реципієнтів цієї допомоги зараз налічується близько 23 %, тоді як питома вага їх серед населення становить лише 9 %.

Наведені вище особливості сучасної соціально-економічної моделі в цілому переобтяжували бюджет Німеччини, тому її уряди останніх років опинилися перед необхідністю докорінної реформи основних постулатів «соціального ринкового господарства», в якому «соціальна держава» у ХХІ ст. вже не змогла забезпечувати ті гарантії, до яких звикло населення, у першу чергу — економічно активне. Основними чинниками сучасної соціальної трансформації в новому тисячолітті виявилися:

- значні соціальні трансферти на дотримання соціальних стандартів у Східній Німеччині;
- непропорційне зростання приросту отримувачів соціальної допомоги (близько 7 % на рік), тоді як ВВП країни збільшується лише на 1,5 %;
- збільшення до 40 % податків на заробітну плату та інші види доходів. За цих умов різниця між реальною сумою, яку отримує «соціальник» та працюючий працівник, стає незначною, а відтак стимулів до праці не так уже й багато;
- невисока ефективність медичного страхування, яка призвела до того, що лікарняні каси вже не можуть повною мірою задовольнити процес профілактики та лікування різного роду захворювань, внаслідок чого пацієнти мають доплачувати певну суму коштів за кращий «медичний результат»;
- несприятлива впродовж останніх десяти років кон'юнктура на німецькі товари та послуги;
- значна регіонально-галузева диференціація господарства ФРН;
- вплив інвестицій за кордон, передусім у сусідні країни ЦСЄ, в яких німецький капітал знаходить кращі, ніж у своїй державі, умови для отримання прибутків.

### 5.3.4. Структура господарства

На початку XXI ст. Німеччина мала в цілому типову для постіндустріальних країн структуру господарства, в якій на аграрний сектор припадало 1,2 %, промисловість — 30,4 %, сферу послуг — 68,4 % створюваного ВВП. Приблизно аналогічною до цього була структура зайнятості з відповідними показниками 2,7 %, 33,7 % та 63,6 %.

Для сучасної економіки ФРН характерний високий рівень централізації та концентрації капіталу. Так, за даними В. Ломакіна (1999), в обробній промисловості на 100 найбільших фірм припадає близько 60 % загального обороту і понад 50 % загальної кількості зайнятих. Серед 50-ти найбільших компаній світу — сім німецьких, а серед 50-ти найбільших ТНБ — вісім розташовані у ФРН.

**Промисловість.** Країна є одним з найбільших у світі виробників сталі, вугілля та цементу, хімічних товарів, машин, транспортних засобів, верстатів, електроніки, кораблів, продуктів харчування і текстилю. З огляду на таку спеціалізацію доцільним є розгляд рівнів капіталізації провідних німецьких корпорацій, що досить добре показано у табл. 5.2. Як впливає з неї, найбільші німецькі концерни не є подібними до американських за рівнем капіталізації. Тільки десять наведених у таблиці фірм мали у 2000 р. таку саму сумарну капіталізацію, як одна американська ТНК «Майкрософт».

Разом з тим, позиції промислових гігантів ФРН в європейській економіці є значними. Тут передусім слід виділити автомобільного гіганта Daimler-Chrysler, який утворився через злиття-поглинання відповідних німецької та американської фірм. За торговим оборотом у 2002 р. він посідав сьоме місце у світі (152 873 млн євро), хоча й мав за той рік збитки в розмірі 662 млн євро. Далі за ними йшов Volkswagen з відповідним оборотом у 88 540 млн євро та позитивним прибутком у 2,9 млрд євро.

Лідерами європейської хімічної та хіміко-фармацевтичної індустрії зараз виступають німецькі концерни BASF, Bayer, які мають приблизно однаковий торговий оборот, який оцінюється у 30—32 млрд євро, та приблизно однакову кількість працюючих — 95—110 тис. працівників.

Найбільшою електротехнічною корпорацією країни є Siemens з кількістю зайнятих майже у 0,5 млн осіб та торговим оборотом у 87 млрд євро (2001). Значно відстає від неї промисловий гігант Bosch з відповідними показниками: 213 тис. осіб та 34 млрд євро.



Таблиця 5.2

**ПРОВІДНІ КОРПОРАЦІЇ ФРН ЗА РІВНЕМ КАПІТАЛІЗАЦІЇ  
(станом на початок 2000 р.)**

Рейтинг у ФРН	Рейтинг у світі	Назва компанії	Основна спеціалізація	Капіталізація, млрд дол.
1	51	Deutsche Telecom	Телекомунікації	63,67
2	52	Allianz	Страхова справа	63,31
3	57	Siemens	Електротехнічна промисловість	58,87
4	73	SAP	Телекомунікації	48,93
5	81	Daimler-Chrysler	Автомобілебудування	46,02
6	91	Münchener Rück	Страхова справа	43,79
7	100	Deutsche Bank	Банківська справа	39,96
8	118	E. ON	Змішана спеціалізація	35,25
9	166	BMW	Автомобілебудування	26,25
10	174	Bayer	Хімічна промисловість	24,91
11	186	BASF	Хімічна промисловість	23,79
12	210	Volkswagen	Автомобілебудування	20,46
13	213	RWE	Енергетика	20,02
14	224	Нуро Vereinsbank	Банківська справа	19,08
15	265	Deutsche Post	Поштовий зв'язок	16,72

Джерело: А. Кузнецов. Германский капитал за рубежом // МЭ и МО. — 2003. — № 10. — С. 33.

Головними чинниками, які зумовлюють подальший розвиток промислової структури ФРН, є:

1) зрушення у галузевій та територіальній структурі виробництва, викликані об'єднанням країни та диверсифікацією наукомістких галузей, за показником яких німецькі фірми значно відстають від американських;

2) суттєві зміни у структурі інвестицій, за яких майже 80 % капіталовкладень спрямовувалося на заміну обладнання та його модернізацію;

3) традиційно висока якість виробництва та сталість ринків збуту високотехнологічної продукції, яка обслуговувалася широкою мережею сервісних центрів по всьому світі;

4) високий рівень конкурентоспроможності німецьких товарів та довіра споживачів до брендів провідних фірм ФРН;

5) зниження витрат виробництва, яке розпочалося лише у XXI ст.;

6) наявність сімейних кланів у промисловості — Siemens, Opel, Bosch, чії позиції останнім часом були не завжди вдалимими з погляду стратегії розвитку фірми та залучення інвестицій у них;

7) зростання питомої ваги малого та середнього бізнесу, який уже зараз виробляє понад 40 % ВВП країни та забезпечує 40 % товарного експорту.

**Сільське господарство.** Асортимент продукції, що випускається, є типовим для європейських країн: картопля, пшениця, ячмінь, цукровий буряк. Традиційно розвинутим є тваринництво: розведення великої рогатої худоби, свиней, птахівництва. При цьому в структурі аграрного виробництва домінуючою є галузь тваринництва. Разом з тим слід підкреслити, що все сільське господарство є високодотакційним. Основні субсидії надходять на компліментарній основі з бюджету земель, федерального бюджету та структурних фондів Європейського Союзу. Проте незважаючи на високу продуктивність праці в аграрному секторі, наукові підходи до виробництва та реалізації продукції і максимальну (за світовими мірками) фінансову підтримку, країна забезпечена власним виробництвом лише на 80—90 %, а рівень доходності поступається багатьом країнам ЄС.

Особливостями сучасного аграрного комплексу ФРН є:

1) зниження загальної кількості фермерських господарств та їх укрупнення;

2) підвищення механізації сільського господарства за рахунок зростання потужності техніки та її універсалізації;

3) підвищення автоматизації та хімізації аграрного процесу;

4) швидке поширення вертикальної інтеграції, яка об'єднала аграрне виробництво, обслуговуючі галузі, транспорт, харчові компанії, спеціалізовані банки, аграрні фонди та сучасні логістичні схеми.

**Сфера послуг** є домінуючою в структурі господарства країни. Основними галузями є ті, що безпосередньо пов'язані із забезпеченням соціальної складової суспільного відтворення, а саме: освіта, охорона навколишнього середовища, медичне обслуговування, соціальне забезпечення, державне управління, торгівля, транспорт, банківська сфера тощо.

Найбільшу питому вагу мають торгівля і транспорт, в яких зайнято близько 20 % сукупної робочої сили. При цьому слід виділити міцні позиції одного з європейських торгових лідерів — компанію «Metro», щорічний торговельний оборот якої становить близько 50 млрд євро і в якій працює понад 240 тис. робітників і службовців. Перші сходинки на європейському транспортному ринку також посідають німецькі компанії — Lufthansa (авіаційний транспорт) з торговим оборотом в 16,7 млрд євро і з кількістю зайнятих 88 тис. та Bahn (залізничний транспорт), відповідні показники якої становлять 15,7 млрд євро та 214 тис.

Окремо слід сказати про банківську сферу, в якій країна також виступає не тільки європейським, а й світовим лідером. Специфіка цього сектору полягає в наступному:

- фінансовий контроль над виробництвом здійснюють провідні німецькі банки через акціонування відповідних фірм та корпорацій;
- у країні створена двоступенева банківська система, яка складається з головного Дойче Бундесбанку, Центральних банків земель та численних відділень і філій; крім цього, виділяються приватні банки, функції кожного з яких чітко регламентовані;
- комерційні банки в основному мають універсальні функції, що забезпечує їм більш високу стабільність за рахунок високого рівня диверсифікації послуг, що надаються;
- найбільший рівень централізації капіталу був досягнутий Німеччиною в кредитній сфері. При цьому провідні позиції у цій галузі посіли «Дойче банк», «Дрезднер банк», «Комерц банк»;
- набула поширення система ощадних кас та земельних банків, послугами яких користується більша частина населення країни.

### **5.3.5. Зовнішньоекономічні зв'язки**

За обсягами загального експорту у 2001 р. країна посідала друге місце у світі (569,5 млрд дол.), аналогічні позиції вона мала і в імпорті (493 млрд дол.), випереджаючи, таким чином, найближчу до неї Японію в 1,4 раза (експорт та імпорт). Проте у питомій вазі експорту високих технологій (18 %), країна суттєво відставала від США (34 %), Японії (28 %), а також європейських країн: Франції (24 %), Великобританії (32 %), Нідерландів (35 %). При цьому на експорт промислових товарів припадало 85 %<sup>1</sup> загального товарного експорту.

---

<sup>1</sup> Упродовж усього тексту посібника використовуються дані: Доклад о мировом развитии 2003. — М.: Весь мир, 2003.

Основними статтями експорту були: машини та технологічне обладнання, продукція хімічної та хіміко-фармацевтичної промисловості, метали та промислові вироби, продукти харчування, текстиль.

Подібним до цього був і імпорт товарів, проте у ньому значну вагу мали енергоносії — природний газ та нафта.

Географічно експорт та імпорт розподіляються так само, як у всіх інших країнах Європейського Союзу: майже 60 % експорту та стільки ж імпорту припадає на інші члени ЄС. Другим торговельним партнером виступає США (8—10 % експорту та імпорту) та Японія (3—5 %). Останнім часом значно зріс товарообіг між країнами ЦСЄ (Польща, Чехія, Угорщина, а нещодавно і Росія).

ФРН належить до держав з високим рівнем інвестиційної активності. Країна входить у п'ятірку лідерів за кумулятивними прямими капіталовкладеннями за кордоном. Її питома вага у світі за цим показником є більшою за 9 %, що, за даними А. Кузнєцова, удвічі перевищує її частку у світовому ВВП. Проте подальше нарощування інвестиційної присутності німецьких корпорацій за кордоном гальмується існуванням у країні холдингової моделі, за якої досягається значний прогрес у традиційних галузях економіки (це пов'язано зі створенням матеріальних активів), однак у високотехнологічних галузях так званої «нової економіки» (в ній переважають нематеріальні активи) пропонована модель не спрацьовує, внаслідок цього виникають проблеми, пов'язані з недостатньою розвинутістю фондового ринку країни.

На кінець 2000 р. загальна сума нагромаджених німецьких ПІІ в усьому світі досягла 572 млрд євро. Лідером при цьому виступає обробна промисловість, питома вага якої сягнула 39,1 % (у тому числі автомобілебудування — 17,3 %, хімічна промисловість — 7,9 %, електротехнічна — 4,3 %). Упродовж останніх двадцяти років суттєво змінилися мегарегіональні пріоритети німецьких ПІІ. У цілому західноєвропейський інвестиційний ринок виявився замалим для німецьких капіталовкладень, а відтак його питома вага зменшилася з 57,1 % (у 1980 р.) до 44,2 % (кінець 2000 р.). Водночас значно зросла частка німецьких ПІІ у Великобританії (з 3,6 до 9,5 %). Справжній німецький «інвестиційний бум» пережили США, в яких питома вага кумулятивних ПІІ зросла з 18,4 % до 37,9 %. Упродовж 1990-х рр. значно посилювався інтерес німецьких інвесторів до країн Центральної та Східної Європи. Так, якщо на початку 1980-х рр. ПІІ становили лише 0,2 % загального обсягу, то вже у 2000 р. їх питома вага становила 4,6 %, лідерами при цьому виявилися Польща, Угорщина, Чехія, а пізні-

ше і Росія. Зменшилась також інвестиційна присутність німецьких фірм у Латинській Америці (з 10,7 % до 4,5 %), незначно зросла вона в Японії (1,3 % — 1,7 %) та в Китаї (0,0 % — 0,9 %).

Найбільш активно поводять себе на постсоціалістичному просторі такі німецькі ТНК, як Deutsche Telekom, яка направила на модернізацію зв'язку в країнах ЦСЕ близько 4,2 млрд дол., Volkswagen, який інвестував чималі кошти у фірму Škoda (Чехія), корпорація Henkel, яка побудувала потужні заводи побутової хімії в Польщі, Угорщині, Росії. Останнім часом високу ділову активність у державах ЦСЕ проявляє фірма Siemens.

ФРН виступає також одним з найбільших у світі донорів економічної допомоги, спрямованих на підтримку розвитку. З цією метою щорічно виділяється близько 6 млрд. євро на підтримку ринкових перетворень у різних країнах світу, у тому числі в країнах ЦСЕ, розвиток стосунків з якими є пріоритетним для країни.

## **5.4. Економіка Франції**

### ***5.4.1. Позиції Франції у світовій економіці та в Європейському Союзі***

Франція — високорозвинута країна з ринковою економікою — належить до держав-лідерів і входить до складу великої сімки, в якій завжди відстоює національні позиції і має точку зору, що часто відмінна від багатьох інших. За розмірами території (551 тис. км<sup>2</sup>) та кількістю населення (61,5 млн жит., 2003 р.) вона є серед європейських лідерів. За обсягами ВВП посідає четверте місце у світі, поступаючись лише США, Японії та ФРН. У Європейському Союзі її ВВП (1,6 трлн євро) є меншим за німецький, проте цей показник стоїть майже в рівень з британським, що забезпечує відповідно до теорії європейських полюсів зростання макроекономічну конкуренцію.

Питома вага Франції у світовій економіці має досить значущий вигляд. Це приблизно 5,1 % світового ВВП, проте за показниками промислового виробництва її частка мала тенденцію до зростання з 5 % у післявоєнні роки до 6,5—6,6 % наприкінці 80-х рр. XX ст. У промисловій ієрархії країна посідає четверте місце у світі, однак за розвитком окремих галузей тримає світове і європейське лідерство. Так, ядерна енергетика країни посідає друге, після США, місце у світі, а за відносними показниками (вироб-

ництво електроенергії на АЕС на душу населення та її питомої ваги у структурі виробництва енергії) не має собі рівних у світі. Франції притаманні також провідні позиції в аерокосмічній та авіаційній промисловості, вона посідає друге місце у світі за виробництвом та експортом зброї.

Досить сильні позиції має аграрний комплекс країни, що базується на багатогалузевому сільському господарстві та розгалуженій харчовій промисловості, за розвитком яких Франція посідає друге місце у світі і перше в Європейському Союзі.

Разом з тим, за рядом сучасних показників Франція має суттєве відставання. Так, за індексом технологічних досягнень (2000) країна посідає передостаннє (17-е) місце серед держав-лідерів. Питома вага в експорті високих і середніх технологій є меншою за США, ФРН, Великобританію та деякі інші постіндустріальні країни. За індексом розвитку людського потенціалу країна не увійшла навіть до числа п'ятнадцяти держав-лідерів і посідає скромне 17-е місце (0,925 у 2001 р.).

Разом з тим, позиції Франції як однієї із засновниць Європейського Союзу є визначальними у цій організації, які передусім складаються з її стратегічної мети щодо формування нової моделі об'єднаної Європи, зі збереженням у ній національної самоідентифікації окремих держав та регіонів, що отримало назву «голлістська Європа» (за ім'ям першого післявоєнного президента Франції генерала де Голля).

#### **5.4.2. Французька модель економіки**

Післявоєнний розвиток Франції проходив під впливом багатьох чинників, які зумовили подальший прогрес її економіки та соціальної сфери. Багато у чому засоби і стратегія реалізації амбітних планів уряду цієї країни спиралася як на посилення ринкових важелів економіки, так і на застосування нетипових для неї підходів, які здобули назви індикативного планування та дирижизму. Посилення одного чи другою акцентів у моделі досягнення макроекономічної рівноваги господарства нерідко призводило до значних криз як на рівні уряду, так і на рівні підприємців, робітників та профспілок, позиції яких у Франції є більш значущими, ніж у багатьох інших державах. Саме у цих особливостях і криється своєрідність французької економіки, яку нерідко називають гібридом планових і ринкових підходів. Досить показовим при цьому був повоєнний період, під час якого уряд

країни намагався знайти найефективніше поєднання кейнсіанських методів регулювання з розвитком підприємництва.

Основними чинниками, що зумовили економічну трансформацію економіки Франції у другій половині ХХ ст., були:

- 1) збільшення ролі держави та державної власності з 10 % вартості національного майна до 40—50 % на початку 1980-х рр. Формування конкурентоспроможних потужних ТНК (наприклад автомобільна корпорація «Рено») з високою питомою вагою державної частки у структурі акціонерного капіталу. Разом з тим, такий підхід нерідко виявлявся досить обтяжливим для французького бюджету, через який уряд був вимушений компенсувати збиток малоефективного державного сектору;
- 2) відмова у післявоєнні часи (1960—70-ті рр.) від політики колоніальних війн, які були занадто обтяжливими для Франції, а «ресурсний ефект», на який при цьому розраховували, ставав деталі низьким чи, інакше кажучи, непорівнюваний із понесеними витратами;
- 3) високі темпи науково-технічного прогресу й вдале поєднання державних та приватних інвестицій, спрямованих на розвиток ядерної енергетики, електротехнічної промисловості, хімічної, хіміко-фармацевтичної промисловості, виробництва авіаційної техніки та засобів автоматики;
- 4) концентрація та централізація промислового та фінансового капіталу, значне зміцнення позицій французьких фірм на міжнародних та передусім на європейських ринках. Чіткий вибір та стимулювання розвитку галузей національної спеціалізації;
- 5) підтримка з боку держави фундаментальних та прикладних дослідних робіт у пріоритетних галузях французької економіки;
- 6) максимальне заохочення на компліментарній основі розвитку виробничої та соціальної інфраструктури, якості якої багато у чому стала зразковою в Європейському Союзі;
- 7) диверсифікація зовнішньоекономічних зв'язків з країнами Західної Європи, перш за все з Німеччиною, що дало додатковий ефект розвитку, викликаного зниженням трансакційних витрат французьких фірм у межах Європейського Союзу. Це привело до необхідності коор-

динації зовнішньоторговельної політики відповідно до існуючих в ЄС правил. Франція домоглася визнання за колоніями, які збереглися після Другої світової війни, статусу її заморських територій; на них також поширилася дія структурних фондів Європейського Союзу;

8) *проведення гнучкої соціальної політики*, яка ставила за мету зростання споживання, покращання демографічної ситуації, розширення внутрішнього ринку та формування високого рівня соціального забезпечення;

9) *реалізація основних постулатів політики «дирижизму»*, основними рисами якого стали: застосування прямих адміністративних методів втручання в економіку через контроль за цінами, емісія цінних паперів, значна кредитна діяльність держави; активна підтримка державного підприємництва, прямі державні інвестиції в галузі бізнесу тощо.

Напряму з цією політикою була пов'язана планова модель управління економікою, в основі якої — концепція «держава — планіфікатор». Проте теорія і практика індикативного планування суттєво відрізняється від тих методів, що були використані в колишньому Радянському Союзі, а відтак досвід Франції щодо індикативного планування багато у чому заслуговує на докладне вивчення.

Одразу після Другої світової війни у 1946 р. генералом де Голлем було започатковано Раду з планування і створено Генеральний комісаріат плану, на які покладалися завдання щодо розроблення та запровадження загальнонаціональних планів. Функції цих органів не один раз змінювалися, так само як цілі та тривалість дії планів соціально-економічного розвитку. Проте унікальність трансформації планово-індикативної моделі країни є неповторною серед країн-лідерів насамперед через її системний характер, особливо високу роль держави та розвинуту соціальну сферу. Ці особливості значною мірою відбиває етапність реалізації основних напрямів національних планів.

*Перший план* (1947—1952 рр.) був планом відродження та модернізації господарства країни. Він визначив основні пріоритети розвитку Франції, які включали передусім базові галузі: вугільну промисловість, електроенергетику, виробництво сталі, прокату, цементу, сільськогосподарське машинобудування, транспорт.

*Другий план* (1953—1957 рр.), дещо нагадував типові для Радянського Союзу п'ятирічки і, за визначенням російського дослідника французької моделі розвитку Г. П. Чернікова (2002 р.), ак-



центрував увагу на всіх видах виробничої діяльності. Проте головним його мотивом був все ж таки розвиток науково-технічного прогресу.

*Третій план* (1958—1961 рр.) був не досить реальним насамперед тому, що ставив завдання щодо збільшення за чотири роки на 20 % обсягу національного виробництва. Криза платіжного балансу 1957—1958 рр. та інфляція скоригували очікувані темпи зростання майже удвічі.

*Четвертий* (1962—1968 рр.), *п'ятий* (1966—1970 рр.), *шостий* (1971—1975 рр.) плани були цікаві передусім нарощуванням процесів індустріалізації та обороноздатності Франції, допомоги країнам, що розвивалися (насамперед колишнім колоніям), проведенням науково обґрунтованої політики внутрішньої регіоналізації. Наприкінці 1960-х рр. з'явилася досить незвична для світової економіки модель «індикаторів безпеки», метою якої було попередження влади про загрозу виникнення економічної кризи. Проте ця система не стала високоєфективною, тому що не мала достатніх важелів впливу на світову енергетичну кризу 1970-х рр., яка завдала великої шкоди господарству Франції. Упродовж цього періоду стало зрозумілим, що методика індикативного планування має значні хиби і її потрібно змінювати.

*Сьомий план* (1976—1980 рр.) мав уже більш конкретні цілі та рекомендації щодо збільшення капіталовкладень у промисловість, зменшення безробіття та забезпечення повної зайнятості, скорочення дефіциту платіжного балансу. У бюджеті були передбачені відповідні кошти на реалізацію програмних цілей.

З початку 80-х рр. збільшилися темпи структурної перебудови економіки перш за все за рахунок зміцнення позицій французьких компаній на світовому ринку, розвитку новітніх технологій та інвестування, проте амбітний *восьмий план* (1981—1984 рр.) не був реалізований і з часом замінений на проміжний. У його основі було чимало великих макроекономічних прорахунків та неточностей.

*Дев'ятий план* (1985—1988 рр.) стимулював економічне зростання з одночасним досягненням макроекономічної рівноваги, боротьбу з інфляцією тощо. На цьому етапі вперше була застосована система регіональних контрактів з главами місцевих органів управління, за якої вдалося чітко спланувати надходження фінансових потоків, що йшли на відродження депресивних територій та посилення просторового планування в країні. Цю регіональну модель управління територіями не один раз використовували в

інших країнах Європейського Союзу. Серед постсоціалістичних держав її вперше наприкінці 1990-х рр. застосувала Польща.

*Десятий* (1989—1993 рр.), *одинадцятий* (1993—1997 рр.) та *дванадцятий* (1998—2001 рр.) національні плани розвитку були зорієнтовані на долання найболючіших для країни проблем: лібералізацію економіки, надання допомоги мігрантам та бідним верствам населення, стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу. Ці плани координувалися з існуючими в Європейському Союзі механізмами та інструментами стимулювання, наприклад Agenda-2000 (Порядок Денний — 2000), які чітко встановлювали принцип компліментарності щодо надання системної допомоги з боку структурних фондів ЄС.

Основні особливості індикативного планування та його специфіку в цій державі досить чітко визначив чиновник Комісаріату планування Б. Казе: «Французький план ніколи не опускається до рівня підприємства», а відомий економіст П. Боше зазначив: «Французьке індикативне програмування — це гнучке планування, котре не передбачає встановлення громадської власності на засоби виробництва. Більше того, в рамках загальної перспективи зростання воно торкається лише деяких з цілей, які підпорядковані ринковим механізмам. Ці цілі встановлюються в межах цілої галузі, всередині якої фірми та підприємці користуються широкою свободою»<sup>1</sup>.

Виходячи зі сказаного вище, можна зробити висновок про те, що специфіку існування французької моделі індикативного планування (прогнозування) зумовлювали такі характерні риси:

1) формування основного інституційного закладу — Комісаріату планування, який включав не тільки чиновників різного рангу, а й представників великих фірм та компаній, профспілок, університетських професорів, експертів, представників споживачів тощо, які були об'єднані у два види комісій: вертикальні та горизонтальні. Перші з них відповідали за провідні сектори французької економіки (промислове виробництво, транспорт, сільське господарство, сфера послуг). Горизонтальні комісії, як правило, спеціалізувалися на міжгалузевих проблемах, пов'язаних з особливостями фінансування економіки, наукових дослідженнях, регіонального розвитку тощо;

2) основні інструменти впливу на макроекономічну ситуацію: регулювання сукупного попиту та сукупної пропозиції, проведення політики «дорогих» чи «дешевих» грошей, надання пільг, дотацій та субсидій, підтримка державного сектора економіки

---

<sup>1</sup> Цит. за: Черников Г. П. Экономика Франции: традиции и новейшие тенденции: Учеб. пособие. — М.: РОССПЭН, 2002. — С. 99.

(після 1970-х рр. його питома вага стала зменшуватися через невідповідність конкурентному законодавству);

3) перерозподіл фінансово-економічних ресурсів в інтересах розв'язання загальнонаціональних проблем та здійснення реформ. Посилення концентрації та централізації капіталу (у 1990-ті рр. розпочався процес децентралізації, який триває і зараз);

4) успішність здійснення соціальної політики та модернізація соціальної інфраструктури, що стало можливим лише за умов централізованого планування та фінансування з боку уряду;

5) введення системи контрактів між центральним урядом та місцевими, укладання «квазіконтрактів» між приватним підприємством та представниками державної адміністрації, що призвело до синергізму в реалізації широкомасштабних проектів, в яких були зацікавлені і державні, і приватні структури;

б) високий рівень оподаткування, що дозволяє, з одного боку, акумулювати фінансові ресурси та більш справедливо їх розподілити і перерозподіляти, з другого — висуває Францію на друге місце у світі (після скандинавських країн) за кількістю та розмірами податків, що, зрозуміло, відштовхує потенційних інвесторів. Так, наприклад, за даними Г. П. Чернікова (2002), тільки соціальні відрахування в країні є вищими, ніж у Німеччині та Великобританії на 7 %, у Японії на 13 %, у США на 15 %;

7) імплементація французької моделі планування та дирижизму на європейський рівень. Багато у чому існуюча зараз модель Європейської Комісії та інших євроструктур, розроблення чинного в ЄС семирічного плану розвитку, створення структурних фондів та проведення соціальної, регіональної та аграрної політики зумовлені тим, що Франція хоче бачити в європейських наднаціональних системах управління такі форми, які є найбільш порівнюваними з основними складовими її національної моделі.

### **5.4.3. Сучасна структура господарства**

Як і в усіх постіндустріальних країнах, структура виробництва у Франції відображає у цілому типовий для Великої сімки склад та співвідношення основних галузей. Так, наприкінці 1990-х рр. на сільське господарство припадало 2,3 % ВВП, що виробляється, на промисловість — 26,2 %, сферу послуг — 71,5 %<sup>1</sup>. Подібною до цього була й структура зайнятості. Найбільші французькі

---

<sup>1</sup> The statesman's yearbook. 2004. — N.Y., Palgrave, 2004.

фірми є досить відомими у світі та Європі, а відтак їх значення у глобальній економічній моделі є важливим, проте за обсягами торгового обороту, прибутковістю та кількістю працюючих вони поступаються американським, німецьким та цілому ряду британських компаній (табл. 5.3).

Як випливає з табл. 5.3, позиції французьких компаній є досить різними. Так, наприклад, два автомобільні гіганти, приватний «Пежо—Сітроен» та державний «Рено», забезпечують відповідно 4 та 5 % світового виробництва автомобілів та сумарну зайнятість близько 330 тис. осіб. **Французька промисловість** представлена також європейськими лідерами у галузі виробництва швидкісного рухливого складу залізниць (TGF), літаків (Airbus, Falcon, Mirage), ракет (Arian), ядерної енергетики, в якій вона має передові технології, в обробці рідкоземельних металів, робототехніці, біотехнологіях, мікроелектроніці.

Таблиця 5.3

ПРОВІДНІ ФРАНЦУЗЬКІ КОРПОРАЦІЇ У 2001 р.

Ранг у країні	Світовий ранг	Назва	Спеціалізація	Торговий оборот, млн євро	Прибуток, млн євро	Кількість працюючих
1	14	Totalfinalf	Переробка нафти та корисних копалин	105 518	7518	122 025
2	27	Carrefour	Торгівля	69 486	1266	382 821
3	39	Vivendi Universal	Змішаний тип	57 360	- 13 597	320 654
4	47	PSA Peugeot Citroen	Автомобільний	51 663	1691	192 500
5	69	France Telecom	Зв'язок	43 026	- 8280	206 184
6	71	Suez	Енергетика	42 359	2087	177 545
7	74	EDF	Енергетика	40 716	841	162 491
8	92	Renalt	Автомобілебудування	36 351	1051	140 417

Складено за: Журнал европейской экономики. — 2003. — № 3. — С. 419—428.

Для країни характерний високий рівень концентрації та централізації капіталу, за якого провідні позиції належать десяти фінансово-монополістичним групам, при цьому державні та приватні корпорації досить успішно конкурують як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках. Прикладом такої конкуренції можуть бути не тільки

«Пежо» і «Рено», а й французькі лідери електронної та електротехнічної промисловості: приватна корпорація «Компані женераль д'електрисіті» та державна «Томпсон». Дещо по-іншому склалися стосунки лідерів авіакосмічної промисловості — державної «Аероспасьяль» та приватної «Дассо»: останню поглинула перша через досить нестандартний підхід, коли французький уряд оголосив про свій намір передати 45,9 % акцій «Дассо» компанії «Аероспасьяль».

Посилена конкуренція з американськими літакобудівними компаніями привела на початку 1970-х рр. до створення нового міжнародного консорціума «Ербас індастрі», пакети акцій у якому належать «Аероспасьяль» (Франція), «Брітш аероспейс» (Великобританія), «Каса» (Іспанія) та ряду інших. Проте найбільша частка у пакеті акцій належить першим двом.

Французькі фірми мають досить високі конкурентні позиції також у хімічній, хімікофармацевтичній та харчовій промисловості, на які припадає значна частка виробництва продовольства в Європі, за обсягами якої країна вийшла на друге місце у світі та перше в ЄС. Одним із лідерів галузі є компанія «Данон», експансійна діяльність якої в країнах ЦСЄ забезпечила її домінування на ринках молокопродуктів. Традиційно конкурентними є позиції Франції у виноробній, коньячній та парфумерній промисловості.

Разом з тим, країна має досить жорстку позицію в ЄС щодо металургійної галузі, яку французький уряд розглядає як найбільш «чутливу» ланку національного виробництва. Тільки одна компанія «Юзінор-Сасілор» забезпечує близько 70 % виробництва сталі та 98 % експорту продукції галузі. Розширення ЄС, яке мало місце у 2004 р., аж ніяк не вплинуло на її конкурентні позиції через значне обмеження випуску металовиробів у державах Центральної та Східної Європи.

**Сільське господарство.** Інтенсивне зростання механізації та автоматизації впродовж 1960—1990 рр. привело до того, що валовий аграрний продукт країни подвоївся, а його середньорічний приріст перевищував 3 %, внаслідок чого питома вага Франції значно зросла у світовому сільгоспвиробництві. У середині 1990-х рр. її частка в ЄС досягла 23 %, при тому що кількість населення становила лише 10 %. Зараз країна забезпечує майже половину європейського виробництва вина, 25 % яловичини, майже 1/6 виробництва молока і баранини, 1/3 птиці. Країна щорічно збирає 35 % зернових, що вирощуються в ЄС, 26 % цукрового буряку, 15—16 % овочів та фруктів. Близькими до цього показника є виробництво яєць та свинини. За виробництвом молока і молочних продуктів на душу населення Франція випереджає навіть США.

**Сфера послуг.** Ця галузь традиційно оцінюється у Франції за кількістю зайнятих у різних сферах. Найбільшими за питомою вагою при цьому виступають консультативні послуги, що складаються з інформаційних, рекламних, маркетингових, інжинірингових тощо. Крім цього, виділяють також оперативні послуги, підбір персоналу, роботу з кадрами, забезпечення безпеки громадян. Провідну роль у структурі галузі відіграють банківська сфера, транспорт, торгівля, туризм.

Найбільшими банками Франції вважаються «Сосьете жене-раль», «Кредит Ліонне», «Банк насьональ де Парі». Вони мають розгалужену мережу відділень та активно працюють на світових ринках банківських послуг. В умовах глобалізації світового господарства в економіці країни йде активний процес злиття фінансового капіталу з промисловим з утворенням так званих фінансово-промислових груп. У своїй основі до них можуть входити як сімейні клани (групи Ротшильдів, Ампен-Шнейдерів), так і конгломерати банків та компаній («Париба», «Соез»).

Франція має розвинутий транспортний комплекс, представлений насамперед надшвидкісними залізницями «ТЖВ», швидкість руху на яких перевищує 320 км на годину, розгалужену автодорожню систему та потужний авіаційний транспорт. Так, відома французька авіаційна компанія «Ер Франс» мала у 2002 р. торговий оборот у розмірі 12,3 млрд євро, а кількість працюючих була близько 65 тис. осіб, поступаючись таким чином на європейському ринку повітряних перевезень лише німецькій «Люфтганзі», натомість маючи більші за неї прибутки. Досить важливим є також морський транспорт, проте його позиції більш скромні (25-е місце у світі за тоннажем).

Суттєві зміни відбуваються в організації оптової та роздрібної торгівлі Франції. Як і скрізь у західних країнах тут поширені супер- і гіпермаркети та торгівля за каталогами, збереглися магазини споживчих кооперативів, народні магазини та великі магазини (що нагадують добре відомі універмаги), проте ефективність «ланцюжків постачання» в них поступається сучасним формам організації торгівлі.

Франція є світовим лідером у галузі туризму, в якому зайнято майже 500 тис. осіб. Щорічно країну відвідують понад 62 млн туристів, які приносять їй дохід у розмірі 28 млрд дол. Питома вага туризму (включаючи внутрішній) перевищує 10 % ВВП. У Франції вважають, що ця галузь є однією з перспективних та може реально вплинути на зниження досить високого для постіндустріальних країн рівня безробіття (понад 11 %).

#### **5.4.4. Особливості зовнішньоекономічних зв'язків**

Більшість сучасних дослідників економіки Франції відмічають той факт, що останнім часом країна швидко нарощує свою присутність на світових ринках товарів та послуг, а політику держави та французьких фірм можна охарактеризувати як експансіоністську. За обсягами товарообігу (642 млрд дол. у 2001 р.) Франція посідала четверте місце у світі після США, ФРН та Японії і випереджала Великобританію майже на 40 млрд дол. В Європейському Союзі вона є другою за експортом (319 млрд дол.) і третьою за імпортом (323 млрд дол.). При цьому експорт промислових товарів становить 81 % від сумарного вивозу, загальна ж частка Франції у світовому експорті становить близько 5,3 %. Основними його статтями є: машини та транспортне обладнання, хімікати, залізо, сталь, продукція АПК, текстиль та одяг, зброя. Основу імпорту становить продукція машинобудування, енергоносії (сира нафта), деякі сільгосппродукти, продукція хімічної промисловості.

Упродовж 80—90-х рр. ХХ ст. відбулися значні зміни у зовнішній торгівлі країни, коли на перше місце в структурі промислового експорту вийшла продукція машинобудування, частка якої досягла 50 % вартості готових виробів. Франція посіла провідні позиції на ринках високотехнологічних товарів, зокрема на аерокосмічному, зв'язку, авіаційному, енергетичному, транспортному. За короткий термін країна вийшла на друге місце у світі за експортом зброї (11—13 % продажів на світовому ринку, а експортна квота ВПК Франції сягнула 30—40 %, що перевищило аналогічний американський показник у 10 %).

Упродовж багатьох років країна займала друге місце у світі в експорті послуг і тільки у 1997 р. вона поступилася Великобританії.

Як і кожна держава Євросоюзу, Франція передусім орієнтується на взаємну торгівлю з його членами, частка яких і в експорті, і в імпорті становить 62—63 %. При цьому перші місця посідають Німеччина, Великобританія, Італія, а також Бельгія, Люксембург та Іспанія. Частка США є досить скромною — 7—9 %.

Прямі іноземні інвестиції французьких фірм за кордоном у 2001 р. становили 43 млрд дол., що було у 6,7 раза меншим за США, у 4,4 раза за ФРН та в 3,1 раза за Великобританію. Це говорить про те, що Франція багато в чому поступається іншим розвинутим державам на світовому ринку капіталу, а динаміка руху останнього є більш повільним, ніж в інших державах.

Країна є потужним донором фінансової підтримки розвитку, обсяги якої становлять 6—7 млрд дол. щорічно, тобто близько 0,7 % її ВВП. Упродовж 1990-х рр. обсяги її надання почали зменшуватися, насамперед ті, що спрямовувалися в країни третього світу.

Разом з тим, країна має досить великий зовнішній борг, що становить близько 118 млрд дол. (оцінка 1996 р.). У цілому це не створює загрози економічній незалежності країни, тому що цей показник є меншим ніж 10 % її щорічного ВВП, проте яскраво свідчить, що можливості додаткових надходжень до державного бюджету обмежені.

## **5.5. Економіка Великобританії**

### ***5.5.1. Місце країни у світовій економіці та позиції в ЄС***

Об'єднане Королівство Великої Британії та Північної Ірландії є одним з найрозвинутіших країн світу, що входить до Великої сімки, і має впливові позиції на світовому та європейському рівнях. На прикладі цієї держави можна досить добре проілюструвати етапи розвитку капіталізму взагалі. Саме тут зародилися ринкові відносини, а впродовж XVIII—XIX ст. країна стала провідною індустріальною і морською державою світу. Площа її колоній у цей період у декілька десятків разів перевищувала територію метрополії, дорівнюючи тим самим  $\frac{1}{4}$  площі суходолу всієї планети. У XX ст. значення «промислової майстерні світу» стало зменшуватися. Частково це пояснювалося ослабленням економічних позицій країни внаслідок двох світових війн, збільшенням частки державної власності у 50—60 рр. XX ст., високим ступенем дотаційності виробництва тощо. Застосування нової неоліберальної моделі розвитку у 80-х рр. XX ст. дозволило країні частково відродити свій потенціал та імідж провідної держави світу. За оціночними даними, у 2004 р. країна посідала друге місце в ЄС (після ФРН) за виробленим ВВП — 1785 млрд євро (у переводі з англійських фунтів), випередивши таким чином Францію. Показник ВВП на душу населення вже зараз перевищує середній по ЄС на 15 %. За індексом розвитку людського потенціалу країна посідала у 2001 р. 13 місце у світі (0,93 при максимальному рівні 0,944). Її ВВП (за ПКС) 24 160 дол. у тому ж році у 4 рази перевищував середній світовий індикатор.



У ХХІ ст. Великобританія увійшла з досить високими інноваційними показниками. Так, серед 46 найбільших технологічних центрів світу чотири (Лондон, Кембрідж, Долина Темзи, Глазго—Едінбург) знаходяться саме в ній (у Франції — їх 2, у ФРН — 3, Японії — 2). За індексом технологічних досягнень країна посідала у 2000 р. сьоме місце у світі (0,606, максимальний у Фінляндії — 0,744). Проте в експорті високих і середніх технологій країна поступалася багатьом постіндустріальним державам, маючи частку 61,9 % від загального експорту, пропускаючи перед собою не тільки країни-лідери, а й деякі інші держави (Південну Корею, Угорщину, Мексику та ін.). За мікроекономічним індексом конкурентоспроможності (МСІ) країна вийшла на 6-е місце у світі.

За обсягами промислового виробництва Великобританія посідає п'яте місце у світі, а ось за розмірами зарубіжних інвестицій знаходиться на другому місці у світі, маючи при цьому досить сильні позиції не тільки в європейських країнах, а й у своїх колишніх колоніях (Індія, Пакистан та ін.), які зацікавлені в британських інвестиціях у цілу низку галузей національної економіки.

Водночас з цим Великобританія має відмінні від багатьох європейських держав політичні та економічні позиції в Європейському Союзі, з одного боку, сприяючи подальшому зближенню країн цього регіону та нарощуванню загального потенціалу ЄС, з другого — відмовляючись від вступу до євро зони. Масовий рух громадськості «Європі так! Євро — ні!», що розгорнувся в країні у ХХІ ст., досить переконливо говорить про те, що погляди уряду та народу цієї держави й у подальшому будуть різнитися від загальноєвропейських підходів.

### **5.5.2. Трансформація британської моделі розвитку**

Після Другої світової війни Великобританія досить боляче переживала перехід до цивільної моделі розвитку економіки, що було пов'язано з дією низки чинників, які мали як позитивні, так і негативні наслідки для національного господарства. Найбільш значущими з них були такі:

1) приєднання до «плану Маршалла» (1948), який дозволив країні отримати майже 2,4 млрд дол. у вигляді поставок амери-

канських товарів та понад 300 млн дол. у вигляді короткострокових позик;

2) втрата ринків Арабського Сходу та Південно-Східної Азії, вплив на які до початку Другої світової війни був домінуючим;

3) введення вільного обміну фунта на долар, яке спровокувало досить потужну фінансову кризу 1947 р., після якої від цієї ідеї прийшлося відмовитись на найближчі роки;

4) припинення в серпні 1945 р. поставок по ленд-лізу (зброя та продукти харчування), за які у повоєнні часи прийшлося платити.

Унаслідок дії цих різновекторних чинників післявоєнна економіка Великобританії розвивалася вкрай нерівномірно. Ефективність поставок з Америки теж виявилася не дуже високою, що послужило причиною того, що вже у 1950 р. лейбористський уряд країни відмовився від допомоги США за «планом Маршалла». Саме з цього періоду розпочинається формування нової національної моделі розвитку, яка у післявоєнний період мала всі ознаки неокейнсіанської. Як наслідок, уже на початку 1948 р. британська промисловість досягла рівня 1937 р., а вже на початку 50-х рр. перевищила його майже на  $\frac{1}{3}$ .

Протягом 1950-х рр. тривала реалізація основних цілей кейнсіанської моделі за допомогою головного його інструменту — управління сукупним попитом та реалізацією принципу забезпечення повної зайнятості. Саме на цьому етапі відбулося розширення ролі держави в соціально-економічній галузі. На початку 1960-х обидва уряди консерваторів та лейбористів намагалися за допомогою традиційних кейнсіанських інструментів покращити платіжний баланс, що як правило, давало певний ефект. Саме у цей період високими темпами збільшувалася концентрація промислового та банківського капіталу, що призводило до досить суперечливого процесу: з одного боку, зростала роль та значення британських фінансових консорціумів у світовій та європейській економіці, з другого — швидкими темпами відбувалося нарощування присутності американського капіталу в британській економіці. Така диспропорція привела до посилення попиту на технологічні товари, які вироблялися за кордоном, а відтак і до суттєвого перевищення імпорту над експортом. Додатковим чинником кризи середини 1970-х рр. була переобтяженість британського бюджету військовими витратами, які на той період становили близько  $\frac{1}{5}$  тодішнього ВВП.

Економічний спад 1970-х рр. та наступна за ним тривала депресія призвели до системного погіршення економічної ситуації у Великобританії, основними проявами якої стали: криза платіжного балансу, погіршення зовнішньоекономічних позицій у світо-

вому господарстві, зростання соціальної напруги, високі темпи інфляції, неефективність державного сектору економіки (передусім вугільної промисловості, яка все більше потребувала дотацій з бюджету). Один за одним починають розвалюватись кейнсіанські інституції, і першою з них була напівдержавна Національна Рада з економічно розвитку, створена ще у 1962 р., до складу якої входили представники уряду, бізнесу та профспілок. Саме у цей час у Британії відмовляються від моделі індикативного планування, яке було гордістю країни у 1960-ті рр. Значних змін зазнала також державна холдингова компанія Національне управління підприємствами, яке втратило функції управління, а перетворилося у рудиментарний орган держави.

З приходом до влади уряду консерваторів на чолі з Маргарет Тетчер у травні 1979 р. розпочався новий етап розвитку національної економіки, який нерідко називають «неоконсервативний», а політику, що проводила тодішній британський Прем'єр, «тетчеризмом». Ідейною основою нової британської моделі була неоліберальна концепція Ф. фон Хайека, монетарна теорія М. Фрідмана та його англійського послідовника У. Уолтерса, теорія «раціональних очікувань» М. Мінфорда та «міжнародного монетаризму» Т. Бернса (Лондонська школа економіки). Окреслимо основні напрями реалізації нової економічної політики тодішнього уряду М. Тетчер.

1. *Зміна економічної ідеології*, у тому числі поглядів на роль держави у суспільстві. Основний творець «нового консерватизму» К. Джозеф чітко визначив суть нової концепції: «Існують межі користі, яку можуть принести урядові заходи для заохочення економіки, проте немає меж шкоди»<sup>1</sup>.

2. *Відхід від корпоратизму*, який вважався в Британії основною ознакою демократичної моделі устрою суспільства та являв собою сукупність компромісів між державою, приватним бізнесом та профспілками щодо узгодження та прийняття відповідних рішень, *до індивідуалізму*, що орієнтувався на особисті переваги та особистий успіх.

Жорстке протистояння між урядом М. Тетчер та профспілками вугільників закінчилося поразкою останніх.

3. *Децентралізація управління економікою*, що мала на меті зменшити залежність від національного уряду і перекласти від-

---

<sup>1</sup> Западноевропейские страны: особенности социально-экономических моделей / Отв. ред. В. П. Гутник. — М.: Наука, 2002. — С. 109.

повідальність за кінцеві рішення на місцеві органи влади. Цей процес у цілому відповідав європейському принципу субсидіарності, який було імplementовано в країнові моделі держав—учасниць ЄС у 1990-і рр. Він був схвально сприйнятий перш за все в Шотландії та Уельсі.

4. *Масштабна приватизація*, що мала місце у 1980-х рр., привела до того, що збиткові державні підприємства були чи закриті, чи продані приватному бізнесу, при цьому значна частина акцій від денационалізації реалізовувалась серед робітників та службовців на пільгових умовах. Другим напрямом цього процесу стала приватизація державного, у тому числі муніципального, житла, в ході якої значна частина британців, які викупили його, стали повноправними власниками.

5. *Контрактування підприємств на конкурентних засадах на послуги*. Будівельні та ремонтні роботи, прибирання територій сприяло підвищенню їх якості та збільшенню зайнятості населення, а відтак і зменшенню рівня безробіття. З цим заходом була пов'язана також демуніципалізація державного майна, яке знаходилося в розпорядженні місцевих органів влади. При цьому в державній владі залишилися типові для всіх країн установи: пошта, лондонський транспорт, управління цивільної авіації; проте відтепер вони діяли вже як комерційні фірми.

6. *Перегляд моделі взаємодії між державними та підприємницькими структурами через введення критерію «компліментарності»* (доповнювальності, тобто такого, який діє й зараз в ЄС), за яким дотації та субсидії надходили від держави тільки виходячи з того, що у разі відмови у їх наданні реалізація проекту стане неможливою через відсутність коштів в інших джерелах чи відмови банків у наданні кредитів.

7. *Введення нової моделі захисту національної економіки*, яка була досить суперечливою. З одного боку, не було обмежень щодо іноземного інвестування та діяльності ТНК, у тому числі на приватизацію державного майна (за винятком аерокосмічної промисловості, авіаційного та морського транспорту, телебачення та радіомовлення), з другого — відповідно до закону про промисловість перехід під іноземний контроль великих підприємств обробної промисловості міг бути заборонений урядом. При цьому критерії, механізми та інструменти такої дії не визначалися.

8. *Ліквідація валютного контролю, який ще донедавна стримував рух капіталу між країнами*. У 1981 р. було скасовано систему коефіцієнтів резервних активів банків, а вже у 1986 р. було

реорганізовано одну з найбільших у світі Лондонську фондову біржу, внаслідок чого до участі в торгах були допущені банки та іноземні установи, а членам біржі було дозволено суміщати функції брокера і джоббера. У цей же період суттєво розширилися функції банків, які відтепер отримали доступ до страхування, а також до галузей виробництва, які ще донедавна були «нетиповими» для банківської діяльності.

9. **Зниження базової ставки прибуткового податку** з 33 % у 1979 р. до 28 % у середині 1980-х. У 1995 р. він ще знизився й сягнув рівня 25 %.

Повномасштабна реалізація неоліберальної англо-саксонської (англо-американської) моделі продовжувалася і в 90-ті рр. ХХ ст. та на початку ХХІ ст., коли до влади в країні прийшли лейбористи. У сучасній економічній літературі дещо пом'якшений неоліберальний варіант розвитку британської економіки нерідко називають «моделлю акціонерного капіталізму» (Shareholder capitalism), яка відрізняється від європейського «капіталізму співучасті» (Stakeholder capitalism). Головними відмінностями першої з них є:

- високий рівень злиття та поглинання провідних фірм;
- висока капіталізація цінних паперів;
- низький щодо інших країн ЄС рівень перерозподілу ВВП через бюджет;
- вищий рівень конкуренції та відсутність законодавчих актів, які б обмежували її;
- зняття частини соціальних обмежень, які були запроваджені за часів прем'єрства Маргарет Тетчер, швидкий розвиток «соціальних інвестицій», що мають на меті значні вкладання коштів у людину (освіта, культура, наука, охорона здоров'я)<sup>1</sup>.

У наш час британська модель розвитку в межах Європейського Союзу також зазнає численних змін, які нерідко називають європеїзацією її економіки. Головним питанням при цьому є входження чи невходження до Європейського монетарного союзу (ЄМС), яке передбачає не тільки відповідність (чи невідповідність) Маастрихтським критеріям, а й відмову (чи обмеження) від традиційних засобів впливу на національному рівні від політики «дорогих» чи «дешевих» грошей. Великі британський та європейський капітали та уряд Т. Блера вбачають у цьо-

---

<sup>1</sup> У червні 1997 р. Великобританія приєдналася до Соціальної хартії ЄС, яка є основним документом співтовариств щодо регулювання найважливіших соціальних пропорцій.

му вигоди, які вони матимуть від зниження трансакцій національної грошової одиниці та євро, а відтак і більшу доступність товарів і послуг на європейських ринках. Супротивники стверджують, що нова колективна валюта — євро є ризиковою грошовою одиницею через те, що пов'язана з економічними системами, які мають досить різний рівень розвитку, а тому спроба емісії з боку їх урядів (тобто навмисне порушення монетарних угод) з метою подолання дефіциту бюджету є загрозою для цілісності ЄМС. Якщо перехід до євро буде зроблено у недалекому майбутньому, то процес конвергенції (зближення) буде розтягнений на декілька років, тому що вимагає не тільки відповідності «європейському валютному стандарту», а й подальшу модернізацію британської економіки.

### ***5.5.3. Галузева структура господарства***

Структура господарства сучасної Великої Британії є в цілому типовою для постіндустріальних країн, в якій на сферу послуг припадає близько 73 % ВВП і лише 25,3 % на промисловість та 1,7 % на сільське господарство (1998). Подібною до цього є структура зайнятості. Рівень безробіття відносно середнього по ЄС є останнім часом досить низьким і становить 6—7 %. Разом з тим, у країні існують великі регіональні диференціації, які не можуть не турбувати не тільки британський уряд, а й відповідні структури Євросоюзу. Традиційним порівнянням при цьому є контраст між Великим Лондоном та островами Скілі, у першому з них виробляється близько 250 % від середнього рівня ВВП по ЄС, а в останньому лише 60—70 %. Такі диспропорції простежуються також у Центральній Англії, на півночі країни та в деяких інших місцях, що дозволило Єврокомісії ідентифікувати їх як депресивні території, які отримуватимуть підтримку не тільки з боку уряду, а й з боку численних наднаціональних фондів ЄС.

**Промисловість.** Ринкова капіталізація найбільших британських компаній станом на 9 березня 2003 р. була така: BP — 141,6 млрд дол., Vodafone — 118 млрд дол., Glako Smith Kline — 101 млрд дол. Вони ж очолювали шістку провідних за торговим оборотом британських корпорацій (табл. 5.4).

Таблиця 5.4

## НАЙБІЛЬШІ КОРПОРАЦІЇ ВЕЛИКОБРИТАНІЇ (млн євро), 2001 р.

Ранг	Назва	Галузь	Торговий оборот	Прибуток	Кількість працюючих
1	BP	Нафтопереробна	194 527	9025	110 150
2	BAT	Харчова	41 243	1624	81 425
3	Tesco	Торгівля	38 033	1335	247 374
4	Vodafone	Телекомунікації	36 734	-25 211	67 178
5	British Telecom	Телекомунікації	33 058	1637	108 600
6	GSK	Хіміко-фармацевтична	32 946	4977	107 899

Джерело: Журн. європ. економіки. — 2003. — № 2(3). — С. 419—428.

Аналізуючи структуру національної промисловості, британські економісти нерідко використовують не стільки співвідношення у виробництві ВВП окремих галузей скільки аналіз обробної індустрії за обсягами продажів<sup>1</sup>. Відповідно до цієї методики склад провідних секторів може змінюватися з року в рік залежно від кон'юнктури ринку на окремі товари.

Як і скрізь в Європейському Союзі, в Британії існує чотири «сензитивні» галузі, які всіляко оберігаються урядом і є високопротекціоністськими відповідно до національного законодавства, передусім це металургійна промисловість, яка у багатьох випадках має містоутворююче значення у місцях її зосередження, текстильна, розвиток якої пов'язувалася з початком капіталізму, а також виллов риби (він включає також первинну переробку морепродуктів, а тому ці «поверхи» (тобто наступні технологічні процеси) можуть бути віднесені до харчової промисловості), а також сільське господарство.

Упродовж останньої чверті ХХ ст. — початку ХХІ ст. невпинно зростала питома вага машинобудування, хоча в ньому відбувалися значні структурні зрушення. Так, у підгалузі «Інженерні вироби, машини та інструменти» у першу чергу виділялося виробництво та продаж автомобілів, які попри все мали тенденцію до зниження (у 1999 р. їх було продано на суму 1787 млн фунтів

<sup>1</sup> Див.: The Statesman's yearbook 2004 / Ed. By Barry Turner. — N.Y. Palgrave Macmillan, 2003. — P. 1648—1652.

стерлінгів, а вже у 2001 р. лише на 1492 млн фунтів стерлінгів). Проте найбільш значущим для британської економіки є виробництво і продаж двигунів (на суму майже 20 млрд фунтів стерлінгів у 2000 р.), літаків та космічного обладнання (12,8 млрд фунтів стерлінгів), деталей моторів та запасних частин для них (8,3 млрд фунтів стерлінгів).

Електротехнічна промисловість (Electrical Goods), чи виробництво електричних товарів, не розглядається в країновій статистиці як складова машинобудування, а як окрема галузь обробної індустрії, підгалузями-лідерами в якій є виробництво комп'ютерів (11,7 млрд ф.ст.), телефонів та телеграфного обладнання (5,5 млрд ф.ст.), радіотоварів та електроніки (4,9 млрд ф.ст.). Як видно з табл. 5.4, британське машинобудування хоча й має багато в чому інноваційний характер, однак не є безперечним лідером в європейській економіці, чого не можна сказати про хімічну та нафтопереробну промисловість. Визнаним лідером національної економіки, який посідає п'яте місце у світі (2001 р.) за торговим оборотом, є компанія «British Petroleum» — майже 200 млрд євро. Кількість зайнятих у ній перевищує 110 тис. осіб. Наступна за нею «авангардна трійка» представлена виробництвом первинних пластмас та пластику (обсяг продажів у 2000 р. становив 17,4 млрд ф.ст.), фармацевтичних товарів (8,8 млрд), органічної хімії (5,4 млрд).

Виробництво чорних і кольорових металів за останні роки у цілому знижувалося, а обсяг продажу основної продукції становив у 2000 р. лише 4,8 млрд ф.ст.

Досить сильними є позиції країни і в харчовій промисловості, яка має високодиверсифіковану структуру виробництва. При цьому слід передусім виділити діяльність британсько-голландського консорціуму Unilever, торговий оборот якого дорівнював у 2001 р. 51,514 млрд євро, а кількість зайнятих становила 265 тис. найманих працівників.

**Сільське господарство.** Аграрна галузь у Великобританії є типовою для всього Європейського Союзу, з досить низькою питомою вагою в структурі ВВП та в цілому з високим рівнем фінансової допомоги з боку Європейського Союзу відповідно до «Спільної аграрної політики» та дією програми «set-aside», спрямованої на контроль за обсягами продукції, що випускається. Кількість зайнятих у цьому секторі (2001 р.) становила 184 тис. осіб, проте додатковим людським ресурсом виступали 63,2 тис. сезонних та тимчасових працівників, які залучалися фермерами для збирання врожаю влітку та восени. Для порівняння, у 1990 р.



кількість зайнятих у аграрному виробництві становила 273,8 тис. осіб, що досить красномовно говорить про зростання технологічності сільського господарства та збільшення концентрації аграрного капіталу, а відтак і скорочення потреби у додаткових трудових ресурсах.

Кінець 1990-х рр. не був вельми вдалим для аграрного сектору країни. Якщо вирощування пшениці впродовж 1996—2000 рр. залишалося практично без змін (на рівні 15—16 млн т), то посівні площі, зайняті під цукровий буряк, картоплю та деякі інші культури, суттєво скоротилися. Аналогічні зміни сталися також у тваринництві. Так, поголів'я сільськогосподарських тварин у період, що розглядається, зменшилося: свиней в 1,4 раза, овець в 1,2 раза, великої рогатої худоби в 1,1 раза. Частково це пояснювалося епізоотією так званого «коров'ячого сказу» наприкінці 90-х рр. XX ст., проте справжні причини криються у зміні кон'юнктури (боротьба з холестерином) та реалізацією відповідної аграрної політики ЄС.

У цілому рівень доходів у сільському господарстві впродовж 1995—2000 рр. упав з 5,3 до 1,5 млрд ф.ст., а структурні зміни в аграрному секторі призвели до того, що питома вага продуктів харчування в експорті зменшилася з 4,5 % у 1991 р. до 2,9 % у 2001 р., в імпорті — з 8,6 % до 6,4 %.

**Сфера послуг.** Ця галузь є досить великою і різноплановою у країні як за кількістю зайнятих (68,9 %), так і за виробленою часткою ВВП — 73 % (1998 р.). Ураховуючи острівне положення країни, досить важливою підгалуззю національної економіки є транспорт, представлений усіма видами. Після введення в експлуатацію Трансламаншського тунелю (49,4 км) країна отримала прямий вихід до континентальних транспортних сполучень, що суттєво скоротило транспортні витрати експортерів та імпортерів.

Британія посідає одне з перших місць в Європі за розвитком морського транспорту. Однією з найбільших авіакомпаній у світі є British Airways, яка за протяжністю авіаліній є абсолютним європейським лідером. Проте за торговим оборотом (13 411 млн євро у 2001 р.) поступається німецькій Lufthansa. Разом з тим, загальна світова тенденція на посилення конкуренції між основними авіаперевізниками підштовхує British Airways на конгломерацію з іншими партнерами всередині країни, з якими має франчайзінгові угоди (BMA, BRA, Maersk Air тощо) та за її межами (створення наднаціонального об'єднання з деякими американськими, європейськими, азіатськими підприємствами, що

привело до виникнення нового транснаціонального консорціуму One World).

Досить сильними є позиції країни в галузі телекомунікацій. На відміну від абсолютного лідерства у Німеччині Deutsche Telecom та у Франції France Telecom, British Telecom посідає другу сходинку у своїй країні, пропустивши вперед Vodafone, обсяги торгового обороту яких становили у 2001 р. — 33,1 млрд євро у першій та 36,7 млрд євро у другій, хоча суттєво випереджаючи її за кількістю працюючих та розмірами отриманого прибутку.

Досить помітними у сфері послуг є банківський сектор, концентрація та централізація капіталу в якому привела до формування потужних фінансових груп. Приміром British Banking Groups за даними на кінець 2002 р. мала загальний депозит у розмірі 1 318 734 млн ф.ст. На другому місці був банк HSBC (капіталізація 674 млрд ф.ст.). Третю сходинку посідає Royal Bank of Scotland. Питома вага британських банків у міжнародному кредитуванні на початку XXI ст. перевищувала 20 %, приблизно стільки ж становить сфера страхування.

Великобританія посідає помітне місце й у сфері туризму. Щорічно доходи від цього бізнесу перевищують 26 млрд ф.ст., це менше ніж доходи Франції та Іспанії, проте все одно країна є одним з європейських та світових лідерів зі щорічною кількістю іноземних туристів у 22,8 млн осіб (2001).

#### **5.5.4. Особливості зовнішньоекономічних зв'язків**

Як і більшість постіндустріальних країн Великобританія має негативне сальдо зовнішньої торгівлі, яке вже у XXI ст. зросло з 53 млрд дол. у 2000 р. до 67 у 2001 р. Загальний обсяг експорту тоді ж становив 273,5 млрд дол., що дозволяло країні чітко утримувати за його обсягами п'яте місце у світі і водночас бути четвертим у світі імпортером товарів. Основними статтями британського експорту є промислові товари (у тому числі машини, обладнання), хімічні продукти, продовольчі товари, напої, тютюн. Останнім часом суттєво зросла роль високотехнологічних товарів у структурі зовнішньої торгівлі, що зумовило значні зміни в її географії. Якщо до Другої світової війни значна частина експортно-імпортних операцій припадала на існуючі чи колишні колонії, то вже після її завершення зовнішньоекономічні

пріоритети змінилися: країна максимально розширила торгівлю з найрозвинутішими державами і насамперед з Євросоюзом, на який у 2001 р. припадало 54,6 % обсягів зовнішньої торгівлі проти 25,2 % у 1956 р. Частка ж США за той самий період зменшилася з 13,5 % до 9,1 %, проте питома вага решти країн світу також скоротилася з 65,7 % до 31,9 %.

Основним статтями імпорту країни є промислове обладнання, технології, паливо, продукти харчування.

У торгівлі з деякими державами, перш за все з Японією, Великобританія має явну асиметрію. Так, імпорт у 2001 р. становив 12,7 млрд дол., а експорт лише 8,4 млрд дол.

Розвиток інноваційно-інвестиційних комплексів «нової економіки» у 1990-ті рр. призвів до швидкого збільшення питомої ваги експорту високих технологій, яка в загальній структурі експорту промислових товарів становила у 2000 р. близько 32 % (у Німеччини лише 18 %, Італії — 9 %, Франції — 24 %, США — 34 %).

Країна є потужним світовим інвестором у селективні для неї галузі — обробну промисловість, нафторозвідку та нафтопереробку, страхову та банківську справу тощо. Значна частина цих інвестицій припадає на країни ЄС, у тому числі на Німеччину (особливо це проявилось у східній зоні після об'єднання ФРН на НДР на початку 1990-х рр.) та Францію. А ось у самій Великобританії досить високою є частка ПІІ США. Країна є одним із донорів економічної допомоги, що спрямована на підтримку розвитку в інших країнах (у 1997 р. з цією метою було виділено 3,4 млрд дол.).

## **5.6. Економіка Італії**

### ***5.6.1. Італія в системі міжнародних економічних відносин***

За рівнем економічного розвитку Італія посідає шосте місце у світі і належить до країн Великої сімки, питома вага яких є визначальною у світовій економіці. За кількістю населення у 58,9 млн жителів та за сумарним ВВП — 1365 млрд євро (оцінка на початок 2004 р.) вона поступається в ЄС лише ФРН, Франції та Великобританії, проте за його відносним показником на душу

населення відстає від середнього по Євросоюзу (ЄС – 15 = 100 %) індикатора — 91,3 %, поступаючись десяти іншим країнам.

Італія має невисокий (порівняно з іншими державами ЄС) індекс конкурентоспроможності національної економіки, посідаючи за ним 41-е місце у світі та 44-е — за технологічним індексом (2002 р.). За індексом технологічних досягнень країна не потрапляє до числа глобальних лідерів і у 2000 р. її відносили разом з Іспанією, Чехією, Угорщиною і Словенією до потенційних лідерів глобального інноваційного простору.

Цій державі притаманні досить помірні позиції серед країн-лідерів і в соціально-економічній сфері — за індексом розвитку людського потенціалу вона посідає лише 21-е місце (2001 р.).

Разом з тим, було б несправедливим недооцінити економічну роль Італії у Південній Європі та ЄС. Нерідко саме від її позиції залежить прийняття важливих європейських документів щодо подальшого розвитку Європейського Союзу, у тому числі його розширенні. Так, Центр стратегічних досліджень у Мілані ще у 1995 р. спрогнозував «вибухоподібне» розширення ЄС 2004 р., а також передбачив створення спільного європейського економічного простору впродовж наступних десяти років, досить чітко обґрунтувавши при цьому переваги і недоліки збільшення Євросоюзу взагалі та своєї держави зокрема.

Сучасна Італія має цілу низку специфічних соціально-економічних проблем, серед яких на перше місце виступає депресивність півдня країни та непомірно високий рівень там безробіття, значне соціальне розшарування населення та його прогресуюче старіння. Слабка ресурсна забезпеченість основного виробництва також виступає є чинником, який стримує розвиток економіки.

### **5.6.2. Особливості італійської моделі розвитку**

У післявоєнний період Італія мала одні з найнижчих у Європі макроекономічні показники, а рівень безробіття в ній, особливо на півдні, сягав 30—40 %, що було рекордним серед розвинутих держав світу та перевищувало показник у 25 % у США під час Великої Депресії 1930-х рр. який вважався критичним у ринковій економіці. Застосування інструментів та механізмів кейнсіанської моделі розвитку впродовж перших повоєнних років дало значний макроекономічний ефект — швидко зростало національне виробництво, а за його середньорічними темпами країна твердо посіла друге місце в Європі та четверте в західному

світі (після Японії та Південної Кореї); до Італії надійшли значні європейські та американські інвестиції. Разом з тим, суттєвою проблемою періоду відбудови був досить високий рівень безробіття та інфляції, що знову ж таки повністю відповідало кейнсіанській моделі розвитку, хоча й знецінювало результати праці італійців та спонукало їх до міграції до більш «вдалих» у цьому відношенні країн Західної Європи. Особливістю цього періоду можна вважати також швидке нарощування державного контролю, національного регулювання і, що дуже важливо, питомої ваги державного сектору економіки в структурі ВВП. Вже на початку 1960-х рр. в Італії існувало чотири державні господарські структури, які мали складну систему підпорядкування:

- державні підприємства з бюджетами, що є частиною державного бюджету;
- організації з самостійними бюджетами, що діяли у сфері послуг, у тому числі у банківській та страховій галузях;
- муніципальні підприємства, у тому числі банківські установи, що були підпорядковані місцевим органам влади;
- підприємства з державною участю на паях, які регулювалися холдингами.

Така система державного підприємництва була досить ефективною в післявоєнний період та забезпечила країні швидкий розвиток. Реалізовані у 1950-ті рр. заходи щодо модернізації економіки та високі темпи нарощування основних макроекономічних показників вивели країну в число лідерів західного світу і вже на початку 1970-х рр. частка Італії у виробництві становила 3,5 %, а в експорті 4,2 % всього капіталістичного світу. Щоправда, деяке уповільнення темпів економічного зростання мало місце у 1960-ті рр., проте це суттєво не вплинуло на зайняті перед цим провідні позиції у світовій економіці.

Упродовж 1970—1971-х рр. в Італії розпочалася досить серйозна криза, що тривала понад двадцять місяців, внаслідок цього в країні відбулося значне скорочення виробництва, дефіцитними виявилися торговий та платіжний баланси, збільшилася інфляція, зросло безробіття і, як наслідок, знизилася купівельна спроможність населення. Заходи уряду середини 1970-х рр. дозволили певною мірою виправити становище, проте простежити чітку тенденцію до зростання, а тим більше відновити темпи 1950—60-х рр., вже не уявлялося можливим. Цей період, як правило, характеризується не тільки коливаннями основних результатів

виробництва, а й нагальною необхідністю відходу від кейнсіанської моделі розвитку, чи принаймні її суттєвим оновленням.

Слід також зазначити, що період 1970-х рр. характеризувався загостренням суперечностей в ЄС і виникненням так званих «продуктових війн» між основними товаровиробниками продуктів харчування. Італія, що мала на той час відносно велику частку аграрного сектору в структурі ВВП, суттєво страждала від помилок та прорахунків тодішньої сільськогосподарської політики Спільного ринку, що викликало стихійні бунти фермерів.

Створені у ті часи державні холдинги — IRI, ENI (нафтогазова промисловість) та EFIM (машинобудування) — були в цілому досить великими зі значною концентрацією ресурсів, але на початку 1970-х рр. виявилися малоефективними структурами, тому що базувалися на залученні бюджетних асигнувань та дотацій у вигляді трансфертів та пільг, що надавалися капіталомістким галузям, малим та середнім підприємствам, депресивним регіонам Півдня тощо; їх загальна сума інколи перевищувала 6 % виробленої доданої вартості. Збитки окремих підприємств компенсувалися за рахунок перерозподілу прибутку всередині холдингу. Досить важливим для функціонування цих «пірамід» було те, що держава контролювала їх діяльність через участь своїх представників в адміністративних радах фінансових та оперативних підрозділів.

Початок 1990-х рр. виявився найсприятливішим для економіки країни, коли вона не тільки досягла середнього рівня ВВП на душу населення по ЄС, й перевищила його. Так, у 1991 р. цей індикатор становив уже 105,4 %. Проте далі розпочався етап зниження темпів економічного зростання, які виявилися меншими за середні по Євросоюзу (рис. 5.2).

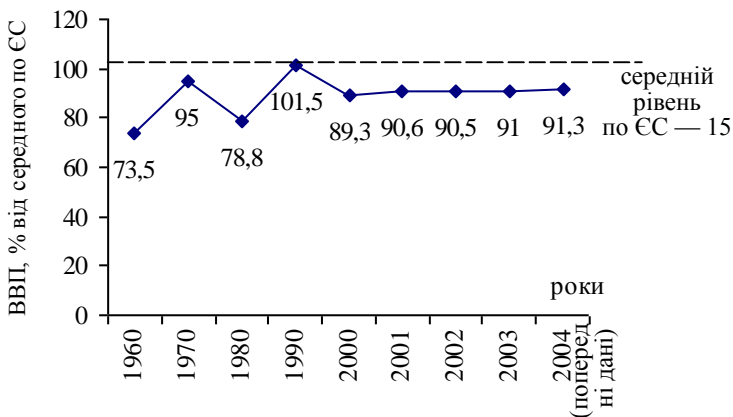


Рис. 5.2. ВВП Італії на душу населення за валютним курсом (ЄС – 15 = 100 %)

**Примітка:** Включаються п'ятнадцять країн, у тому числі ті, які не були членами Євросоюзу впродовж періоду 1960—2000 рр.

*Побудовано за: Journal of European Economy. — 2003. — № 2 (4). — Р. 500—501.*

Перехід від неокейнсіанства до неолібералізму проходив в Італії у кілька етапів і мав певну країнову специфіку, яка виявлялася у тому, що творці реформ, провідні італійські економісти були переконані, що «книжкове реформування» національної економіки через запровадження основних монетаристських концепцій за американськими рецептами є неможливим, а абсолютизація теорії ринку може швидше за все завдати шкоди реальному сектору національної економіки. Проте процес відставання від країн-лідерів, неефективність державного сектору економіки привели до необхідності зміни методів та форм урядового втручання. Умовно це виглядало таким чином.

I етап (1970-ті рр.) — спроби переглянути промислову політику країни, що були зумовлені погіршенням економічної ситуації в країні, енергетичною кризою та іншими проблемами, про які йшлося вище, не мали системного характеру, а лише орієнтувалися на галузеву трансформацію.

II етап (1980-ті рр.) характеризувався кризою державного регулювання, необхідністю зменшення його ролі, а також обмеження повноважень уряду щодо регулювання приватного підприємництва. У цей час відбувається загострення протистояння між профспілками та підприємцями, яке привело до того, що на вимогу останніх було скасовано рухливу шкалу підвищення заробітної плати

залежно від темпів інфляції. Це дало змогу зменшити показники знецінення національної грошової одиниці, проте радикально не вирішило всі економічні проблеми. Мало місце також швидке нарощування зовнішнього боргу країни<sup>1</sup>, вплив з країни інвестицій, очікування неефективними секторами національної економіки подальших трансфертів від уряду, зростання інфляційного розриву між Італією та іншими членами тодішнього Європейського Союзу.

III етап (розпочався у 1992 р.) був ознаменований приходом до влади команди Сильвіо Берлусконі з його фактично хрестоматійними для неоліберальної моделі заходами макроекономічного регулювання, які передбачали проведення суворой бюджетної та монетарної політики уряду. Цим досить жорстким діям передувала фінансова криза в країні, яка проявила себе у тому, що вже у вересні 1992 р. відбулася чергова девальвація італійської ліри і випадіння її з ЄВС (Єдиної валютної системи, куди країна увійшла у 1979 р.). Основними заходами оздоровлення економіки були:

- швидка приватизація державних підприємств, перш за все тих, що були збитковими та отримували трансфертні платежі з боку уряду;

- стимулювання залучення інвестицій шляхом скорочення рівня оподаткування та введення податкових пільг;

- обмеження зростання заробітної плати через відміну індексації та встановлення залежності зарплати від продуктивності праці, що врешті-решт привело до скорочення рівня інфляції;

- зменшення бюджетного дефіциту та державного боргу (частково на це пішли кошти, які були отримані від приватизації) через суворий контроль прибутків та видатків;

- створення нових робочих місць та заохочення підприємців, які відкривають нові вакансії;

- обмеження соціальних гарантій, у тому числі збільшення пенсійного віку<sup>2</sup>, скорочення переліку безплатних медичних послуг що надаються.

Якщо до початку здійснення системних реформ майже 50 % ВВП перерозподілялося через державний бюджет, то вже наприкінці 1990-х ця цифра зменшилася до 35—40 %. Вдалося стабілізувати ліру, зменшити інфляцію, знизити торговий та платіжний

---

<sup>1</sup> У 1995 р. він досяг 125 % ВВП, що відповідало рівню багатьох африканських держав. Подальше його нарощування могло викликати руйнацію національної економіки через фактичний дефолт. Слід зазначити, що й зараз Італія має борг, який перевищує 50 млрд дол., проте це не суперечить маастрихським критеріям і є зіставним з її ВВП.

<sup>2</sup> Частково цей непопулярний захід був зумовлений швидкими темпами старіння нації, тобто флоридизацією.



дефіцити, певною мірою приборкати розростання тіньового сектора, обсяги якого становили на початку періоду, що розглядається, близько 25 % ВВП.

Негативними наслідками реформ було різке розшарування населення країни та його маргіналізація. Якщо у 1980 р. в країні налічувалося близько 2 млн осіб, що жили за межею бідності, то вже у 1995-му їх кількість зросла до 7 млн осіб. Суттєво зросла також географічна різниця в отриманні доходів між південною та північною частинами держави.

Входження Італії до Європейського валютного союзу та введення безготівкового (1999 р.) та готівкового євро (2002 р.) також відповідало цілям італійського уряду, зорієнтованого на фінансову стабільність у своїй країні, і вимагало дотримання цілого пакета монетарних вимог, який передбачав жорсткий контроль за рівнем інфляції, державним боргом, платіжним дефіцитом, тобто обмежував (а в деяких випадках блокував) класичні підходи до ланню бюджетного дефіциту. Таким чином, у цій середземноморській державі процес конвергенції з іншими членами ЄС набув незворотного характеру.

Італійська модель розвитку повинна розглядатися насамперед через призму в цілому унікальної *корпоративної структури*, головною рисою якої є висока концентрація власності переважно у руках «сімейних кланів», на які припадає близько 60 % вартості цінних паперів. Складовою корпоративних структур є фінансово-промислові групи, на чолі яких стоїть фінансовий холдинг. Він пов'язаний з вертикальними ланцюжками управління незалежними фірмами, над якими здійснюється контроль за принципом піраміди, котрій притаманні кілька рівнів. Диверсифікація діяльності структурних елементів холдингу відбувається через міжгрупове володіння акціями, що в цілому нагадує японську модель. Посилює корпоративну структуру італійської економіки ще й те, що вона має розвинену систему довірливих відносин між окремими компаніями та наявність неформальних угод між ними, які, на думку ряду дослідників<sup>1</sup>, охоплюють 76 % великих і середніх фірм та 73 % загальної кількості працюючих. Понад 40 % таких угод включають спеціальний пункт про пряму заборону передачі основних прав власності.

Нерідко навколо одного з підприємств формується мережеве оточення, яке будується на основах спеціалізації та кооперування

---

<sup>1</sup> Западно-европейские страны: особенности социально-экономических моделей / Отв. ред. В. П. Гутник. — М.: Наука, 2002. — С. 165—166.

дрібних фірм, що веде до формування гнучких коопераційних зв'язків. Така система стосунків була причиною успіху багатьох італійських фірм у 1980 — на початку 90-х рр.

В умовах посилення глобалізації світового господарства наприкінці 1990-х рр. у корпоративну структуру Італії все більше залучалися представники «нової економіки», що відбивалося на рівні капіталізації найбільшої в країні Міланської фондової біржі, сукупний показник якої зріс з 25 % ВВП Італії на початку 1990-х рр. до 69 % у 2000 р. Проте більша частина акцій та інших цінних паперів все одно належить індивідуальним власникам, а провідні корпорації включаються в процес акціонування дуже повільно.

Попри всі проведені заходи щодо приватизації державної власності питома вага цього сектору національної економіки в Італії продовжує залишатися значною і також розглядається як важливе доповнення до цілісності корпоративної структури. На початку XXI ст. її частка становила 19,4 % додаткової вартості, 23,6 % інвестицій та 15 % зайнятих (без аграрного сектору). За розрахунками російських дослідників італійської моделі, питома вага держсектору Італії перевищує аналогічний показник у Франції, проте поступається Португалії та Греції, що в цілому досить адекватно відображає її позиції в європейській економіці.

Класичним прикладом сформульованого свого часу К. Марксом закону нерівномірності розвитку капіталізму завжди вважалася *регіональна модель* Італії, яка ще у XVIII—XIX ст. чітко дистанціювала за рівнем соціально-економічного розвитку південь та північ країни. Центральна ж частина являла собою точкові центри економічного зростання в Римі та Неаполі при, в цілому, «південному» характері хронічної депресивності і стала відомою пізніше під назвою «третя Італія». У другій половині XX ст. подолати таку диспропорційність між двома частинами країни повністю не вдалося. Залишається високою різниця у рівнях безробіття (від 5 % для півночі до 30 % на півдні), рівень доходів працюючих відрізняється у 2,5—3 рази, а по лінії велике місто на півночі — сільський район півдня у 4—5 разів. Прийняті в ЄС рівні депресивності щодо відсотка ВВП на душу населення до середнього показника в ЄС засвідчили, що найнижчий його індикатор був притаманний у 1998 р. Калабрії (60,7 %, у 1988 р. — був 56,5), Кампанії (64 %) та Пуглії (65,1 %). Рівень безробіття у першому з цих регіонів, за даними Євростата, у квітні 1999 р. дорівнював 28,7 %<sup>1</sup> (найнижчий показник в ЄС — 15), при тому що його мінімальний рівень припадав на ре-

---

<sup>1</sup> Working for the regions. — Luxembourg: EC. — 2001. — P. 30—31.

гіон Трентіно-Алто Адіже — 3,9 %. Великий потік мігрантів, передусім молоді, завжди був проблемою для країни, проте різна ментальність «двох» Італій нерідко призводила до того, що дехто з вихідців з південної частини країни, що мігрував на північ та не зміг там адаптуватися, вимушений був повернутися додому.

Політика місцевих автономій, що базувалася на європейській моделі, децентралізація управління вели до швидких змін в італійській системі складних стосунків місцевих та центрального бюджету, що спонукало уряд до проведення реформи національного та місцевого управління. Основними її чинниками були:

1) перехід наприкінці 1990-х рр. до європейської моделі вимірювання активності і депресивності територій та імплементації відповідних інструментів і механізму регіонального регулювання;

2) реалізація принципу компліментарності у наданні грантів ЄС через систему структурних фондів Євросоюзу, який передбачав співучасть національного та місцевих фондів регіонального розвитку у фінансуванні проєктів;

3) вплив європейського процесу децентралізації;

4) формування нових європейських соціальних стандартів, що випливають з Соціальної хартії, для виконання яких у місцевої влади бракувало фінансових ресурсів;

5) поширення ідей «асистенціалізму» на півдні Італії, які декларують необхідність постійного забезпечення бідних регіонів багатими через трансфертні платежі, дотації та субсидії.

Наприкінці 90-х рр. ХХ ст. швидкими темпами у різних провінціях Італії зростали нові інноваційно-інвестиційні моделі підприємництва. Відомий західний дослідник М. Бест досить чітко їх класифікує, виділяючи при цьому в «Третій Італії»<sup>1</sup> центри колективних послуг, консорціуми, промислові парки, промислові райони, кластери<sup>2</sup>. Передбачається, що стимулювання малого і середнього бізнесу в інноваційній сфері по всій країні сприятиме вирівнюванню макроекономічних показників двох мегарегіонів країни. Основними засадами такої політики регіональної конвергенції стали закладені у прийнятому на Берлінському самміті Європейської Ради «Порядку денному — 2000» механізми та інструменти вирівнювання.

---

<sup>1</sup> Мається на увазі мале і середнє підприємництво Центральної та Східної Італії.

<sup>2</sup> Бест М. Новая конкуренция: Институты промышленного развития. — М.: ТЕИС, 2002. — 279—263.

### 5.6.3. Галузева структура господарства Італії

Системні реформи, які проводили різні уряди Італії у 1990-ті рр., суттєво вплинули на структуру економіки країни, що привело до зменшення рівня безробіття в країні, збільшення часток зайнятих у сфері послуг та промисловості. Сучасний склад та співвідношення окремих галузей італійської економіки наведено у табл. 5.5. Упродовж п'яти років (1996—2000) питома вага сфери послуг у структурі ВВП зросла з 65,8 % до 68,8 %, при цьому зменшилася частка промисловості з 31,6 % до 28,4 % та зросла частка сільського господарства з 2,2 % до 2,8 % в умовах скорочення кількості зайнятих в останньому з 7 % до 5,3 %, що красномовно говорить про піднесення його товарності. На організаційному рівні швидкий розвиток був притаманний малому і середньому бізнесу. Так, тільки у 1998 р. по всій країні було створено близько 12 тис. нових підприємств, при цьому більша їх частина була організована італійською молоддю. Змінилася і система легального і нелегального працевлаштування, за якою зменшилася питома вага зайнятих у «тіньовому бізнесі» та в «сірій економіці», тобто тих сферах, де існує напівлегальна зайнятість, а податки сплачуються не в повному обсязі. У зв'язку зі складною демографічною структурою на початку 2000 р. уряд країни легалізував значну частину іноземної робочої сили, яка мігрувала сюди з країн Східної Європи та Північної Африки. Суттєво зросла неформальна трудова діяльність, яка зараз охоплює близько 20 % працездатного населення країни. Офіційно за сумісництвом на початок XXI ст. в Італії працювало близько 1 млн осіб, за розрахунками італійських фахівців неповною зайнятістю було охоплено близько 7 млн жителів країни та іноземців. Лідерами щодо ринкової капіталізації в Італії станом на початок 2002 р. виступали Telecom Italia — 65 млрд євро, ENI (Ente Nazionale Idrocarburi) — 60 млрд євро, а також Telecom Italia Mobile, TIM Spa — 44 млрд євро.

Таблиця 5.5

#### СТРУКТУРА ЕКОНОМІКИ ІТАЛІЇ

Галузь	Питома вага в структурі у 2000 р.	
	ВВП	Зайнятість
Сільське господарство	2,8	5,3
Промисловість	28,4	32,1
Сфера послуг	68,8	62,6

Разом	100,0	100,0
-------	-------	-------

*Джерело:* The Statesman's Yearbook. 2004 / Ed. Barry Turner. — NY: Palgrave Macmillan, 2003. — P. 946—951.

Промисловість країни представлена передусім обробною, що сформувалася фактично в умовах відсутності сировинної бази, а відтак орієнтується на працемісткі галузі виробництва. Італійські фірми за своїми розмірами та торговим оборотом не можуть претендувати на світове лідерство, хоча мають сильні позиції в ЄС. Так, вдома автомобільна корпорація Fiat посідає лише 38-е місце у світі за торговим оборотом (2001 р.), проте у європейському машинобудуванні вона є третьою, пропускаючи перед собою лише Daimler-Chrysler та Volkswagen. До числа європейських лідерів відносять також корпорації Eni, Telecom Italia, Enel та енергетичну компанію Montedison (табл. 5.6).

*Таблиця 5.6*

#### ПРОВІДНІ ІТАЛІЙСЬКІ КОРПОРАЦІЇ

Ранг	Назва	Галузь	Торговий оборот	Прибуток	Кількість працюючих
1	Fiat	Автомобілебудування	58 006	– 445	198 764
2	Eni	Переробка нафти та корисних копалин	48 925	7751	70 948
3	Telecom Italia	Телекомунікації	30 819	2068	109 956
4	Enel	Енергетика та сировина	29 796	4226	77 184
5	Montedison (Edison)	Енергетика	15 790	– 315	29 856

*Джерело:* Journal of European Economy. — 2003. — № 2 (4). — P. 427.

Італійське машинобудування має різні напрями виробництва, проте найбільш диверсифікованими на початку XXI ст. виявився випуск автомобілів (хоча ця галузь зараз переживає суттєву кризу), обладнання для дорожнього будівництва, залізничний рухомий склад (друге місце у світі), сільськогосподарське машинобудування, виробництво текстильного обладнання тощо.

Галуззю міжнародної спеціалізації країни є випуск електроніки та електротехніки, з якої майже 40 % іде на експорт.

Чорна металургія Італії, яка повністю працює на імпортній сировині та посідає шосте місце у світі за прокатом чорних мета-

лів (40 % виробництва в Європейському Союзі), поступово втрачає свої позиції. Так, у 2000 р. питома вага імпорту в структурі зовнішньої торгівлі перевищувала аналогічну частку експорту.

Традиційними галузями для Італії є хімічна промисловість (передусім фармацевтика), легка (текстиль, модельне взуття, готовий одяг), а також виробництво будівельних матеріалів.

Формування нових інноваційно-інвестиційних моделей — кластерів привело до швидкого прогресу окремих галузей італійської промисловості. Прикладом може бути керамічна промисловість, яка впродовж останніх двадцяти років не тільки повністю задовольнила внутрішній попит, а й вийшла на авангардні позиції у світі (близько 30 % світового виробництва та 60 % світового експорту облицювальної плитки). Відомі світові експерти щодо оцінки конкурентоспроможності виробництва М. Портер та М. Бест вважають, що це є прикладом швидкого прогресу кластерної моделі розвитку малого і середнього бізнесу, яке стало можливим лише за умов не тільки ефективного поєднання підприємств, інвестицій та науки на локальній території, а й за рахунок *констеляції*, тобто поглиблення кооперації невеликої кількості підприємств (до 10), кожне з яких спеціалізується на проміжних чи кінцевих стадіях виробництва і в основу яких покладено формальні (контракти) та неформальні відносини.

**Сільське господарство** представлено вирощуванням фруктів (передусім цитрусових), овочів, винограду, картоплі, зернових культур, маслин, а також розведенням великої рогатої худоби. Як і на початку ХХ ст. рівень концентрації аграрного капіталу, а відтак і механізації та інтенсифікації основного виробництва є досить різним на півдні і півночі країни. До 1998 р. країна вважалася світовим лідером з виробництва вин, проте вже в 1999 р. поступилася Франції. В цілому виробництво цього традиційного для країни продукту суттєво зменшувалося останнім часом з більш ніж 110 л на одного жителя у 1966 р. до 56,6 л у 1999 р. Італійські фермери та товаровиробники харчових продуктів (питома вага їх виробництва в структурі валової додаткової вартості країни становив у 1999 р. 12 %) завжди боляче реагували на зміни в пріоритетах Європейського Союзу, передусім в САП (Спільній аграрній політиці). Якщо до 2006 р. напрями розвитку цього сектору були чітко визначені у «Порядку денному — 2000», то вже в наступний період країні прийдеться рішуче відстоювати свої національні інтереси щодо недопущення скорочення аграрних квот і субсидій.

**Сфера послуг**, як зазначалося вище, є основною в Італії. Найбільш значущими при цьому є три галузі — туризм, транспорт та банківська діяльність.

У 1999 р. країну відвідали 36 млн іноземних туристів, які принесли в економіку країни 28,4 млрд дол. доходу, а враховуючи обсяги внутрішнього туризму цей показник перевищує 45 млн. У цьому плані Італія є унікальною країною, в якій сконцентровані природно-кліматичні та історико-культурні рекреаційні ресурси, інтерес до яких у всьому світі є домінуючим. Цікаво, що тільки за два роки (1999—2000) кількість осіб, що побувала у музеях, зростає на 3 млн, досягнувши у 2000 р. 30 млн відвідувачів.

Італія є батьківщиною банків і цей сектор був розвинутий у країні завжди досить добре. Проте загальносвітові тенденції концентрації та централізації капіталу не обминули її. Якщо у 1990 р. їх налічувалося в країні 1176, то вже у 2000-му залишилося лише 862. Особливістю банківської системи цієї держави є наявність кооперативних банків. Так, серед 921 банків, які існували у 1998 р. — 562 були саме такими. На початку 2001 р. на перше місце в країні вийшов Banka Intesa, активи якого становили 643 000 млрд лір, далі йдуть Banka Coomerciale Italiana, San Paolo-IMI, UniCredito Italiano.

В Італії розвинуті всі види транспорту, які виконують не тільки функції обслуговування внутрішніх потреб, а й виступають південними воротами Європейського Союзу. У першу чергу це стосується морських портів та трубопроводів, які йдуть від них до споживачів по всій країні.

#### **5.6.4. Особливості зовнішньоекономічних зв'язків**

У структурі експортно-імпортних операцій Італія малочим відрізнялася від інших країн Європейського Союзу, на які припадає 60,6 % імпорту і близько 57,2 % експорту країни (1999 р.). При цьому основними партнерами в ЄС були Німеччина (19,2 %), Франція (12,6 %), Великобританія (6,1 % всього обсягу зовнішньої торгівлі). Частка США при цьому становила лише 5 %. У світовому рейтингу зовнішньої торгівлі країна посідає шосте місце, а ось за експортом послуг — п'яте. Упродовж п'яти років (1996—2000) обсяги експорту зросли в 1,3 раза, імпорту в 1,5 раза.

Особливості міжнародної спеціалізації країни досить чітко може проілюструвати структура зовнішньої торгівлі товарами (табл. 5.7), яка відрізняється від тієї, що існувала на початку 90-х рр. і стала результатом глибокого реформування національної економіки.

Якщо порівняти частку імпорту та експорту у 2000 р., то можна дійти висновку, що в межах міжнародного поділу праці Італія мала пріоритети у ввезенні хімічних товарів, електротоварів та інструментів, продуктів харчування, мінеральної сировини та транспортного обладнання. Проте у ряді галузей експорт переважав над імпортом, зокрема у торгівлі шкіряними виробами, машинами та обладнанням, текстилем, взуттям та одягом.

Таблиця. 5.7

**СТРУКТУРА ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ, 2000 р.**

Назва групи товарів	Імпорт	Експорт
1. Хімічні товари	12,9	9,3
2. Електротовари та інструмент	14,8	10,1
3. Їжа, напої, тютюн	6,6	5,0
4. Шкіра та шкіряні вироби	2,1	5,1
5. Машини та обладнання для них	7,8	19,5
6. Метали та металопродукція	10,2	8,1
7. Мінеральна сировина	11,6	0,2
8. Текстиль та одяг	4,9	10,3
9. Транспортне обладнання	13,6	11,6
10. Інша продукція	15,5	20,8

*Джерело:* The Statesman's Yearbook. 2004 / Ed. by B. Turner. — NY: Palgrave Macmillan, 2003. — P. 953.

Відмінною особливістю зовнішньої торгівлі Італії від багатьох інших постіндустріальних країн світу є наявність позитивного сальдо торгового балансу, хоча таким він став лише наприкінці 1990-х рр.

Разом з тим, країна, як зазначалося раніше, навіть зараз є досить великим зовнішнім боржником, проте водночас Італія виступає досить потужним європейським донором економічної допомоги — близько 1,3 млрд дол. (1997 р.), яка в основному зорієнтована на країни Середземномор'я.

### **5.7. Скандинавська модель розвитку**

#### **5.7.1. Особливості розвитку економіки скандинавських країн**



До скандинавських країн відносять, як правило, три країни відповідного півострова — Норвегію, Швецію та Фінляндію, а також Данію, яка знаходиться поза його межами, але має тісні господарські зв'язки з названими країнами та подібну до них економічну модель, яку нерідко називають «скандинавською» з її відмінними рисами: високою питомою вагою державного сектора в структурі ВВП та перерозподілом його значної частини через бюджет (понад 50 %); найвищою у світі заробітною платою за годину роботи та одним з найбільших у світі рівнем оподаткування; великим соціальним пакетом, що включає допомогу у разі безробіття, тривалу відпустку матері у зв'язку з доглядом за дитиною, безкоштовне медичне обслуговування, безкоштовну освіту тощо. Разом з тим, такі «завоювання» країн Північної Європи стали можливими лише за умов наполегливої боротьби профспілок та соціал-демократичних урядів скандинавських держав за права їхнього населення, формування високого рівня культури праці та етики бізнесу, системних заходів щодо охорони навколишнього середовища і відповідного менталітету населення.

Разом з тим, країни цієї групи належать до макроекономічних (за відносними показниками) лідерів нашої планети (табл. 5.8), питома вага яких у світовій економіці перевищує 3 % світового ВВП, а населення становить менше 1 %, що змушує їх проводити досить обережну політику щодо розширення не тільки в межах національних економік, а й в Європі<sup>1</sup>. Наприклад, Норвегія вийшла зі складу ЄС, залишившись членом Європейської Асоціації вільної торгівлі, а Данія і Швеція, перебуваючи в Євросоюзі, не бажають приєднуватися до монетарної системи і вводити євро, хоча їх валюти повністю відповідають системним критеріям ЕМС, і лише Фінляндія має в цьому плані «повноцінне членство», замінивши свою марку на європейські гроші у 2002 р.

Особливістю сучасного стану скандинавських країн у глобальній економіці є їх високий відносний показник ВВП, при цьому найбільшого рівня він досяг у Данії та Норвегії. Країни цієї групи є визнаними лідерами щодо такого інтегрованого показника, як індекс розвитку людського потенціалу, за яким Норвегія та Швеція традиційно утримують перші місця.

---

<sup>1</sup> В Євросоюзі Фінляндія першою наполягала на віднесенні вільної міграції робочої сили з нових країн — учасниць Євросоюзу на термін 5 і більше років. На правовому рівні її парламент ухвалив закон, згідно з яким тільки через 8 років громадяни з країн ЦСЄ, Мальти при прийомі на роботу матимуть ті ж самі права, що й старі члени ЄС.

Таблиця 5.8

## ОСНОВНІ ІНДИКАТОРИ РОЗВИТКУ СКАНДИНАВСЬКИХ КРАЇН

Країна	ВВП, 2001 р., млн дол.	ВВП (ПКС) на душу насе- лення, 2001 р., дол.	Індекс розвитку людського поте- нциалу, 2001 р. (у дужках — місце)	Індекс технологі- чних досягнень, 1999 р. (у дужках — місце)	Питома вага экс- порту високих і середніх техно- логій, 1999 р.
Данія	162 817	29 000	0,930 (11)	...	41,0
Фінляндія	121 987	24 430	0,930 (14)	0,744 (1)	50,7
Норвегія	165 458	29 620	0,944 (1)	0,579 (12)	19,0
Швеція	210 108	24 180	0,941 (3)	0,703 (3)	59,7

Джерело: Доклад о мировом развитии: 2003. — М.: Весь мир, 2003.

Скандинавські держави відзначаються також досить високим рівнем технологічності їх господарства. Так, за індексом технологічних досягнень (1999 р.) перше місце у світі посідає Фінляндія, третьою йде Швеція, а питома вага експорту високих і середніх технологій становить у них відповідно 50,7 та 59,7 %, що також дозволяє відносити їх до глобальних технологічних лідерів.

У 2003 р. за мікроекономічним індексом конкурентоспроможності на перше місце вийшла Фінляндія, на третє — Швеція, на четверте — Данія і лише на двадцять друге — Норвегія. Скандинавські країни виступають також лідерами у локалізації інноваційно-інвестиційних моделей національної економіки. Так, упродовж останніх двадцяти років ці держави створили кілька потужних глобальних центрів технологічного новаторства (табл. 5.9).

Таблиця 5.9

ГЛОБАЛЬНІ ЦЕНТРИ ТЕХНОЛОГІЧНОГО НОВАТОРСТВА  
В СКАНДИНАВСЬКИХ КРАЇНАХ ТА ЇХ СВІТОВИЙ РЕЙТИНГ

Назва центру	Країна	Оцінка в балах	Світовий рейтинг
Стокгольм — Кіста	Швеція	15	3
Хельсінкі	Фінляндія	14	8
Мальме — Копенгаген	Швеція — Данія	11	20
Оулу	Фінляндія	10	30
Трондхейлл	Норвегія	6	45

Серед 47 локалізованих інноваційних центрів швидкого економічного зростання, які за класифікацією ООН визначаються оцінками від 16 до 4 балів, п'ять знаходяться в цьому

мегарегіоні, а центр «Стокгольм — Кіста» є найпотужнішим в Європі.

Досить відомими в усьому світі є окремі скандинавські фірми та корпорації (табл. 5.10), серед яких перше місце посідає фінська Nokia, яка впродовж останніх десяти років вийшла на перше місце у світі за рівнем конкурентоспроможності. Досить сильні, хоча й непровідні, позиції в електротехнічній промисловості мають шведський Ericsson та Electrolux, а в автомобілебудуванні відносно лідерство має Volvo. Норвегія входить до числа семи найбільших виробників найдешевшої електроенергії на гідроелекторостанціях, що побудовані майже на кожному фіорді, а також за експортом риби (3,8 млрд дол., 1999 р.) ця країна посідає друге, після Таїланду, місце у світі. Ця невелика за кількістю населення держава Північної Європи володіє одним з найбільших торгових флотів планети. Швеція, Норвегія та Фінляндія є також лідерами європейської деревообробної та целюлозо-паперової промисловості.

Таблиця 5.10

**НАЙБІЛЬШІ СКАНДИНАВСЬКІ КОМПАНІЇ  
ЗА ОБСЯГАМИ ТОРГОВОГО ОБОРОТУ, 2001 р. млн євро**

Назва	Країна	Торговельний оборот	Кількість працюючих
Nokia	Фінляндія	31 191	53 849
Statoil	Норвегія	28 298	16 686
Ericsson	Швеція	25 050	85 198
Volvo	Швеція	24 251	70 921
Norsk Hydro	Норвегія	18 992	35 600
Electrolux	Швеція	14 673	87 139

Джерело: Журнал Европейской экономики. — 2003. — № 2(3). — С. 419—428.

Скандинавські країни належать до постіндустріальних держав і мають одну з найвищих у світі частку послуг, яка у структурі ВВП становить у Швеції — 73 % (2001 р.), у Данії — 69 %, у Норвегії — 65,9 % та у Фінляндії — 63 %. Питома вага сільського господарства у цих державах не перевищує 2—4 %, разом з тим, ця галузь є високопродуктивною в усіх цих країнах, хоча кліматичні умови Північної Європи не сприяють її розвитку.

Особливістю цього мегарегіону є досить низькі за європейськими мірками рівні безробіття. Найнижчий з них характерний

для Норвегії — 4,1 % (2002 р.), найвищий для Фінляндії — 9,1 % (у 1990 р. цей показник не перевищував 3,2 %).

Швеція, Данія, Фінляндія та Норвегія мають добре розвинуті сервісні галузі, провідними з яких є банківська та страхова справа, а також транспорт. Дві перші з них тісно пов'язані між собою і створюють єдину фінансову систему. Найбільшим банком у Північній Європі є Nordea Bank AB (Швеція), який сформувався у 1997 р. після злиття відповідно шведського та фінського банків Nordbanken of Sweden та Merita Bank of Finland. Наявність різних валют і пов'язані з цим відповідні трансакції у взаємній торгівлі не відлякують скандинавські країни, проте дорожняча робочої сили підштовхує потенційних інвесторів вкладати кошти у сусідні країни, передусім (починаючи з 90-х рр. XX ст.) у балтійські.

### **5.7.2. Суть та основні особливості шведської моделі**

Багато в чому «скандинавська» модель економічного розвитку ґрунтується на осмисленні «шведської» моделі, яка була сформована наприкінці 60-х рр. XX ст. й імplementована у сусідні з цією країною держави, які хоча й зберегли певні соціально-економічні відмінності, проте чітко дотримувалися основних методологічних постулатів, «шведського соціалістичного підходу», найважливішими серед яких були:

- реалізація політики повної зайнятості;
- вирівнювання доходів населення за рахунок нової податкової моделі;
- висока питома вага державного сектору економіки, який на той період був чинником національної стабільності;
- перерозподіл бюджетних коштів на користь численних соціальних програм;
- доступність соціальних гарантій усім верствам населення (освіта, охорона здоров'я);
- посилений вплив профспілок на всі сфери суспільно-економічного життя країни.

Упродовж 60—70-х рр. XX ст. державні доходи в Швеції зростали випереджальними темпами, що вело до розгортання все нових і нових соціальних програм. Рівень безробіття був найнижчим у всьому західному світі і дорівнював у цей період близько

1 %. За вартістю промислової продукції на душу населення країна посідала перше місце в Європі, а за темпами нарощування ВВП поступалася лише Японії.

Саме у цей період про шведський феномен економічного розвитку заговорили в усьому світі, називаючи його «патріотизмом благополуччя», чи «моральним імперіалізмом». Велике значення мало також перебування при владі Соціал-Демократичної робочої партії, в усіх програмних цілях якої переважало гасло соціальної справедливості.

У період, що розглядається, у Швеції активно розвивався процес децентралізації системи виробництва, який насамперед виявився у тому, що, з одного боку, держава не втручалася у виробничу діяльність фірм, а з другого — швидко зростання «економічних успіхів» приватного сектору і відповідних надходжень податків вело до значної концентрації бюджетних коштів, які перерозподілялись на користь населення.

Досить специфічним є регулювання відносин між трудом і капіталом, яке зберглося й зараз. Ще у 1938 р. у містечку Сальтшебаден була підписана угода між профспілками та підприємцями, яка чітко закріпила паритетні основи компромісу між першими та другими. З плином часу «дух Сальтшебадена» перетворився у досить своєрідну філософію, за якою обидва учасники докладали чималих зусиль для скорочення різниці у доходах осіб з високою та низькою зарплатами (наприкінці 1980-х вона була доведена до 15 %, що стало негативним чинником нівелювання «грошової оцінки» кількості та якості праці, знецінення намірів певної частини шведів щодо самовдосконалення).

Оцінюючи специфіку шведської моделі, надзвичайно важливим моментом є її ідентифікація. Якщо у перші післявоєнні роки намагалися використати основні арсенали кейнсіанської системи макроекономічного регулювання, то вже на початку 1950-х рр. від них відмовилися передусім через те, що традиційна дилема: «чи висока інфляція та низьке безробіття чи навпаки» — не мала в країні альтернативи через значний брак трудових ресурсів та жорстку позицію профспілок, які уміло маніпулювали дефіцитом трудових ресурсів, що виник у країні. Невдалі спроби уряду щодо заморожування зарплати у 1940—50-х рр. привели провідних економістів до думки, що такі кейнсіанські методи є малоефективними, а подекуди навіть шкідливими для Швеції. Відтак виникла нова система регулювання ринку праці, відома під назвою «модель Рена—Мейднера» за прізвищами відомих шведських аналітиків, яким було поставлене завдання оптимізу-

вати відповідні відношення в економіці. Основними інструментами її реалізації було використання податкових і грошових обмежень, які стримували ціни на досить низькому рівні, що змушувало підприємців і профспілки відмовитись від механізму інфляційного зростання заробітної плати. Заходи, що підтримували сукупний попит, виявилися ефективними і щодо вибіркової підтримки депресивних регіонів (трохи пізніше Швеція разом з Фінляндією відстояла своє право на отримання системної допомоги зі структурних фондів ЄС для території, що мають низьку густоту населення), деяких значущих для економіки галузей та тих соціальних груп населення, що постраждали внаслідок структурних змін в економіці, яка була зумовлена зміною світової кон'юнктури на товари та послуги. Такі заходи зробили ринок праці в країні гнучким і таким, що чітко орієнтувався на реальні соціальні гарантії.

Світова криза 1974—1975 рр. болісно відбилася на господарському розвитку Швеції, що призвело спочатку до уповільнення темпів економічного зростання, а потім і до їх від'ємних показників (так, у 1977 р. ВВП країни зменшився на 2,5 % відносно попереднього). Водночас зменшувався також процес оновлення виробничих фондів, а велика зарплата робітників та службовців і значні розміри податків сприяли відпливу капіталу з країни. Так, за період 1975—1977 рр. випуск промислової продукції скоротився на 6 %, а виробничі потужності підприємств були завантажені лише на 75 %.

Проте навіть серйозні потрясіння для шведської економіки не були причиною відмови від «моделі Рена—Мейднера», яка застосовувалася на всіх фазах економічного циклу.

У 1970—80-ті рр. активно відбувався процес інституціонування ринку праці, внаслідок чого виникла державна адміністрація ринку праці, яка складалася з управління ринком праці та спеціальних комітетів — левів, що відповідали за відповідні біржі.

У 1980-ті рр., найбільш успішні для економіки країни, великого поширення набула система соціальних пільг — явище соціалізації економіки, яке з часом почали називати «шведською моделлю соціалізму». Саме вона багато в чому була показовою для двох тодішніх наддержав світу СРСР та США. У цей період майже  $\frac{1}{3}$  трудових ресурсів країни була зайнята в державному секторі, що суттєво збільшило податковий тягар для підприємницьких структур, сумарні державні витрати у цей час вже перевищували 60 % ВВП країни, активно вводилося соціальне страхування, головна мета якого полягала в економічному захи-

сті людини в усіх критичних випадках (безробіття, хвороби, старість, народження дитини). У 1975 р. за законом про пенсії її отримувачі здобули виключне право на спеціальну надбавку до неї, що вивело країну у число лідерів у світі за рівнем пенсійного забезпечення.

Коли темпи економічного зростання були досить високими, підвищення добробуту мало досить логічний та обґрунтований вигляд, проте починаючи з 1990 р. «шведське економічне диво» перестало бути взірцем для відтворення в інших країнах. Стрімко зростав державний борг, розпочалася структурна криза в промисловості, а дефіцит бюджету сягав уже 14—15 %. Держава виявилася нездатною підтримувати «повну зайнятість», податковий тягар та висока питома вага трансфертних платежів відлякувала місцевих та іноземних інвесторів, капітал стрімко відпливав з країни за кордон. Постійне збільшення зарплати суттєво відставало від зростання продуктивності праці, що унеможливило стримування інфляції традиційними методами. До цього додавалася ще й банківська криза середини 1990-х рр. та нестійкість національної валюти — крони. На думку шведського економіста професора А. Лінбека, розвиток благополуччя 1980-х призвів до збільшення державних витрат та ослаблення економічних стимулів подальшого розвитку.

Вступ Швеції до Європейського Союзу та спеціальні заходи уряду країни щодо зниження податків та соціальних трансфертів, застосування ряду монетаристських заходів у кредитно-фінансовій політиці держави призвів до того, що вже на початку XXI ст. системну кризу шведської економіки вдалося подолати. Станом на початок 2000 р. щорічний рівень інфляції в країні становив уже 0,8 %, у 2001 р. — 1,7 %, у 2002 р. — 2,9 %, що відповідало класичним рівням європейської монетарної моделі. Бюджет 2002 фінансового року був уже профіцитним. Щорічне зростання ВВП у 1998 р. становило 3,6 %, у 1999 р. — 4,6 %, у 2000-му — 4,4 % і лише 0,8 % у 2001 р., а рівень безробіття станом на січень 2003 р. виявився значно меншим, ніж у Європейському Союзі — лише 5,3 %.

Шведська економіка тісно пов'язана з європейською, про що яскраво свідчить зовнішня торгівля. Так, на країни Європейського Союзу припадає 53,6 % експорту та 60,3 % імпорту (2000 р.), що є меншим за 62—64-відсоткову частку інших членів, проте не виходить за традиційні для ЄС рамки у 50—70 %.

Разом з тим, навіть і зараз в країні найвища у світі зарплата за годину праці, витрати на освіту всіх рівнів становлять понад

7,65 % її ВВП, на охорону здоров'я — 7,6 %, а видатки, спрямовані на «соціальну безпеку» (пенсії, страхування, допомогу жінкам тощо), досягли у 1996 р. 34,8 % ВВП — найвищого в ЄС рівня.

Наведені вище цифри яскраво свідчать, що Швеція, яка переборола структурну кризу 90-х рр. ХХ ст. у цілому зберегла одні з найвищих у світі соціальні стандарти життя населення і є світовим лідером щодо гармонізації інтересів уряду, підприємців та населення, хоча останнім часом у країні має місце перехід від неокейнсіанських методів регулювання економіки до неоліберальних.

## **5.8. Економіка нових країн—учасниць ЄС**

### **5.8.1. Країни ЦСЄ та Європейський Союз**

До країн Центральної та Східної Європи (ЦСЄ) відносять Албанію, Болгарію, Боснію та Герцеговину, Македонію, Польщу, Румунію, Словаччину, Словенію, Угорщину, Хорватію, Чехію, Югославію. Нерідко сюди ж включають також три балтійські держави — Естонію, Латвію, Литву. 1 травня 2004 р. вісім з них, а також середземноморські країни — Мальта та Кіпр стали новими членами Європейського Союзу. Очікується, що у 2007 р. ЄС розшириться щонайменше ще на дві країни — Румунію та Болгарію. Також до потенційних вступників відносять і решту держав Балканського півострова. На цей час країни — апліканти на вступ та нові члени в різних обсягах імплементували основні вимоги цього інтеграційного союзу, які зводяться до трьох блоків: політичні (відомі під назвою копенгагенських), економічні (маастрихтські) та спільного доробку — *acquis communautaire*, який передбачає введення у законодавство нових членів тих положень, що були напрацьовані різними інституціями Європейського Союзу упродовж попередніх років його існування і є обов'язковими для визнання новими членами ЄС (на кінець 2000 р. спільний доробок перевищував 80 000 сторінок машинописного тексту).

Переговори про набуття членства в ЄС здійснювалися згідно з тридцятьма одним пакетом *acquis communautaire*.



1. Вільне переміщення товарів.
2. Вільне переміщення робочої сили.
3. Свобода у наданні послуг.
4. Вільне переміщення капіталів.
5. Законодавство про підприємства.
6. Конкурентна політика.
7. Сільське господарство.
8. Рибне господарство.
9. Транспортна політика.
10. Податкова система.
11. Економічний та Монетарний Союз.
12. Статистика.
13. Соціальна політика та зайнятість.
14. Енергетика.
15. Промислова політика.
16. Малі та середні підприємства.
17. Наука та дослідницька діяльність.
18. Освіта та навчання.
19. Телекомунікації.
20. Культура та аудіовізуальний сектор.
21. Регіональна політика.
22. Екологія.
23. Захист прав споживача та охорона здоров'я.
24. Юстиція та внутрішні справи.
25. Митний союз.
26. Зовнішні відносини.
27. СЗБП.
28. Зовнішня торгівля.
29. Бюджет та фінансовий контроль.
30. Інтелектуальна власність.
31. Стандарти промислової політики.

Лише за умов успішного завершення переговорів по всіх цих пакетах, відповідних ухвал євроструктур, референдумів усередині ЄС та за його межами (тобто в країні-апліканті) та чи інша держава може розраховувати на входження до Європейського Союзу, найбільшого у світі інтеграційного угруповання.

Слід зазначити, що вступ восьми нових членів ЦСЄ до Європейського Союзу (Естонія, Латвія, Литва, Польща, Словаччина, Угорщина, Словенія, Чехія) був непростим для країн цього регіону і таким, що ніс значні ризики для старих членів Європейського Союзу в плані так званих чотирьох європей-

ських свобод (див. пункти 1—4 «спільного доробку»), адже в разі швидкого руху додаткових чинників виробництва з країн ЦСЄ до національних господарств ЕС — 15 могло виникнути знецінення оплати праці робітників, наявне та приховане демпінгування виробництва, швидка деформація цінової моделі Європейського Союзу тощо. Західна Європа очікувала припливу дешевої, але кваліфікованої робочої сили (у дозованих розмірах), розширення ринків збуту, збільшення сировинних ресурсів та зменшення трансакційних витрат у зв'язку зі зміщенням своїх кордонів на Схід.

До негативних наслідків розширення ЄС відносять також зниження у 2004 р. відносних макроекономічних показників. Так, ВВП на душу населення за валютним курсом знизився з 21,5 тис. дол. на кінець 2003 р. до 19,8 з 1 травня 2004 р. Зріс рівень безробіття насамперед за рахунок високих відносних показників Польщі (20,5 %) та Словаччини (17 %), а реалізація принципу вільного руху робочої сили відкладалася для цих країн щонайменше на 4—5 років. Є значні проблеми з введенням у цих державах євро (за прогнозними оцінками це може статися у найпідготовленіших до цього країнах лише у 2007—2008 рр.).

Серед украї полярних оцінок розширення Європейського Союзу та його наслідків для «старих» і «нових» учасників, пов'язаних з переходом на нові стандарти виробництва та споживання, а також імплементації «чотирьох європейських свобод», зустрічається різне сприйняття тих переваг, які це широкомасштабне розширення принесло для постсоціалістичних країн ЦСЄ, так само як і розчарування через зростання цін та рівня безробіття, жорсткі правила регулювання тощо.

Проте не можна не сказати і про певні успіхи. Досить показовою при цьому є Словенія, в якій показник ВВП на душу населення майже дорівнює грецькому, середня заробітна плата є вищою за 1000 дол. на місяць, а рівень безробіття — нижчим за середній по ЄС. Країна має позитивне сальдо платіжного балансу, а її зовнішній борг є мінімальним з розрахунку на душу населення, уряд країни досить стримано ставиться до залучення ПІІ, а доходи від приватизації спрямовує на оновлення виробництва, а не на споживання (як це робиться в багатьох пострадянських державах). Стан (існуючий і прогнозований) найбільших держав ЦСЄ адекватно відображає табл. 5.11.

Таблиця 5.11

## ОСНОВНІ ЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ НАЙБІЛЬШИХ КРАЇН ЦСЕ

194

Країна	Індикатор розвитку				ВВП, приріст до попереднього року, %				Споживчі ціни, приріст до попереднього року, %				Безробіття <sup>1</sup> , середньорічний рівень, %				Платіжний баланс по поточних операціях, сальдо в % до ВВП			
	2001	2002	2003	2004	2001	2002	2003	2004	2001	2002	2003	2004	2001	2002	2003	2004				
1. Чехія	3,1	2,0	2,3	2,7	4,7	1,8	0,7	3,5	8,1	7,3	7,6	7,5	-5,7	-6,5	-6,3	-6,4				
2. Угорщина	3,8	3,3	3,2	3,5	9,2	5,3	5,3	5,0	5,7	5,8	6,0	6,0	-3,4	-4,0	-4,9	-4,5				
3. Польща	1,0	1,4	2,5	3,0	5,5	1,9	2,0	3,0	18,2	19,9	20,5	20,5	-3,9	-3,6	-3,4	-3,7				
4. Словаччина	3,3	4,4	4,0	5,0	7,1	3,3	8,0	7,0	19,2	18,5	18	17,0	-8,5	-8,2	-2,9	-2,0				
5. Словенія	2,9	3,2	2,5	3,5	8,4	7,5	5,5	4,5	6,4	6,4	6,5	6,0	0,2	1,7	0,4	0,4				
<b>Разом ЦСЕ-5</b>	2,2	2,2	2,7	3,5	...	...	...	...	14,5	15,3	15,7	15,5	-4,2	-4,2	-4,0	-4,0				
Болгарія	4,1	4,8	4,5	5,0	7,4	5,8	3,0	4,0	19,7	17,8	18	17,0	-6,2	-4,4	-3,4	-2,6				
Румунія	5,7	4,9	4,0	4,0	34,5	22,5	18,0	15,0	6,6	8,4	8,0	9,0	-5,5	-3,4	-2,7	-4,1				
<b>Разом ЦСЕ-7</b>	2,8	2,7	3,0	3,4	...	...	...	...	12,9	13,8	13,9	14,1	-4,4	-4,1	-3,8	-4,0				
Росія	5,0	4,3	5,0	4,5	21,6	16,0	14,0	10,0	9,1	8,0	7,5	8,0	11,3	9,5	6,7	...				
Україна	9,2	4,8	6,0	4,0	12,0	0,8	10,0	7,0	11,1	10,2	11,0	11,0	3,7	7,7	4,0	...				

\*За методикою Міжнародної організації праці: 2003 р. — попередні дані; 2004 р. — прогностні дані.

Джерело: Гаврик П. Страны с переходной экономикой: тенденции развития и перспективы // Проблемы теории и практики управления. — 2004. — № 2. — С. 20—26.

Як впливає з неї, споживчі ціни зростатимуть найближчим часом швидше за приріст ВВП, що може призвести до незадоволення населення, яке після 1 травня 2004 р. відчуло на собі, що цінова конвергенція (зближення) розпочалася, а заробітна плата поки що мало корелюється з нею. Слід також відзначити й те, що і в самому Євросоюзі вирізняється чотири групи «найдорожчих країн», до першої з них Євростатом включено ті, де рівень цін перевищує 120-відсоткову риску середнього по ЄС (Великобританія, Швеція, Фінляндія, Данія, Ірландія), до другої групи віднесено ті держави, де відповідний показник сягає 100—120 % (Люксембург, Нідерланди, Бельгія, Німеччина, Кіпр, Австрія, Італія, Франція). Третю групу представляють такі країни, як Іспанія, Словенія, Мальта, Португалія, рівень цін у них становить 80—100 %, а ось четверту групу утворюють країни з показником 80 % і нижче — Польща, Литва, Словаччина, Латвія, Чехія, Угорщина та Естонія<sup>26</sup>. Проте в Євросоюзі вважають, що одного погрупування для ґрунтового аналізу замало, тому нерідко використовують контрастні показники, тобто мінімальний і максимальний. Найдорожчою країною при цьому виявилася Ірландія, що має рівень цін у 144 % середнього по ЄС рівня, а ось у Польщі ціни становлять лише 55 % європейських. Можна передбачити, що з усуненням митних кордонів ціни в Ірландії навряд чи зменшаться, а ось в країнах четвертої групи швидше за все зростуть, хоча й не дуже стрімко — купівельна спроможність громадян продовжує залишатися досить низькою (за європейськими мірками), а тому більшість урядів вважають, що їх найголовнішим завданням є боротьба з бідністю.

Європейський Союз у цілому є організацією, де чітко визначені соціальні пріоритети, а механізм дії структурних фондів насамперед спрямований на допомогу людині, сільському господарству, забезпеченню населення Європи всім необхідним і перш за все відносно дешевим продовольством, на яке громадяни ЄС — 15 витрачають від 12 до 20 % сімейного бюджету (в Україні ця цифра доходила в окремі роки до 60—70 %). Нові члени Євросоюзу мають показник у 30—40 %, що аж ніяк не є свідченням про зближення з авангардними європейськими націями. Досить різною є зарплата в старих членах ЄС та в нових. За даними В. Іноземцева, на початку XXI ст. цей показник становив в Євросоюзі 22,3 євро/год (у Швеції та Данії він досяг 29 євро/год, а ось в Португалії лише 9,9), тоді як у США, країні яка має найвищу продуктивність праці у світі, він дорівнює — 17,5 євро/год. Для порівняння:

---

<sup>26</sup> Євробюлетень. — 2004. — Червень—липень. — С. 14—15.

в Україні така оплата складає 0,4 євро/год, в Чехії — 4,2 євро/год. Разом з тим, високий податковий тиск у країнах Північної Європи відлякує також інвесторів, у тому числі місцевих, які через цілу низку причин мусять виносити своє виробництво в інші країни, останнім часом — у країни Балтії. Так, наприклад, Естонія, за різними джерелами, має показник прямих залучених іноземних інвестицій (ПІІ) від 1200 до 1700 дол. на душу населення (Україна станом на початок 2004 р. лише 138 дол.) і є інвестиційним рекордсменом серед держав ЦСЄ.

Варто зазначити також, що процес розширення, чи, як його називають в ЄС, коінтеграції, має значні позитивні моменти, виходячи з того, що в основі будь-якої інтеграційної моделі лежить процес зниження трансакційних витрат, який, як правило, не відчувається впродовж перших місяців розширення кордонів з ЄС, проте у середньостроковій перспективі дає значний ефект, що має прояву у збільшенні інвестицій з найрозвинутіших країн ЄС в національні економіки, розширенні ринку збуту товарів та послуг, зменшенні «непродуктивних» витрат на перетинання кордонів, можливості отримувати додаткові кошти зі структурних фондів ЄС та Фонду згуртування, включення в інноваційний процес Європейського Союзу, підвищення соціальних гарантій відповідно до європейської Соціальної хартії тощо.

Разом з тим, «стартовий рівень» держав ЦСЄ перед вступом суттєво відставав від середнього по ЄС, що наявно впливає з табл. 5.12.

*Таблиця 5.12*

**П'ЯТЕ РОЗШИРЕННЯ ЄС: ДЕРЖАВИ-АПЛІКАНТИ У 2002 р.**

Назва країни	Населення, млн осіб	ВВП, млрд євро за ПКС	ВВП на душу населення 2000 р., євро	
			за ПКС	% до ЄС — 15
Угорщина	10,2	138,2	13 600	57
Кіпр	0,8	12,5	17 400	72
Латвія	2,4	19,8	8500	35
Литва	3,5	32,6	9400	39
Мальта	0,4	4,5	11 700 <sup>1</sup>	...
Польща	38,6	365,6	9500	39
Словаччина	5,4	61,1	11 400	47

## Закінчення табл. 5.12

Назва країни	Населення, млн осіб	ВВП, млрд євро за ПКС	ВВП на душу населення 2000 р., євро	
			за ПКС	% до ЄС — 15
Словенія	2,0	35,4	17 700	74
Чехія	10,3	147,3	14 400	60
Естонія	1,4	13,6	10 000	42
<b>Разом, ЦСЄ — 10</b>	<b>75,0</b>	<b>836,4</b>	<b>11 100</b>	<b>46</b>
Болгарія	8,4	46,7	5900	25
Румунія	22,4	131,9	5900	25
<b>Разом, ЦСЄ — 12</b>	<b>105,8</b>	<b>1015,0</b>	<b>9600</b>	<b>40</b>
Туреччина	65,6	383,3	5500	23
<b>Разом ЦСЄ — 12 + Туреччина</b>	<b>141,4</b>	<b>1398,3</b>	<b>8000</b>	<b>33</b>
<b>ЄС — 15</b>	<b>378,3</b>	<b>9162,3</b>	<b>24 000</b>	<b>100</b>

<sup>1</sup> Дані за 1999 рік

Джерело: Борко Ю. Расширение и углубление европейской интеграции // МЭ и МО. — 2004. — № 7. — С. 23.

### **5.8.2. Спільні та відмітні риси трансформаційних процесів у державах ЦСЄ**

Питома вага країн мегарегіону (західна частина) у виробництві світового ВВП у середині 1990-х рр. становила, за даними В. Колесова та М. Осьмової, 2—2,5 %. У світовому експорті на названі вище країни припадало 3,4 %, у світовому імпорті — 4,5 %. Особливостями гео економічного руху цих країн був різний характер здійснюваних економічних реформ, а через це ті держави ЦСЄ, що у 1990 р. мали приблизно рівні стартові умови, підійшли до початку ХХІ ст. з диференційованими результатами. Темпи падіння основних макроекономічних показників (насамперед ВВП) відрізнялися як за масштабами, так і за тривалістю. Найменшу тривалість падіння мала Польща<sup>27</sup> (2 роки), а також Словенія, Чехія (3 роки), Словаччина, Хорватія, Угор-

<sup>27</sup> Узято період 1990 — 1998 рр.

щина (4 роки). На інші країни припадали досить високі темпи падіння, а їх трансформаційна криза тривала п'ять років і більше. Для деяких країн мегарегіону була характерна тенденція до економічного зростання, однак вона виявилася нестійкою (Албанія, Болгарія, Латвія, Румунія та ін.). Виходячи з цього можна було б відзначити основні заходи, що здійснювали уряди країн Центральної та Східної Європи протягом останніх десяти років.

Багато західних фахівців вважало, що системна трансформація постсоціалістичних країн повинна складатися із чотирьох блоків. **Перший** з них стосувався макроекономічної стабілізації та контролю. Основним напрямком його реалізації було проведення стабілізаційних програм. Світові експерти вважали, що ці заходи повинні торкнутися реформування податкової та кредитної політики, а також жорстких фінансових кроків з боку уряду (припинення гіперінфляції, бездефіцитний чи малодефіцитний бюджет тощо). Потребувала також вирішення проблема зовнішніх розрахунків.

**Другим блоком** економічної модернізації була трансформація цін та ринку. Вона торкнулася реформи внутрішніх цін, лібералізації зовнішньої торгівлі, системи постачання (транспорт та маркетинг) та житлового фонду. У галузі праці відбулася лібералізація ринку робочої сили і значні зміни у структурі заробітної плати. У фінансовій сфері мали місце зрушення у банківській системі: з'явилися фінансові ринки, зазнали реформування відсоткові ставки.

**Третій блок** був найбільш складним і конфліктним у реалізації, адже він торкався розвитку приватного сектору, проведення комплексної приватизації майна та реформування виробничої структури. У постсоціалістичних країнах з'явилася приватна власність, закони про банкрутство, про монополізацію, у тому числі про державну тощо. Постсоціалістичні країни по-різному вирішували проблему власності на землю, промисловий капітал, житловий фонд та нерухомість.

У низці країн (Угорщина, Чехія, Польща, Румунія та країни Балтії) був прийнятий закон про реприватизацію, який мав серйозні наслідки в плані деформації суспільних відносин у країнах. Відбулися також галузеві та виробничі реформи, внаслідок чого докорінно було змінено характер та структуру матеріального виробництва та сфери послуг, питома вага якої впродовж 1990-х рр. невпинно зростала.

**Четвертий блок** стосувався перегляду ролі держави. У першу чергу змінювалося законодавство, що стосувалося конституції, майна, конкуренції тощо. Вносилися суттєві корективи в облік та контроль в інформаційних системах. Розроблялися нові

механізми непрямого управління економікою, а саме: вводилася нова інструментальна та інституційна система щодо оподаткування, контролю за бюджетом і витратами, а також кредитно-грошове регулювання.

У соціальній сфері запроваджувалося страхування від безробіття, нове пенсійне законодавство. Також здійснювалися реформи у галузі охорони здоров'я та освіти. У багатьох випадках суттєво зростала питома вага платних послуг у цих галузях, інколи невиправдана.

Під час здійснення комплексного реформування національної економіки були використані різні методологічні підходи і, як наслідок, у цих країнах були запроваджені різні прикладні моделі. Як правило, комплексна стабілізаційна програма в державах ЦСЄ мала автора, яким здебільшого виступав прем'єр-міністр. Першими з'явилися названі документи в Югославії «Програма Анте Марковича» та Польщі «План Бальцеровича» у 1989 р., а вже наступного року (1990 р.) були оприлюднені «План Клауса» у Чехословаччині<sup>28</sup>, «План Купи» в Угорщині, «Короткий виклад стратегії переходу до ринкової економіки» в Румунії. В інших країнах мегарегіону також проводилися відповідні реформи, однак вони не мали комплексного характеру, а тому вибірковий підхід давав досить суперечливі результати.

У науковій літературі відзначається існування двох реалізаційних моделей трансформації постсоціалістичної економіки. Перша з них здобула назву «шокова терапія» Л. Бальцеровича у Польщі. Польський і водночас американський професор Гжегож Колодко у книзі «От шока к терапии. Политическая экономика постсоциалистических преобразований» вдало характеризує методологічну концепцію проведеної реформи, називаючи її «соціалістичним фрейдманізмом» чи «гелбрайтовським соціалізмом». Швидкість, з якою були запроваджені у Польщі перелічені вище заходи, є просто космічною, однак найбільшою платою за це було не менш космічне зубожіння населення (особливо у перший рік), 70 % якого водночас опинилося за межею бідності. Ситуацію, що склалася на початку 1990-х р., Г. Колодко називає «системним вакуумом: ні плану, ні ринку».

Традиційні для МВФ рекомендації щодо Польщі мали всі ознаки монетарної моделі, яка успішно проводилася в країнах Латинської Америки. Її відмітною рисою була швидкість здійс-

---

<sup>28</sup> Після утворення двох незалежних держав Чехії та Словаччини, основні заходи «Плану Клауса» продовжувалися у цих країнах.



нюваних реформ. Основними заходами «блискавичного» переходу до ринку були: майже повна відмова держави від цінорегулювання та перехід до неокласичної моделі: попит—пропозиція, жорстка бюджетна політика, відмова від багатьох соціальних програм, які були притаманні соціалістичній Польщі, приборкання інфляції шляхом реалізації непопулярних для населення заходів (припинення підвищення заробітної плати, індексації доходів), прийняття закону про банкрутство, відмова уряду від підтримки збиткових підприємств, швидка приватизація, лібералізація ринку, лібералізація валютної системи та зовнішньої торгівлі, стимулювання припливу ПІІ, відмова від директивного планування та перехід до індикативного. Позитивним наслідком реформ був насправді швидкий перехід до ринкової економіки, негативним — дуже висока «соціальна ціна» за ринкові реформи, яка мала прояв у стрімкому розшаруванні населення країни. Різною мірою досвід Польщі намагалися повторити в Румунії, Албанії, країнах Балтії, але в основному країни ЦСЄ тяжіли до еволюційної моделі розвитку.

Другою моделлю реформування економік постсоціалістичних країн Європи була *«градуалістська стратегія»*, що пройшла досить успішну апробацію в Угорщині. Професор Гарвардського університету (США) та університету «Колегіум» (Угорщина) Я. Корнаї зазначав, що в основу здійснення реформи за угорським зразком було покладено принцип поступовості (еволюційності). Унаслідок цього Угорщина мала досить обнадійливі макроекономічні показники, у тому числі високий рівень іноземних інвестицій на душу населення, і не вимагала, як інші, реструктуризації своєї заборгованості. У березні 1995 р. країна почала реалізацію чергової стабілізаційної програми, спрямованої на стимулювання стійкості своєї національної грошової одиниці — форинта. Слід зазначити, що основні ідеї градуалізму були використані також під час реформування економік Чехії, Словаччини, Словенії, Естонії, Латвії та Литви. У таких державах, як Албанія, Румунія, Болгарія, країни колишньої Югославії, а також в Україні, Росії, Молдові, програми мали у своїй основі як елементи «шокової терапії», так і «градуалізму», внаслідок чого шок став затяжним.

Основною відмінністю градуалізму від «шокової терапії» була етапність у здійсненні ринкових реформ та забезпечення мінімальних соціальних стандартів. Держава не відмовлялася від регулювання цін на товари «соціальної групи», приватизація здійснювалася у три етапи: мала, середня та велика, обмінні курси національної валюти також регулювалися за допомогою монетарних та немоне-

тарних заходів, зростання зарплати на різних етапах градуалістської моделі то обмежувалося, то лібералізувалося. Характерним прикладом реалізації такої моделі була Угорщина, але й Чехія, Словаччина та Словенія також використовували елементи еволюційності у трансформації своєї економіки до ринкового середовища.

Заслуговує на увагу досвід Словенії, де поступовість та повільна еволюційність дали обнадійливі результати. Отримавши незалежність у 1991 р., країна швидко пережила розрив зв'язків із державами колишньої Югославії та іншими зовнішньоекономічними партнерами із ЦСЄ. Модель «ринкового соціалізму», що була використана у Словенії, виявилася досить адаптованою для переходу до «вільного ринку», а елементи планування, у тому числі індикативного, уможливили цивілізоване проведення приватизації. У країні не вважали, що іноземний капітал є панацеєю і досить стримано ставились до іноземних інвестицій. З огляду на ці обставини, Словенія має найкращі макроекономічні показники серед усіх постсоціалістичних країн. Середній приріст реального ВВП у країні становив 3,8 % (у період 1993—1998 рр.)<sup>29</sup>. У 2000 р. ВВП Словенії за паритетом купівельної спроможності досяг 17 367 дол. на одного жителя, що перевищило аналогічний індикатор Греції (16 501 дол.). За індексом людського розвитку (0,879) країна посідала 29-е місце (для порівняння: Росія — 60-те, Україна — 80-те). Для цієї держави характерною була рівновага зовнішньоторговельного та платіжного балансів, а зовнішній борг на відміну від інших постсоціалістичних країн не збільшується, а навіть має тенденцію до зменшення. Російський дослідник економіки балканських країн Ю. Князев, говорячи про економічний феномен Словенії, відзначає одну дуже важливу рису здійснення ринкових перетворень у цій державі: «Поповнення державного бюджету додатковими коштами від продажу підприємств не було в Словенії самоціллю приватизації через те, що вона практично не мала бюджетного дефіциту».

Соціальна ціна ринкових реформ у постсоціалістичних країнах виявилася досить високою. Про це переконливо говорить у «Доповіді про розвиток людського потенціалу в Центральній та Східній Європі та СНД (1999 р.)», підготовленій спеціальною Програмою розвитку ООН (ПРООН). Через погіршення динаміки середньої тривалості життя мегарегіон втратив близько 9,7 млн осіб у 1990-х рр. Якщо у 1989 р. близько 14 млн жителів було за межею бідності, то в середині 1990-х рр. їх налічувалося близько

---

<sup>29</sup> Використано дані Європейського Банку Реконструкції та Розвитку (ЄБРР).

147 млн. Суттєво дистанціювалася різниця у доходах населення, а крива Лоренца для таких країн, як Угорщина, Македонія, Румунія, Болгарія, Латвія, Естонія, Литва, Словаччина, Чехія, зайняла крайнє праве положення, що говорить про відсутність чи неявну ідентифікацію середнього класу в них — основу сталості класової структури будь-якого суспільства.

Рівень безробіття значно зріс у всіх країнах і, як правило, перевищує позначку у 10 %. Найвищий показник мають Македонія — понад 30 %. Реальна картина має ще гірший вигляд, виходячи з того, що рівень прихованого безробіття значно вищий, ніж офіційний. У зв'язку з цим, застосування моделі Оукена для підрахунку реального рівня безробіття є досить проблематичним, тому що ВВП (чи ВНП) значною мірою формується у тінювих структурах (в Україні та Росії він перевищує 50 %, в Угорщині — 30 %). За експертними даними, зазначений показник безробіття у країнах Східної Європи сягає 35 %, що на 10 % вище, ніж у США під час великої американської кризи 30-х рр. ХХ ст.

У багатьох фахівців, що займаються проблемами постсоціалістичної економіки, сформувалося враження, що недоліків трансформаційного процесу значно більше, ніж переваг. Р. Грінберг (Росія) вважає, що подібна ситуація склалася через комплексну кризу неоліберальної ідеології, що була застосована для постсоціалістичних країн. Основними наслідками трансформацій для країн ЦСЄ, крім перелічених у «Доповіді ПРООН» стали: 1) невиправданість надій на скорочення розриву між Сходом і Заходом: ця розбіжність зросла, а не зменшилася, як того очікували; 2) суттєво скоротилися соціальні функції держави, тоді як у всьому світі вони посилювалися; 3) ступінь ментально-психологічної готовності до ринкових перетворень виявилася недостатньою; 4) конверсія гіпертрофувала мілітаризоване виробництво; 5) ортодоксальний монетаризм, що був використаний для формування моделей ринкової трансформації, завдав великої шкоди країнам мегарегіону.

Рівень приватизації в Чехії, Польщі, Угорщині та Словаччині був досить високим уже у середині 1990-х рр. Більше того, питома вага у виробництві ВВП з боку приватних підприємств домінує над тими, що збереглися ще у державній власності, і за місцевими законами не підлягають приватизації. Ці особливості знайшли відображення у табл. 5.13. Найбільш високі темпи приватизації мала Чехія, де вона [приватизація] пройшла у три етапи (хвилі) 1992, 1994 та 1996 рр. Після завершення цього процесу було припинено діяльність Міністерства приватизації країни, яке повністю виконано покладені на нього функції.

Упродовж 1995—2002 рр. питома вага приватного сектору в державах ЦСЄ зростала повільно і досягла рівня 70—80 %.

Таблиця 5.13

**ПИТОМА ВАГА ПРИВАТНОГО СЕКТОРУ У ВИРОБНИЦТВІ ВВП, %**

	1990	1992	1995
Чехія	5	28	75
Угорщина	16	23	70
Польща	31	45	65
Словаччина	5	2	65
<i>Середня по мегарегіону</i>	14,3	29,5	68,8

Джерело: Власні розрахунки за: Williams A., Balas V., Zajac S. The EU and Central Europe: the remarking of Economic Relationships // Journal of Economic and Social Geography. — 1998. — №2. — Р. 131—149.

Яскравим свідченням зближення позицій мегарегіону з країнами ЄС можуть бути таблиці 5.14 та 5.15. У 1997—2001 рр. країни — члени ЄС домінували в експорті держав ЦСЄ, за винятком Словаччини; подібна картина спостерігалася і в імпорті. Виробництво ВВП на душу населення також не дуже дистанціювалося (за винятком Естонії та Польщі) від нових країн — членів ЄС. Провідні позиції посідали, як зазначалося раніше, Словенія та Чехія. Наступні роки для Чехії були менш вдалі, ніж попередні. Вже у 1997 р. зростання ВВП стало від'ємним, а потім близьким до 0.

Таблиця 5.14

**ПИТОМА ВАГА ЕКСПОРТУ ТА ІМПОРТУ ПО КРАЇНАХ ЦСЄ, %**

Країна	Рік	Експорт				Імпорт			
		ЄС	Інші розвинуті країни	ЦСЄ	Інші	ЄС	Інші розвинуті країни	ЦСЄ	Інші
Польща	1990	52,5	10,7	6,4	30,1	51,1	15,2	4,6	29,0
	1997	64,0	4,9	6,8	24,2	63,8	9,7	6,0	20,5
Чехія	1990	38,4	5,3	12,6	43,7	40,5	6,8	12,4	40,3
	1997	59,9	5,3	21,1	13,9	61,5	8,7	13,0	16,8
Словаччина	1990	41,4	2,5	16,7	39,4	33,1	4,4	7,5	55,0
	1997	45,0	3,7	37,8	13,5	39,5	7,9	28,2	24,4
Угорщина	1990	42,1	11,9	7,9	38,1	43,1	10,0	8,7	38,1
	1997	71,2	6,3	7,7	14,9	62,8	9,9	6,8	20,5
Словенія	1990	64,8	8,2	5,5	21,4	69,0	11,8	5,3	13,9
	1997	63,6	5,7	6,2	24,6	67,4	9,5	7,7	15,4

Джерело: Baldersheim H., Stanberg K. Nordinc Region-Bilding in European Perspectiv. — Aldershot: Ashgate, 1999. — Р. 30.

Тільки у 2000 р. у Чехії знову розпочався період помірною економічного зростання, однак, попри все, країна не досягла рівня 1989 р., тоді як Словацька республіка, яка не так наполегливо орієнтувалася на західний ринок, у 2000 р. вийшла на рівень 1989 р. (табл. 5.15).

Таблиця 5.15

**ГОЛОВНІ ПОКАЗНИКИ РОЗВИТКУ  
ПОСТСОЦІАЛІСТИЧНИХ КРАЇН ЄВРОПИ, 2000 р.**

Назва країни	ВВП на душу населення, дол. (за паритетом купівельної спроможності)	Індекс людського розвитку (ІЛР)	Світовий рейтинг за ІЛР
1. Словенія	17 367	0,879	29
2. Чехія	13 991	0,849	33
3. Угорщина	12 416	0,835	35
4. Словацьчина	11 243	0,835	36
5. Польща	9051	0,833	37
5. Польща	9051	0,833	37
6. Естонія	10 061	0,826	42
7. Хорватія	8091	0,809	48
8. Литва	7106	0,800	53
9. Латвія	7045	0,788	56
10. Білорусь	7544	0,788	56
11. Росія	8377	0,781	60
12. Болгарія	5710	0,779	62
13. Румунія	6423	0,775	63
14. Македонія	5086	0,772	65
15. Україна	3816	0,748	80
16. Молдова	2109	0,701	105

*Розраховано за: Kempe I., Meurs van Win. Strategic Challenges and Risks of Eastern Enlargement / Beyond EU Enlargement Vol.1. The Agenda of Direct Neighbourhood for Eastern Europe. — Güterslog: ÖBFP, 2001. — P. 149—151.*

Наприкінці ХХ ст. країни ЦСЄ мали вже досить високі, порівняно з іншими постсоціалістичними державами, показники ділової активності, підтвердженням чого є ринкова капіталізація

економіки, загальний обсяг якої сягнув у 1999 р. 54 млрд дол. (табл. 5.16). Безсумнівним лідером при цьому стала Польща (23 млрд дол.), далі йшли Чехія та Угорщина, хоча за рівнем капіталізації як відсотком ВВП та обсягом продажів цінних паперів остання не мала собі рівних. Разом з тим, слід пам'ятати, що наведений вище обсяг капіталізації держав ЦСЄ не є високим за світовими мірками. Так, капіталізація однієї компанії Microsoft станом на травень 1999 р. сягала 400 млрд дол., тобто була у 7,4 раза більшою за сім провідних країн ЦСЄ разом узятих (Хорватія, Чехія, Угорщина, Польща, Румунія, Словаччина, Словенія).

Таблиця 5.16

**КАПІТАЛІЗАЦІЯ КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНОЇ ЄВРОПИ, 1999 р.**

Країна	Ринкова капіталізація, млрд дол.	Ринкова капіталізація як відсоток ВВП, %	Середній обсяг продажів цінних паперів, 1999 р., млрд дол.
Хорватія	3,16	14,8	0,5
Чеська Республіка	11,44	20,2	21,3
Угорщина	12,97	25,7	65,1
Польща	23,00	14,6	35,7
Румунія	0,36	0,6	0,8
Словаччина	0,73	3,4	4,3
Словенія	2,63	12,5	3,2
<b>Разом</b>	<b>54,29</b>	—	<b>130,5</b>

*Джерело:* Equity Central Europe 1999. — Budapest — Warsaw, Prague, 2000. — P. 8.

Разом з тим, наприкінці 1990-х рр. можна було говорити про те, що в країнах цього мегарегіону відбулося становлення компаній-лідерів, які мали високий рівень конкурентоспроможності (табл. 5.17). Слід звернути також увагу на те, що пріоритетними галузями стали при цьому телекомунікації, фармацевтика та банківська справа.

Коінтеграція країн ЦСЄ до ЄС та подальша їх конвергенція містить у своїй основі чимало подальших ризиків, що впливає з розрахункових моделей подальшого зближення нових членів ЄС, кандидатів на вступ та п'ятнадцятки старих членів.

Таблиця 5.17

## НАЙБІЛЬШІ КОМПАНІЇ КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНОЇ ЄВРОПИ, 1999 р.

Ранг	Назва компанії	Країна	Галузь	Ринкова капіталізація, млн дол.	Випущені цінні папери, млн дол.	Прибуток на капітал
1	TPSA	Польща	Телекомунікації	6958	1044	21,5
2	Matav	Угорщина		5830	2040	15,6
3	SPT Telecom	Чехія		4909	1080	20,7
4	MOL	Угорщина	Нафта, газ	2660	1835	9,6
5	Bank Pekao	Польща	Банківська сфера	1826	274	11,1
6	ICN	Міжнародна	Фармацевтика	1752	...	...
7	Pliva	Хорватія		1618	971	13,2
8	OTP Bank	Угорщина	Банківська сфера	1374	1251	8,9
9	CEZ	Чехія	Електроенергетика	1208	386	6,5
10	Ceske Radio Komunikace	Чехія	Радіомовлення, телекомунікації	990	277	35,3

Джерело: Equity Central Europe, 1999. — Budapest, Warsaw, Prague, 2000. — p. 10.

Дослідження Цунео Морити (Nomura Research Institute) щодо моделей державного споживання Барро (Barro)<sup>30</sup> і Левін—Рене (Levine—Renelt) дозволили побудувати досить непросту перспективу щодо можливостей реальної адаптації країн Центральної Європи та Балтії після вступу в ЄС (табл. 5.18). Судячи з усього, модель Барро є найоптимістичнішою серед песимістичних, а друга модель Левін—Рене є найпесимістичнішою. Розрахунки дослідника показали, що найвдалішою країною для інтеграції є Чехія (11 та 15 років відповідно подальшої конвергенції у межах ЄС), а далі йдуть Словаччина, Естонія, Угорщина, Польща, Словенія.

Друга хвиля інтеграції виглядає ще складнішою. Проміжок часу збільшується з 25 років (Латвія) до 53 (Албанія). Разом з тим, різниця у трактуванні двох індикаторів у другій хвилі, за ви-

<sup>30</sup> В основу розрахунків цих моделей було покладено показник ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності та очікувані темпи економічного зростання.

нятком Албанії та Македонії, стає менш різною, тобто песимістичний прогноз Левін—Рене стає більш оптимістичним для Латвії, Болгарії, Хорватії, Литви та Румунії.

Таблиця 5.18

**ТЕРМІН, ЩО НЕОБХІДНИЙ КРАЇНАМ ЦЕНТРАЛЬНОЇ ЄВРОПИ ТА БАЛТІЇ (ПЕРША ХВИЛЯ) ДЛЯ ІНТЕГРАЦІЇ ДО ЄС (У РОКАХ)**

Назва країни	Модель державного споживання	
	Барро	Левін—Рене
Чехія	11	15
Словаччина	15	19
Естонія	16	17
Угорщина	16	17
Польща	18	23
Словенія	19	24

*Джерело:* Цунео М. Страны, претендующие на членство в ЕС, имеют скрытый потенциал экономического роста // Трансформация. — 1999. — №5. — С. 11.

Таблиця 5.19

**ТЕРМІН, ЩО НЕОБХІДНИЙ КРАЇНАМ ЦЕНТРАЛЬНОЇ ЄВРОПИ ТА БАЛТІЇ (ДРУГА ХВИЛЯ) ДЛЯ ІНТЕГРАЦІЇ ДО ЄС (У РОКАХ)**

Назва країни	Модель державного споживання	
	Барро	Левін—Рене
Латвія	25	23
Болгарія	29	28
Хорватія	32	31
Литва	34	33
Румунія	36	34
Македонія	50	52
Албанія	53	75
Середній по країнах ЦСЄ	28	31

*Джерело:* Цунео М. Страны, претендующие на членство в ЕС, имеют скрытый потенциал экономического роста // Трансформация. — 1999. — № 5. — С.11.



Великою проблемою країн ЦСЄ є наявність зовнішнього боргу іншим державам ЄС, США, Японії та деяким міжнародним фінансовим структурам. Відповідно до Маастрихтських критеріїв показник зовнішнього боргу не повинен перевищувати 60 % ВВП. Практично на межі цього показника перебувають Естонія та Угорщина. Тяжіє до «граничної норми» також Словаччина та Латвія. Разом з тим, найнижчий індикатор у 29,3 % боргу до ВВП був притаманний для Словенії, яка всіляко уникає його збільшення до третини свого основного макроекономічного показника (табл. 5.20).

*Таблиця 5.20*

**ЗОВНІШНЯ ЗАБОРГОВАНІСТЬ КРАЇН ЦСЄ — НОВИХ ЧЛЕНІВ ЄС**

Назва країни	Обсяг боргу, млрд дол. (рік)	Відсоток боргу від ВВП
1. Польща	63,6 (2000)	36,4
2. Угорщина	29,4 (2000)	56,1
3. Чехія	21,3 (2000)	37,8
4. Словенія	5,5 (1999)	29,3
5. Словаччина	9,5(2000)	46,3
6. Литва	4,9 (2000)	41,5
7. Латвія	3,4 (2000)	45,3
8. Естонія	3,3 (2000)	61,9

*Розраховано автором за: The Statesman's Yearbook. The Politics, cultures and Economies of the World. 2004 / Ed. by B. Tunner. — London — NY: Palgrave, 2004. p.*

### **5.8.3. Економіка Польщі**

#### **5.8.3.1. Загальна характеристика**

Польща є найбільшою державою серед нових членів ЄС як за кількістю населення (близько 39 млн жителів, 2000 р.) та площею (312 тис. км<sup>2</sup>), так і за виробленим сумарним ВВП (365,6 млрд дол. за ПКС, 2002 р.). За теорією І. Валлерстайна, саме Польща і Росія з огляду на абсолютні обсяги цього макроекономічного показника можуть претендувати на роль регіональних лідерів держав ЦСЄ. Натомість у відносних показниках, наприклад ВВП на душу населення, країна поступається більшості з

нових членів Європейського Союзу, випереджаючи хіба що Латвію та Литву. За ІЛР (0,841) Польща посідала у 2001 р. 35-е місце у світі та 24-е в Європі, пропускаючи перед собою Чеську Республіку та Словенію, проте за індексом рівня освіти (0,95 з 1,0 максимально можливого) країна перебуває на рівні Швейцарії, поступаючись лише країнам — лідерам європейської економіки.

У світових технологічних рейтингах Польщу, як правило, відносять до групи потенційних лідерів. Так, за індексом технологічних досягнень (ІТД) у 2000 р. країна посідала 29-е місце, а за питомою вагою експорту технологічних товарів (36,2 % загального експорту товарів, 1999 р.) ненабагато поступалася провідним європейським країнам.

Разом з тим, за розрахунками індексів конкурентоспроможності національної економіки, мікроекономічним індексом конкурентоспроможності (відповідно 45-е та 47-е місце у світі, 2003 р.) країна поступається багатьом новим членам Європейського Союзу, зокрема за останнім показником усім восьми державам ЦСЄ.

Проведені у 1990-ті рр. реформи, у тому числі приватизаційні, привели до того, що зараз більш як 70 % ВВП виробляється у приватному секторі, хоча існує досить складна проблема реструктуризації багатьох об'єктів важкої промисловості, які ще й зараз перебувають у державній власності.

### *5.8.3.2. Галузева структура господарства*

Реалізація моделі «шокової терапії» на початку 90-х рр. ХХ ст. та застосування деяких елементів градуалізму у подальшому та імплементація основних документів Європейського Союзу у період з квітня 1994 р. (час подання заявки на вступ) до травня 2004 р. (офіційний час коінтеграції до ЄС) привели до значних структурних зрушень в економіці країни, що були викликані швидкою приватизацією об'єктів державної власності, залученням прямих іноземних інвестицій, посиленою експансією провідних ТНК у селективні галузі національної економіки, «відпуском цін», певними прорахунками у зовнішньоекономічній та внутрішній політиці.

Особливістю польської економіки кінця 1990-х рр. була відмінна від «європейських стандартів» структура національної економіки. Так, на рубежі тисячоліть на сільське господарство припадало 5 % ВВП, промисловість — 35 % та сферу послуг — 60 %, що в цілому відповідало структурі господарства «старих членів»

ЄС, з певною поправкою на більш високий відсоток сільського господарства (він у країнах ЄС коливається від 1,5 % до 3,5 %) та низькою порівняно з ЄС питомою вагою сфери послуг (вона сягає 65—70 %), а також поки що значною часткою промисловості в країні, що говорить про перехід від індустріального до постіндустріального суспільства.

Дещо інший вигляд має структура зайнятості. Так, на кінець 1999 р. питома вага зайнятих у сільському господарстві і промисловості становила по 25 % у кожній, що аж ніяк не відображало інтенсивний характер розвитку аграрного сектору, цей показник був найвищим в Європі, у тому числі серед applicantів на вступ. Упродовж 2000—2004 рр. завдяки зусиллям уряду країни та коштам, що надходили з Європейського Союзу за різними програмами, у тому числі за пакетом Pro accetion (він був спрямований на підготовку до вступу) призвели до певних змін у структурі сільського господарства, передусім у зменшенні питомої ваги зайнятих у цьому секторі до 17—18 % (оцінка, 2004 р.), проте навіть і за цих умов він все одно залишається екстремально високим в ЄС.

За останні п'ятнадцять років суттєво змінилася спеціалізація країни. За обсягами ринкової капіталізації у січні 2002 р. перші місця посіли компанія TPSA (Telekomunikacja Polska SA) — 21 млрд злотих (близько 6 млрд дол.), PKN (Polski Koncern Naftowy) — 9 млрд злотих, медіа-компанія Agora SA — 3 млрд злотих. У структурі промислового виробництва вирізняється виробництво машин, чавуну, сталі, видобування вугілля, випуск хімічної продукції, суднобудування, виробництво продуктів харчування, скла, напоїв, тканин.

Пожвавлення промислового виробництва, яке розпочалося у середині 1990-х рр. польські економісти пов'язують, як правило, з приходом потужних інвесторів. Станом на кінець 1997 р. в країну було інвестовано близько 20 млрд дол. (у 1990 р. лише 89 млн, а вже в 2000 р. загальний обсяг ПІІ перевищив 50 млрд). Першими на ринок країни прийшли такі відомі ТНК, як Fiat, Daewoo, ABB, THOMPSON, Pepsi Co, Coca-Cola, Phillip Morris, BP та ін. Станом на кінець 1997 р. найбільшими інвесторами виявилися італійський Fiat (1141,9 млн дол. інвестицій) та південно-кореїнська Daewoo (1011,3 млн дол.). Суттєво нарощував свою присутність у Польщі і міжнародний капітал. Зокрема ТНК EBOiR посіла третє місце (616,5 млн дол.). У цей час активно відбувався процес створення нових робочих місць передусім в автомобілебудуванні.

Значні зміни відбулися й у фінансовому секторі країни. У 1991 р. розпочав роботу американський Citibank, який є одним

із лідерів банківської справи у світі. Майже одночасно на польському фінансовому ринку опинилися німецький Commerzbank, а також ING Grup, LG, Allied Irish Bank PLC. Жорстка конкуренція між ними привела до злиття (поглинання) багатьох польських банків та зменшення контролю над ними з боку держави. На кінець 2000 р. серед 73 функціонуючих у країні банків лише 7 певною мірою контролюються урядом країни. Два найбільших банки РКО BP та Рекао мали у 2000 р. активи в розмірі 12,2 млрд дол. До інших лідерів належать Bank Prezemyslowo-Handlowy РВК та Bank Handlowy, які є членами Citigroup. Обсяг і якість банківських послуг, у тому числі кредитних, зараз ні чим не відрізняється від аналогічних у країнах ЄС, хоча кредитна ставка є дещо вищою.

Упродовж наступних п'яти років суттєвою проблемою залишатиметься сільське господарство, в якому, як було сказано вище, зайнята майже п'ята частина трудових ресурсів. Квоти на виробництво аграрної продукції, які встановив Європейський Союз для Польщі, є досить низькими. Так, виробництво молока в країні обмежується 200 л на одного жителя, у той час коли в Ірландії така норма становить 1000 л. Непокоять польських селян також суворі санітарні та технологічні вимоги до виробництва продуктів харчування, які їхній уряд вимушений був імплементувати впродовж останніх років. Економісти-аграрії прогнозують значні зміни у польському фермерстві, що зумовлені не тільки посиленням конкуренції між основними товаровиробниками, а й порівняно низькою щодо європейської товарністю виробництва.

*Після вступу Польщі до Європейського союзу у 2004 р. сталися значні структурні зрушення в її економіці, які можна звести до кількох блоків.*

I. *Зростання цін*, зумовлене насамперед порівняно високою щодо ЄС інфляцією, яка у період з серпня 2003 р. по серпень 2004 р. становила 4,6 %, тоді як прогнозувалося, що вона не повинна була перевищувати 2,5—3,5 %. Внаслідок цього ціни на продукти харчування та напої за цей період зросли на 9,3 %. Інфляційним чинником також виступає підвищення цін на паливо, збільшення ставок непрямих податків, підвищений попит на польські продовольчі товари за кордоном.

II. *Деформована структура інвестицій*, яка збереглася з 1990-х рр., за якою майже 80 % їхнього обсягу припадало на промисловий сектор (2004 р.), при цьому 34 % з них становили надходження до харчової промисловості, виробництва гумотехнічних виробів та штучних матеріалів (15 %), а також переробки неметалічної сировини (12 %).

Упродовж року, який передував вступу Польщі до ЄС, відбулося значне зростання обсягів прямих іноземних інвестицій. Так, якщо у 2003 р. їх було залучено 6,42 млрд дол., то за даними Центру стратегічних досліджень уряду у 2004 р. їх розраховували отримати вже у 1,5 раза більше. Водночас польські компанії продовжували інвестувати свій капітал за кордон, переважно у сусідні країни (Росія, Україна, Словаччина, Чехія). У 2004 р. ситуація дещо змінилася. Країна стала більше інвестувати в розвинуті держави ЄС. Приміром варшавський концерн з виробництва пального PKN Orlen та виробник побутових приладів Amica активно інвестують свій капітал до Німеччини.

III. *Зростання макроекономічних показників* зумовлене отриманням країною інтеграційних переваг, яке дав їй вступ до Європейського Союзу. Приміром, якщо реальний приріст ВВП Польщі у 2003 р. становив 3,7 %, то планується, що у 2004 та 2005 рр. він сягатиме щорічного показника у 5 %. Темпи зростання продуктивності праці в країні є вищими за аналогічні в Західній Європі, проте їх відносний рівень досить низький.

Дохід на душу населення в країні за ПКС становить лише 43 % рівня ЄС — 15, це більше за показник Латвії (33 %), але значно нижче за Кіпр (75 %). Багатомільярдні субсидії зі структурних фондів та Фонду згуртування, які надходитимуть в країну впродовж 2004—2006 рр. в цілому не зможуть ліквідувати відставання, проте значно зменшать відстань між лідерами та аутсайдерами розширення.

IV. *Високий рівень безробіття*. Станом на серпень 2004 р. його показник становив 19 % (тобто 3 млн осіб). Незважаючи на те, що мало місце збільшення обсягу промислового виробництва, заробітна плата зростала повільно, а у промисловому секторі наявною була тенденція до скорочення, що призводило до збільшення пропозиції польської робочої сили на європейських ринках.

V. *Консолідація державних фінансів*, що є необхідною запорукою подальшої конвергенції Польщі з Європейським Союзом.

VI. *Значна регіональна диференціація*. Якщо на початку 1990-х рр. більша частина ПІІ концентрувалася в Варшаві, то вже починаючи з кінця ХХ ст. відбувався процес їх «розтікання» по інших регіонах. Так, у 2001 р. на Варшаву припадало лише 10 % їх загального обсягу. Проте рівень безробіття та доходів є і зараз різним у країні. Так, наприклад, перший із них у столиці не перевищує 1 %, у той час як у східних воєводствах становить близько 20 %.

### 5.8.3.3. Особливості зовнішньоекономічних відносин

Протягом 90-х рр. ХХ ст. Польща нарощувала зовнішньоекономічні зв'язки з країнами Європейського Союзу, які мали у цей період різну інтенсивність, хоча наявною стала тенденція до зростання обсягів як експорту, так і імпорту. Головною особливістю зовнішньої торгівлі Польщі у цей час було переважання експорту над імпортом, що наявно впливає із табл. 5.21.

Таблиця 5.21

#### ЕКСПОРТ ТА ІМПОРТ ПОЛЬЩИ, МЛН ДОЛ.

Індикатор	Роки				
	1996	1997	1998	1999	2000
Імпорт	34 844	40 553	45 303	45 132	48 210
Експорт	27 557	30 731	32 467	30 060	35 902
Сальдо	- 7287	- 9822	- 12 836	- 15 072	- 12 308

За період з 1996 по 2000 р. польський імпорт до країн ЄС зріс в 1,4 раза, тоді як експорт збільшився лише в 1,3 раза. Зберігалося негативне сальдо зовнішньої торгівлі, яке перекривалося у багатьох випадках іноземними позиками. Разом з тим, у структурі імпорту все більше домінували інвестиційні товари, а також нафта та природний газ (переважно з Російської Федерації), їх споживачем нерідко виступали спільні підприємства, яких станом на початок 1999 р. налічувалося близько 30 тис. «Автомобільний інвестиційний бум», який мав місце у середині 1990-х рр., та інвестиції у виробництво телевізорів та радіоприймачів сприяло суттєвому нарощуванню експорту цих товарів упродовж перших дев'яти місяців 2004 р. Суттєво зріс також експорт засобів виробництва. Цей рік був рекордним також і щодо експорту польського продовольства на ринки Євросоюзу. Традиційно висока якість, високі смакові властивості, низькі ціни, спрощення митних процедур, відміна ветеринарного контролю, активне освоєння інвестицій, що надійшли на модернізацію фермерського господарства та харчової промисловості, привели до експансії продовольчих товарів країни на ринках ЄС. Відповідно до прогнозів Міністерства сільського господарства Польщі експорт продовольства в країни Євросоюзу сягнув у 2004 р. 5 млрд євро, тобто на 1 млрд перевищив імпорт та був значно вищим, ніж у 2003 р.

Наступною позитивною рисою стало покращання сальдо зовнішньоторговельного балансу, проте він і зараз залишається поки що від'ємним (за 7 місяців 2003 р. від'ємне сальдо становило 3,3 млрд євро, а за аналогічний період наступного 2004 р. — 2,6 млрд).

За свідченням багатьох європейських експертів, суттєво зросла конкурентоспроможність польських товарів на ринках ЄС, що у першу чергу пов'язують зі збільшенням продуктивності праці, асортиментною диверсифікацією виробництва та іншими перевагами.

Останнім часом відбулися також певні зміни і в географії зовнішньої торгівлі (табл. 5.22).

Таблиця 5.22

**ОСНОВНІ ТОРГОВІ ПАРТНЕРИ ПОЛЬЩІ, ПИТОМА ВАГА, 2000 р., %**

Експорт	Імпорт
1. Німеччина — 34,9	1. Німеччина — 23,9
2. Італія — 6,3	2. Росія — 9,4
3. Франція — 5,2	3. Італія — 8,3
4. Нідерланди — 5,0	4. Франція — 6,4
5. Великобританія — 4,5	5. Великобританія — 4,4
<b>ЄС-15, разом — 70,0</b>	<b>ЄС-15, разом — 61,2</b>

*Джерело:* The Statesman's Yearbook 2004. / Ed. by B. Turner. — London — NY, 2004. — P. 1305.

У 2003 р. Польща вийшла на шосте місце (після США, Китаю, Японії, Швейцарії, Росії) серед країн — імпортерів Євросоюзу. На країновому рівні це були такі держави, як Німеччина, Італія та Франція. Крім сировинних товарів, частка яких є традиційно високою, перші позиції посів експорт автомобілів та запасних частин до них, побутових приладів, текстилю, меблів та будівельних матеріалів. Останнім часом почали користуватися попитом на європейському ринку також засоби програмування, вироблені в Польщі.

У структурі імпорту, як уже згадувалося, переважають технологічні товари та енергоносії, а основними партнерами виступають Німеччина, Росія, Італія. Зниження трансакційних витрат, зумовлене вступом країни до ЄС, і тут сприяло суттєвим змінам. Станом на середину 2004 р. постачання товарів тільки сільськогосподарської групи до Німеччини збільшилося на 36 %, до Нідерландів — на 50 %, до Франції — на 47 %, до Італії — на 45 %, Великобританії — на 38 %, і це при тому, що експорт «товарів продовольчої групи» є високо регламентованим в ЄС.

#### **5.8.4. Особливості економіки Чехії**

Після розвалу соціалістичної системи в Центральній та Східній Європі Чехія мала значні переваги в плані модернізації своєї економіки та стрімкому переходу її до ринку. Основними перевагами, що характеризували цю «виключність» країни були: високий рівень розвитку виробництва, відносно висока якість товарів та послуг, що випускаються, зорієнтованість населення країни на швидку інтеграцію із Заходом тощо. 1 січня 1993 р. відбулося «оксамитове розлучення» Чехії зі Словаччиною, яка в межах колишньої Чехословаччини мала значно нижчий рівень соціально-економічного розвитку. Це дозволило у короткий строк досягти значних успіхів у плані трансформації національної економіки, яка відбувалася у три етапи і мала всі ознаки градуалізму. Упродовж 1993—1996 рр. країна впевнено продемонструвала всій Європі високі темпи економічного зростання, її щорічний ВВП у цей період збільшувався на 4—5 % щорічно. Проте 1997 р. опинився кризовим для економіки країни. Його основними причинами стали: затримка реструктуризації промислових підприємств, слабкість створеного в країні ринку капіталів, зростання дефіциту платіжного балансу (у 1996 р. він досяг 8 % ВВП). До цього слід також додати необґрунтованість існування «валютного коридору», за якого Центральний банк вимушений був витратити понад 3 млрд дол. на штучну підтримку чеської крони, що не дало ніяких результатів, обвал курсу національної валюти став неминучим. Значною мірою це було спровоковано також непомірно високим зростанням заробітної плати, яка відставала від темпів зростання продуктивності праці.

У наступні три роки спостерігалось від'ємне чи близьке до нульового зростання ВВП і лише у 2000 р. приріст ВВП становив 2,9 % (у 2001 р. вже 3,6 %). Основними заходами, які здійснював уряд упродовж кризового періоду були: реструктуризація підприємств, приватизація банків та комунальних послуг, зменшення державного впливу на економіку, стимулювання залучення ПІІ, зниження державних витрат. Водночас уряд Чеської Республіки активно працював над імплементацією основних документів Європейського Союзу в національне законодавство, що дозволило країні ввійти до складу цієї організації 1 травня 2004 р.

Сучасна структура господарства країни характеризується низькою питомою вагою сільського господарства у структурі ВВП країни, питома вага якого у 2002 р. становила лише 3,7 % (у 1998 р. — 4,2 %). У структурі зайнятості цей відсоток дорівнював лише 4,9 % (у сусідній Польщі — 19,6 %, Словаччині — 6,6 %).



Близько 40 % становить частка промисловості та 56 % припадає на сферу обслуговування, зайнятість в якій невпинно зростає. Особливістю останньої є високий рівень розвитку туристичного бізнесу. Приміром, у 1999 р. країну відвідало 16 млн іноземних туристів (в 1,6 раза більше, ніж населення країни), що сприяло залученню в економіку країни понад 3 млрд дол. Питома вага туристичної індустрії в структурі ВВП вже зараз перевищує 8 %.

Чехію початку XXI ст. характеризує досить високий рівень приватного сектору. Понад 80 % випуску промислової продукції створюється саме в ньому. Цьому значною мірою сприяли прямі іноземні інвестиції, приплив яких після 2000 р. суттєво збільшився, разом з тим, їх розподіл у країні є нерівномірним. Якщо станом на початок 2002 р. у середньому на одного жителя країни припадало 2654 дол. ПП, то на одного столичного жителя — 11 522. Аналогічним був також рівень безробіття — 9,8 % у цілому по країні та 3,7 % у Празі. А ось щодо середньої зарплати, то вона має менш контрастний вигляд (450 дол. по ЧР та 655 дол. у Празі).

Характеризуючи потенціал Чеської Республіки у світовій економіці, слід зазначити певні особливості.

1. *Чехія має доволі високий рівень індексу людського розвитку*, за показником якого країна посідала у 2002 р. 32-е місце у світі (0,861), пропускаючи перед собою з усіх країн ЦСЄ лише Словенію.

2. *Країна має значні технологічні позиції у світі*. Так, за індексом технологічних досягнень (ІТД) Чехія посідала 21-е місце у світі в 1999 р., випереджаючи деякі країни ЄС (Грецію, Португалію).

3. На відміну від багатьох держав ЦСЄ *більша частина інвестицій поступала в галузі машинобудування (близько 40 %)*, що привело до збільшення експорту. Наприклад, чеська «Шкода» завдяки німецьким капіталовкладенням суттєво нарощує обсяги продажів автомобілів на європейських і світових ринках. Велике значення для залучення нових ПП в економіку країни мало створення нової інституційної структури «Чехінвесту», який відкрив свої відділення не тільки у фінансових столицях світу, а й у найбільших інноваційних комплексах (приміром у Силіконовій долині США) з метою запозичення технологій «ноу-хау».

4. *Швидко відбувався процес приватизації банків*, їх збільшення та злиття, а також перехід контрольного пакету акцій до іноземних власників. Активи трьох найбільших у Чехії банків зараз становлять 16,6 млрд дол. (1999 р.), при цьому майже 95 % цих активів припадає на зарубіжних інвесторів.

5. Структурні зрушення в економіці *зумовили значні зміни в складі та співвідношенні окремих видів експорту*. Так, питома

вага машин та обладнання становить 41 %, хімічні продукти — близько 10 %, інші промислові товари — 40 %, з чого випливає, що країні вдалося уникнути сировинної спеціалізації. Вступ Чехії до ЄС збільшив його питому вагу в структурі зовнішньої торгівлі, яка навіть перед цим була найбільшою серед країн ЦСЄ (69 % в експорті та 62 % в імпорті, 2000 р.).

6. *Уряд країни постійно працює над подоланням регіональних диспропорцій у країні, а чеська модель локального розвитку є у багатьох випадках показовою для всіх постсоціалістичних країн. Зупинимося на ній детальніше, так само як і на тих обсягах допомоги з боку структурних фондів ЄС, яку країна почала отримувати з травня 2004 р.*

Відповідно до закону «Про державну підтримку регіонального розвитку» пріоритетними для Чеської Республіки є наступні території:

1) регіони з посиленою державною допомогою, що характеризуються низьким рівнем розвитку, у тому числі:

а) території зі значними структурними змінами, які призвели до рецесії у діяльності окремих секторів їх економіки та компаній, що працюють в них, а відтак і до значного зростання рівня безробіття;

б) економічно слаборозвинуті території, тобто ті, що мають показники розвитку нижчі за середні по країні;

в) сільські території, що характеризуються низькою густиною населення, депопуляцією та високим відсотком працівників, що зайняті у сільському господарстві.

2) Інші регіони, до яких відносять прикордонні території, колишні військові зони, території, що постраждали внаслідок стихійного лиха чи забруднення довкілля, території з низьким рівнем розвитку економіки через несприятливі умови, а також території з домінуванням аграрного виробництва та високим рівнем безробіття.

3) Регіони індивідуальної підтримки.

Наведена вище модель у цілому відповідає європейській системі індикації регіонального розвитку країн Європейського Союзу, що випливає з «Порядку денного — 2000» (Agenda-2000), який визначив пріоритети наднаціональної підтримки впродовж 2000—2006 рр. Однак деяку відмінність при цьому мають регіони з низькою густиною населення. Справа у тому, що коли в ЄС писали цей документ, то передбачалося, що системну допомогу будуть отримувати зі структурних фондів ті регіони Швеції (Північний Схід) та Фінляндії (Північ), де відповідний показник становить менше 10 осіб на км<sup>2</sup>. Середня ж густина населення у Чеській Республіці дорівнює 129 особам на км<sup>2</sup>, проте навіть коливання на рівні +50 % названого індикатора, які спостерігаються у чеських регіонах, навряд чи виведуть їх на подібний

до «скандинавського» рівень, а відтак вони можуть підтримуватися спираючись лише на національні фонди, за умови, що це не буде суперечити європейському конкурентному законодавству.

Досить багато суперечностей викликає також у ЧР сама схема допомоги як депресивним територіям, так і активним. Сьогодні прямими інструментами підтримки регіонів у Чеській Республіці визначено лише три:

- 1) субсидії (включаючи субсидії на робочу силу);
- 2) низьковідсоткові позики чи позики, що спрямовані на розвиток пріоритетних територій, чи територій, що мають певні привілеї;
- 3) повернення фінансової допомоги.

Подібний інструментарій дещо відрізняється від того, який існує в деяких країнах ЄС, насамперед своєю конкретизацією, що дозволяє уникнути розпорощення державного бюджету, неможливості формування «споживацької» схеми з боку депресивних регіонів, а також максимізації підтримки територій, які активно розвиваються.

Значною перевагою чеської моделі розвитку є те, що в цій країні вдалося уникнути «диверсифікації виробництва документів про регіони», що явно відрізняє їх від багатьох пострадянських держав, хоча останнім часом в Україні намітилася наявна тенденція до уніфікації законів, розпоряджень та стратегій відповідно до аналогічних документів в ЄС та країнах-аплікантах. Найважливішими нормативно-регулятивними актами, що спрямовані на подальший регіональний розвиток в Чеській Республіці, є:

- довгострокова політика розвитку;
- стратегія регіонального розвитку;
- національна програма регіонального розвитку (середньострокова).

Названі документи є гармонізованими до аналогічних в ЄС та передбачають крім наявності місцевих стратегій, ще й програми для розвитку окремих територій, на які вже у 2002 р. було виділено близько 2,4 млрд чеських крон (середній курс 1 дол. США у тому році дорівнював 32,7 CZK), з яких 985 млн крон пішло на підтримку проєктів в Моравії—Силезії, 826 млн — у Північно-Західний регіон, 300 млн — у Прешовський регіон, де проходило будівництво відділення ТНК «Філіпс», та 252 млн для підтримки економічно слабозвинутих регіонів та колишніх військових зон Ралско та Млада.

Сучасна Чехія наполегливо працює на впровадження у життя нового Національного плану розвитку<sup>31</sup>, який чітко встановив пріоритети, цілі, завдання, напрями та рівні регіонального розвит-

---

<sup>31</sup> Národní rozvojový plán 2004—2006 — Praha: Česká republika, Ministerstvo pro místní rozvoj, 2003.

ку, а також механізми підтримки чеських адміністративно-територіальних формувань. Він був розроблений у грудні 2002 р. та схвалений Європейською Комісією у лютому 2003 р. і розрахований на період 2004—2006 рр. Початок його реалізації був намічений на червень 2004 р., тобто через місяць після офіційного вступу Чеської Республіки до ЄС. Природно, що Чехія розраховує на суттєву підтримку багатьох своїх проектів через систему структурних фондів та Фонду згуртування, що матимуть місце впродовж 2004—2006 рр. Досить красномовно про нарощування масштабів цієї підтримки свідчить розподіл коштів фондів ЄС, що подано у табл. 5.23, з якої випливає таке: найпотужнішу допомогу отримуватимуть чеські регіони все ж таки зі структурних фондів (Європейський соціальний фонд, Європейський фонд з управління та надання гарантій для сільськогосподарського виробництва, Європейський фонд регіонального виробництва, Фінансовий механізм розвитку рибальства), на які припадатиме 64 % усіх коштів, що поступатимуть з ЄС.

Таблиця 5.23

**РОЗПОДІЛ КОШТІВ СТРУКТУРНИХ ФОНДІВ ЄС  
ТА ФОНДУ ЗГУРТУВАННЯ ДЛЯ ЧЕСЬКОЇ РЕСПУБЛІКИ  
ВПРОДОВЖ 2004—2006 РР., МЛН ЄВРО, (ціни 1999 року)**

Напрямок фінансування	Разом	Роки		
		2004	2005	2006
<i>Фонд згуртування</i>	...	...	...	...
Максимум	932,1	319,2	262,8	350,1
Мінімум	740,5	253,2	208,4	278,9
У середньому	836,3	286,2	235,6	314,5
<i>Структурні фонди</i>	1491,2	371,4	498,1	621,7
Мета 1	1286,4	307,0	431,1	548,3
Мета 2	63,3	21,1	21,1	21,1
Мета 3	52,2	17,4	17,4	17,4
<i>Європейські ініціативи</i>				
Інтеррег	60,9	19,0	19,0	22,9
Еквал	28,4	6,9	9,5	12,0
Структурні операції разом	2327,5	657,6	733,7	936,2

Джерело: Programy Pomoci Evropských Společenství 2003/2004. — Praha: Ministerstvo financí, 2003. — P. 7.

При цьому на ціль 1 (сприяння розвитку та реструктуризації регіонів з відставанням у темпах) припадатиме 55,3 % усіх коштів, чи 86,2 % структурних фондів. Як зазначалося раніше, Прага буде виключена зі списку реципієнтів, через те що перевищує середній по ЄС індикатор ВВП на душу населення. Натомість чеська столиця може розраховувати на фінансування певних проектів за ціллю 2 (підтримка регіонів зі структурними проблемами у сфері соціально-економічних перетворень і сільського господарства) та за ціллю 3 (модернізація політики в галузі освіти, професійно-технічної підготовки і зайнятості та відповідних систем). Європейська Комісія ухвалила також рішення щодо підтримки деяких європейських ініціатив з їх реалізації в Чеській Республіці. Найбільш значущими з них є програма інтеррегіонального співробітництва (Інтеррег) та рівноправ'я на ринку праці (Еквал).

Виходячи з того, що впродовж усього періоду (2000—2006 рр.) програмної діяльності структурних фондів та Фонду згуртування буде витрачено 215 млрд євро (у цінах 1999 року), Чехія може розраховувати лише на 2,3 млрд євро — 1,1 %, що є суттєвим доповненням до національних програм підтримки розвитку регіонів, хоча й не зовсім відповідатиме її новому статусу та конкретним потребам адміністративно-територіальних утворень.

Добре розуміючи, що основним напрямом підтримки чеських регіонів виступає не отримання субсидій з боку держави та європейських структур, а розвиток підприємництва в них, урядом Чеської Республіки було розроблено та апробовано новий проект Міністерства промисловості та торгівлі і агентства ЧехІнвест щодо створення промислових зон. Упродовж 1998—2002 рр. на названі цілі було витрачено з держбюджету 73,4 млн євро<sup>32</sup>. Від загальної кількості у 62 зони, які отримали підтримку за цим проектом, лише 50 частково чи повністю відповідають своєму призначенню. Саме в останніх було реалізовано 131 інвестиційний проект загальною вартістю 3,5 млрд євро. Протягом 2004 р. інвестори створили в них ще близько 40 000 нових робочих місць. Для чеських депресивних регіонів саме цей показник є найбільш значущим з огляду на високий рівень безробіття в сільській місцевості та маленьких містах. Найбільші інвестиції у промислові зони були внесені фірмами з Німеччини та Японії, а галузевими лідерами виявилися автомобільна (48 % загального обсягу ПІІ) та електронна і електротехнічна промисловості

---

<sup>32</sup> Сланинова Р. В Чехии объявлены «Зоны года» // Чешская торговля и предпринимательство (актуальные статьи об интеграции в ЕС). — 2003. — № 1—2. — С. 17.

(21 %). Найефективнішими з цих зон є Пльзенська (інвестори — Daiho, Intersoft-Holding, Matsushita Television Central Europe та ін.), Південно-Моравська (Tyco Elektonice, DC, Vaillant, Walter), Оломоуцька (LG, Philips Display Czech Republic). Все більше регіональними інвесторами виступають чеські компанії, які вміло користуються тими перевагами, що надаються їм місцевими органами влади. Окремо слід сказати про інноваційний характер залучення прямих іноземних інвестицій. Відділення ЧехІнвесту відкрито в основних фінансових центрах світу (Лондон, Цюрих, Нью-Йорк та ін.), проте останнім часом деякі офіси було відкрито також і на території провідних інноваційних комплексів.

Як впливає з наведених вище фактів, Чеська Республіка перебуває на стадії переходу до постіндустріального суспільства, а її вступ до Європейського Союзу хоча і викликав значну деформацію галузевої структури, яка існувала на початку 90-х рр., однак привів до посилення позицій чеських підприємств на європейських та світових ринках.

### **5.8.5. Особливості економіки Словаччини**

За індексом людського розвитку у 2001 р. Словаччина посіла 39-е місце у світі, поступаючись у Центральній та Східній Європі лише Словенії, Чехії, Польщі та Угорщині. Її ВВП на душу населення в тому ж році сягнув 11 960 дол. (за ПКС), і за цим індикатором країна випереджала Польщу, хоча пропускала вперед три інші держави ЦСЄ. Разом з тим, Словаччина має досить потужні технологічні позиції у європейській економіці. Так, за індексом технологічних досягнень (0,447 — у 1999 р.) країна посідала 25-е місце у світі, випереджаючи такі держави ЄС, як Греція та Португалія. У тому ж році питома вага експорту високих і середніх технологій дорівнювала 48,7 %, а грамотність населення у 100 % (2001 р.), рівень якої визначався національною статистикою, не констатується ніде більше у світі. Проте говорити про успішну реалізацію науково-технологічного потенціалу країни поки що зарано. Сучасну Словаччину можна охарактеризувати як державу з різочими контрастами в економіці і соціальній сфері, які найбільш рельєфно проявлять себе на регіональному та галузевому рівнях.

Після роз'єднання 1 січня 1993 р. з Чехією і утворення самостійної держави Словаччина розпочала реалізацію ідеї побудови економічно розвинутої європейської країни, проте мала на цьому

шляху значно більше труднощів, ніж її колишня союзниця. Основними труднощами, які прийшлося долати, були:

- нижчий рівень розвитку і конкурентних на світовому ринку виробництва, ніж у Чехії;
- розрив глибоких коопераційних зв'язків з чеськими підприємствами;
- більша орієнтованість у зовнішній торгівлі на ринки східних сусідів, ніж на ринки ЄС;
- повільні та далеко не завжди послідовні реформи економіки після 1993 р.;
- наявність значних територіально-галузевих диспропорцій у країні, які протягом перших десяти років суттєво дистанціювали її регіони.

Економічне зростання в Словаччині мало місце впродовж другої половини 1990-х рр. і дало певні переваги в плані трансформації її господарства, хоча, як зазначалося раніше, цей процес йшов у країні повільними темпами і мав швидше за все «компенсаційну» основу (тобто після кризи роз'єднання двох країн розпочалося економічне зростання, що було наслідком відносно хорошої кон'юнктури словацьких товарів на ринках пострадянських країн). Російська та азійська кризи 1996—1997 рр. мали свій відбиток і в Словаччині, а її наслідки найбільш рельєфно проявили себе у 1999 р.: різке падіння зростання ВВП, великий бюджетний дефіцит, дефіцит поточних рахунків, стрімке зростання зовнішнього боргу тощо.

Швидкі та багато у чому мало популярні заходи уряду щодо долання системної кризи в країні, завершення приватизації, зменшення дефіциту бюджету, децентралізація банківської системи та переорієнтація на європейські ринки сприяли відновленню темпів економічного зростання. Так, приріст ВВП у 2000 р. досяг 2,2 %, а у 2001 р. — 3,3 %, сучасна ж його структура в цілому відповідає європейській моделі, в якій на сервісній галузі припадає 64 %, промисловість — 31,6 %, сільське господарство — 4,4 %.

Основними галузями економіки в Словаччині є виробництво продукції чорної металургії, продовольства, електроенергії, видобування кам'яного вугілля, ядерного палива, хімічна промисловість, випуск транспортних засобів, текстилю, електричних та оптичних приладів тощо. Сільське господарство представлене вирощуванням зернових культур, картоплі, хмелю, свинарством та розведенням великої рогатої худоби.

Підготовка до вступу до Європейського Союзу, що велася впродовж 1996—2004 рр., передбачала значні зміни у структурі

виробництва, що були викликані необхідністю «нормалізації» експорту по трьох «чутливих» для ЄС галузях — чорної металургії, сільського господарства та текстильної промисловості, що викликало на перших порах суттєву галузеву деформацію. Як наслідок, країна й зараз має найвищий серед нових членів ЄС рівень безробіття, який напередодні вступу до Євросоюзу становив 18,6 % (2002 р., за методикою МОП).

Словаччина має значні територіальні розбіжності концентрації ПШ, при цьому безперечним лідером є столичний регіон, на який припадає близько 50 % їх загального обсягу. На значному відриві від Братислави йдуть інші регіони, а рівень безробіття в східних областях країни нерідко перевищує позначку у 30 %. Виходячи з цього можна було очікувати й значних розбіжностей у показниках валового регіонального продукту на душу населення. Так, столиця країни станом на кінець 2004 р. вже перевищила середній показник по Євросоюзу сягнувши 104 %, тоді як аналогічний індикатор по країні є трохи більшим за 30 %.

Особливістю зовнішньої торгівлі є досить значне від'ємне сальдо, яке хоча й скоротилося останнім часом, все одно залишається від'ємним, що випливає з наведених у табл. 5.24 даних.

*Таблиця 5.24*

**ЕКСПОРТ ТА ІМПОРТ СЛОВАЦЬКОЇ РЕСПУБЛІКИ, млрд дол.**

Показник	Роки				
	1997	1998	1999	2000	2001
Імпорт	11,7	13,1	11,3	12,8	14,8
Експорт	8,8	10,7	10,2	11,9	12,6
Сальдо	-2,9	-2,4	-1,1	-0,9	-2,2

Як видно з табл. 5.24, експорт у цілому перевищує імпорт, а негативне сальдо, як правило, пояснюють масовим ввезенням інвестиційних товарів та технологій.

Суттєві зміни відбулися впродовж останніх десяти років у географічній структурі зовнішньої торгівлі. Якщо на початку реформ лише 30 % обсягів зовнішньої торгівлі припадало на країни ЄС, то вже на початку XXI ст. — близько 60 %. Найбільшими партнерами з експорту у 2000 р. були: Німеччина — 27 %, Чехія — 15 %, Італія — 9 %; з імпорту — Німеччина — 27 %, Російська Федерація — 18 %, Чехія — 15 %. Домінування енергоносіїв у структурі імпорту є значною проблемою країни.



Перспективною галуззю в Словаччині вважають іноземний туризм. Так, у 1999 р. країну відвідав майже 1 млн іноземних громадян, а оплачені ними послуги становили 2 % її ВВП. У державі переконані, що в перспективі ця цифра могла б зрости до 5—7 %, що відповідало б рівню сусідніх з нею Чехії та Угорщини.

Протягом 2003—2004 рр. (у тому числі після вступу до Європейського Союзу) Словаччина сміливо продовжувала системне реформування своєї економіки щодо зближення з економічною моделлю ЄС. Серед багатьох заходів цього процесу передусім слід відзначити: введення єдиного податку у розмірі 19 %, що створило хороший базис для подальшого соціально-економічного зростання; суттєве зменшення рівня інфляції, хоча остання залишається високою порівняно з іншими державами ЦСЄ; зближені показників відсоткової ставки за кредитами з провідними країнами ЄС; скорочення суми державного боргу та дефіциту державного бюджету. Такі заходи уряду Словаччини, відомі в ЄС як «Маастрихтські вимоги конвергенції», на думку експертів Європейської Комісії, дозволять Словаччині однією з перших увійти впродовж 2006—2007 рр. до Європейського монетарного союзу і замінити словацьку крону на євро.

### **5.8.6. Особливості економіки Угорщини**

Ще за соціалістичних часів Угорщина вирізнялася більшим, ніж інші країни ЦСЄ, лібералізмом зовнішніх економічних відносин, широким міжнародним співробітництвом і кооперацією не обмежуючись при цьому лише зв'язками в рамках Ради Економічної Взаємодопомоги (РЕВ). Розпад соціалістичного табору дозволив Угорщині з меншими ніж в інших державах цього мегарегіону втратами вийти на авангардні позиції серед країн ЦСЄ наприкінці ХХ — на початку ХХІ ст. Так, у 2001 р. країна посіла 38-е місце у світі за ІЛР, а показник ВВП на душу населення досяг 12 340 дол. (ПКС). За індексом технологічного розвитку країна вийшла на 22-е місце у світі — 0,464 (1999 р.), а питома вага експорту продукції високих та середніх технологій у загальному експорті товарів становить 63,5 %, що приблизно відповідає рівню Великобританії, ФРН, Південної Кореї, та перевищує аналогічний показник Франції, Австрії та Фінляндії. Країна має одні з найбільших серед країн ЦСЄ ПІІ на душу населення, які перевищують 1500 дол. Наступною особливістю її

сучасної економіки є розвиток іноземного туризму. Так, у 1999 р. країну відвідало 13 млн іноземних громадян, що в 1,3 раза перевищує кількість населення країни, отриманий при цьому дохід становить 3,39 млрд дол. тобто близько 8 % ВВП Угорщини.

#### *5.8.6.1. Специфіка переходу до ринку*

«Ринковій підготовленості» Угорщини була притаманна досить складна специфіка її господарства, суть якої зводилася до помірних (поступових) заходів щодо трансформації національної економіки. При цьому «стартові» темпи падіння ВВП у країні на початку 1990-х рр. були нижчими ніж, приміром, у Польщі та багатьох інших державах ЦСЄ. Натомість швидкість нарощування цього макроекономічного показника після завершення адаптаційного періоду (1990—1993 рр.) була нижчою ніж у державах, де застосовувалася модель «шокової терапії». Найважливішою рисою початкового періоду трансформації, на думку одного із фундаторів цієї моделі професора Яноша Корнаї, було збереження у перші роки реформування економіки соціальних функцій держави, відомої під назвою «держава благополуччя». За питомою вагою соціальних витрат у структурі ВВП і за кількістю соціальних благ, що гарантувалися державою, Угорщину й зараз можна порівнювати з найбільш розвинутими скандинавськими країнами, хоча вона значно поступається їм у абсолютних розмірах витрат бюджету. Досить показовим в Угорщині того періоду було співвідношення доходів найбідніших і найбагатших громадян, яке на початку 1990-х рр. становило 1:8 і відповідало рівню Франції та ФРН. Стримування витрат на споживання можна також розглядати як один із заходів реформування економіки у 1990-ті рр.

Показовим в Угорщині був і залишається рівень безробіття, який є значно нижчим, ніж в інших державах ЦСЄ. Якщо впродовж 1990-х рр. цей індикатор коливався в країні в межах 5—9 % (у 1999 р. — 7,1 %), то на початок 2003 р. він знизився до 5,8 % (дані за січень), а з цього випливає, що створення нових робочих місць і збереження існуючих стало головним завданням урядів країни протягом останніх п'ятнадцяти років.

Важливим напрямом реалізації ідей угорського градуалізму була боротьба з інфляцією (дезінфляція), яка також мала притаманну їй специфіку. Особливістю Угорщини було те, що на

відміну від інших країн ЦСЄ вона лібералізувала ціни і вивільнила заробітну плату ще в соціалістичний період, а відтак під час реформування своєї економіки в неї не було проблеми зайвого «грошового навантаження», тому й потреби в обов'язковому секвеструванні. Найвищий рівень інфляції припав на 1991 р., коли досяг цифри 35 % і був зумовлений передусім зовнішнім шоком, викликаним колапсом торгівлі з РЕВ, різким піднесенням цін на енергоносії та переорієнтацію виробництва на європейські ринки. У наступний період інфляція знизилась до 10—15 %, проте вийти на рівень «монетарних правил» у 3—5 % виявилось складним завданням для всіх наступних урядів країни.

Унаслідок реалізації «пакету заходів щодо структурної перебудови» у 1995 р. доходи від експорту подвоїлись, а в його структурі питома вага машин та обладнання збільшилася до 54 %, натомість продукції сільського господарства не перевищувала 9 % (1999 р.).

Разом з тим, не можна не відзначити й те, що угорська еволюційна модель мала у своїй основі й значні проблеми та ускладнення, які розтягнулися на довгі роки. На думку іншого угорського економіста Л. Чаби (2000 р.), вони зводилися до кількох пунктів:

- процес трансформації виявився глибше та ширше, ніж бюджетна трансформація та лібералізація, адже потребував інституційного будівництва і структурних реформ;

- домінування соціальної складової у бюджеті створило так звану «пенсійну бомбу» уповільненої дії, що виникла через приватизацію пенсійних фондів та необхідність перерозподілу фінансування дефіцитів у майбутньому, в якому передбачалось активне старіння нації;

- хронічним став дефіцит бюджету, що також був пов'язаний з великим тягарем соціальної сфери. У 2000 р. країна підійшла до верхньої межі маастрихтських критеріїв на вступ до ЄС, коли показник дефіцитності бюджету сягнув 6 % ВВП;

- велике навантаження на фонд заробітної плати (майже 60 % валових витрат на оплату праці стягується у вигляді податків). У 1998 р. питома вага податків становила 41,8 %, у той час як у «старих» членах ЄС вона не перевищувала 37,2 %;

- виникнення значних регіональних диспропорцій (незважаючи на невеликі розміри території країни), викликаних системними змінами у галузево-територіальній структурі виробництва та сервісних галузях.

### 5.8.6.2. Сучасна структура економіки

За структурою ВВП Угорщина може вважатися типовою постіндустріальною країною, в якій питома вага сервісних галузей перевищує 60 % (2001 р.). Частка приватного сектора в структурі цього показника досягла 85 % і, з огляду на європейські тенденції, швидше за все не буде підвищуватися у майбутньому. Кінець ХХ — початок ХХІ ст. був досить удалим для угорської економіки: темпи приросту ВВП становили 4,2 % у 1999 р., 5,2 % у 2000 р. та 3,8 % у 2001 р., а загальний показник цього індикатора розвитку економіки сягнув 52,4 млрд дол. у 2001 р. І це при тому, що тривало зниження рівня інфляції з 28 % у 1995 р. до 4,8 % на початок грудня 2002 р., хоча, як зазначалося вище, діалося це країні непросто. Так, згідно з національною статистикою, на 31 грудня 2000 р. витратна частина бюджету перевищувала дохідну на 25 %, при цьому резерви Національного банку становили майже 10 млрд дол., що не було катастрофічним для економіки країни, проте яскраво свідчило, що під час вступу до ЄС від неї вимагатимуть більш рішучих заходів щодо бюджетної політики.

Наступною особливістю Угорщини є те, що вона має високу концентрацію капіталу, а відтак і ділової активності у своїй столиці. Понад 40 комерційних банків та 20 страхових компаній базуються в Будапешті, у тому числі найбільша фінансова установа — OTP Bank (National Savings and Commercial Bank of Hungary), активи якого сягають 5,8 млрд дол. (2002).

Основними галузями угорської економіки є: видобувна, металургійна (насамперед алюмінієва) промисловість, виробництво будівельних матеріалів, харчова, хімічна індустрія (переважно фармацевтика), виробництво транспортних засобів. Аграрний сектор представлений вирощуванням пшениці, кукурудзи, соняшникового насіння, цукрового буряку, розведенням великої рогатої худоби, свиней, домашньої птиці тощо.

Зовнішньоекономічна діяльність Угорщини є показовою для багатьох країн Центральної та Східної Європи, а тому потребує більш докладного аналізу. У 2003 р. обсяги угорського експорту становили 37,7 млрд євро, а імпорту — 42,1 млрд. Тобто від'ємне сальдо досягло 4,4 млрд, що було на 1 млрд євро більшим, ніж у 2002 р. Ця загрозлива тенденція також стимулювала зростання зовнішнього боргу країни, який досяг і навіть перевищив встановлений Євросоюзом критичний рівень у 60 % (маастрихтські вимоги) ВВП.

Промислово розвинуті країни є основними зовнішньоторговельними партнерами Угорщини, на які у 2003 р. припадало 80,3 % угорського експорту та 65,4 % імпорту (на країни ЄС відповідно 73,6 та 55,1 %). Разом з тим, наявною стала тенденція уповільненого зростання торгівлі з країнами Європейського Союзу та високих темпів нарощування торгівлі з Росією, Китаєм, країнами ЦСЄ (на той час аплікатами на вступ до ЄС). На країновому рівні виділялася на-самперед четвірка європейських держав, передусім Німеччина, на яку припадало близько 29 % зовнішньоторговельного обороту, Австрія — 7 %, Італія — 6,5 %, Франція — понад 5 %, Росія — 4 %. Несподівано з 9-го на 6-е місце за обсягами експортно-імпортних операцій перемістився Китай, що було пов'язано з форсуванням до нього угорського імпорту. Саме з цією азіатською країною були підписані численні угоди про можливість використання китайських робітників на будівництві автострад (ці проекти частково фінансуються Європейським Союзом передусім в плані створення транс'європейських коридорів), мостів та будапештського метро. Пошук нових ринків інвестування призвів до поглиблення у розвитку угорсько-китайських відносин. Так, угорський холдинг Raba планує створити в Китаї спільне виробництво автобусів та вантажних автомобілів. Разом з тим, тривожною ознакою є від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі країни з КНР, яке сягнуло 3,1 млрд дол. і становить більш як 60 % пасива країни. Сучасні тенденції розвитку зовнішньоекономічних зв'язків відображає табл. 5.25.

Таблиця 5.25

**ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ УГОРЩИНИ**

Групи країн	Експорт			Імпорт		
	2002 р., млрд євро	2003 р.		2002 р., млрд євро	2003 р.	
		млрд євро	% до 2002 р.		млрд євро	% до 2002 р.
Разом	36,5	37,7	103,2	39,9	42,1	105,5
Промислово розвинуті країни	29,9	30,2	101,0	26,7	27,6	103,3
• країни ЄС	27,4	27,7	101,0	22,5	23,2	103,3
у т. ч. Країни ЦСЄ	5,1	5,9	116,1	6,6	7,4	111,1
• країни ЦЄКВТ*	3,2	3,7	115,7	3,4	3,8	113,9
Країни, що розвиваються	1,48	1,53	103,2	6,62	7,2	108,9

\*ЦЄКВТ — Центральноевропейські країни вільної торгівлі.  
Джерело: БІКІ. — 2004. — № 129 (8775).

У сучасній товарній структурі угорського експорту близько 60 % припадає на машини, обладнання, транспортні засоби, 30 % — на продукцію переробної промисловості, 7 % становлять продовольчі товари і близько 4 % — паливно-сировинні товари. Подібною до цього є структура імпорту, з тією лише різницею, що питома вага машин та продукції переробної промисловості є нижчою за експортний відсоток, а паливно-енергетичних товарів значно вищою. Меншим за вивізну квоту є угорський експорт продовольства.

Відмінною від багатьох країн ЦСЄ є активна зовнішньоекономічна діяльність провідних угорських фірм, які швидко закріплюються на ринках цього мегарегіону. Провідні позиції при цьому посідають, як правило, дочірні компанії відомих ТНК. Яскравим прикладом на підтвердження цих слів може бути компанія Audi Hungaria, що спеціалізується на виробництві автомобілів і двигунів. Вартість її експорту у 2003 р. становила 3,5 млрд євро, тобто 10 % усього угорського експорту (за даними «БІ-КІ». 2004. — № 129).

Далі за обсягами продажів ідуть Flextronics, яка виробляє побутову електроніку, засоби зв'язку, телекомунікації, а експорт її продукції становить 2,9 млрд євро (2003 р.), та дочірнє підприємство виробників сотових телефонів Nokia (2,4 млрд євро, 2003 р.). Ці три компанії разом забезпечують 25 % усього угорського експорту.

До ознак експансіоністської (на регіональному рівні) діяльності можна віднести регіональну стратегію угорського акціонерного товариства «MOI», яке тільки у 2003 р. придбало 25 % + 1 акцію хорватської компанії INA, контрольний пакет акцій нафтової компанії «Словнафт» (Словаччина), 23 автозаправочні станції в Румунії у фірми «Шел-Романія», подало заявку на участь у тендері на приватизацію польського нафтопереробного підприємства у м. Гданськ. Великий інтерес виявляє компанія MOI до приватизації нафтопереробних підприємств у Чехії та Сербії. Другим прикладом посилення позицій на ринках ЦСЄ є угорське АТ «Глобус» (харчова промисловість, зокрема плодоовочеконсервна галузь), яке придбало контрольний пакет акцій болгарського консервного заводу «Оторко». У цій же країні угорський «Відеотон» придбав великий пакет акцій електронної компанії «ДЗУ». Як впливає з наведених вище прикладів, угорські корпорації найбільш активно поводять себе на національних ринках нових членів ЄС та аплікантів на вступ до цього інтеграційного об'єднання.

### 5.8.6.3. Особливості членства в ЄС

Вступ Угорщини до Європейського Союзу (2004 р.) став можливим лише за умов виконання системних вимог цієї організації до країни-апліканта. Європейська Комісія ще в жовтні 1999 р. дала позитивну оцінку зрілості Угорщини з погляду готовності до коінтеграції з ЄС. Тоді ж було визначено, що немає потреби у подальшому реформуванні фінансів та зниження темпів інфляції. Разом з тим, упродовж 2000—2004 рр. найбільш пекучою стала проблема внесення державних коштів до консолідованого бюджету Європейського Союзу. Рішення останнього щодо неприпустимості більших внесків нових учасників, ніж загальної суми коштів, що надходять зі структурних фондів ЄС та інших фондів та програм, зменшило напругу в суспільстві, хоча й не розв'язало проблему повністю, адже відповідний перерозподіл коштів обмежував фінансову мобільність країни у їх перерозподілі.

Серед багатьох проблемних ситуацій, які виникли щодо тридцяти одного пакета переговорів з ЄС, найбільш актуальними для Угорщини були два: підвищення ефективності управління муніципальних органів під час радикальної реорганізації їх управління та розвиток ринкової інфраструктури у сільському господарстві. Це виявилось складним завданням, з яким Угорщина повною мірою не впоралася і зараз. Якщо раніше нерівномірність розвитку в Угорщині регулювалася плановими методами, то в останні п'ятнадцять років такі можливості були обмежені. Так, зараз майже 60 % ПП сконцентровано в Будапешті (2002 р.), а регіональні диспропорції за показником ВРП сильно дистанціюють Центральний регіон (Közép-Magyarország) — 72,4 % середнього по ЄС — 15 та Східний (Észak-Alföld) — 32,5 % (дані станом на 1999 р., який визначається в ЄС як базовий).

Залишаються проблеми приєднання Угорщини до Європейського монетарного союзу та дотримання маастрихтських критеріїв: дефіцит державного бюджету не повинен бути більше 3 % ВВП; державна заборгованість не більше 60 % ВВП; рівень інфляції, який не може бути більшим на 1,5 % ніж у трьох найбільш стабільних державах єврозони; рівень відсоткових ставок по банківських кредитах не може відрізнятись більш як на 2 % від показників трьох найстабільніших держав ЄМС. Валютна конвергенція (зближення) держав-учасниць є проблемною для Угорщини, яка особливо загострилося після вступу країни до ЄС. Спеціальне дослідження, яке було проведене Європейським

центральним банком, що охоплювало період з вересня 2003 р. по жовтень 2004 р., засвідчило, що сальдо державного бюджету є від'ємним і становить 6,2 % ВВП, державна заборгованість — 59,1 % ВВП, рівень інфляції сягнув 6,5 % (на Кіпрі — 2,1 %, у Польщі — 2,5 %), ставка по кредитах — 8,1 % (Кіпр — 5,2 %, Польща — 6,9 %).

Дещо знизився в Угорщині останнім часом і рівень конкурентоспроможності національної економіки. Так, за ІКЗ<sup>33</sup> Угорщина перемістилася у 2004 р. з 33-го місця, яке посідала у 2003 р., на 39-те. Дотримання відповідних критеріїв членства ставить країну перед необхідністю скорочення асигнувань на соціальні потреби, що говорить про поступове зменшення «благополуччя» та перехід до прагматичних механізмів регулювання економіки.

Однак за прогнозами експертів Європейської Комісії країна має всі наявні шанси ввійти до єврозони, за найоптимістичнішими прогнозами у 2006—2007 рр., за найпесимістичнішими у 2008—2010 рр.

## 5.9. Україна — ЄС

Позиції України щодо Європейського Союзу вперше на законодавчому рівні були сформульовані в Основних напрямках зовнішньої політики нашої держави та схвалені Верховною Радою 2 липня 1993 р. Упродовж 1993—1994 рр. було проведено декілька раундів переговорів між Україною та Європейською Комісією про укладання Угоди про партнерство та співробітництво між Україною та ЄС (УПС). Названий документ було підписано 14 червня 1994 р. в Люксембурзі і ратифіковано Верховною Радою 10 листопада 1994 р. Проте УПС набула чинності лише 1 березня 1998 р. після ратифікації її 15-ма державами — членами ЄС.

У вересні 1997 р. в Києві відбувся Перший самміт Україна — ЄС, на якому було обговорено основні проблеми правових відносин та окреслено шляхи економічного співробітництва. Станом на кінець травня 2004 р. відбулося сім саммітів Україна — ЄС та шість спільних засідань комітету з питань співробітництва.

Основними документами, що регулюють напрямки зближення України з ЄС є:

- Стратегія інтеграції України до Європейського Союзу, затверджена Указом Президента України (11 червня 1998 р.);

---

<sup>33</sup> ІКЗ — індекс конкурентоспроможності, що зростає.



- Програма інтеграції України до ЄС, затверджена Указом Президента України 14 вересня 2000 р.;

- Стратегія економічного і соціального розвитку України на 2004—2015 рр. «Шляхом європейської інтеграції».

Інституційне забезпечення реалізації державної політики інтеграції до ЄС покладена на такі установи:

- Державну раду з питань європейської та євроатлантичної інтеграції України, яка утворена для координації заходів, спрямованих на реалізацію стратегічних цілей державної політики щодо забезпечення входження нашої країни в європейський політичний, економічний, правовий, а також безпековий простір;

- Уповноваженого України з питань європейської та євроатлантичної інтеграції, який здійснює координацію заходів, спрямованих на європейську інтеграцію;

- Урядовий комітет економічного розвитку з питань європейської інтеграції, основним завданням якого визначено формування та реалізацію державної політики у відповідній сфері;

- Комітет Верховної Ради України з питань Європейської інтеграції.

Відповідно до УПС створено також ряд спільних органів «Україна — ЄС», зокрема Раду та Комітет з питань співробітництва між Україною та ЄС, Комітет з парламентського співробітництва, а також чотири спільні підкомітети (з питань торгівлі та інвестицій; з питань фінансів, економіки, статистики; з питань енергетики, цивільного ядерного сектору та охорони навколишнього середовища, транспорту, телекомунікацій, науки та технологій, освіти та навчання; з питань митниці, транскордонного співробітництва, боротьби з нелегальною міграцією, «відмиванням грошей» та наркобізнесом). У 2005 р. в Україні утворено спеціальну посаду Віце-прем'єра з питань європейської інтеграції.

Розширення Європейського Союзу у травні 2004 р. дозволило Україні отримати статус прикордонної з ЄС держави. Вже зараз спільний з ЄС кордон становить 621 км, а після вступу у 2007 р. Румунії він дорівнюватиме 1152 км, що робить нашу країну однією з найбільших в ЄС держав, що межує з цим інтеграційним угрупованням.

Наближення кордонів ЄС до України досить рельєфно проявило себе вже у 2003 р., коли країни Євросоюзу вийшли на провідні позиції за товарообігом у зовнішній торгівлі нашої держави і на першу сходинку (34,1 % загального вивозу товарів) в експорті українських товарів (табл. 5.26).

Таблиця 5.26

**ЧАСТКА ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ  
ТА ПРЯМІ ІНВЕСТИЦІЇ В УКРАЇНУ З ЄС, СНД ТА РФ, %**

Роки Країни	2000	2001	2002	2003
<i><b>Товарообіг</b></i>				
ЄС — 25	27,9	30,0	32,0	33,9
ЄС — 15	18,4	20,0	21,7	22,5
ЄС — 10	9,5	10,0	10,4	11,4
СНД	43,9	42,2	38,2	38,1
РФ	32,7	29,6	27,2	28,1
<i><b>Експорт товарів</b></i>				
ЄС — 25	27,5	30,4	32,1	34,1
ЄС — 15	16,2	18,3	19,7	19,8
ЄС — 10	11,4	12,1	12,4	14,3
СНД	30,9	28,7	24,4	26,2
РФ	24,1	22,6	17,8	18,7
<i><b>Імпорт товарів</b></i>				
ЄС — 25	28,2	29,5	31,9	33,7
ЄС — 15	20,6	21,7	23,8	25,2
ЄС — 10	7,5	7,8	8,1	8,5
СНД	57,6	56,0	52,8	50,0
РФ	41,7	36,9	37,2	37,6
<i><b>Прямі інвестиції в Україну</b></i>				
ЄС — 25	52,0	51,6	53,5	55,0
ЄС — 15	36,8	34,4	34,6	35,8
ЄС — 10	15,2	17,2	18,9	19,2
СНД	8,5	8,1	6,9	6,5
РФ	7,4	6,9	5,9	5,7

*Джерело:* Послання Президента України до Верховної Ради України. Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2003 році. — К., 2004. — С. 173.

Разом з тим, Європейський Союз виступає найбільшим інвестором в економіку України, питома вага ПІІ держав-учасниць та аплікантив на вступ у 2003 р. перевищила 55 % і є у декілька разів більшою за інвестиції, що надходять з СНД. На країновому рівні головними партнерами України виявилися Німеччина, Італія та Великобританія.

За 2003 р. зовнішньоторговельний товарообіг з країнами ЄС становив 10,4 млрд дол., що на 36,9 % (2,8 млрд дол.) більше аналогічного періоду 2002 р. Обсяги експорту товарів з України до ЄС у 2003 р. порівняно з попереднім зросли на 29,2 % (1,0 млрд дол.) і становили 4,6 млрд дол.

Однак Україна поки що не може претендувати на роль головного партнера Євросоюзу, адже її частка становить лише 0,5 % загального обсягу зовнішньоекономічних операцій цього інтеграційного угруповання.

Не є високодиверсифікованою і товарна структура українського експорту до ЄС — 15, адже 25,5 % загального обсягу становлять поставки мінеральних продуктів; 24,9 % — неблагородні метали та вироби з них; 11,3 % — текстиль та текстильні вироби і лише 8,6 % — машини, устаткування та механізми.

Принципово іншою є структура імпорту з країн ЄС до України, в якій на першій позиції — машини, устаткування та механізми (28 % загального експорту), далі йде продукція хімічної промисловості та пов'язаних з нею галузей (14,6 %), засобів наземного, повітряного та водного транспорту (11,1 %), текстилю та текстильних виробів (7,8 %).

Проте слід зазначити, що напередодні розширення ЄС десять країн-аплікантив проявляли значний інтерес до українського експорту та нарощування обсягів постачання своєї продукції в Україну. Так, у 2003 р. зовнішньоторговельний обіг України з країнами цієї групи становив 5,3 млрд дол., що на 45,8 % (1,7 млрд дол.) більше ніж у 2002 р. Разом з тим, товарна структура експорту мало чим відрізнялася від аналогічної з державами п'ятнадцятки. Основними країнами, куди Україна експортувала свою продукцію (2003 р.) були:

- Угорщина (849,9 млн дол.);
- Польща (763,9);
- Естонія (364,0);
- Словаччина (289,1);
- Кіпр (272,6).

Обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну з країн ЄС — 15 на 1 січня 2004 р. становив 2384,2 млн дол. Головними інвесто-

рами при цьому виявилися Великобританія (686,1 млн дол.), Нідерланди (463,9), Німеччина (441,4), Австрія (252,1). Серед нових держав ЄС інвестиційну активність (поки що в обмежених обсягах) проявили Польща (153,3) та Угорщина (127,6 млн дол.).

Можливості вітчизняного капіталу не дозволяють активно впливати на інвестиційний ринок в ЄС. Обсяг інвестицій з України в економіку держав — членів ЄС на 1 січня 2004 р. становив 17,3 млн дол., або лише 10,6 % обсягу інвестицій, що надходять в інші країни світу з України.

Вступ десяти нових членів до ЄС та зумовлена цим процесом денонсація угод про вільну торгівлю (передусім з державами Балтії) за попередніми розрахунками обсягів мінімальних загальних втрат становила від 240 до 349 млн дол. (експертні оцінки Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України). Як показав досвід 2004 р., українські експортери вчасно переорієнтували вивіз своєї продукції на інші ринки та пристосувалися до нових вимог Європейського Союзу.

Неабияке значення для України має нова ініціатива Європейської Комісії, відома під назвою «Ширша Європа — сусідство»<sup>1</sup>, в якій визначено нову групу держав-сусідів — WNIS — Western Newly Independent States, до якої увійшли Україна, Молдова, Білорусь, перспективне членство яких в ЄС не виключається. Цей документ визначив особливості формування спільного європейського економічного простору, до складу якого мають увійти також Росія, держави Закавказзя та Північної Африки. Основними напрямками процесу створення останнього мають стати:

- регіональна та інтра регіональна кооперація;
- розвиток взаємної торгівлі;
- створення умов для вільного переміщення громадян;
- створення спільної системи безпеки;
- інтеграція транспортної, енергетичної та телекомунікаційної мереж, а також формування європейського дослідницького простору;
- створення нових інструментів для підтримки та захисту інвестицій;
- підтримка інтеграції до ГАТТ/СОТ;
- розвиток фінансової системи тощо.

З огляду на це, найважливішими для України заходами зближення з ЄС є такі напрями розвитку відносин:

---

<sup>1</sup> Communication from the Commission to the Council and Europe Parliament «Wider Europe — Neighbourhood: a New Framework for Relations with our Eastern and Southern Neighbours. — Com (2003) 104 final. — 11.03.2003.

1. *Гармонізація технічних стандартів з міжнародними та європейськими.* Станом на 1 травня 2004 р. в Україні є чинними 1628 національних стандартів. Проведено актуалізацію Переліку продукції, яка підлягає обов'язковій сертифікації в Україні. Реформовано відповідно до європейських стандартів бухгалтерський облік та фінансову звітність. У цілому гармонізації підлягають понад 8000 норм та стандартів, але завершено роботу тільки з 1500.

2. *Адаптація законодавства України до законодавства ЄС.* З цією метою створено Національну раду з питань адаптації законодавства України, міжвідомчу координаційну раду. Відповідно до статті 51 УПС пріоритетними галузями при цьому стали: митне право, законодавство про компанії; банківське право; бухгалтерський облік компанії; податки; фінансові послуги; правила конкуренції тощо.

3. *Співробітництво у сфері юстиції та внутрішніх справ* передбачає насамперед посилення боротьби з організованою злочинністю та корупцією, вирішення проблем правового забезпечення та посилення боротьби з відмиванням «брудних» грошей тощо.

4. *Охорона навколишнього середовища.* Пріоритетними заходами цього напрямку є налагодження співробітництва у сфері проблем, пов'язаних із глобальними змінами клімату, у тому числі зниження викидів шкідливих газів, що призводять до парникового ефекту.

5. *Співробітництво промислових комплексів України та ЄС.* Найбільш вагомими досягненнями у цій сфері є спільні проекти: в сільськогосподарському машинобудуванні з фірмами «Дойч», «Форгаріт», «Хеге» (трактори, комбайни); авіакосмічній промисловості з фірмами Німеччини, Франції, Великобританії; автомобілебудуванні; реконструкції теплових електростанцій (фірма «Сіменс», ФРН). Разом з масовим відкриттям представництв західних фірм в Україні має місце і зворотний процес. Наприклад, Нікопольський завод феросплавів відкриває свої представництва у ФРН, Туреччині, Великобританії.

6. Затверджено нові програми розвитку паливно-енергетичного сектору економіки «Українське вугілля», «Нафта і газ України» до 2010 р. з урахуванням директив Європарламенту та Ради Європи. Здійснено перші кроки щодо створення передумов для відновлення паралельної роботи між енергосистемами України та нових членів ЄС. Першим кроком стало підключення «енергоострова Бурштинської ТЕС» до енергосистеми Європи. Також триває реалізація п'яти угод та спільних проектів з боку ЄС щодо підтримки ринкових реформ в енергетичному секторі.

Україна виконала у повному обсязі свої зобов'язання за Меморандумом про взаєморозуміння 1995 р. щодо закриття Чорнобильської АЕС. Останній діючий блок був зупинений у грудні 2000 р. У рамках міжнародної технічної допомоги, пов'язаної із виведенням з експлуатації ЧАЕС, було побудовано завод з переробки рідких та твердих радіоактивних відходів, сховище відпрацьованого ядерного палива тощо.

7. *Співробітництво у транспортній сфері.* Укладено 15 міжурядових угод про міжнародне автомобільне сполучення, 15 — про повітряне сполучення, 13 — про торговельне судноплавство та ціла низка двосторонніх угод. Завершено роботи з будівництва судноплавного шляху Дунай—Чорне море, що дозволить активізувати транспортну діяльність на півдні. Схвалена Європейською Комісією (1996 р.) модель Пан'європейської транспортної мережі зараз охоплює десять Пан'європейських транспортних регіонів, з яких три коридори проходять через територію України:

коридор III: Дрезден (Німеччина) — Вроцлав (Польща) — Львів (Україна) — Київ (Україна) — автомобільні шляхи та залізниця;

коридор V: Венеція (Італія) — Любляна (Словенія) — Будапешт (Угорщина) — Ужгород (Україна) — Львів (Україна) — Братислава (Словаччина) — Загреб (Хорватія) — Сараєво (Боснія та Герцеговина) — автомобільні шляхи та залізниця;

коридор IX: Гельсінкі (Фінляндія) — Санкт-Петербург (Росія) — Москва (Росія) — Київ (Україна) — Одеса (Україна) — Кишинів (Молдова) — Бухарест (Румунія) — Вільнюс (Литва) — Клайпеда (Литва) — Мінськ (Білорусь) — Александрополіс (Греція) — Орменію (Болгарія) — автомобільні шляхи, залізниця.

Розпочато роботу над проектом BISRO з оцінки розвитку транспортної інфраструктури України.

8. *Науково-технологічне співробітництво.* 7 жовтня 2003 р. під час саміту Україна — ЄС було підписано Угоду про наукове і технологічне співробітництво між Україною та ЄС. У листопаді 2003 р. відбулася презентація українського науково-технологічного центру у Брюсселі (Бельгія). Розвивається співпраця між українськими та європейськими вченими в рамках програм «ІНКО-КОПЕРНІКУС» та «ЄВРІКА».

9. *Співробітництво у сфері освіти* розвивається в рамках Програми транс'європейського співробітництва в галузі вищої освіти — Темпу (програма Тасіс). Важливим завданням найближчим часом має стати реалізація Болонської моделі вищої освіти, яка передбачає тотожність вітчизняного та європейського освітнього простору та уніфікацію освітніх стандартів.

10. *Регіональне та трансрегіональне співробітництво.* Найбільшого розвитку в Україні останнім часом набуло транскордонне співробітництво. З цією метою створено та успішно функціонують шість єврорегіонів, з них два «Буг» та «Карпатський» стали з 2004 р. прикордонними з ЄС.

Єврорегіон «Буг» орієнтується на розвиток спільних проектів між Волинською областю України і двома польськими воєводствами. У рамках програми «Тасіс» здійснювалися заходи щодо реалізації природоохоронних проектів, засновано українсько-польську агенцію регіонального розвитку, налагоджено діяльність кількох міжнародних пропускових пунктів.

У Карпатському єврорегіоні реконструйовано кілька міжнародних пропускових пунктів, запроваджено низку проектів з транскордонного співробітництва. Упродовж дев'яти років реалізовуватиметься проект «Карпати 2003—2011», за якого запроваджуватиметься стратегічний підхід до розвитку транскордонного «співробітництва у Карпатському регіоні» та «Ініціатива розвитку транскордонного співробітництва в Карпатському регіоні» із загальним бюджетом у 400 тис. євро.

11. *Співробітництво в галузі космічних досліджень.* У зв'язку із прийняттям Радою Міністрів ЄС проекту «Галілео», який ставить за мету впровадження до 2008 р. власної європейської супутникової системи, представниками КБ «Південне» розпочато переговори про залучення до цієї ініціативи Євросоюзу. У червні 2003 р. в Брюсселі проведено презентацію української космічної науки і промисловості.

Слід зазначити також, що Україна співробітничала з ЄС й в інших галузях, зокрема у сфері статистики, захисту прав споживачів, туризму, культури.



### **Питання для самоперевірки**

#### **5.1. Країни Європейського Союзу в системі світогосподарських зв'язків**

1. Назвіть основні чинники виникнення Європейського Союзу
2. Які критерії існують для вступу нових членів ЄС? У чому полягає їх суть?
3. Охарактеризуйте позиції розширеного Євросоюзу у світовій економіці.

## **5.2. Сучасні економічні теорії європейської інтеграції**

1. Охарактеризуйте основні теорії європейської інтеграції.
2. Назвіть позитивні і негативні наслідки європейської інтеграції.
3. Охарактеризуйте стадії європейської економічної інтеграції.
4. Які цілі переслідує Європейський Союз? Чим його стратегічні цілі відрізняються від цілей «Порядку денного — 2000»?

## **5.3 Економічна модель Німеччини**

1. Розкрийте специфіку позицій Німеччини у світовій та європейській економіці.
2. У чому полягала суть моделі «соціального ринкового господарства» в ФРН, яка була застосована в країні у повоєнні роки?
3. Охарактеризуйте особливості сучасної моделі ФРН.
4. У чому полягає специфіка сучасної структури господарства Німеччини?
5. Виділіть спільні та специфічні риси у зовнішньоекономічних зв'язках Німеччини з іншими країнами ЄС.

## **5.4. Економіка Франції**

1. У чому полягають особливості позиції Франції у світовій економіці та в ЄС?
2. Охарактеризуйте специфіку розвитку французької моделі економіки у повоєнні часи.
3. У чому полягає суть французького «дирижизму»?
4. Визначте спільні та відмітні риси у сучасній структурі господарства Франції.
5. Визначте особливості зовнішньоторговельних зв'язків Франції у світі та в ЄС.

## **5.5. Економіка Великобританії**

1. Охарактеризуйте особливе місце Великобританії у світовій та європейській економіці.
2. Як відбувалася трансформація британської економіки у повоєнний час?
3. Розкрийте суть моделі «тетчеризму».
4. У чому полягає специфіка галузевої структури економіки країни?
5. Назвіть основні особливості зовнішньоекономічних зв'язків.

## **5.6. Економіка Італії**

1. Розкрийте особливості положення Італії в європейській та світовій економіці.
2. У чому полягала суть державного регулювання економіки у повоєнні часи?



3. Охарактеризуйте особливості переходу від неокейнсіанської моделі до неоліберальної у 70—90-ті рр. ХХ ст.
4. Назвіть характерні риси корпоративної системи в Італії.
5. Чим структура економіки Італії відрізняється від інших країн «європейської четвірки»?
6. Визначте особливості міжнародної спеціалізації Італії.

### **5.7. Скандинавська модель розвитку**

1. Назвіть чинники стрімкого розвитку економіки скандинавських країн у другій половині ХХ ст.
2. Визначте переваги та недоліки соціальних відносин у скандинавських країнах. У чому полягає суть «скандинавського соціалізму»?
3. Охарактеризуйте особливості технологічного лідерства скандинавських країн.
4. У чому полягає суть шведської моделі розвитку економіки? Як змінилася її соціальна складова наприкінці ХХ — на початку ХХІ ст.?

### **5.8. Економіка нових країн — учасниць ЄС**

1. Визначте спільні та специфічні риси адаптації економік країн ЦСЄ до вступу в ЄС.
2. Охарактеризуйте спільні та відмітні риси градуалізму та «шокової терапії» під час переходу країн ЦСЄ до ринку.
3. Порівняйте галузеву структуру економіки Польщі та Чеської Республіки.
4. Які позитивні та негативні наслідки вступу Польщі до ЄС?
5. Виділіть спільні та відмітні риси зовнішньоекономічних зв'язків Польщі та Чехії.
6. Охарактеризуйте суть структурних зрушень у чеській економіці 90-х рр. ХХ ст.
7. У чому полягає специфіка галузево-територіального регулювання в Чеській Республіці?
8. Розкрийте особливості реформування економіки у Словацькій Республіці. У чому криються причини високого рівня регіональних диспропорцій у країні?
9. Охарактеризуйте переваги та недоліки реалізації градуалістської політики в Угорщині.
10. Визначте особливості сучасної структури господарства Угорщини.
11. У чому полягає специфіка угорського членства в ЄС?

### **5.9. України і ЄС**

1. У чому полягають особливості відносин України з Європейським Союзом? Яка інституційна база для цього існує?

2. Назвіть особливості зовнішньоекономічних відносин України з Євросоюзом.

3. Які економічні переваги впливають для України в процесі створення спільного європейського економічного простору?

4. Характеризуйте основні напрями розвитку зв'язків України з ЄС.



### Основна література

1. Европейская интеграция: Учеб. пособие. — М.: Международные отношения, 2003.

2. Економіка зарубіжних країн / За ред. А. С. Філіпенка. — К.: Либідь, 1998.

3. Європейська інтеграція та Україна / За ред. В. Є. Новицького, Т. М. Пахомової, В. І. Чужикова; Навч.-метод. посіб. — К.: Мін-во економіки та з питань європейської інтеграції України МЗС ФРН, тов-во К.Дуйсберга (ФРН). — К. — Кельн, 2002.

4. Западно-европейские страны: особенности социально-экономических моделей / Под ред. В. П. Гутника. — М.: Наука, 2002.

5. Мировая экономика. Экономика зарубежных стран / Под ред. В. П. Колесова. — М.: Флинта, 2000.

6. Черников Г. П. Экономика Франции: традиции и новейшие тенденции: Учеб. пособие. — М.: РОССПЭН, 2002.

7. Шемятенков В. Г. Европейская интеграция: Учеб. пособие. — М.: МО, 2003.



### Додаткова література

1. Авилова А. Структурные преобразования в Италии // МЭ и МО. — 1998. — № 8. — С. 101—105.

2. Антюшева Н. Шведская модель Европейского Союза: концепции и практика // МЭ и МО. — 2000. — № 6. — С. 33.

3. Бест М. Новая конкуренция: Институты промышленного развития. — М.: ТЕИС, 2002.

4. Брюмер К. Система поддержки предприятий малого и среднего бизнеса в Германии // Пробл. теории и практ. упр. — 2002. — № 2. — С. 58—63.

5. *Губанов С.* Процесс трансформации: германская модель // *Экономист.* — 1999. — № 5. — С. 75—87.
6. *Губені Ю.* Розвиток і адаптація аграрної політики Чеської Республіки до інтеграційних вимог Європейського Союзу // *Економіка України.* — 2002. — № 7. — С. 78—82.
7. *Гутник В.* Неравномерность развития экономики Германии // *МЭ и МО.* — 1998. — № 8. — С. 86—91.
8. Европейский Союз в цифрах: население и ВВП стран-членов ЕС // *Журн. европ. экон.* — 2003. — Т. 2. — № 4. — С. 549—556.
9. *Иорданская Э.* Расширение ЕС на восток: позиции Германии // *МЭ и МО.* — 2002. — № 2. — С. 67—74.
10. *Кузнецов А.* Германский капитал за рубежом // *МЭ и МО.* — 2003. — № 10. — С. 32—41.
11. *Кумахов Р., Кузнецов В.* Франция: рывок вперед // *МЭ и МО.* — 1999. — № 8. — С. 93—95.
12. Макроструктурні зміни в Польщі під час ринкової трансформації // *Нац. безпека і оборона.* — 2003. — № 4. — С. 42—64.
13. *Онищенко О.* Нові форми господарювання та їх результативність у сільськогосподарському виробництві Словаччини // *Економіка України.* — 2002. — № 1. — С. 60—65.
14. *Оптенлендер Карл-Хайнц.* Процес трансформації в нових землях ФРГ // *МЭ и МО.* — 1998. — № 7. — С. 135—139.
15. *Островская Е.* Экономика малых стран Западной Европы: Роль эволюции производителя // *МЭ и МО.* — 2003. — № 10. — С. 21—31.
16. *Паньков В.* Общеввропейское экономическое пространство: возможности и перспективы // *МЭ и МО.* — 2003. — № 3. — С. 24—30.
17. *Политика хозяйственного порядка в Германии.* — М.: Экономика, 2002.
18. *Розширення Європейського Союзу: вплив на відносини України з центральноєвропейськими сусідами.* — К.: East West Institute.
19. *Тимченко О.* Особливості ринкової трансформації в Естонській республіці // *Економіка України.* — 2002. — № 9. — С. 78—83.
20. *Титов К.* ТНК и региональная экономическая интеграция в ЕС // *МЭ и МО.* — 2000. — № 10. — С. 47—53.
21. *Трофимова О.* Франция: новое в помощи развитию // *МЭ и МО.* — 2003. — № 9. — С. 40—47.
22. *Хесин Е.* Великобритания: снижение темпов экономического роста // *МЭ и МО.* — 1999. — № 8. — С. 96—98.
23. *Чужиков В.* Кластеры как объект державного регулирования // *Вісник УАДУ при Президентіві України.* — 2001. — № 4. — С. 160—168.

24. Чужиков В. Регіональна диверсифікація виробництва // Економіка України. — 2002. — № 9. — С. 4—11.
25. Чужиков В. Чеська модель регіонального розвитку // Економіка України. — 2004. — № 7. — С. 72—78.
26. Чужиков В., Чужикова В. Розширений Європейський Союз // Географія та основи економіки в школі. — 2004. — № 5. — С. 40—43.
27. Чужиков В., Чужикова В. Розширений ЄС в цифрах і фактах // Географія та основи економіки в школі. — 2005. — № 1. — С. 46—49.
28. Чужиков В. І. Регіональні інтеграційні стратегії пост-соціалістичних країн Європи. Монографія. — К.: Кадри, 2003.
29. Экономическое положение и внешняя торговля Чешской Республики. — БИКИ. — 2003. — № 121. — С. 5—9.
30. Grabbe H. The constellations of Europe. Now enlargement will transform the EU. — London: Centre for European Reform, 2004.
31. The Statesman's Yearbook. The politics, cultures and economies of the world / Ed. by Barry Turrer. 2004. — London — New York: Palgrave Macmillan, 2004.

## Розділ ЕКОНОМІКА КРАЇН— АПЛІКАНТІВ НА ВСТУП ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

- 6.1. Особливості економіки Болгарії**
- 6.2. Особливості економіки Румунії**
- 6.3. Особливості економіки Туреччини**

До країн—аплікантів на вступ до ЄС відносять три країни — Болгарію та Румунію, членство яких передбачається у 2007 р. та Туреччину, з якою розпочато переговори про вступ, проте країна ще й досі не виконала більшість копенгагенських (політичних) критеріїв коінтеграції, не говорячи вже про економічні. Разом з тим, умовно до групи кандидатів відносять численні нові країни Балканського півострова: Хорватію, Сербію та Чорногорію (Югославію), Албанію, Македонію, Боснію та Герцеговину, переговори про вступ з якими перебувають на різних стадіях завершення (ближче всього до цього завершення підійшла Хорватія).

Слід сказати також, що в Євросоюзі добре розуміють, що проблема вступу чергової хвилі аплікантів у ЄС є досить болючою не тільки для національних економік, а й для інтеграційного угруповання у цілому, що демонструє табл. 6.1. При коінтеграції Болгарії, Румунії та Туреччини сумарний ВВП ЄС збільшиться лише на 0,6 млрд євро (за ПКС), натомість відносний показник Євросоюзу водночас зменшиться з 19,9 тис. євро до 19,0 тис. Значних вкладень потребуватиме також процес системних трансформацій у цих країнах як у період, який передує вступу, так і після нього.

*Таблиця 6.1*

### ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА КРАЇН-КАНДИДАТІВ НА ВСТУП

Назва країни	Населення, млн осіб	ВВП, млрд євро, за ПКС	ВВП на душу населення, 2000 р., євро	
			за ПКС	% до ЕС-15
1. Болгарія	8,4	46,7	5900	25
2. Румунія	22,4	131,9	5900	25
3. Туреччина	65,6	383,3	5500	23
Разом	96,4	561,9	5830	24

*Джерело: Борко Ю. Расширение и углубление европейской интеграции // МЭ и МО. — 2004. — № 7. — С. 23.*

Різними є також й інші соціально-економічні індикатори. Так, за індексом людського розвитку (ІЛР) Болгарія посідає 57-е місце у світі (2001 р.), Румунія — 72-ге, а Туреччина — лише 96-те, перебуваючи в групі країн, що розвиваються. У Болгарії є дещо вищою тривалість життя — 72 роки, у той час як у Румунії і Туреччині лише 70. Європейський Союз турбує також той факт, що майже 15 % населення Туреччини у віці після 15 років є неграмотними, що не є типовим як для країн ЄС—15, так і для десяти нових учасників розширеного ЄС (у Румунії та Болгарії цей показник не перевищує 2 %).

Усі ці країни мають низькі технологічні показники, що відрізняє їх від інших країн ЦСЄ, які вже стали членами Євросоюзу. Так, у 1997 р., витрати на науку і науково-технічні розробки становили в Болгарії 12 дол./жителя, а в Румунії — 8, це при тому, що в цей же період у Словенії вони сягнули 112 дол., а в Чехії — 76. Тим не менше відповідно до світових рейтингів за таким показником як індекс технологічних досягнень (ІГД) у 1999 р. Болгарія вийшла на 28-ме місце у світі, а Румунія лише на 35-те, питома вага експорту високих та середніх технологій у цих країнах становила відповідно 30 % та 25,3 %. Обидві країни входили до групи потенційних лідерів, чого не можна сказати про Туреччину, яка не потрапила не тільки до цієї категорії, а й до наступної за нею.

Досить пекучою проблемою для держав-аплікантів цієї групи є проблема зовнішнього боргу, яка у багатьох випадках перевищує чи принаймні дорівнює граничним нормам, що впливають із маастрихтських критеріїв (пригадайте, спираючись на матеріал попереднього розділу, якими є їх рівні). Найбільшу заборгованість як відсоток від валового національного доходу (ВНД) має Болгарія — 82 % (10 млрд дол.), що перевищує її річний експорт фактично у 2 рази (2001 р.). Далі йде Туреччина — 116 млрд дол., і 57 % ВНД відповідно, проте сам борг перевищує експорт майже у 4 рази. У найкращому становищі знаходиться Румунія з 10,2 млрд дол. боргу, який становить 27 % ВНД, а її експорт є вищим на 1,3 млрд дол. взятих на себе країною боргових зобов'язань. Характерною рисою цих трьох держав є значне перевищення імпорту над експортом (у Болгарії в 1,4 раза, у Румунії в 1,35, у Туреччині в 1,3 раза)<sup>34</sup>.

Структурна перебудова господарства в державах цього регіону відбувалася повільнішими темпами, ніж в інших країнах ЦСЄ, а відтак питома вага сільського господарства залишається досить

---

<sup>34</sup> Всі дані за 2001 р.

високою, а сфери послуг (не зважаючи на розвиток туризму) поки що малою, що наявно впливає з наведеної нижче табл. 6.2.

Таблиця 6.2

**СТРУКТУРА ВАЛОВОЇ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ, 2002 р.**

Країна	Галузь		
	сільське господарство	промисловість	послуги
Болгарія	14	28	58
Румунія	12	37	51
Туреччина	15	27	58

*Джерело:* Доклад о мировом развитии, 2003. — М.: Весь Мир, 2003.

Певні проблеми існують також щодо циклічності економічних коливань та сталості зростання, які завжди виникають у зв'язку із реформуванням економіки та відповідною кон'юнктурою на товари та послуги, що складається на світовому ринку. Так, упродовж 90-х рр. ХХ ст. Болгарія мала спади (1990—1993, 1996—1997 рр.) і піднесення економіки (1994—1995, 1998—2000 рр.), румунська ж циклічність була подібною, проте й вона характеризувалася двома етапами занепаду (1990—1992 та 1997—1999 рр.). Природно, що це відбулося на результатах реформ. Якщо порівнювати десять років трансформації економіки (з 1990 по 1999 р.), то наприкінці 1990-х рр. економіка Болгарії виробляла лише 66 % ВВП від рівня 1989 р., а Румунія — 73 %. Потреби у переході до ринку Туреччина не мала, а відтак вона виявилася більш синхронізованою до світових, у тому числі європейських циклічних коливань, проте контрасти зростання ВВП і в цій країні були великими. Так, у 1999 р. цей показник був від'ємним і становив 5 %, але вже у 2000 р. став позитивним і досяг 7,5 %, проте вже в 2001-му він знизився на 9,4 % (це найнижчий індикатор темпів ВВП після Другої світової війни).

### **6.1. Особливості економіки Болгарії**

Перехід країни до ринку виявився значно складнішим та довшим, ніж передбачалося, а результати гіршими, ніж у багатьох інших державах ЦСЄ. Водночас курс на європейську інтег-

рацію Болгарії схвалює більшість населення країни, хоча побоювання щодо його наслідків також є досить значними, що пов'язане насамперед з високими рівнями конкуренції європейських компаній, можливим банкрутством болгарських підприємств та зростанням рівня безробіття.

Упродовж 1990—1997 рр. економіка країни реформувалася повільно, що було пов'язано з відсутністю цілісної програми розвитку та значними політичними коливаннями щодо подальшого вибору моделі трансформації свого господарства. 1997 р. можна вважати відправною точкою системних реформ болгарського уряду, якому передувало руйнівне падіння ВВП у 1996 р. (– 10,9 %) та 1997 р. (– 6,9 %), високий та гіпервисокий рівень інфляції, відповідно, 123 % та 1082 %, значний бюджетний дефіцит — 10,4 % та – 2,1 %, а також дефіцит платіжного балансу. Низьким порівняно з іншими країнами ЦСЄ був рівень залучених прямих іноземних інвестицій. Системне реформування, яке розпочалося у 1997 р., зводилося до чотирьох основних заходів:

- 1) приватизація та ліквідація державних підприємств;
- 2) лібералізація політики в галузі сільського господарства, включаючи створення умов для ринку землі;
- 3) реформування державних програм соціального страхування;
- 4) реформи, що спрямовані на посилення контролю за дотриманням угод; розвиток виконавчої дисципліни.

У вересні 1998 р. МВФ створив довгостроковий пільговий фонд (Exended Fund Facility), який виділив загальні кредити на суму 900 млн дол. для підтримки реформ у Болгарії. Жорстка економічна політика впродовж двох років, максимальне стимулювання малого та середнього бізнесу дала позитивні результати у наступний період. Уже в 1998 р. спостерігався позитивний приріст ВВП (+ 3,5 %), але в 1998-му він трохи уповільнився (+ 2,4 %), проте вже у 2000-му досяг 5,8 % та 4,5 % у 2001 р., коли його абсолютні обсяги сягнули 12,7 млрд дол. Зменшився бюджетний дефіцит (до 12 % у 1998 р.), а рівень інфляції у 1999 р. вже не перевищував 0,7 %, щоправда у наступний період уряду не вдалося приборкати інфляцію і вже у 1999 р. вона зросла та досягла рівня десяти процентів.

Негативним наслідком реалізації «монетарних» підходів є високий рівень безробіття в країні. У 1990-ті рр. чітко простежувалася його позитивна динаміка (1990 — 1,8 %, 1995 — 11,1 %, 2000 — 17,9 %). Такій ситуації на ринку робочої сили немалою мірою сприяла архаїчна структура зайнятості, за якою майже 26 % сукупної робочої сили припадало на сільське гос-



подарство, 31 % — на промисловість і 43 % — на сферу послуг (1998 р.). Подальші реформи скоригували цей стан, проте навіть і зараз в аграрному секторі національної економіки створюється 12,5 % болгарського ВВП і зайнято близько 10,7 % трудових ресурсів (2002 р.).

Основними сферами сучасного господарства країни є машинобудування та металообробка, харчова та хімічна промисловість, промисловість будівельних матеріалів, чорна та кольорова (передусім мідна) промисловість, виробництво ядерного палива. В аграрному секторі домінує вирощування овочів, фруктів, тютюну, пшениці, соняшнику, винограду та виробництво вина; у тваринництві представлено практично всі галузі з домінуванням вівчарства та великої рогатої худоби.

Аналогічним до спеціалізації є експорт країни, основа якого — метали, механізми та обладнання, пластмаси, продовольство, тютюн, одяг. Подібним до цього є імпорт, основою якого є, щоправда, більш високотехнологічна продукція машинобудування. Протягом останніх десяти років Болгарія мала негативне сальдо зовнішньої торгівлі. Так, у 2000 р. імпорт на 20 % перевищував експорт країни. Традиційним для країни є іноземний туризм, який нерідко називають «прихованим експортом». Наприклад, у 2000 р. країну відвідало понад 2 млн іноземних туристів, що принесло 963 млн дол. чистого доходу (8 % ВВП країни).

Основними торговельними партнерами Болгарії є держави Європейського Союзу, хоча їх частка виглядає меншою за інші країни ЦСЄ (близько 50 %, а не 60 %, як у цих державах). Високою є питома вага експортно-імпортних операцій з Туреччиною, Росією, Україною.

Упродовж наступних двох років найважливішою проблемою країни має стати подальше зближення з ЄС, а відтак основними напрямками коінтеграції Болгарії до Європейського Союзу у період до 2007 р. мають стати:

- виконання маастрихтських критеріїв, перш за все у вимогах зменшення зовнішнього боргу як відсотка від ВВП; шляхами подолання цієї диспропорції може бути зростання самого ВВП та нарощування експорту;

- подальша структурна реформа, у тому числі підвищення продуктивності праці (особливо в аграрному секторі), зменшення енергомісткості продукції, що випускається, та підвищення загальної технологічності виробництва (в 1997 р. в Болгарії, за даними російського дослідника Д. Зенкіна, на 1 кг умовного палива було вироблено продукції на 0,4 дол., в ЄС — на 4,7 дол.);

- суттєве зростання заробітної плати та рівня доходів (у Болгарії середня плата за годину становить близько 0,7 дол. (1998 р.), а, наприклад, у Німеччині — 30 дол.);
- реформування пенсійної та страхової системи;
- зменшення рівня безробіття, хоча в ЄС не вважають його показник критичним, проте такий напрям є досить важливим для подолання соціальної напруги у суспільстві;
- подальша лібералізація банківської і фінансової системи країни;
- суттєва корекція регіональної політики (станом на 2002 р. майже 51,5 % ПІІ сконцентровано в столиці — Софії, а різниця в доходах населення має тенденцію до значного зростання).

Сучасний рівень зовнішньоекономічних відносин Болгарії з Україною не може задовольнити обидві країни насамперед в обсягах зовнішньої торгівлі, хоча Україна ще донедавна посідала п'яте місце в болгарському імпорті (3,4 % у 1997 р.). Уведення візового режиму з Україною теж не сприяє подальшому розвитку іноземного туризму в країні, в якій рекреанти з країн СНД переважають над усіма іншими. Важливим елементом нормалізації відносин є спрощення візового режиму, відновлення діяльності паромної переправи «Іллічівськ (Україна) — Варна (Болгарія)», розвиток взаємовигідних контактів у межах організації чорноморського співробітництва та нарощування обсягів зовнішньої торгівлі.

## 6.2. Особливості економіки Румунії

Розвиток румунської економіки у 1990-ті рр. був схожим на болгарський, хоча мала місце й певна специфіка, пов'язана із запровадженням як елементів градуалізму, так і «шокової терапії».

Після повали комуністичного режиму (1989 р.) і страти його лідера М. Чаушеску надії на швидкий розвиток і стрімке просування до числа розвинутих європейських держав виявилися багато в чому марними передусім тому, що стартові умови реформування країни були багато в чому гіршими ніж, наприклад, у сусідній Угорщині. Найпроблемнішими при цьому вважалися відстала промислова база, обмеженість ресурсів та екстенсивний характер їх використання. Мало місце також скорочення видобування нафти, яка у минулі часи дозволяла практично повністю забезпечувати потреби своєї країни. Часткові і багато в чому не-

послідовні реформи 1990—1996 рр. не принесли очікуваного сталого зростання економіки, а тому про системне реформування заговорили лише у лютому 1997 р., коли була прийнята програма всебічної макроекономічної стабілізації і розпочалися структурні реформи в румунській економіці. Трансформаційні зміни торкнулися всіх секторів національного господарства, проте найважливішими напрямками стали:

- ліквідація великих енергоспоживачів, що мали високий рівень технологічної відсталості та наднормативну енергомісткість готової продукції;
- реформування великих сільськогосподарських підприємств та встановлення нового типу аграрних відносин;
- модернізація кредитно-фінансового сектору.

Разом з тим, на початковому етапі реформування національної економіки не вдалося досягти значного ефекту: ВВП країни продовжував скорочуватися, щоправда повільнішими темпами (1997 р. — 6,6 %, 1998 р. — 4,5 %, 1999 р. — 2 %). Відповідно до угоди з МВФ (серпень 1999 р.) Румунія отримала кредит від цієї організації в межах 547 млн дол., проте вже через два місяці було заблоковано надходження другого траншу через розбіжність поглядів уряду та МВФ на бюджетне фінансування та кредитування приватного сектору. Саме у цей період країна була дуже близькою до оголошення дефолту, хоча його вдалося запобігти через низку малопопулярних заходів: прискорену приватизацію, проведення жорсткої податкової політики, реструктуризацію збиткових підприємств тощо. Одним із заходів макроекономічної стабілізації було використання валютних резервів Національного банку Румунії, які у кризовий період скоротилися на 1,5 млрд дол.

У ХХІ ст. країна входила зі складними макроекономічними проблемами, які умовно можна було звести до такого:

1) *низький рівень ринкової капіталізації*, яка у 1999 р. становила 0,36 млрд дол., або лише 0,6 % ВВП (в Угорщині, відповідно, 13 млрд дол. та 25,7 %; у Польщі — 23 млрд та 14,6 %);

2) *низька інвестиційна активність зарубіжних компаній*. Загальний обсяг (кумулятивний) ПІІ досяг у 2000 р. 7 млрд дол. (333 дол. на душу населення) (в Угорщині відповідно 22,5 млрд та 2200 дол. на душу населення, у Польщі — 36 млрд дол. та 947 дол. на душу населення.);

3) *значне перевищення імпорту над експортом* (у 2000 р. в 1,3) і як наслідок 5-відсотковим дефіцитом платіжного балансу відносно ВВП). Дефіцит бюджету у 2000 р. дещо зменшився, проте все одно перевищував 3 % ВВП;

4) *невисока підприємницька активність*, яка простежувалася і на мікрорівні. Лідерами стали три румунські компанії — Alro Slatina (ринкова капіталізація 58 млн дол., 1999 р.) — лідер у виробництві металів, Dacia (41 млн) — автомобілебудування, Tegetaria (24 млн) — фармацевтика. Для порівняння: рівень капіталізації трьох провідних польських та угорських компаній знаходився в межах 1—7 млрд дол., що яскраво говорить про слабку розвинутість ринку цінних паперів.

Однак наслідки реформування економіки країни у перші роки нового століття були більш обнадійливими, що відбивалося й на результатах національного виробництва. Якщо у 2000 р. констатувалося 1,8-відсоткове зростання, то вже у 2001 р. темпи приросту ВВП були на рівні 5,3 %, а його загальний обсяг досяг 39,7 млрд дол. Мала місце лібералізація у банківській діяльності, а загальна кількість банків зросла з п'яти у 1990 р. до 45-ти у 2000-му, серед яких 37 були румунськими і 8 представляли відділення провідних закордонних фінансових установ. Найбільший з них є Banca Comerciala Romana, активи якого сягнули 2,4 млрд дол. (2002 р.).

Основними галузями сучасного виробництва Румунії є вуглевидобування, целюлозо-паперова та деревообробна промисловість, металургія (як чорна, так і кольорова), нафтохімія, машинобудування, харчова промисловість. Аграрний сектор представлений вирощуванням пшениці, кукурудзи, цукрового буряку, насіння соняшнику, винограду, а також розведенням великої рогатої худоби та птахівництвом.

У рамках міжнародного поділу праці Румунія представлена експортом взуття та текстилю (понад 33 % загального обсягу, 1998 р.), металів (19 %), машин та обладнання. У структурі імпорту переважають машини та обладнання (23 %), паливо та мінеральна сировина (14,2 %), хімічні товари (8,7 %).

Перспективним напрямом надходження валюти в країну є іноземний туризм. Упродовж 1999 р. Румунію відвідало 3,2 млн іноземних туристів, що принесло 254 млн дол. прибутку, проте у структурі ВВП це становить лише 0,5 %, що є значно нижчим, ніж у сусідніх Угорщині та Болгарії.

Вступ у 2007 р. Румунії до Європейського Союзу вимагає подальших значних зрушень в її економіці і проведення цілої низки адаптаційних заходів:

1) поглиблення структурної реформи виробництва передусім в аграрному секторі, частка якого в ВВП становить 13 %, а відсоток зайнятих трудових ресурсів у ньому взагалі є рекордним для всієї Європи — 37,7 % (2002 р.);

2) подальше наближення країни до маастрихтських критеріїв насамперед передбачає приборкання інфляції (у 2000 р. вона становила 45,8 %, у Болгарії — 2,6 %, в Угорщині — 10 %, у Польщі — 7,2 %);

3) посилення темпів імплементації «спільного доробку» у румунське законодавство і завершення переговорів по 31-му пакету, що є необхідною процедурою для вступу;

4) боротьба із бідністю. У 2002 р. на соціальну безпеку було витрачено 10,4 % ВВП, проте навіть і зараз майже 40 % населення країни перебуває за межею бідності, що аж ніяк не відповідає вимогам ЄС отримати «ефект розширення»;

5) долання регіональних диспропорцій шляхом створення зон пріоритетного розвитку, надання допомоги депресивним регіонам (у 2002 р. майже 50 % ПІП припадало на столицю — Бухарест; суттєво різняться також і рівні доходів населення, зростають регіональні суперечності).

Українсько-румунські відносини як політичні, так і економічні є досить непростими, що пов'язано передусім з проблемою делімітації континентального шельфу та виключних економічних зон, посиленням конкуренції в зоні судноплавства Нижнього Дунаю. Підписання у 1997 р. Договору про відносини добросусідства і співробітництва, а в 2003 р. Договору про режим українсько-румунського державного кордону, співробітництво та взаємну допомогу з прикордонних питань дозволили певною мірою нормалізувати відносини, проте не усунути всі їх суперечності. Країни добре розуміють, що після вступу Румунії до ЄС остання повинна мати кордон (це 531 км) добросусідства з Україною. У зв'язку з цим розроблено новий спільний з Румунією проект євро регіону «Нижній Дунай», діяльність якого не обмежуватиметься тільки економічними заходами, а сприятиме гармонізації природоохоронних та соціальних відносин у прикордонній частині двох країн.

Також має місце посилення товарообігу між двома країнами, який у січні—серпні 2003 р. досяг 365 млн євро, що на 36 % більше порівняно з аналогічним періодом минулого року.

### **6.3. Особливості економіки Туреччини**

Початок суттєвих перетворень у турецькій економіці був покладений засновником республіки Мустафою Кемалем (Ататюрком) у 1923 р., проте значні економічні реформи розпочалися в країні в останній чверті ХХ ст. і були пов'язані не стіль-

ки з побудовою ринкової економіки, яка тут існувала завжди (на відміну від країн ЦСЄ), скільки зі значними структурними реформами та очікуваним вступом до Європейського Союзу. Саме членство в останньому було проголошено головним завданням багатьох урядів, адже країна є рекордсменом щодо перебування в рангу аплікантив на вступ (заявка щодо членства в цій організації була офіційно подана в ЄС ще 14 квітня 1987 р.).

У цілому вважається, що країна належить до групи держав з динамічною економікою, яка ґрунтується на багатоукладності господарства, що охоплює сучасну промисловість, ремесла, екстенсивне та інтенсивне сільське господарство (питома вага останнього є більшою за 15 % ВВП країни, а кількість зайнятих у ньому разом з лісовим господарством та рибальством наближається до 40 %), доступний для багатьох європейців відпочинок і туризм, який давно вже поставлено на інтенсивну основу (у 1999 р. країну відвідало 6,9 млн іноземних туристів, а вже через рік — 10 млн, що забезпечує постійний дохід у розмірі 4,7 % ВВП). Туреччина має розвинутий приватний сектор, але держава продовжує відігравати значну роль у провідних галузях промисловості, транспорті, комунікаціях, а також у банківській сфері (так, у 1997 р. в країні існувало 57 комерційних банків, серед яких 7 були державними, 29 — приватними і 21 — іноземний). Окремо виділяються також 12 інвестиційних банків та банків розвитку. Найбільшим серед них є державний банк Ziraat Bankasi, якому належить 18 % усіх банківських активів країни.

Економічна ситуація в останні роки в Туреччині характеризувалася значними змінами в економіці, викликаними як об'єктивними, так і суб'єктивними причинами. Якщо на початку 1990-х рр. економіка країни відзначалася дуже високим темпом економічного зростання (10 % і більше), то після різкого падіння приросту ВВП у 1994 р. темпи зростання уповільнилися до 6,5 % (1995—1998 рр.), хоча й залишалися досить високими як для європейської економіки. 1999 р. виявився складним для Туреччини, коли відбулося накладання одразу двох негативних чинників впливу на національну економіку. З одного боку, мали місце два сильні землетруси, які завдали великої шкоди господарству, з другого — економічна криза в Росії та державах СНД, які на той час стали провідними імпортерами продукції легкої промисловості. Становище країни погіршилося ще й у зв'язку із фінансовою кризою, в основі якої лежав дефіцит бюджету (15 % ВВП), зумовлений виплатами по відсотках державного боргу, які на той час становили 42 % усіх державних видатків.

Приєднуючись до митного союзу з ЄС у січні 1996 р. Туреччина розраховувала на суттєве збільшення припливу ПІІ, проте такого не відбулося, їх річне надходження не перевищувало 1 млрд дол. передусім через непевну політичну та економічну ситуацію в країні, побоювання тероризму, високого рівня корупції тощо.

Реформи уряду Еджевіта кінця 1990-х рр. мали на меті *суттєві зміни в структурі господарства, жорстку бюджетну політику, реформу соціальної сфери, реорганізацію кредитно-банківського сектору, посилення приватизаційних процесів у країні*. Криза 2001 р. призвела до необхідності посилення та проведення соціально-політичної реформи, тому що передбачала відхід від популізму та декларативності. Результати реформування почали відчуватися вже в 2002 р., проте найбільш рельєфно вони проявили себе у 2003 р. (зростання ВВП майже на 6 %), попередні данні щодо зростання ВВП у 2004 р. та прогноз на 2005 р. є майже тотожними — близько 5 %. Аналогічним є прогноз щодо рівня інфляції, найбільш пекучої проблеми країни за останні 15 років. Передбачається, що вона не перевищить ризику у 12 % у 2004 р., а в 2005-му зменшиться до 8 %. Така ситуація по-різному оцінюється в Туреччині і в ЄС, адже поки що не має доказів тощо, що країна ввійшла в стадію сталого економічного зростання, хоча з другого боку немає підстав не довіряти ефективності економічних реформ, що відбуваються в країні. Додатковим чинником стабілізації можна вважати також надання кредитів з боку МВФ та Світового Банку, останній з яких у розмірі 16 млрд дол. надійшов у лютому 2002 р. (він був розрахований на три роки).

У рамках міжнародного поділу праці країна у першу чергу вирізняється продукцією текстильної, шкіргалантерейної та інших галузей легкої промисловості, які забезпечують майже 40 % її експорту, на другому місці — продовольчі товари (17 %) та металовироби (9 %). Основними партнерами з експорту виступають Німеччина, США, Великобританія, Італія, Росія, Франція.

Натомість у структурі імпорту (1998 р.) переважають машини та обладнання (29 %), напівфабрикати (16 %), хімічна продукція (14 %), а також транспортне обладнання та паливо. Найбільшими партнерами з імпорту є ті ж самі країни.

Початок переговорів Туреччини щодо її вступу до Європейського Союзу багато в чому є проблематичним насамперед тому, що доцільність цього кроку є непростюю для всіх учасників майбутньої коінтеграції.

По-перше, населення багатьох європейських держав не схвально ставиться до майбутнього членства Туреччини в ЄС, перед-

усім апелюючи до європейських документів, де чітко визначено, що тільки європейська країна може стати членом Євросоюзу (формально це лише 1/9 території Туреччини).

По-друге, розрахунки європейських експертів довели, що витрати ЄС у разі повної інтеграції досягнуть 21 млрд євро у 2014 р., а вже у 2025-му вони сягнуть 28 млрд, що, природно, призведе до втрат відносно благополуччя нових та старих членів ЄС, натомість ефект економічного зростання від збільшення території Євросоюзу буде значно меншим.

По-третє, існує велика недовіра європейських країн щодо кордонів країни з Іраном, Сирією, Іраком та деякими іншими державами через реальну загрозу масованого в'їзду до ЄС нелегалів, контрабанди різних товарів, у тому числі наркотиків.

Утім в Євросоюзі не відмовляються від поглиблення кооперації з Туреччиною та потенційної її коінтеграції, адже після 2010 р. територіальний ефект розширення буде використаний, а відтак в ЄС висувують досить конкретні та чіткі вимоги зближення, які можна було б сформулювати так:

1. Повна відповідність політичним критеріям (так звані «Копенгагенські» (1993) критерії на вступ), які передбачають політичну свободу, низький рівень корупції, реформу законодавства, імплементацію демократичних принципів та правил. Крім цього, передбачається, що в країні буде створено передумови для такої ринкової економіки, яка б могла досягнути європейського рівня конкурентоспроможності.

2. Гострою проблемою країни залишається регіональна диференціація. Якщо північно-західна частина Туреччини нічим не відрізняється від Греції чи Португалії, то південно-східна є типовим прикладом країни, що розвивається. Саме ця проблема може призвести до виникнення так званих тактичних дій як Європейського Союзу, так і Туреччини (вимоги спеціального перехідного періоду, відтягування термінів вступу, розроблення спеціальних правил інтеграції тощо).

3. Строк виконання економічних критеріїв, за розрахунками аналітиків, триватиме не менше 10 років, а відтак Туреччині треба буде не менше сорока років, для того щоб досягти 75-відсоткового рівня доходів ЄС. Разом з тим, Туреччина може суттєво виграти від застосування європейської системи трансфертних платежів, яка становитиме 3—4 % ВВП країни.

4. Приєднання Туреччини до Спільної аграрної політики (САП) ЄС може докорінно змінити ситуацію на ринку продовольства Євросоюзу впродовж перших років адаптації. Тобто передбачається,



що обсяги фінансової допомоги у передвступний період можуть виявитися великими для Євросоюзу, а відтак ЄС буде наполягати на швидкому реформуванні сільського господарства та значно менших обсягах субсидювання аграрного сектору.

Подальше зближення Туреччини з ЄС є важливим і для України, адже серед усіх 12-ти країн—аплікантів на вступ у 2001 р. в цю країну постачалося товарів на суму 1 млрд дол. (майже 30 % загального обсягу) та 138,2 млн дол. імпорту (10 %). Обидві країни зацікавлені у розвиткові добросусідських відносин у межах організації чорноморського співробітництва.



### **Питання для самоперевірки**

1. Визначте спільні та відмітні риси у трансформації національних економік Болгарії, Румунії, Туреччини.
2. Чим відрізнявся механізм зближення Євросоюзу, з одного боку, з Румунією, Болгарією та, з другого, з Туреччиною?
3. У чому полягає специфіка болгарської економіки?
4. Назвіть і розкрийте специфічні риси та етапи трансформації економіки Румунії.
5. Охарактеризуйте специфіку економіки Туреччини.
6. У чому полягають ризики європейської економіки у разі коінтеграції Туреччини до ЄС?



### **Основна література**

8. Европейская интеграция: Учеб. пособие. — М.: Международные отношения, 2003.
9. Економіка зарубіжних країн / За ред. А. С. Філіпенка. — К.: Либідь, 1998.
10. Європейська інтеграція та Україна / За ред. В. Є. Новицького, Т. М. Пахомової, В. І. Чужикова. Навч.-метод. посіб. — К.: Мін-во економіки та з питань європейської інтеграції України МЗС ФРН, тов-во К.Дуйсберга (ФРН). — К. — Кельн, 2002.

11. Западноевропейские страны: Особенности социально-экономических моделей / Под ред. В. П. Гутника. — М.: Наука, 2002.



### Додаткова література

1. Экспортна стратегія Туреччини // Діловий вісник. — 2004. — № 4. — С. 9.
2. Зенин Д. Болгария: шансы присоединения к ЕС // МЭ и МО. — 1999. — № 3. — С. 97—99.
3. О проблемах присоединения Турции и ЕС // БИКИ. — 2004. — № 144. — С. 1, 4—5, 16.
4. Парадоксы турецкой экономики // Рынок ценных бумаг. — 2001. — № 13. — С. 47—51.
5. Румыния — влияние перспектив вступления в ЕС на развитие экономики страны // БИКИ. — 2003. — № 110—111. — С. 4—5.
6. Турция — экономический подъем в результате проведения структурных реформ // БИКИ. — 2004. — № 45. — С. 1, 4—5.
7. *Grabbe H.* The constellations of Europe. How enlargement will transform the EU. — London: Centre of European Reform, 2003.
8. *Jeffric I.* Eastern Europe at the Turn of the Twenty First Century. — London — NY; Routledge, 2002. — pp. 155, 346—347.
9. *Jones R.* The Politics and Economics of the European Union. — Cheltenham: Edward Elgar Publ., 2001.

### 7.1. Загальна характеристика

#### 7.2. Економіка Росії

##### 7.2.1. Економічний потенціал

##### 7.2.2. Особливості здійснення економічних реформ у 1990-ті рр.

##### 7.2.3. Структура сучасного господарства

##### 7.2.4. Особливості зовнішньоекономічних зв'язків

#### 7.3. Особливості економіки Республіки Білорусь

#### 7.4. Особливості економіки Республіки Молдова

#### 7.5. Особливості економічних відносин України з країнами СНД

### 7.1. Загальна характеристика

Після розвалу у 1991 р. СРСР, припинення діяльності РЕВ (Ради економічної взаємодопомоги) і утворення п'ятнадцяти суверенних держав виникла цілком зрозуміла необхідність координації економічних, політичних, а в деяких випадках і військових зусиль колишніх республік Радянського Союзу. Внаслідок цього 8 грудня 1991 р. у Республіці Білорусь було підписано Угоду між Білоруссю, Російською Федерацією та Україною, які оголосили не тільки про припинення дії договору про заснування СРСР, фундаментами створення якого вони були у 1922 р., а й про створення СНД (Співдружності незалежних держав). 21 грудня 1991 р. в м. Алма-Ата (Республіка Казахстан) був підписаний Протокол до названої вище угоди, який розширив членство у цій організації за рахунок участі в ній Азербайджану, Вірменії, Казахстану, Киргизії, Молдови, Таджикистану, Узбекистану, Туркменії. У 1993 р. до нього приєдналася Грузія. Таким чином, сучасний склад держав СНД налічує 12 незалежних країн, що перебувають на різних стадіях реформування власної економіки та відповідної місткості господарського потенціалу. Така модель інтеграційного угруповання здобула назву різнорівневої та різношвидкісної з огляду на реальні темпи економічного зростання. За даними професора Н. Зіядуллаєва (Росія), на країни цієї групи припадає 16,3 % площі світового

суходолу, 5 % кількості населення планети, 25 % запасів природних ресурсів, 10 % промислового виробництва, 12 % науково-технічного потенціалу та 10 % ресурсоутворюючих товарів. У цих країнах виробляється близько 10 % світової електроенергії (2003 р.). Разом з цим, позиції СНД у світовій економіці не дуже сильні, а інтеграційні зв'язки суттєво відрізняються за масштабністю від аналогічних в НАФТА чи глибиною в ЄС (табл. 7.1).

Таблиця 7.1

**ПИТОМА ВАГА ПРОВІДНИХ  
РЕГІОНАЛЬНИХ ОБ'ЄДНАНЬ, 2000 р., %**

Показник	НАФТА	ЄС	АТЕС	СНД
Населення	5	7	34	5
ВВП (за паритетом купівельної спроможності)	26	24	29	3
Державні витрати	21	40	21	1,5
Експорт	17	43	25	2
Споживання енергії	30	18	17	12
Інвестиції	19	19	36	2

*Джерело: Зиядуллаев Н. СНГ: выбор стратегии развития // Экономист. — 2004. — № 11. — С. 82.*

Як впливає з табл. 7.1, країни СНД, незважаючи на великий потенціал, мають досить «скромний» вигляд у глобальній економіці. Якщо у виробництві ВВП на них припадає лише 3 % світового, то у споживанні енергії — 12 %, що дозволяє зробити висновок про нерациональну структуру енергоспоживання, перевантаженість економіки енерговитратними виробництвами та технологічну відсталість у виробництві товарів та послуг.

Якщо досліджувати показники технологічних досягнень, то країни СНД не можуть вважатися не тільки лідерами, а й тими, яких слід відносити до потенційних учасників світової технологічної конкуренції, проте якість робочої сили, наявність значних досягнень в авіаційній, космічній техніці, у тому числі у ВПК та в інших наукових сферах, дозволяє розглядати цей мегарегіон як одну із потужних міграційних зон, де велике значення матиме проблема «відпливу розуму» з пріоритетних галузей національних економік.

Разом з тим, проблема соціального розшарування населення в СНД дуже складна, а низький рівень доходів громадян підштовхує їх до вимушеної міграції. За показником ІЛР, країни цієї групи поки що не можуть вважатися світовими лідерами (табл. 7.2), адже розташування в межах від 53-го місця (Білорусь) до 113-го (Таджи-

кистан) дозволяють відносити їх до держав із середнім рівнем розвитку. Втім навіть і тут чітко виділяється група лідерів (Білорусь, Росія, Україна, Казахстан), що посідають верхні сходинки у цій групі. У довгостроковій перспективі саме ці країни можуть зайняти чільне місце серед розвинутих держав світу. Важливим показником є рівень бідності населення, який визначається в державах СНД порізному, хоча в основу міжнародних порівнянь традиційно покладаються розрахунки питомої ваги осіб з доходом меншим за 2 дол. США на день. При цьому найвищий рівень бідності притаманний Туркменії, Молдові та Вірменії. Другим індикатором розвитку може виступати середньомісячний рівень заробітної плати. У середині 1990-х рр. він був найнижчим у Таджикистані (близько 8 дол. на місяць). Наведений рівень бідності у Грузії та Білорусі також не є адекватним стану їх економічного розвитку включаючи ІЛР, адже може скластися хибне уявлення про віднесення цих країн до глобальних лідерів із високим рівнем соціальних гарантій.

Таблиця 7.2

РОЗВИТОК КРАЇН СНД, 2001 р.

Назва	ВВП на душу населення, дол., ПКС	Індекс людського розвитку, місце у світовому рейтингу	Очікувана тривалість життя	Рівень бідності*, 2002 р.	Зовнішній борг, 2000 р.	
					Всього, млрд дол.	% ВВП
1. Білорусь	7620	53	69,6	2	0,9	8
2. Російська Федерація	7100	63	66,6	25,1	160	60
3. Україна	4350	75	69,2	31,0	12,2	38
4. Казахстан	6500	76	65,8	15,3	6,7	39
5. Туркменія	4320	87	66,6	44,0	2,3	...
6. Грузія	2560	88	73,4	2	1,6	42
7. Азербайджан	3090	89	71,8	9,6	1,2	20
8. Вірменія	2650	100	72,1	34,0	0,9	31
9. Узбекистан	2460	101	69,3	26,5	4,3	31
10. Киргизстан	2750	102	68,1	...	1,8	109
11. Молдова	2150	108	68,5	38,4	1,2	84
12. Таджикистан	1170	113	68,3	...	1,1	100

\*Рівень бідності узято за розрахунками питомої ваги осіб з доходом менше за 2 дол. на день (%).

Джерело: 1. Доклад о развитии человека за 2003 г.: Цели в области развития, сформированные в Декларации тысячелетия. — Минск: Юнипак, 2003.

2. Доклад о мировом развитии, 2003. — М.: Весь мир, 2003.

Упродовж усього періоду існування як незалежних держав країни СНД пройшли складний шлях розвитку, який умовно можна поділити на чотири етапи.

*I. Початок здійснення системних реформ (1991—1994 рр.)* характеризувався розривом сталих зв'язків, сировинною кризою, створенням ринкових інституцій, які виявилися неефективними у перехідній економіці. Мало місце падіння виробництва, виникнення безробіття, посилення інфляції.

*II. Застосування антикризових заходів (1995—1997 рр.)*. Цей етап відзначався рішучою боротьбою урядів країн СНД з інфляцією; посиленням фінансової дисципліни; кризою неплатежів; значним зростанням плати за квартиру та комунально-побутові послуги. Цьому періоду були притаманні посилення диспропорційності у розвитку економіки і формування різних моделей господарства, здебільшого неоліберального напрямку. Саме тоді відбулося зміщення інвестиційної активності у двох напрямках:

- у життєзабезпечуючі галузі економіки, такі як сільське господарство, фармацевтична та легка промисловість;
- в експортні сектори національних економік, насамперед у нафто-газовидобувний комплекс та інші сировинні галузі.

Поруч з тим, що практично в усіх країнах СНД існують значні проблеми в різних галузях виробництва, машинобудування виявилось найвразливішим з усіх, яке навіть і зараз не досягло рівнів випуску продукції 1990 р. Уже наприкінці 1997 р. в країнах Співдружності намітилася тенденція до зростання зарплати, внаслідок введення жорстких монетарних заходів (які потім постійно критикувалися) відносно стабільними стали національні валюти, з'явилися можливості проведення їх конвертації, хоча підвищений попит на вільно конвертовані валюти, передусім на долари США, встановив нееквівалентний обмін між ним і національними грошовими одиницями СНД, який виявився завищеним у 2—3 рази (ось чому в статистиці існує така велика розбіжність між показниками ВВП за валютним курсом та паритетом купівельної спроможності).

*III. «Російська» криза економіки (1998—1999 рр.)* була проявом тихоокеанської кризи і призвела до значного зниження купівельної спроможності населення, скочування на попередні трансформаційні позиції в країнах, де намітилося економічне зростання, банківської кризи, численних банкрутств та суттєвого скорочення імпорту. Значно знизилися золотовалютні резерви держав СНД, а інтервенції національних банків Співдружності

готівки та безготівкових коштів на внутрішні валютні ринки не призвели до вгамування ажіотажного попиту на вільноконвертовані валюти. Водночас ця криза мала і позитивні наслідки: збільшився експорт з країн СНД до інших держав світу (передусім до ЄС та США), створилися умови для розвитку національного товаровиробника, який почав домінувати на внутрішніх продовольчих ринках, що створило належні умови для піднесення економіки у наступний період. Більшість підприємств-експортерів навчилися вміло захищати свої інтереси під час антидемпінгових розслідувань у США, Канаді, країнах ЄС, від чого потерпали на початку 1990-х рр.

*IV. Піднесення виробництва (2000—2005 рр.)* характеризувалося значним покращанням світової кон'юнктури попиту, особливо на нафту, природний газ, продукцію металургійного комплексу і, частково, на продовольство. У цей час відбувається потужний вихід компаній СНД на конкурентні ринки ЄС та США, зменшення питомої ваги взаємної торгівлі, складаються сприятливі умови для покращання інвестиційного клімату в них. Приміром, обсяг торгівлі Росії з країнами Співдружності знизився з 138 млрд дол. у 1991 р. до 26 млрд у 2002. Питома вага СНД у зовнішньоторговельному обороті Росії впала з 55 до 20 %. Натомість нарощування торгівлі з ЄС йшло випереджаючими темпами.

Суттєво змінилася структура і напрями інвестицій у межах Співдружності. У 2003 р. в економіку Росії з країн СНД (В. Комаров, 2004 р.) надійшло інвестицій на суму 890 млн дол., тоді як із далекого зарубіжжя — 29,7 млрд дол., тобто у 33 рази більше. Інвестиції Росії в економіку СНД становили 544 млн дол., чи удвічі менше, ніж країни Співдружності вклали в Росію, і це у той час, коли РФ інвестувала у далеке зарубіжжя 23,3 млрд дол., тобто у 43 рази більше, ніж у країни СНД<sup>35</sup>.

2004 р. виявився рекордним щодо економічного зростання пострадянських держав. За даними Статистичного комітету СНД зростання ВВП у них (у %) становило:

- в Україні — 12;
- у Білорусі — 11;
- у Таджикистані — 10,6;
- в Азербайджані — 10,2;
- у Вірменії — 10,1;

---

<sup>35</sup> Можна сказати, що в 2003—2004 рр. в економіку країн цього угруповання прийшов великий інвестор, хоча лише у певні галузі. Приміром, британський концерн «BP» оголосив про наміри інвестувати в нафтопереробну галузь Росії 6 млрд дол.

- у Казахстані — 9,4;
- у Грузії — 8,4;
- у Молдові — 7,3;
- у Киргизстані — 7,1.

Дані по Узбекистану та Туркменії не оприлюднювались.

Сучасна модель СНД характеризується наявністю багатосторонніх інтересів, які далеко не завжди гармонізуються в межах того економічного простору, який вони утворюють. Це наявно впливає зі Статуту СНД (1993 р.), в якому визначаються принципи взаємовідносин у рамках цієї організації (державний суверенітет, рівність учасників, право на самовизначення, визнання територіальної цілісності та непорушності державних кордонів тощо) та правила функціонування Співдружності (взаємодія, координатія, досягнення консенсусу під час прийняття рішень, можливість асоційованого членства тощо), проте не передбачені специфічні санкції (як це є в ЄС) за порушення Угод, статуту, домовленостей.

Вищим органом СНД є *Рада голів держав*, а виконавчі функції реалізує Рада голів урядів. На інший орган — *Виконавчий секретаріат* СНД покладено організаційно-технічні функції.

Як зазначалося раніше, на початку створення Співдружності в основу її функціонування було винесено реалізацію ідеї різнорівневої і різношвидкісної економічної інтеграції пострадянського простору. Основним інструментом посилення об'єднувальних функцій СНД вважалося створення міждержавних об'єднань, утім подальший розвиток цього угруповання виявив досить суперечливі тенденції зближення країн-учасниць, у хронологічному порядку вони були такими:

- вересень 1993 р. — укладено Договір про створення Економічного Союзу (Україна утрималась від його підписання);

- квітень 1994 р. — Угода про створення зони вільної торгівлі між усіма учасниками СНД; у цей же час розпочалася реалізація Угоди про співробітництво в галузі інвестиційної діяльності, підготовлено Угоду про створення спільного науково-технологічного простору. Велике значення мало також формування Міждержавного Банку СНД, статутний капітал якого зараз становить близько 1 млрд дол.;

- січень 1995 р. — Угода про створення Митного союзу, до якого з часом увійшли: Білорусь, Казахстан, Киргизія, Росія, Таджикистан;

- квітень 1997 р. — Договір про Союз Білорусі і Росії, десятиріччя якого відмічатимуть у 2007 р., проте значних зрушень



щодо створення спільного монетарного союзу, не кажучи вже про нову політичну модель організації єдиної держави, поки що не закладено;

- грудень 1999 р. — укладено Договір про створення Союзної держави Росії і Білорусі;

- жовтень 2000 р. — Договір про створення Євразійського економічного співтовариства (ЄврАзЄС), до складу якого увійшли Білорусь, Казахстан, Киргизія, Росія, Таджикистан. Саме на нього покладено місію заміни Митного союзу;

- вересень 2003 р. — Угода про формування Єдиного економічного простору (ЄЕП), яку підписали Білорусь, Казахстан, Російська Федерація та Україна. Проте у цьому документі ряд держав, насамперед Україна, залишили за собою право часткової ревізії окремих пунктів. Укладена угода чітко регламентує основні напрями організації нового економічного простору, найважливішими серед яких є:

- створення умов для вільного переміщення товарів, послуг, робочої сили і капіталу (в Євросоюзі це називається — чотири свободи);

- гармонізація законодавства держав-учасниць;

- формування єдиних принципів регулювання діяльності природних монополій;

- гармонізація макроекономічної політики.

Основою новоствореної організації може вважатися принцип поетапності інтеграційного процесу, що має призвести до різнорівневої та різношвидкісної інтеграції в рамках ЄЕП. Передбачається, що значна частина повноважень країн буде делегуватися наднаціональним структурам, що є цілком допустимим в умовах глобалізації світового господарства, хоча цього побоюються національні держави, які справедливо вважають, що такі дії можуть призвести до втрати їхнього суверенітету. Враховуючи те, що чимало принципів і підходів під час створення ЄЕП є майже тотожними до документів Європейського Союзу, можна вважати, що нова модель інтеграції «промислово розвинутої четвірки» СНД буде ґрунтуватися на застосуванні економічного прагматизму та прискореному формуванні бізнес-структур (ТНК, фінансово-промислових груп, об'єднань, спільних підприємств), що врешті-решт приведе до зниження трансакційних витрат в економічних стосунках між ними. Передбачається, що майбутній вступ у СОТ також стане можливим лише через спільні кроки держав-учасниць, адже, як показали розрахунки Міністерства економічного розвитку РФ, держави СНД щорічно втрачають

близько 3 млрд дол. від дискримінації торгово-економічних відносин з третіми країнами.

Складність подальшої інтеграції полягає також у поліструктурному характері двох- і багатосторонніх угод, які регламентують діяльність як окремих країн, так і СНД у цілому, серед них найважливішими є:

- **Договір про колективну безпеку** (Вірменія, Білорусь, Казахстан, Киргизія, Росія, Таджикистан);

- **Східно-Європейський Союз** (Україна — Молдова), що з часом переріс в ГУУАМ (Грузія, Україна, Узбекистан, Азербайджан, Молдова);

- **Центрально-азіатське співробітництво** (Узбекистан, Казахстан, Киргизія, Таджикистан).

До цього слід додати, що кілька країн СНД (Молдова, Грузія, Киргизія) вже увійшли до СОТ та взяли на себе відповідні зобов'язання, зумовлені членством у ньому, а відтак їх подальша участь у Співдружності буде регламентуватися багатьма пунктами відповідних угод з ГАТТ/СОТ. Проведене російським ученим Н. Зіядуллаєвим дослідження подальших намірів учасників Співдружності дозволило чітко визначити багато діаметрально протилежних інтересів цих держав, які автор (2004 р.) погрупував таким чином:

- бажання знайти свій власний шлях (Узбекистан, Україна);
- взяти на себе роль лідера (Росія, Білорусь, Казахстан);
- уникнути участі в узгодженні договорів (Туркменія);
- отримати військово-політичну підтримку (Таджикистан);
- вирішити внутрішні проблеми (Азербайджан, Вірменія, Грузія).

Розбіжності в намірах, а також в інтересах держав-учасниць також добре ілюструє сучасна структура виробництва держав СНД, що ґрунтується на виявленні пропорцій у складі окремих галузей у валовій додатковій вартості (ВДВ) (табл. 7.3).

Саме ці співвідношення дозволяють чітко погрупувати держави за типом сучасного стану економіки у такий спосіб:

І. *Країни, що наближаються до типу постіндустріальних* і мають питому вагу сфери послуг у структурі ВДВ, яка перевищує 50 %: Росія, Казахстан, Білорусь, Україна, а також Грузія та Молдова. Останні дві держави також мають високі показники послуг, проте відрізняються низькою їх ефективністю, до того ж у них доволі низькою є заробітна плата. Приміром, якщо в четверті лідерів вона коливалася в межах від 103,3 дол. в Україні до 249 дол. в Росії (станом на грудень 2003 р.), то в Грузії вона була

на рівні 44,4 дол. (2001 р.) і Молдові — 97 дол. (грудень 2003 р.). Можна передбачити, що суттєвого зближення між рівнями оплати праці найближчим часом не відбудеться.

Таблиця 7.3

**ГАЛУЗЕВА СТРУКТУРА ВАЛОВОЇ ДОДАТКОВОЇ ВАРТОСТІ  
(у поточних цінах, у відсотках)**

Назва країни	Рік	ВДВ	У тому числі			
			промисловість	сільське, лісове, рибне господарство	будівництво	послуги
1. Азербайджан	2002	100	37	15	12	36
2. Білорусь	2002	100	30	11	6	53
3. Вірменія	2001	100	22	28	11	39
4. Грузія	2002	100	13	25*	5	57
5. Казахстан	2002	100	31	8	7	54
6. Киргизстан	2001	100	24	37	4	35
7. Молдова	2001	100	21	25	3	51
8. Російська Федерація	2002	100	27	6	7	60
9. Таджикистан	2001	100	25	29	5	41
10. Туркменія	1997	100	35	21	12	32
11. Узбекистан	2001	100	16	34	7	43
12. Україна	2002	100	31	15	4	50

\*Включаючи переробку сільгосппродукції у домогосподарствах

*Джерело:* Послання Президента України до Верховної Ради України: Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2003 році. — К.: Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України, 2004. — С. 443.

II. *Група індустріалізованих країн*, в яких питома вага промисловості домінує над сільським, рибним та лісовим господарством, що досягається за рахунок розвитку головним чином видобувних галузей. У цих державах питома вага індустрії як правило дорівнює сфері послуг. До складу цієї групи входить Азербайджан (середня плата у грудні 2003 р. становила 85 дол.) та Туркменія (ця країна останній раз оприлюднила дані про середні доходи населення лише у 1998 р. — 57,2 дол.).

III. *Аграрно-індустріальні держави*, в яких питома вага аграрного сектору в структурі ВДВ переважає над промисловістю. До цієї групи країн відносять Вірменію, Киргизію, Таджикистан, Уз-

бекистан. Середньомісячна номінальна заробітна плата в них є досить низькою, від 72 дол. у Вірменії до 21,9 дол. у Таджикистані (2003 р.).

Сучасному розвитку країн СНД притаманні як спільні, так і відмінні риси функціонування їх господарств, які можна звести до таких блоків:

1. **СНД є організацією держав колишнього СРСР (без країн Балтії), основною метою створення якого було збереження стабільності економічних зв'язків на пострадянському просторі.** Проте уникнути руйнівного падіння виробництва, яке сталося після розпаду Радянського Союзу, традиційними для цих держав методами не вдалося. Заходи урядів щодо обмеження імпорту, енергетичного диктату, товарних війн та ультиматумів, які чітко характеризують період 1991—1995 рр., внесли значні суперечки між учасниками СНД, проте у жодному випадку не відродили нормальні пропорції еквівалентного обміну.

2. При переході до ринку **країни СНД використовували різні моделі трансформації своєї економіки від «шокової терапії» та градуалізму** (за угорським та польським варіантом) в європейських державах Співдружності **до азійсько-арабського** (з гарантованими соціальними перевагами у вигляді безкоштовного споживання електроенергії та газу) в Туркменії, проте успішність проведених реформ була багато в чому химерною через застосування діаметрально протилежних заходів та інструментів ринкових перетворень, непослідовності дій урядів, захопленням ідеями монетаризму тощо.

3. **Інституціоналізм СНД у своїй основі ґрунтувався на європейській системі наднаціонального регулювання,** проте рішення різних його органів на відміну від ЄС мають здебільшого рекомендаційний характер, а позиції урядів держав-учасниць визнаються вирішальними у підтримці тих чи інших проектів. У таких умовах через відсутність системи запобіжних заходів та штрафних санкцій, що застосовуються проти тих, хто не виконує спільні рішення, СНД може залишитись лише консультативною організацією.

4. За останні п'ятнадцять років суттєво змінився характер зовнішньоекономічних відносин між державами СНД, які сміливо, хоча і далеко не завжди вдало (можна назвати численні антидемпінгові розслідування проти них у країнах Заходу), виходили на зовнішні ринки. Натомість **питома вага взаємних поставок у державах Співдружності суттєво скорочувалася з 72,1 % у 1990 р. до 40 % у 2002 р.** Разом з тим, потенційна місткість ринків СНД уже зараз оцінюється у 1,6 трлн дол., що робить країни

цієї групи інвестиційно привабливими для багатьох ТНК, а відтак за прогнозами аналітиків інтерес потенційних інвесторів до цього мегарегіону найближчим часом зростатиме.

5. Системні **проблеми вступу** «промислово розвинутої четвірки» (Білорусь, Росія, Казахстан, Україна) до ГАТТ/СОТ **через ймовірність значної деформації галузевих структур** виробництва та досягнутої сталості ринку **підштовхує їх до посилення інтеграційних зв'язків та взаємного відстоювання спільних позицій під час переговорів**. Певною мірою розв'язати цю задачу може створення досить суперечливого економічного об'єднання ЄЕПу, з домінуючою позицією у ньому Росії. Разом з тим, важливим для країн-енергоресипієнтів — Білорусі та України залишатиметься проблема диверсифікації джерел енергопостачання, залучення енергозберігаючих технологій у своє виробництво та розвиток на прагматичній основі спільних з іншими учасниками СНД проєктів у високотехнологічних галузях.

6. **Запропонована Європейською Комісією ідея створення Спільного Європейського Економічного простору «Ширша Європа — сусідство» (березень 2003 р.) не може вважатися антагоністичною до ЄЕПу**, проте в разі поглиблення подальшої інтеграції в його межах шляхом створення спільного Митного союзу заблокує можливі переговори про вступ з потенційними учасниками коінтеграції до Євросоюзу (Україна, Білорусь, Молдова).

## **7.2. Економіка Росії**

### **7.2.1. Економічний потенціал**

Російська Федерація є найбільшою за територією країною світу (17 млн км<sup>2</sup>), що займає одну восьму частину суходолу. За кількістю населення (близько 150 млн) країна посідає шосте місце у світі після Китаю, Індії, США, Індонезії та Бразилії. За даними російських авторів В. Колесова та М. Осьмової (2000 р.), наприкінці 90-х рр. ХХ ст. Росія посідала перше місце у світовому господарстві за виробництвом природного газу; 2-е — бурого вугілля, картоплі, молока; 3-е — нафти, сірчаної кислоти, 4-е — електроенергії, чавуну, сталі, залізної руди, ділової деревини, бавовняних тканин, зернових та зернобобових культур, цукрового буряку; 5-е — прокату чорних металів, пиломатеріалів, мінеральних

добрив; 6-е — кам'яного вугілля, целюлози, м'яса, масла тваринного. Сильні позиції має країна у вилові риби, виробництві легкових автомобілів, цементу, паперу, взуття, вовняних тканин, рослинного масла тощо. Близько 30 % світового експорту необробленої деревини також припадає на Росію, а за експортом зброї ця країна традиційно посідає 2—3-є місце у світі. Разом з тим, наведені вище показники характеризують дві основні тенденції розвитку, що дісталися у спадок від колишнього СРСР: ресурсний та військово-промисловий. Проте визначальним для першої чверті XXI ст. в Росії вважають все ж таки інноваційно-інвестиційний.

Водночас в експорті продукції секторів високих та середніх технологій (у відсотках від загального обсягу експорту товарів) питома вага цієї держави має скромний вигляд — 16 % (1999 р.), у той час коли в країнах ЦСЄ цей показник коливається в межах 25—40 %. З огляду на це та низку інших обставин Росію поки що не включають у більшість світових рейтингів конкурентоспроможності, хоча за деякими з них вона може претендувати на лідерство. Так, за індексом конкурентоспроможності, що зростає, РФ у 2003 р. посідала 70-е місце у світі, за технологічним індексом країна знаходиться на 69-му місці). Мікроекономічний індекс, що був розрахований Світовим економічним форумом (WEF) у 2003 р., визначив Росії 66-е місце у світі.

За показником сумарного ВВП країна майже у 10 разів поступається США, а за його відносним аналогом у 5. Водночас за теорією полюсів Валлерстайна саме Росія та Польща можуть претендувати на системне лідерство в країнах ЦСЄ виходячи з домінуючих для цього мегарегіону показників сумарного валового внутрішнього продукту.

У межах СНД позиції країни є більш значущими. Питома вага Російської Федерації в структурі ВВП Співдружності становить близько 75 %, кількості населення — 52 %, території — 77 %, промислової продукції — 72 %, продукції сільського господарства — 53 %. Її зовнішньоторговельний оборот досяг у 2002 р. 63,2 % загального показника країн СНД.

### **7.2.2. Особливості здійснення економічних реформ у 1990-ті рр.**

Необхідність у реформуванні радянської економіки тісним чином була пов'язана із нагальними потребами у суттєвих структурних змінах господарства Російської Федерації. Першим

системним проектом була програма «500 днів» (1990 р.), авторами якої стали відомі російські економісти С. Шаталін та Г. Явлінський, вони ж сформулювали її головну мету — економічну свободу громадян і створення на цій основі ефективної господарської системи. Вперше було проголошено ряд фундаментальних принципів докорінного реформування: відкритість економіки, відмова від прямої участі держави у господарській діяльності, конкуренція виробників, вільне ціноутворення, формування ринків робочої сили і фінансів, забезпечення соціального захисту населення тощо.

Програма Шаталіна—Явлінського все ж таки являла собою досить ефемерну надію за 1,5 роки перейти до ринкової економіки, адже соціальний захист населення мало корелювався з високими темпами інфляції в країні, що слідували за фінансуванням ряду гуманітарних заходів, а необхідність у контролі за цінами формувала дефіцит товарів та послуг, зниження їх якості та виникнення наймасштабнішого за всю історію країни «тіньового ринку», питома вага в якому нерідко перевищувала позначку в 50 %.

Уже у квітні 1992 р. названа вище програма викликала значну критику з боку опонентів, адже планового і швидкого переходу до ринку не відбулося, а соціальна захищеність виявилася химерою. Наступними заходами став відхід від реформування і поява нової моделі підвищення ролі держави в економіці у перехідний період. Ця програма була запропонована Р. Хасбулатовим та об'єднанням «Громадянський союз». Основними напрямками її реалізації стали:

- введення державного регулювання заробітної плати та цін;
- дотування аграрного сектору економіки;
- збільшення централізованого фінансування діяльності соціального комплексу;
- індексація збережень населення;
- відмова від прискореної приватизації.

Такі заходи хоча й мали на меті стабілізувати російську економіку, проте фактично означали поновлення планової економіки, що знову ж таки вело до скочування на позиції кінця 1980-х рр.

У червні 1992 р. відомим російським економістом Є. Гайдаром був запропонований новий варіант трансформаційної програми відомий під назвою «Меморандум про економічну політику Російської Федерації», що був розроблений разом із західними економістами, які були експертами МВФ і сповідували монетарист-

ські погляди. Головними пунктами гайдарівської програми<sup>36</sup> стали:

- ✓ дерегулювання економіки, зняття адміністративного контролю за цінами та господарськими зв'язками (включаючи експортно-імпортні операції); розвиток торгівлі замість командного розподілу товарів та послуг;
- ✓ фінансова стабілізація країни, зміцнення рубля;
- ✓ приватизація, розвиток підприємництва, створення ринкового господарства та передумов для економічного зростання;
- ✓ активна соціальна політика;
- ✓ структурна перебудова економіки, її демілітаризація, підвищення конкурентоспроможності, інтеграція Росії до світового господарства;
- ✓ зниження витрат, стабілізація цін.

Саме ці пункти та розроблені на їх основі конкретні заходи слугували відправною точкою для ведення переговорів з МВФ та Великою сімкою про надання кредитів російському уряду. Натомість складність трансформаційного періоду в Росії виявилася непростою для переходу на неоліберальну модель розвитку. Найбільш проблемними у цей період стали: криза неплатежів, яка фактично загальмувала розрахунки між підприємствами; не була забезпечена політична стабільність у суспільстві; розпочався «парад регіонів», які на підставі принципу субсидіарності домагалися більших прав у розподілі доходів, що врешті-решт дистанціювало регіони РФ за «кон'юнктурними галузями»; суттєво зросла інфляція, а дії уряду щодо її приборкання були вкрай непослідовними — від проведення проінфляційних заходів до антиінфляційних; посилилася корупція і мафіозність економіки тощо. Разом з тим, елементи «шокової терапії», які були застосовані у період 1992—1994 рр., не виявилися марними, певною мірою вони визначили перехід до наступного градуалістського періоду, під час дії якого (1994—1996 рр.) посилювався процес кредитування економіки за позитивною відсотковою ставкою, знизилася інфляція, уповільнилося падіння ВВП до — 4 % у 1995 р. та — 3,4 % у 1996 р., обсяги експорту перевищили імпорт. Ця тенденція випереджаючого нарощування експорту зберігається в РФ і зараз.

У 1997 р. вперше в країні відмічається зростання ВВП (+0,9 %), яке не виявилось сталим. Уже наступного року розпочалася масштабна російська криза, яка була з одного боку породжена відомим «азіатсько-тихоокеанським» економічним обвалом, з другого — численними проблемами підприємств (мікро-

---

<sup>36</sup> Кудров В. М. Мировая экономика. — М.: БЕК, 2000. — С. 297.



рівень), які виявилися у багатьох випадках нездатними вільно конкурувати з імпортованими товарами. Попри всі зусилля Центробанку російський рубль не вдалося утримати, відбувся його обвал. Так, якщо у 1998 р. за 1 дол. давали 20,7 рублів, то вже у 1999-му — 27 руб. Суттєво знизилася середня заробітна плата у доларовому еквіваленті з 164 у 1997 р. до 62 у 1999-му. Інфляція у 1998 р. досягла 84,4 % проти 11 % у 1997-му. Суттєво зріс рівень безробіття, сягнувши у 1998 р. 11,8 %, скоротились обсяги експорту (в 1,17 раза) та імпорту (в 1,24 раза), хоча імпорту — найбільш суттєво у період 1997—1998 рр.

Разом з тим, створилися сприятливі умови до диверсифікації російського експорту і виходу багатьох компаній країни на конкурентні західні ринки. Це привело вже у 1999 р. до поступового зростання ВВП +5,4 %, а в 2000-му темпи його приросту досягли рівня у 10 %, тобто були найбільшими за весь період існування «Нової Росії». Незважаючи на те, що в наступному 2001 р. країні не вдалося закріпити аналогічні до попереднього періоду темпи зростання, Росія впевнено почуває себе серед усіх країн СНД системним лідером початку XXI ст. (табл. 7.4). Середньорічні темпи зростання ВВП РФ за останні п'ять років були досить високими — 6,8 %. Скоротився рівень безробіття з 13,2 % у 1998 р. до 7,6 % (у 2004 р.). Обсяги експорту за цей період зросли в 2,5 раза, а імпорту лише в 1,6 раза. Знизився рівень інфляції з 84,4 % до 11,7 %, а заробітна платня зросла з 62 дол. у 1999 р. до 237 у 2004-му. Доволі показовими для цієї країни є золотовалютні резерви Центробанку, які зросли в десять разів з 12,2 млрд дол. у 1998 р. до 124,5 млрд у 2004-му, при цьому курс рубля продовжував зміцнюватися і мало місце навіть деяке падіння долара відносно національної валюти Росії. Наведені вище факти красномовно говорять, що *період 1999—2004 рр. можна охарактеризувати як етап стійкого економічного зростання, зміцнення міжнародних позицій країни, перехід до прагматичних стосунків з країнами СНД та інших угруповань пострадянських держав, які чітко сформував директор Інституту СНД Н. Зіядуллаєв: «Передбачається, що буде покінчено з односторонніми поступками країнам ближнього зарубіжжя (пільгові ціни на енергоносії, списання та реструктуризація боргів та ін.), якщо вони не компенсуються геополітичними і економічними перевагами»*<sup>37</sup>.

---

<sup>37</sup> Зіядуллаєв Н. СНГ: выбор стратегии развития // Экономист. — 2004. — № 11. — С. 81.

У сучасній структурі ВВП Росії сервісні галузі становлять 55 %, на аграрний сектор та будівництво припадає по 7 %, а на промисловість 31 % (2002 р.), що наближає країну до числа постіндустріальних держав. Натомість у структурі зайнятості країни питома вага сільського господарства є більш високою становить і 15 %, що яскраво свідчить про екстенсивний характер аграрного сектора.

Таблиця 7.4

#### МАКРОЕКОНОМІЧНІ ІНДИКАТОРИ РОЗВИТКУ РФ

Індикатори	Роки								
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Приріст ВВП, %	-3,6	1,4	-5,3	6,4	10,0	5,1	4,7	7,3	7,1
Приріст промислової продукції, %	-4,5	2,0	-5,2	11,0	11,9	4,9	3,7	7,0	6,1
Довгострокові капіталовкладення, %	-18,0	-5,0	-12,0	5,3	17,4	10,0	2,6	12,5	10,9
Рівень безробіття, %	9,3	9,0	13,2	12,4	9,9	8,7	9,0	8,7	7,6
Експорт, млрд дол.	89,7	86,9	74,4	75,6	105,0	101,9	107,3	135,9	182,0
Імпорт, млрд дол.	68,1	72,0	58,0	39,5	44,9	53,8	61,0	75,4	94,8
Платіжний баланс, млрд дол.	10,8	-0,1	0,2	24,6	46,8	33,9	29,1	35,8	58,2

Джерело: BOFIT. Russia Review. — 2005. — №2. — Р. 1.

### 7.2.3. Структура сучасного господарства

Відмітною особливістю сучасного господарства Росії є наявність кількох потужних ТНК, які працюють, в основному, в нафтогазовому комплексі національної економіки. Серед них насамперед слід виділити НК Yukos ОАО (з ринковою капіталізацією в 14,6 млрд дол. станом на січень 2002), Gazprom ОАО (14,3 млрд дол.), Surgutneftegas ОАО (11,9 млрд дол.). Швидкий розвиток цих компаній наприкінці 1990-х рр. був зумовлений передусім потрійним зростанням світових цін на нафту, який досяг піку в другій половині 1999 р. У багатьох випадках первинне нагромадження капіталу в цих потужних російських ТНК було далеко не завжди чесним, а відтак судове розслідування, яке розпочалося проти першого лідера російського бізнесу, має на меті встановити відповідність сплати податків «Юкоса» до державної скарбниці.

Основними сферами сучасної російської економіки є видобувна промисловість (нафта, газ, вугілля), чорна та кольорова металургія, хімічна промисловість, машинобудування (ця галузь є високодиверсифікованим сегментом національної економіки, в якому виробляється практично все — від електропобутових приладів до аерокосмічної техніки), випуск інструментів, споживчих товарів, текстилю, продуктів харчування. Разом з тим, підвищення конкурентоспроможності товарів, що випускаються, насамперед у галузі машинобудування, розроблення нових концепцій їх маркетингу є важливим завданням сучасного промислового виробництва РФ.

Сільське господарство вирізняється вирощуванням зерна, цукрового буряку, соняшникового насіння, фруктів, овочів, а також розведенням великої рогатої худоби м'ясо-молочного напрямку. Однак через об'єктивні (розташування значної частини території країни в зоні так званого негарантованого землеробства) та суб'єктивні причини (відсутність до недавнього часу дієвої системи захисту аграрного сектору економіки) країна вимушена завозити значну частину продовольства з-за кордону.

Швидких обертів набирає в Росії розвиток банківського сектора економіки. Після фінансової кризи 1998 р. кількість банків у цілому значно скоротилася, проте суттєво зросла їх капіталізація, а активи не тільки швидко відновилися, а й мали тенденцію до акселерованого зростання впродовж наступних п'яти років. Найбільшим банком Росії, станом на березень 2001 р., є Sberbank, який має 21 778 відділень по країні, в яких працює близько 200 тис. службовців, а його активи перевищують 20 млрд дол. На значній відстані від нього йде Vneshtorgbank (активи становлять 4 млрд дол.), Gazprombank (3,8 млрд дол.), Alfa Bank (3,0 млрд дол.). Особливістю російського банківського сектору є гіпертрофована концентрація їх центральних офісів у Москві. Так, серед тридцяти найбільших банків РФ двадцять п'ять знаходяться в російській столиці, три у Санкт-Петербурзі і по одному в Уфі та Казані.

Така ситуація породжує й іншу проблему російської економіки — *значну диференціацію соціально-економічного розвитку*, а відтак і проблему гармонізації бюджетного розподілу. Посилення суперечностей між регіонами призвело до чіткої градації у річних бюджетах регіонів-донорів та регіонів-реципієнтів. До перших з них відносять Москву, Санкт-Петербург, республіки Татарстан, Башкортостан, Комі, Краснодарський край, Вологодську, Московську, Липецьку, Самарську, Пермську, Свердловську, Челябінську, Тюменську області, Ханти-Мансійський та Ямало-

Ненецький округи. Решту територій країни включають до групи регіонів — отримувачів допомоги з федерального бюджету РФ.

Обертання поза економікою великої частки тіньового капіталу призводило донедавна до загострення багатьох регіональних криз. Відповідно до прогнозів англійських економістів Хойлера і Тойлера у першій чверті XXI ст. столиця Росії — Москва має стати  $\beta$ -регіональним фінансовим лідером планети ( $\alpha$ -рівень матимуть відомі центри: Франкфурт-на-Майні, Нью-Йорк, Токіо та ін.), проте навіть і зараз існує суттєва *проблема дорожнечі* в багатьох російських мегаполісах, передусім у столиці. Спеціально проведене дослідження Світового банку (2002 р.) виявило, що за вартістю життя Москва посідає 35-е місце у світі, Санкт-Петербург — 80-е (найближчим до них Києву та Баку експерти відводять відповідно 83-е та 86-е місце).

Наступною структурною проблемою РФ є *проблема зовнішнього боргу*. У середині 1990-х рр. Росію вважали одним з найбільших боржників планети, розмір якого перевищував за різними даними суму в 200 млрд дол. Разом з тим, станом на цей же період Росії, як правонаступниці колишнього СРСР, заборгували близько 160 млрд дол. країни «третього світу». Вступ РФ до так званого престижного Паризького клубу зменшив заборгованість їй до 20 млрд, які відповідно до правил членства в ньому були реструктуризовані. Натомість російські борги ніхто не збирався списувати. Упродовж останніх десяти років країна вимушена була платити великі відсотки по них і водночас пропорційно гасити частину з них. Успіхи тут були очевидними, хоча і непростими для бюджету. Сучасну структуру зовнішнього боргу країни демонструє табл. 7.5.

Таблиця 7.5

**СТРУКТУРА ЗОВНІШНЬОГО БОРГУ РОСІЇ,  
СТАНОМ НА 30 ВЕРЕСНЯ 2004 р., млрд дол.**

Назва	Обсяги, млрд дол.	Питома вага, %
Паризький клуб	44,4	39,3
Інші офіційні борги	7,8	6,9
Комерційні борги	2,9	2,6
Борги міжнародним комерційним організаціям	9,8	8,7
Євробонди	35,2	31,2
Внутрішні бонди	7,3	6,4
Борги Внешекономбанку	5,5	4,9

Разом	112,9	100
-------	-------	-----

*Джерело:* BOFIT. Russia Review. — 2005. — № 2. — Р. 3.

Загальна сума боргу — 112,9 млрд доларів становить близько 20 % її ВВП, це значно менше, ніж у більшості країн ЦСЄ, а сприятлива кон'юнктура на нафту та природний газ не викликає сумнівів у кредиторів щодо їх повернення, основну частину яких становлять постіндустріальні держави, члени Паризького клубу.

#### **7.2.4. Особливості зовнішньоекономічних зв'язків**

Традиційними статтями російського експорту є нафта та природний газ, деревина та продукція первинної деревообробки, метали, хімікати, товари широкого народного вжитку, продукція ВПК. Експорт цих та низки інших товарів у 2004 р. становив 182 млрд дол., при цьому найбільша питома вага належала продукції енергетичного сектору економіки, на що, як зазначалося раніше, істотно вплинула сприятлива кон'юнктура на нафту та природний газ, ціни на які неспинно зростали. Основними споживачами російського експорту є Німеччина, США, Італія, Білорусь та Китай.

Структура імпорту відображає в основному досить високий споживчий попит на промислові та продовольчі товари, які не можуть бути вироблені достатньою мірою в національній економіці чи мають нижчі за вітчизняні споживчі властивості. До них належать: машини та обладнання, споживчі товари, ліки, м'ясо, зерно, цукор, металургійні напівфабрикати тощо. Російський імпорт у 2004 р. становив 94,8 млрд дол., тобто був фактично у 2 рази меншим за експорт. Основними імпортерами російських товарів виступають Німеччина, Білорусь, Україна, США, Казахстан, Італія.

Упродовж останніх п'ятнадцяти років відбулися значні зміни в експортно-імпортних пріоритетах зовнішньої торгівлі РФ, а саме — зменшились обсяги взаємної торгівлі між Росією та країнами СНД, натомість зросла питома вага у зовнішній торгівлі країн ЄС (в експорті до Росії з 19,1 % у 1996 р. до 33 % у 2003-му, в імпорті відповідно з 23,4 % до 51,6 %). Разом з тим, Росія має з розвинутими державами світу, включаючи Євросоюз, негативний торговий баланс (табл. 7.6). В експорті ж з постіндустріальних країн переважає високооброблена продукція (машини, транспортне обладнання, хімічна продукція, медикаменти), в імпорті — паливо, а також, з незначною тенденцією до збільшення, хімічна продукція та медикаменти (табл. 7.7).

Таблиця 7.6

## ТОРГІВЛЯ МІЖ РОСІЄЮ ТА ЄС — 15

Індикатор	Роки							
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Експорт ЄС до Росії	19,1	15,5	21,1	14,8	19,8	27,8	30,3	33,0
Імпорт ЄС з Росії	23,4	27	23,2	26	45,3	47,4	47,5	51,6
Торговий баланс	- 4,3	- 11,5	- 2,1	- 11,2	- 25,5	- 13,6	- 17,2	- 18,1

Джерело: Barysch K. EU and Russia. Strategic partners or squabbling neighbours? — London: Center for European Reform, 2004. — P. 16.

Таблиця 7.7

## СТРУКТУРА ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ МІЖ ЄС ТА РОСІЄЮ

Галузь	Експорт ЄС до Росії	Імпорт ЄС з Росії
Продукція машинобудування	11,5	0,4
Транспортне обладнання	3,9	0,2
Хімічна продукція	4,4	2,1
Медикаменти	3,4	1,9
Паливо	0,2	29,3
Текстиль та одяг	1,7	0,2

Джерело: Barysch K. EU and Russia. Strategic partners or squabbling neighbours? — London: Center for European Reform, 2004. — P. 17.

Розвиток відносин з ЄС, хоча Росія і не ставить для себе за мету набуття членства у цій організації, визнається досить важливим як для РФ, так і для Євросоюзу. У 1997 р. вступила в силу Угода про партнерство та співробітництво між РФ та ЄС, а вже у 1999 р. ЄС ухвалив колективну стратегію відносно Росії. У тому ж році РФ затвердила Стратегію розвитку відносин Російської Федерації з Європейським Союзом на середньострокову перспективу, в якій виділено такі пріоритетні галузі розвитку (Д. Гвозденко, 2004 р.):

- експорт палива, товарів ядерного циклу та інших видів енергоресурсів;
- освоєння нафтових родовищ і створення енерготранспортних структур;
- збільшення питомої ваги готових виробів, машин та обладнання в експорті Росії;
- здійснення комерційних космічних запусків.

Передбачається також створення зони вільної торгівлі, подальший розвиток єврорегіонального співробітництва тощо.

### 7.3. Особливості економіки Республіки Білорусь

Після здобуття незалежності Білоруссю у 1991 р. в країні, як і в інших державах СНД, розпочалися ліберальні реформи, метою яких була побудова розвинутої ринкової економіки, що ґрунтується на соціально-орієнтованій моделі економічного розвитку. Упродовж 1991—1995 рр. у країні мали місце значні структурні зрушення, що були пов'язані передусім зі змінами господарського законодавства, початком приватизації, реформами у банківській та соціальній сфері тощо. Перехід до нового типу соціально-економічних відносин виявився досить складним, а розшарування різних верств населення викликало його незадоволення трансформаційними наслідками. З приходом до влади президента О. Лукашенка у 1995 р. основні структурні реформи в країні припинилися і було проголошено курс на побудову «ринкового соціалізму». Як аналог для впровадження була обрана модель соціально-орієнтованої ринкової економіки з білоруською специфікою, основними рисами якої стали:

- потужна регулятивна роль держави;
- наявність у структурі виробництва домінуючого державного сектору;
- стримування розвитку приватного сектору, діяльність якого жорстко регламентується;
- наявність державних унітарних<sup>38</sup> підприємств у селективних галузях національної економіки (електроенергетика, транспортні комунікації, нафтопереробний комплекс, оборонні підприємства, машинобудівні заводи, питома вага державної власності в них перевищує 80 %);
- своєрідність акціонування, за яким встановлюється верхній ліміт акцій, які передаються у приватну власність у 43 % величини статутного фонду. Активно використовується також і правило «золотої акції». Інакше кажучи, контрольні пакети акцій залишаються за державою.

---

<sup>38</sup> Підприємства, в яких приватизація є неможливою відповідно до чинного законодавства і нормативної бази.

Упродовж наступних десяти років був здійснений масований перехід до фактично радянської системи регулювання в економіці, що мало прояв у поновленні адміністративного контролю над цінами та курсами валют, відбувалося активне втручання держави в управління приватними підприємствами (різного роду численні перевірки діяльності, довільні зміни статутів підприємств, введення нових правил регулювання бізнесу, які нерідко мали зворотну силу (тобто приймалися «вчорашнім» числом), заборона певних видів діяльності тощо). Упродовж 1995—2000 рр. країна пережила гіперінфляцію (в інших державах СНД її вдалося приборкати вже в 1997—1998 рр.), в основі якої лежали не тільки неврожайні 1998 та 1999 рр., а й «російська економічна криза», що сильно вдарило по білоруській економіці, яка значною мірою залежала від зв'язків зі східним союзником. При великому насиченні товарами полиць магазинів у сусідніх країнах, Білорусь мала у цей період значний товарний дефіцит. Разом з тим, позитивним зовнішнім чинником розвитку економіки країни у цей період можна вважати російські поставки енергоносіїв (нафти та природного газу), що здійснювалися за внутрішніми цінами, розрахунки за якими нерідко розтягувалися на кілька років, накопичувався великий борг, який часто реструктуризувався. Інколи енергопереробні підприємства вдавалися до реекспорту (перш за все нафти та продуктів її крекінгу), що викликало незадоволення та протести з боку російського уряду. Бажання останнього «нормалізувати» продаж енергоносіїв у Білорусь, наприклад за тими цінами, за якими вони постачалися в Україну та Польщу, навіть і зараз викликають незадоволення керівництва країни та місцевих споживачів.

Показовим для СНД є аграрний сектор білоруської економіки, який являє собою еkleктичне поєднання колгоспно-кооперативної системи з приватними підприємствами, що користуються державною підтримкою (питома вага приватного капіталу в них може доходити до 75 %). Така форма організації виробництва здобула назву агрохолдингу. Саме він є відповідальним за посилення концентрації виробництва в різних ланках АПК (передусім у тваринництві).

Важливим сучасним напрямом макрорегулювання в Республіці Білорусь є встановлення з боку держави максимально допустимого рівня регулювання торгових надбавок, які, за даними О. Черковця (2004 р.), упродовж 2003 р. Міністерство економіки знизило з 30 % до 20 %, що викликало значні проблеми в роботі торгових підприємств.



Основними сферами економіки країни є виробництво метало-різальних верстатів, тракторів, вантажних та землерийних машин, мотоциклів, телевізорів, мінеральних добрив (переважно калійних), лляних тканин, побутової техніки. Продукція сільськогосподарства представлена виробництвом зерна, картоплі, овочів, льону, яловичини (в країні досягнуто рівня поголів'я ВРХ 1990 р.), молока. Фактично ці ж товари йдуть на експорт, переважно в сусідні країни. При цьому на Росію припадає понад 60 % усього білоруського експорту та понад 50 % імпорту країни. Іншими зовнішньоторговельними партнерами є Україна, Польща, Литва, Німеччина.

Складність державного регулювання в Республіці Білорусь, постійні зміни в економіці, несприйняття країнами Заходу її політичної моделі відлякують потенційних інвесторів. Приміром, приплив ПІІ у 2000 р. в країну становив лише 90 млн дол. Для порівняння: в Україну у тому ж році надійшло 595 млн дол., у Росію — 2714 млн дол., Литву — 379 млн дол. У тому ж році країна експортувала продукцію на суму 7,47 млрд дол., а імпортувала — на 8,3 млрд, тобто мала негативне сальдо зовнішньої торгівлі.

Аналіз основних макроекономічних показників РБ (розд. 7.1) яскраво свідчить, що в силу об'єктивних та суб'єктивних причин Білорусь можна віднести до числа лідерів пострадянської економіки, хоча проблеми структурної перебудови її господарства, які з різною мірою ефективності провели інші країни СНД, постануть перед цією державою у майбутньому.

## **7.4. Особливості економіки Республіки Молдова**

Після проголошення державного суверенітету у 1991 р. Молдова зіткнулася зі значно більшою кількістю проблем, ніж інші республіки колишнього СРСР, що зумовило високі темпи падіння її економіки (у 1999 р. країна виробляла лише 30 % обсягу ВВП від рівня 1989 р.). Основними чинниками такого падіння були:

- розрив традиційних економічних зв'язків та втрата ринків збуту побутової техніки, фруктів, овочів, вин, взуття, текстильних виробів — основних статей молдавського експорту;
- майже повна відсутність місцевої сировинної бази (за винятком агрокліматичних ресурсів), яка хоча б певною мірою могла підтримати виробництво у перехідному періоді;

- фактично монополістична залежність від постачання енергоносіїв і електроенергії з інших держав, підвищення цін на які поставила енергомістку економіку країни у вкрай тяжке становище;

- придністровський конфлікт і відповідне розмежування території Республіки Молдова порушили нормальний товарно-грошовий обмін та створили фактично дві держави на відносно невеликій території з різними соціально-економічними моделями розвитку;

- висока залежність від експорту та імпорту з РФ зумовила найважче серед усіх республік колишнього СРСР становище молдавської економіки під час російської економічної кризи 1998—1999 рр.

Упродовж 1991—2000 рр. Молдова проводила широкомасштабні економічні реформи в основному ліберального спрямування, які включали в типовий для монетарних заходів комплекс стабілізаційних програм, серед яких найважливішими були:

- ✓ введення стабільної конвертованої валюти — молдавського лея;
- ✓ лібералізація цін, яка інколи включала пряме й непряме їх регулювання (особливо цим відрізнялася Придністровська республіка);

- ✓ запровадження нової кредитної політики, яка ставила в однакові умови державний та приватний сектор національної економіки;

- ✓ поглиблення процесів приватизації та зниження відсоткових ставок;

- ✓ інтеграція країни у світовий економічний простір.

Унаслідок проведених заходів намітилася тенденція до економічного зростання лише на початку XXI ст. Так, у 2000 р. ВВП країни збільшився на 2,1 %, в 2001-му на 6,1 %, а вже в 2004-му — на 7,3 %. Разом з тим, основними макроекономічними проблемами Молдови залишаються великий зовнішній борг, що становив у 2000 р. 1,2 млрд дол., чи 84 % її ВВП (найвищий у відсотковому відношенні рівень серед усіх пострадянських країн), негативне сальдо зовнішньої торгівлі (експорт — 565 млн дол., імпорт — 915 млн), низький технологічний склад експорту. Залишається проблемним через політичну та економічну невизначеність залучення прямих іноземних інвестицій у країну. Напруженою є також соціальна ситуація в Молдові, наприклад, питома вага населення, що знаходилось за межею бідності (ООН встановив міжнародний рівень на доходи у 2 дол. на день на одну особу) становила 38,4 % (1997 р.), має місце значна диференціація населення за доходами (коефіцієнт Джині (40,6) є значно вищим, ніж у сусідній Румунії (31,1) та в Україні (29,0)). Незважаючи на проведення цілого ряду приватизаційних заходів питома вага приватного сектору в структурі ВВП залишається порівняно з іншими державами СНД низькою (не перевищує 50 %). Рівень безробіття в

Молдові значно вищий за зафіксований офіційною статистикою показник в 1,8 % (2000 р.). За оцінками міжнародних експертів, реальний показник (за методикою МОП) коливається на рівні 25—30 %. Досить проблемною в країні є структура виробництва ВВП, в якій питома вага сільського господарства становить 28,9 % (1998 р.), а промисловості — 31,3 %. Країна має також певні бюджетні проблеми, пов'язані зі значним перевищенням витрат над доходами. У 2000 р. перші були майже на 20 % більшими за другі.

У сучасній структурі експорту Республіки Молдова переважають продовольчі товари (передусім фрукти, вино і тютюн, консерви), а також тканини, взуття, деякі машини та обладнання. В імпорті домінують паливо і сировина, технологічне обладнання, машини, хімічні товари. Основними торговельними партнерами є Росія, Україна, Румунія, Німеччина, Білорусь.

### **7.5. Особливості економічних відносин України з країнами СНД**

У межах колишнього СРСР Україна була високоінтегрованою країною в систему економічних зв'язків єдиного народногосподарського комплексу. З розвалом Радянського Союзу розпочався процес селектування її економічних інтересів у певних галузях. Внаслідок цього сформувалися ті сектори національної економіки, які значною мірою потребують кооперації із суміжними підприємствами, що розташовані в різних країнах СНД. Найбільш значущими при цьому виявилися:

- ракетно-космічна індустрія (Росія — Україна — Казахстан);
- авіаційна промисловість (Росія — Україна — Узбекистан);
- військово-промисловий комплекс (Росія — Україна — Білорусь);
- хімічна та нафто-газопереробна промисловість (Росія — Україна — Узбекистан — Казахстан — Білорусь);
- паливно-енергетичний комплекс (Росія — Туркменія — Казахстан — Узбекистан);
- АПК (практично всі країни СНД);
- науковий комплекс (Росія — Україна — Білорусь).

Упродовж останніх десяти років наявними були як тенденції на зближення, так і на віддалення, що врешті-решт призвело до раціоналізації на прагматичній основі цілої низки зовнішньоекономічних зв'язків не тільки у названих вище галузях, а й у цілому ряді інших.

Визначимо основні особливості зовнішньої торгівлі України з країнами СНД.

1. Мала місце тенденція до зростання обсягів українського експорту в країни Співдружності з 5,2 млрд дол. у 2000 р. до 6,5 млрд у 2003-му, проте частка країн цього угруповання зменшилася відповідно з 33,5 % до 27,6 % (з Російською Федерацією з 22,8 % до 18,2 %).

2. У структурі імпорту спостерігалася так звана «дзеркальна асиметрія». Обсяги поставок з країн СНД до України зросли з 8,5 млрд дол. (2000 р.) до 11,9 млрд (2003 р.), проте у відсотковому відношенні їх питома вага зменшилася з 56,6 % до 49,7 % відповідно.

3. Має місце негативне сальдо у зовнішній торгівлі з СНД, яке пояснюється передусім енергетичною залежністю України від поставок нафти та природного газу з Росії та Туркменії.

4. Товарна структура експорту майже залишилася без змін, проте спостерігався комерційний успіх окремих продовольчих компаній України, яким вдалося закріпитися на російських ринках та ринках країн Центральної Азії.

5. ПІІ, що надходили в Україну з держав СНД не були значними. Так, станом на початок 2004 р. з РФ (вона посідає 7-е місце за обсягами ПІІ) припадало лише 377,6 млн дол., що становило 5,7 % їх загального обсягу. Обсяги ж українських інвестицій у Росію становили 86,7 млн дол. (53 %).

Національні стратегії розвитку країн СНД передбачають формування нових типів економічних відносин, зокрема пошуку додаткових джерел ресурсного забезпечення сталого економічного зростання, утвердження інноваційної моделі розвитку, підвищення конкурентоспроможності національних економік, вихід на європейські соціальні стандарти. Певною мірою це може забезпечити ЄЕП, хоча, як показав попередній аналіз, тенденція на дивергенцію (розбіжність) є домінуючою в країнах Співдружності. Важливими для України сферами співробітництва на дво- і багатосторонній основі в умовах сьогодення є:

- створення зони вільної торгівлі в межах принципів, інструментів та механізмів, що були задекларовані Європейською Комісією у посланні «Ширша Європа — сусідство» (березень 2003 р.);

- диверсифікація проектних розробок у визначених вище галузях з метою посилення взаємної конкурентоспроможності національних економік на світових ринках;

- розвиток трансрегіонального співробітництва шляхом створення Єврорегіонів (такі вже існують, це єврорегіони «Слобожанщина», що об'єднує Харківську область (Україна) та Белгород-

ську (РФ), «Дніпро», що об'єднує Брянську область (РФ), Гомельську (Білорусь) та Чернігівську (Україна));

- формування спільного інноваційного простору;
- розвиток транспортних коридорів між СНД та ЄС (найдешевший шлях транзиту товарів між ЄС та РФ лежить через Словаччину та Україну).



### **Питання для самоперевірки**

1. Як було створено СНД? Чи змінилися відносини між країнами-учасницями впродовж останніх тринадцяти років?
2. Назвіть та охарактеризуйте особливості етапів розвитку СНД.
3. Охарактеризуйте інституційну побудову СНД та його договірно-правову базу.
4. У чому виявляються суперечливі інтереси країн СНД?
5. Як відрізняються країни СНД за рівнем розвитку своєї економіки?
6. Назвіть спільні та відмінні риси у трансформаційних моделях держав СНД.
7. Охарактеризуйте позиції Росії у світовій економіці та СНД.
8. Проаналізуйте причини невдачі російських реформ початку 1990-х рр.
9. Охарактеризуйте сучасний стан російської економіки.
10. У чому полягає специфіка сучасної структури господарства Росії?
11. Як змінилися експортно-імпортні відносини Росії за останні п'ятнадцять років?
12. У чому полягає специфіка білоруської моделі економічного розвитку?
13. Назвіть та охарактеризуйте специфічні риси трансформаційної моделі Молдови.
14. Охарактеризуйте особливості національних інтересів України в СНД та ЄСП.



### **Основна література**

1. Економіка зарубіжних країн / За ред. А. С. Філіпенка. — К.: Либідь, 1998.
2. Кудров В. М. Мировая экономика: Учеб. — М.: БЕК, 2000.
3. Мировая экономика: Экономика зарубежных стран / Под ред. В. П. Колесова. — М.: Флинта, 2000.



### Додаткова література

1. Гвозденко Д. Состояние и перспективы интеграции стран СНГ // Экономист. — 2004. — № 4. — С. 58—65.
2. Зиядуллаев Н. Россия-Украина: стратегическое соперничество или партнерство // Экономист. — 2002. — № 5. — С. 72—83.
3. Зиядуллаев Н. СНГ: выбор стратегии развития // Экономист. — 2004. — № 11. — С. 77—85.
4. Комаров В. СНГ: Трансазийский коридор развития // Экономист. — 2005. — № 1. — С. 52—56.
5. Косилова Л. Экономическое взаимодействие России со странами СНГ и реструктурирование постсоветского пространства: новые условия, тенденции, задачи // Рос. экон. журн. — 2003. — № 11—12. — С. 46—57.
6. Кушлин В., Спицын А. Казахстан: стратегия движения в будущее // Экономист. — 2003. — № 11 — С. 3—11.
7. Мясникович М. Проблемы модернизации экономики Беларуси в контексте цивилизационного процесса // Экономика и общество. — 2003. — № 6. — С. 21—37.
8. Резникова О. Экономическое развитие государств Центральной Азии и Кавказа: роль внешних ресурсов // МЭ и МО. — 2003. — № 4. — С. 87—96.
9. Трейвиш А. И. Экономические сдвиги и связи в постсоветском пространстве: проблемы дезинтеграции и реинтеграции // Известия РАН. Сер. геогр. — 2000. — № 3. — С. 9—22.
10. Уайт С., Лайт М., Лоуэнхард Дж. Белоруссия, Молдавия, Украина: к востоку или к Западу // МЭ и МО. — 2001. — № 7. — С. 59—67.
11. Черковец О. Белорусская альтернатива // Экономист. — 2004. — № 5. — С. 50—59.
12. Чужиков В. Спільний європейський економічний простір: реалії та перспективи постсоціалістичних країн // Вісник Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. — 2004. — № 3. — С. 13—18.
13. Чужиков В. Сучасні моделі розвитку інтеграційних процесів // Міжнародні інтеграційні процеси сучасності:

Моногр. / А. С. Філіпенко (кер. авт. кол.) — К.: Знання України, 2004. — С. 39—49.

14. *Шмелев Н.* Ключевые вопросы российской экономики // Проблемы теории и практики управления. — 2004. — № 5. — С. 21—27.

15. BOFIT. Russia Review. — 2005. — № 2.

- 8.1 Місце КНР у світовій економіці**
- 8.2. Еволюція економічної моделі**
- 8.3. Галузева структура економіки**
- 8.4. Зовнішньоекономічні зв'язки**
- 8.5. Розвиток економічних відносин України з КНР**

### **8.1. Місце КНР у світовій економіці**

Успіхи китайських реформ, що були проведені в країні впродовж останніх 15—20-ти років примусили говорити провідних експертів світу про КНР як одного з найбільших товаровиробників світу, яким ця азіатська держава стала на зламі тисячоліть, та потужного конкурента Західного світу, яким має стати вже найближчим часом.

За кількістю населення (1,27 млрд жит.) Китай посідає перше місце у світі, а за площею (9,6 млн км<sup>2</sup>) одне із перших. За виробництвом ВВП КНР у 1990-ті рр. вийшов на друге після США місце, проте суттєво відстає за відносним показником цього індикатора, щорічно виробляючи трохи більше ніж 4000 дол. на душу населення (ПКС) і посідаючи через це 104-е місце у світі за ІЛР (2001 р.). Сучасний товарообіг країни наближається зараз до 600 млрд дол., проте питома вага експорту товарів високих технологій не перевищує 20 %. Щорічно країна залучає у свою економіку 40—50 млрд дол. прямих іноземних інвестицій, які надходять переважно у вільні економічні зони та у вибрані галузі національної економіки. За обсягами зовнішнього боргу (понад 150 млрд дол.) країну можна вважати одним із «рекордсменів» планети, проте питома вага останнього не перевищує 10—15 % ВВП і є майже удвічі меншою за щорічний експорт країни, а відтак не може створювати загрозу національній економіці.

За класифікацією ООН КНР належить до групи держав, що динамічно впроваджує нові технології, проте за індексом технологічних досягнень країна посідає лише 45-е місце у світі (1999 р.). Досить «скромними» є позиції Китаю і щодо показника



ділової конкурентоспроможності національної економіки — 47-е місце (2004 р.). Екстенсивний напрям економічного зростання, що був притаманний господарству країни у 1990-ті рр. перестав відігравати вирішальну роль у ХХІ ст. (хоча окремі галузі продовжують зростати саме таким чином), це призвело до того, що держава почала втрачати темпи зростання конкурентоспроможності. За показником індексу конкуренції, що зростає, (методика WEF) Китай перемістився з 44-го місця (2003 р.) на 46-е (2004 р.).

У глобальній економіці КНР є лідером у виробництві багатьох видів продукції, зокрема, вугілля, сталі, цементу, зерна, м'яса, бавовни, а також має провідні позиції щодо видобування нафти, виробництва електроенергії тощо. Майже 40 % взуття, що виробляється у світі, також припадає на цю державу. Разом з тим, країна має невисокі позиції у випуску інноваційної продукції та її експорті до постіндустріальних держав.

Китаю притаманна висока милітаризація економіки, щорічно на забезпечення обороноздатності країна витрачає близько 4 % свого ВВП (у 2001 р. це становило 46 млрд дол., тобто по 36 дол. на кожного жителя). Багато західних фахівців вважає, що реальні витрати на оборону значно вищі за офіційні.

Незважаючи на значні економічні успіхи КНР відстає від провідних держав світу за продуктивністю праці та більшістю соціальних показників. Наприклад, середній рівень доходів на місяць у країні в першому кварталі 2004 р. становив у міських районах 880 юаней (85 євро), проте в сільських регіонах він був утричі меншим — 280 юаней (27,4 євро). Фактично це означає, що більша частина населення країни живе на межі бідності (коефіцієнт Джині у 1998 р. становив 40,3), насамперед це стосується сільських районів, в яких гостро відчувається надлишок робочої сили, а нестача робочих місць компенсується тимчасовими заробітками, міграцією у вільні економічні зони та за кордон.

Сучасний Китай належить до числа країн з найбільшими регіональними контрастами соціально-економічного розвитку. Включення до складу КНР у 1999 р. колишніх колоній Великобританії — Гонконгу (Сянган) та Португалії — Макао (Аоминь), які зберегли відповідну модель економічного розвитку, посилило диспропорційність між слабкорозвинутим заходом країни та промислово розвинутим сходом. Наприклад, Гонконг, макроекономічні показники якого ще й досі у світовій статистиці рахують окремо, посідає провідні позиції у глобальній економіці, ВВП на душу населення в ньому становить 24 850 дол. (ПКС, 2001 р.), а за показником ІЛР він вийшов на 26-е місце у світі. Разом з тим,

динаміка економічного зростання дозволяє уряду КНР прогнозувати вихід країни на провідні позиції у глобальній економіці вже у 2025 р., а до 2050-го досягти рівня благополуччя трійки лідерів.

## 8.2. Еволюція економічної моделі

Розвиток нового Китаю розпочався у 1949 р., коли було проголошено створення Китайської Народної Республіки, а її компартія (КПК) стала провідною і спрямовуючою силою суспільства у побудові нового суспільства. Знесилена після Другої світової війни країна у перші повоєнні роки розвивалася досить стрімко, а п'ятирічна модель розвитку, яка була запозичена нею в СРСР, відіграла позитивну роль. У перші п'ять років Китаю вдалося досягти значних успіхів в індустріалізації своєї економіки, адже саме тоді були створені потужні металургійні підприємства, ГЕС, підприємства основної хімії, а також деякі галузі важкого машинобудування. Наприкінці 1950 — на початку 60-х рр. Китай став власником ядерної зброї, що також суттєво посилює його позиції на світовій арені.

Розраховуючи на найбільший у світі людський потенціал, значну ресурсну базу та комуністичну ідеологію маоїзму керівництво країни прийняло наприкінці 1950-х рр. авантюристичну програму «великого стрибка», метою якого був акселерований розвиток продуктивних сил, що мав би привести КНР до світового лідерства в основних на той час макроекономічних пропорціях (виробництво стали, чавуну, вугілля тощо) провідних держав світу. Основний наголос при цьому робився на використанні кустарних технологій, а тому якість товарів, що випускалася таким чином, була низькою. Як результат — гори неякісного металу та вкрай неефективне використання ресурсів були яскравим свідченням стратегічних помилок та прорахунків.

Не менших втрат національній економіці завдала також аграрна політика, яка здобула назву «народних (сільських) комун», вона багато в чому нагадувала примусову колективізацію в СРСР у 1920—30-ті рр., з відповідним нівелюючим розподілом прибутків, низькою товарністю виробництва, що врешті-решт призвело до занепаду останнього, а відтак й до нормування у розподілі продовольства, яке збереглося до початку здійснення реформ у країні.

Близько 100 млн жителів Китаю, а в основному це була інтелігенція, лікарі, вчені, висококваліфіковані спеціалісти в різних галузях народного господарства, суттєво постраждали внаслідок

«культурної революції», пік якої припав на 60-ті рр. ХХ ст. Найбільш освічена частина китайського суспільства могла загрозувати ідеологічним міфам, тому саме їх кращі представники були страчені чи зіслані «на перевиховання» з центральних провінцій КНР у важкодоступні регіони західної частини країни. У цей же час максимально загострилися економічні й політичні стосунки між Китаєм та Радянським Союзом, США, а також більшістю інших розвинутих країн.

Розуміючи, що волонтаристські підходи не виправдали себе, всі свої прорахунки тодішнє керівництво КНР віднесло до існування так званої «банди чотирьох», показовий суд над якою практично завершив період «великомасштабних перетворень» у країні, а після смерті у 1976 р. Мао Цзедуну Китай уже у грудні 1978 р. проголосив курс на економічну реформу, в основі якої — перехід на багатокладність економіки, залучення іноземного капіталу, аграрна реформа, лібералізація зовнішньої торгівлі тощо. На чолі нової трансформаційної моделі КНР став її лідер Ден Сяопін. На з'їзді КПК у 1982 р. було прийнято стратегію модернізації суспільства, яка своїми основними заходами нагадувала градуалістську модель переходу до ринку, але принцип поступовості, що лежав в її основі, чітко виділив етапи входження країни до ринку, що були розраховані не на один-два роки, а на десятиріччя за умови збереження провідної ролі держави практично в усіх секторах національної економіки. Визначимо основні етапи проведення соціально-економічних реформ у Китаї.

1. *Початок проведення реформ (1978—1984 рр.)*. У цей період були сформульовані головні цілі економічних реформ, проголошені основні стратегічні напрями модернізації господарства (поєднання двох моделей господарства — планової та ринкової, поступове скорочення централізованого розподілу, зменшення питомої ваги державного сектору, гармонізація ринкових та регульованих державою цін). Важливою ознакою цього етапу розвитку КНР були реформи на селі, в ході яких вдалося відійти від малоефективної діяльності «сільських комун» і розпочати формування підрядних відносин, ринкових механізмів регулювання цін на продовольство та регіональної спеціалізації сільського господарства. Внаслідок цих змін вдалося суттєво збільшити збір зернових культур, що мало для країни величезне значення, та суттєво підвищити рівень доходу селян. Таким чином, Китай наблизився до межі самозабезпеченості продовольством, а деякі продукти харчування почав експортувати (у дореформений час КНР був одним з найбільших у світі імпортерів рису). Наступним

кроком китайського градуалізму став перехід до закупівлі сільгосппродуктів за контрактами, що підняло зацікавленість місцевих фермерів-орендарів (колективна власність на землю при цьому зберігалася). У цей період значно зросло розшарування сільського населення, збільшилося безробіття, яке і зараз є значною проблемою китайської економіки.

На промислових підприємствах КНР у 1980-ті рр. розпочинаються так звані економічні експерименти. Наприклад, деяким заводам і фабрикам дозволялося залишати частину прибутку у своєму розпорядженні, що підняло зацікавленість як керівників, так і простих робітників у кінцевому результаті своєї праці.

2. *Посилення реформування економіки країни (1985—1992 рр.)*. Керівництво КНР на початку другого періоду розвитку проголошує про необхідність створення нової офіційної моделі перетворень — системи *соціалістичного товарного господарства*. На ідеологічному рівні нова концепція китайської економіки включала в себе гармонізоване поєднання державного плану та товарного виробництва, останнє з них розглядалося як додаток до основного. Проте вже на початку 1990-х рр. в основних державних документах країни панівною визнається нова модель — *соціалістичної ринкової економіки*, в основі якої лежить провідна роль суспільної власності (до неї відтепер включають крім державної та кооперативної ще й змішану) за одночасного розвитку багатокладності в економіці. Основний тягар реформ переноситься у цей період на ціноутворення, трансформація якого також розтягується на тривалий час. Спочатку зменшується кількість товарів, що регулюються державою, збільшуються закупівельні ціни на продовольство, що веде до максимального наближення цін до фактичного рівня витрат, децентралізується система їх регулювання (тепер уже більша їх частина контролюється місцевими, а не центральними органами влади). На завершальному етапі відбувається подальша лібералізація цін, що охопила тепер практично всю систему товарно-грошових відносин.

На цьому етапі центр реформування з сільської місцевості, в якій почалося створення нетипової для аграрного сектору *сільської промисловості* (невеликі підприємства повітів та селищ, які стимулювали зайнятість населення у міжсезонний період та випускали примітивну в цілому продукцію), переноситься в міста. Саме у промисловості урядом країни декларується проведення політики «шести пріоритетів»: постачання сировини; виробництво електроенергії; залучення інвестицій, кредитування перспективних виробництв; закупівля імпортного обладнання; створення великих шкіл

науково-технічних кадрів. Поступово пріоритетність розвитку поширюється з легкої промисловості на інші галузі, створюється спеціальний державний фонд будівництва найважливіших об'єктів енергетики та транспорту, диверсифікуються форми власності у промисловості. Набувають значного поширення й елементи ринкової інфраструктури: створюється система інвестицій (інвестиційні компанії та фонди); активно розвивається ринок кредитів; виникають перші трастові компанії; у вигляді експерименту дозволяється організувати фондові біржі (дві перші з них відкриваються в Шанхаї і Шеньчжені); розпочинається робота з нерухомістю.

Основний напрям макроекономічного регулювання держави переноситься на піднесення благополуччя пересічних громадян, які з різних причин опинилися за межею бідності (це так звані сяокан — «люди скромного достатку»).

3. *Нарощування системного реформування економіки (1993—2000 рр.)* характеризується активним виходом китайських підприємств на зовнішні ринки, значним збільшенням іноземних інвестицій<sup>39</sup> насамперед у створювані урядом спеціальні економічні зони та зони пріоритетного розвитку (так зване освоєння чотирьох смуг), удосконалення господарської відповідальності за підряд, масштабна кредитно-банківська реформа, введення жорсткої відповідальності за підряд і передусім за якість продукції, що випускається, (особливо постраждала країна від масових рекламацій, що надходили з-за кордону на неякісну продукцію китайських товаровиробників).

У цей період активно відбувається процес акціонування, а його суб'єктами відтепер уже виступають держава, юридичні і фізичні особи та іноземні партнери. Разом з тим, зберігається державна монополія в оборонній промисловості, виробництві рідкісних металів тощо. Контрольний пакет акцій зберігається державою також у енергетиці та транспорті.

У цей період значну увагу приділяє китайське керівництво соціальній політиці. Головними пріоритетами при цьому є:

- зменшення питомої ваги бідного населення через підвищення зарплати та пенсій (за китайською статистикою їх налічувалося у 1978 р. — 250 млн осіб, а в 1995 р. — близько 65 млн);
- введення соціального страхування з подальшою диверсифікацією сфер його використання;
- розширення діяльності пенсійних фондів (у багатьох містах набули поширення загальноміські фонди);

---

<sup>39</sup> За різними аналітичними джерелами обсяг ПІВ в Китаї в середині 1990-х рр. досяг 500—700 млрд дол.

• створення нових робочих місць (передусім у сільській місцевості, рівень безробіття в якій набув загрозливих масштабів).

Таким чином, упродовж перших трьох етапів реалізації економічних реформ КНР вдалося досягти значних змін у своєму господарстві (табл. 8.1).

Таблиця 8.1

**ЗМІНИ В ЕКОНОМІЧНІЙ СТРУКТУРІ КИТАЮ**

Напрямок	Показник	Роки		
		1978	1995	1998
Рівень розвитку	ВВП на душу населення (RMB), дол.	379	4754	6392
	ВВП на душу населення за валютним курсом, дол.	222	573	773
Економічне зростання	Щорічний ріст ВВП (%)	11,7	10,5	7,8
	Питома вага інвестицій в структурі ВВП (%)	38,0	40,5	38,1
Праця	Питома вага зайнятих поза сільським господарством (% загальної кількості зайнятих)	30,7	50,6	54,0
Військові витрати	Витрати на оборону (% загальних витрат уряду)	15,0	9,3	8,7
Економічна структура	Тип власності (% промислового виробництва)			
	• державний сектор	77	30,9	28,2
	• колективна власність	22,4	42,8	38,4
	• приватна, корпоративна, спільні підприємства	0,0	26,3	33,4
Урбанізація	Питома вага міського населення (% від загальної його кількості)	17,9	29,0	32,0
Державні доходи	Доходи бюджету (% ВВП)	30,9	10,7	12,4
	Бюджетний дефіцит	-0,3	2,3	2,6
Зовнішні баланси	Баланс зовнішнього боргу, млрд дол.	0,0	106,5	146,0
	Коефіцієнт обслуговування боргу	0,0	7,3	10,9
	Співвідношення обсягів торгівлі до ВВП (%)	9,7	40,3	38,6
Освіта	Відвідують початкову школу (% дітей шкільного віку)	95,5	98,5	98,7
	Обов'язкова освіта (років)	6,0	9,0	9,0
Здоров'я	Очікувана тривалість життя (років)	56,0	69,0	71,0

Джерело: Transition and Institutions. The Experience of Gradual and late Reformers / Ed. by G. Cornia, V. Popov. — Oxford: University Press, 2002. — P. 79.

У 1999 р. Китай виробляв уже 246 % ВВП від рівня 1989 р., хоча показник ВВП на душу населення залишався (за валютним курсом) досить низьким. Щорічне економічне зростання було близьким до 10 % і навіть у кризовому для тихоокеанських країн періоді (1997—1998 рр.) темпи нарощування ВВП не були нижчими за 7 %.

Суттєво зменшилась питома вага зайнятих у сільському господарстві з 70 % у 1978 р. до 46 % у 1998 р. Мало місце скорочення питомої ваги військових витрат, проте навіть і зараз країна має високу їх частку у структурі ВВП. Переміщення робочої сили з сільської місцевості у міста посилило процес урбанізації в країні. Було реалізовано й багато інших програм, зокрема збільшилася тривалість обов'язкової шкільної освіти (з 6 до 9 років), суттєво зросла очікувана тривалість життя з 56 років до 71-го, зменшилась питома вага сяюкан у структурі населення країни. Значної підтримки набула політика планування сім'ї: «Нас двоє — нам двох».

4. *Етап акселерації китайської економіки в умовах глобалізації світового господарства (розпочався у 2001 р.).* У новому тисячолітті Китай, хоча й уповільнив темпи економічного зростання, все одно залишається одним з рекордсменів за темпами росту серед країн з транзитивною економікою. Щорічне зростання ВВП КНР фіксується за останні п'ять років на рівні 8,5 % до попереднього року, а перший квартал 2004 р. можна вважати початком системної акселерації господарства країни, коли обсяги промислового виробництва зросли на 18,2 %, фіксовані інвестиції на 43 %, а ВВП на 9,8 % (табл. 8.2). Упродовж останніх чотирьох років країна мала позитивне сальдо зовнішньої торгівлі, а її експорт у 2003 р. перевищував імпорт в 1,5 раза, що є рідкісним явищем у світовій економіці. Китаю вдалося приборкати інфляцію, яка впродовж останніх семи років була нижчою (а подекуди навіть від'ємною) за рівень долара США<sup>40</sup>. Досить показовими є резерви Центрального (Народного) банку КНР, які впродовж семи останніх років зросли у 3,1 раза (з 140 до 440 млрд дол.), при цьому обмінний курс юаня до дол. США практично залишився без змін.

Головними чинниками подальшого економічного зростання в КНР найближчим часом виступатимуть: суттєве нарощування експорту, збільшення капіталовкладень, що забезпечують близько половини приросту ВВП, прямі іноземні інвестиції в економіку країни та перехід країни до технологічного етапу розвитку. Важ-

---

<sup>40</sup> Дефляцію, що відмічалася в країні впродовж останніх років, не можна констатувати як позитивне явище, адже монетарна стабільність юаня могла завдати шкоди обсягам зовнішньої торгівлі.

ливе значення має також участь КНР у міжнародних економічних структурах — СОТ, АТЕС, «СВА-3» (Китай, Японія, Південна Корея), Шанхайській організації співробітництва тощо.

Таблиця 8.2

**ОСНОВНІ МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ РОЗВИТКУ КИТАЮ**

Індикатор	Роки							
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
ВВП, зростання до попереднього року, %	8,8	7,8	7,1	8,0	7,5	8,0	9,1	9,8, I—III місяці
Промислове виробництво, зростання до попереднього року, %	11,3	8,9	8,5	9,8	8,7	10,0	17,0	18,2, I—IV місяці
Фіксовані інвестиції, зрост. до попереднього року, %	8,8	13,9	5,1	10,3	13,0	16,9	29,4	43,0, I—III місяці
Експорт, млрд юаней	1516	1522	1616	2063	2202	2695	3630	1347, I—IV місяці
Імпорт, лрд юаней	1181	1163	1374	1864	2016	2443	2418	1437, I—IV місяці
Інфляція за рік, %	2,8	-0,8	-1,4	0,4	0,7	-0,8	1,2	3,8, I—IV місяці
Резерви Центрального банку на кінець року, млрд дол.	139,9	145,0	154,7	165,6	212,2	286,4	403,0	440,0, I—III місяці
Обмінний курс юань/свро на кінець періоду	9,2	9,7	8,3	7,7	7,2	8,7	10,5	9,9, I—IV місяці

Джерело: BOFIT. China Review. — 2004. — № 1—2. — Р. 1—3.

Разом з тим, багато сучасних економістів звертають увагу на негативні наслідки швидкого економічного зростання та ті загрози, що несе в собі глобалізація світового господарства. За В. Міхевим, відомим російським дослідником економіки Китаю (2004), основними чинниками, що будуть зумовлювати становище КНР у XXI ст., виступатимуть:



- «перегрів» економіки країни через високі темпи зростання інвестицій у будівництво;
- зростання товарних запасів та загроза дефляції;
- зростання дефіциту електроенергії;
- подальша лібералізація фондового і валютного ринків;
- реструктуризація державних підприємств, що може призвести до значного зростання безробіття;
- приватизація банківської сфери, що може врешті-решт спровокувати виникнення численних конфліктів між цими фінансовими установами і кредиторами;
- прискорена індустріалізація та породжена нею урбанізація, що поглибить суперечності між містом та селом та посилить сучасну регіонально-галузеву диференціацію між регіонами;
- посилення соціальної нерівності між населенням країни та зростання значної диспропорційності в оплаті праці;
- загострення екологічних проблем, у тому числі проблема перенаселення країни, яке найбільш рельєфно виявляється у китайських мегаполісах.

### 8.3. Галузева структура економіки

У сучасній структурі КНР на промисловість припадає 52 % створеного ВВП, на сільське господарство — 15 % та на послуги 33 % (2001 р.), що дозволяє відносити країну до індустріальних держав світу з високою питомою вагою базових галузей виробництва (чорна та кольорова металургія, енергетика, хімічна промисловість). Разом з тим, структурні зміни в економіці цієї азійської держави, що розпочалися наприкінці 1970-х продовжуються і зараз. Найбільш динамічними галузями промисловості у XXI ст. виявилися електронна та електротехнічна, які вивели Китай у число світових лідерів. Наприклад, у 2003 р. на цю країну припадало вже 28 % світового випуску побутового електронного обладнання, а вже в 2004-му — 30 %. За даними західних аналітиків, до 2008 р. питома вага КНР може досягти 36 %, проте навіть і зараз близько  $\frac{3}{4}$  світового продажу DVD-програвачів, 1/3 телевізорів, мобільних телефонів та персональних комп'ютерів припадає на Китай.

Разом з тим, «технологічний прорив» на ринку побутової техніки поки що слабо корелюється зі створенням нової складної продукції в галузі машинобудування. Зокрема, у світовому виробництві професійної електроніки питома вага КНР не перевищує 3 %, аерокос-

мічної та військової — 6 %, обладнання для зв'язку — 16 %<sup>41</sup>. Проте дедалі виразнішою стає тенденція до збільшення виробництва та до експорту продукції високих технологій. Передбачається, що найближчим часом вивіз високотехнологічного обладнання попри технологічний дефіцит у країні буде зростати і досягне обсягів не менше 5 млрд дол. на рік. Найбільшими продуцентами нової продукції виступатимуть китайські компанії Haier Group (побутова техніка) та Huawei Technologies (виробництво засобів зв'язку).

Таким чином, сучасна *промислова структура* КНР уособлює в собі різні елементи індустріальної моделі розвитку господарства та постіндустріальної світової кон'юнктури на продукцію «нової економіки». За вартістю продукції, що випускається, можна виділити такі галузі: виробництво чавуну та сталі, видобування кам'яного вугілля, машинобудування (яке поки що є недостатньо диверсифікованим), виробництво озброєння, легка промисловість (текстиль, одяг, взуття, іграшки), цементна промисловість, виробництво хімічних добрив, харчова індустрія. При цьому слід мати на увазі, що значна частина продукції споживається на внутрішньому ринку, який є найбільшим у світі, проте суттєво обмежений низькою купівельною спроможністю населення.

*Аграрний сектор* є досить важливим для економіки Китаю і таким, що в умовах подальшої індустріалізації сільського господарства та розвитку відповідних відносин на селі може стимулювати значний міграційний рух населення. З 750 млн осіб населення, що є в КНР робочою силою, майже 50 % зайняті в аграрному виробництві. Проте і тут тривають значні трансформаційні перетворення, які можна звести до таких основних тенденцій:

- швидкими темпами змінюється галузева структура сільського господарства (впродовж 1978—2004 рр. питома вага рослинництва за вартістю продукції, що випускається, скоротилася з 80 % до 50 %, а у зв'язку з нарощуванням темпів м'ясної революції<sup>42</sup> країна вже у найближчі десять років може вийти на аналогічне до високорозвинутих країн співвідношення: рослинництво — тваринництво (1/3 + 2/3);

- змінилася географічна спеціалізація сільського господарства, а розвиток сімейного підряду скоротив непродуктивні трудові витрати на основне виробництво;

---

<sup>41</sup> БИКИ. — 2005. — № 4. — С. 10.

<sup>42</sup> М'ясною революцією називають швидкий розвиток тваринництва, що ґрунтується на застосуванні сучасних технологій і в умовах низьких трудових витрат в окремих країнах може приводити до акселерованого нарощування виробництва. За прогнозами Продовольчої комісії ООН у 2025 р. світовими лідерами у цій галузі мають стати Китай та Індія.

- швидко розвивається вертикальна та горизонтальна диверсифікація виробництва, якщо перша з них максимально розвинула технологічність основного виробництва, то друга стимулювала розвиток міжгалузевих зв'язків та крашу допродажну підготовку харчових товарів;

- має місце нарощування обсягів експорту продовольства на висококонкурентні європейські та азіатські ринки.

Разом з тим, основними проблемами аграрного сектору Китаю, які можуть найближчим часом загальмувати його подальший розвиток є: падіння прибутковості зернового господарства, яке попри все залишається основним у структурі сільськогосподарського виробництва; стримувальним чинником може служити багатоукладність економіки та екстенсивний характер сімейних господарств; посилюються тенденції відпливу капіталу з сільської місцевості у міста тощо.

У сфері послуг країни домінуючою галуззю виступає торгівля, товарооборот якої за період економічних реформ зріс у 12 разів, передусім за рахунок ринкової торгівлі. У цій галузі національної економіки зайнято близько 26 % сукупної робочої сили, що робить її надзвичайно значущою у перспективній моделі КНР XXI ст.

Особливий інтерес з боку потенційних інвесторів має також фінансова, у тому числі банківська, система Китаю. Лібералізацію валютного ринку в КНР було розпочато у 1996 р. відповідно до Угоди з МВФ, коли було відмінено обмеження на обмін валюти в межах здійснення платежів з поточних операцій, а національна валюта юань стала вільноконвертованою, тоді ж було дозволено діяльність іноземних банків на території КНР, що, правда, здійснення ними будь-яких валютних операцій слід було узгоджувати з Народним банком Китаю. Саме з цього періоду можна говорити про диверсифікацію банківської сфери. Особливостями ж сучасної галузевої структури банківської діяльності КНР є:

- наявність універсальних (Bank of China) та спеціалізованих банків, які по суті також є універсальними в певних галузях промисловості, сільського господарства, будівництва (Agricultural Bank of China, Bank of Communications and Agricultural Development, China Construction Bank, Industrial and Commercial Bank of China);

- значний обсяг залучених ПП, який щорічно проходить через банківську систему КНР (як правило, він перебуває в межах 40—50 млрд дол.);

- пасивна поведінка вкладників, яка була пов'язана з низьким споживчим попитом, населення відкладало задоволення своїх потреб на «потім», унаслідок чого у 2003 р. заощадження зросли ще на

2 % і наблизились до 90 % ВВП. Ситуацію з «обмеженням попиту» врятував автомобільний та будівельний бум серед споживачів, що розпочався у 2003-му р. і триває зараз, а відтак значно зросли операції кредитування і вдалося уникнути кризи «перевиробництва»;

- наявність фактично автономної фінансової системи Китаю з одного боку, а з другого — Гонконгу та Макао. При цьому саме Гонконг (Сянгай) є одним із світових фінансових центрів.

Важливим напрямком розвитку сфери послуг країни є прийом іноземних туристів. Сучасний Китай — один зі світових туристичних лідерів. У 1999 р. країну відвідало 27 млн туристів, що дозволило цій державі вийти на 4 місце у світі (дохід від туризму в цьому ж році становив 14,1 млрд дол.), а за прогнозами Світової туристичної організації вже в 2020 р. КНР стане світовим лідером.

#### **8.4. Зовнішньоекономічні зв'язки**

Економічні реформи, про які йшлося у розд. 8.2 були б неможливі без поступової лібералізації зовнішньої торгівлі, створення повноцінного валютного ринку, відкриття нових вільних (спеціальних) економічних зон, а також використання сучасних інструментів та механізмів зовнішньоекономічного регулювання макроекономічних пропорцій. У хронологічному порядку це має такий вигляд:

- 1979 р. — початок лібералізації зовнішньої торгівлі, залучення перших ПІІ, розвиток зовнішньоекономічного співробітництва в селективних галузях. Водночас вводиться система утримання валютної виручки, згідно з якою в країні встановлюється подвійний курс юаня до основних валют — офіційний і курс «СВОП», які використовувалися відповідно у двох секторах економіки: державному та приватному;

- 1994 р. — відбулося об'єднання офіційного курсу юаня та ринкового, що привело до суттєвого зменшення зловживань у валютній сфері та створення рівних умов щодо купівлі та продажу іноземних валют. Велике значення мав також перехід від фіксованого курсу національної грошової одиниці до плаваючого, що звільнило Народний банк від необхідності фінансування відхилень від нуля сальдо платіжного балансу. У цьому ж році було прийнято «Закон про зовнішню торгівлю», який встановив єдиний порядок ведення зовнішньоторговельної діяльності по всій країні, надав можливість вільного експорту та імпорту товарів, послуг, і що

особливо важливо, технологій, стимулював створення (на зразок Японії) системи зовнішньоторговельних підприємств-агентів;

- 1996 р. — поглиблення лібералізації валютного ринку: вводиться необмежена конвертація юаня; надається національний режим валютного контролю іноземним підприємствам; відбулася суттєва зміна середньої ставки імпортного тарифу (з 17 до 25,5 відсоткового пункту впродовж періоду 1992—1997 рр.). У період 1992—1996 рр. було знято квотні та ліцензійні обмеження на 800 видів продукції.

У наступний період розпочалася підготовка до вступу в ГАТТ/СОТ та укладання дво- і багатосторонніх угод щодо регулювання експортно-імпортних відносин. Вхідження на початку XXI ст. КНР (2001 р.) до цієї організації не нанесло значної шкоди національній економіці, проте значною мірою загостило відносини Китаю з провідними постіндустріальними державами світу, насамперед із США. За оцінками американських експертів, КНР продовжує застосовувати неринкові методи регулювання зовнішньоекономічних відносин, головними з яких є «нетранспарентний» та «ненауковий» підхід до використання санітарних та фітосанітарних заходів щодо блокування поставок сільгосппродукції з США, значні державні субсидії китайським товаровиробникам і експортерам кукурудзи (констатуються численні факти витіснення американських експортерів із ринків Південної Кореї та Малайзії), «піратське» копіювання кінофільмів, музичних записів, виробництво цигарок, електробатарейок відомих заокеанських фірм (ці зловживання у сфері авторських прав завдають великої шкоди фірмам із США, які оцінюють свої збитки в суму 2,5—3,8 млрд дол. щорічно), заниженому курсі юаня відносно американського долара<sup>43</sup>.

Сучасний Китай активно проводить політику державної підтримки експорту, головним інструментом якої є часткове повернення податку на додану вартість. Його ставка диференціюється залежно від категорії товару, що експортується. Наприклад, для електротехнічної продукції, електроніки, вимірювальних приладів та транспортних засобів становить ця компенсація 17 %, а для сільгосппродуктів лише 5 %.

Основними статтями експорту КНР є техніка та обладнання (в основному побутова), продукція легкої промисловості (головним чином текстиль, одяг, взуття, іграшки, спортивні товари), мінеральне паливо, продукція хімічної промисловості. Головними споживачами китайської продукції (2000 р.) є США (33,2 %), Гонконг (26,7 %), Японія (17,9 %), Німеччина (5 %).

---

<sup>43</sup> Ця проблема індикації чітко відбивається в оцінці сумарного ВВП країни. За розрахунками цього показника за поточним валютним курсом КНР посідає 7-е місце у світі, а за паритетом купівельної спроможності — 2-е.

В імпорті країни переважають техніка та обладнання, залізо та сталь (найбільший у світі імпортер, який випередив США у 2002 р.), мінеральне паливо, вироби із пластмаси, технології (цей напрям всебічно підтримується урядом країни). Основними партнерами (2000 р.) є Гонконг (21,8 %), Японія (18,6 %), Південна Корея (10,3 %), США (9,6 %).

Важливим напрямом зовнішньоекономічної діяльності країни протягом останніх двадцяти років було залучення прямих іноземних інвестицій, щорічний приплив яких збільшився з 1,5 млрд наприкінці 1980-х рр. до 40—50 млрд на поч. XXI ст. Серед багатьох причин «інвестиційного буму» в Китаї слід назвати три головні:

- низька вартість робочої сили. Оплата праці за годину в КНР у 2003 р. становила лише 0,66 дол. (в США — 21,3 дол.; в Німеччині — 30 дол., Бразилії — 2,44 дол., Сянгані, Тайвані — близько 6 дол., Росії — 0,88);

- високий інвестиційний потенціал країни, який має прояв у високому рівні гармонізованого показника норми нагромадження та норми заощаджень;

- наявність одного з найбільших у світі споживчих ринків, який поки що далекий від повного насичення.

Елементами ризику іноземних інвестицій у КНР є: недостатній споживчий попит, низька продуктивність праці (пересічний робітник за один рік виробляє продукції на 4,1 тис. дол. (2003 р.), в США — 98,8 тис., Німеччині — 88,3 тис., Бразилії — 10,6 тис., Сянгані — 42,3 тис., Тайвані — 27,1 тис., Росії — 11 тис. дол.), надлишок малокваліфікованої робочої сили.

Важливим чинником залучення ПІІ в економіку країни було створення спеціальних економічних зон. Першим кроком уряду КНР стало відкриття СЕЗ у чотирьох приморських містах (Шеньчжень, Чжухай, Сямень, Шантоу). Упродовж 80—90-х рр. XXI ст. їх кількість, відповідна спеціалізація та фінансово-податкова модель суттєво розширилась і в наш час до цих утворень відносять близько 1,5 тис. формувань. Серед них вирізняють: спеціальні економічні райони, зони техніко-економічного розвитку, відкриті економічні райони, технопарки, кластери тощо з різним ступенем пільгового режиму для іноземного інвестування. Найбільшою з них є СЕЗ в Шанхаї, а також створена поблизу нього спеціальна територія розвитку (Pudong New Area). Понад 80 % спільних підприємств знаходяться на приморській території КНР, що максимально сприяє експорту з них, який уже у період 1988—1999 рр. досяг рівня 370 млрд дол. (або 26,5 % загального вивозу товарів КРН за кордон).

## 8.5. Розвиток економічних відносин України з КНР

Китай є великим потенційним ринком для України та постачальником багатьох видів продукції, яка не може бути створена в Україні через міжнародну спеціалізацію та природно-кліматичні умови. Відносини між двома країнами ґрунтуються на низці документів, що були підписані в ході візитів Президента України в Китай та Голови КНР в Україну, зокрема на Спільній декларації про дружбу та всебічне співробітництво у ХХІ ст. (липень 2001 р.).

Загальний товарообіг між Україною та континентальним Китаєм (2002 р.) становить 1,234 млрд дол. США, а з «Великим Китаєм», куди включають КНР, Гонконг, Тайвань, Макао, — 1,5 млрд дол., проте його обсяги не влаштовують обидві країни. За розрахунками експертів, він міг би бути у 2—3 рази більшим, а за умов поглиблення економічного співробітництва досягти 7—8 млрд дол. Проте навіть і зараз Україна має позитивне сальдо у зовнішній торгівлі з КНР — 180 млн дол. (2003 р.), яке швидше за все зростатиме у подальшому. Найбільш активними українськими експортерами до Китаю виступають такі підприємства як «Запоріжсталь», «Криво-ріжсталь», «Азовсталь», «Завод ім. Ілліча», АТ «Мотор-Січ», «АНТК ім. Антонова», Харківській авіаційний завод, а також «Сумське машинобудівне НВО ім. Фрунзе», ВАТ «Запоріжтрансформатор» та ін. Основою експорту України до цієї країни є: сталь та прокат, металургійне обладнання, вантажні автомобілі, електронні комплектуючі, залізничні вагони. У структурі імпорту переважає одяг, взуття, побутова електроніка, іграшки. Найважливішими галузями подальшої диверсифікації розвитку зовнішньоекономічних відносин виступають:

- *науково-технічне співробітництво* в оборонній галузі промисловості, в розробці нових технологій, дослідженні космічного простору, охороні інтелектуальної власності, медичній науці тощо (вже зараз двома країнами фінансується 15 проектів у галузі науки і техніки). Активно розвивається процес створення спільних технопарків (зараз їх два функціонує в м. Цзілінь (провінція Шаньдун) та м. Харбін (провінція Хейлуңцзян);

- *співробітництво в гуманітарній сфері*, яке передбачає нарощування передусім контактів між Україною та КНР у галузі освіти. Взаємне визнання дипломів про освіту і наукові ступені (така угода була підписана у 1998 р.), розширення студентського обміну та запрошення на навчання китайських студентів (станом на 1.01.2004 р. у вищих навчальних закладах України їх навчається понад 7 тис.);

• *міжрегіональне співробітництво*, яке вже зараз здійснюється між Київською областю та провінцією Хубей, Житомирщиною і Хейлунцзяном, Харківською областю та провінцією Шаньдун, АРК та Хайнанем, а також між цілим рядом міст України та Китаю: Київ—Пекін, Дніпропетровськ—Шанхай, Одеса—Ціндао, Харків—Тяньцзінь, Донецьк—Таюань та ін.



### Питання для самоперевірки

1. У чому полягають суперечності сучасного економічного становище КНР у глобальній економіці? Підтвердіть свої судження конкретними фактами.
2. Охарактеризуйте основні етапи еволюції економіки КНР.
3. У чому полягає специфіка сучасної економічної моделі Китаю?
4. Спираючись на табл. 8.1, охарактеризуйте суть трансформаційних змін у КНР у період 1978—1998 рр.
5. Як змінилася галузева структура економіки КНР за останні двадцять років?
6. Охарактеризуйте суть «технологічного прориву» КНР на зламі тисячоліть.
7. Назвіть основні періоди трансформації структури зовнішньоекономічних відносин КНР. Чим градуалістська модель Китаю відрізнялась від системних перетворень у країнах ЦСЄ?
8. Охарактеризуйте основні чинники «інвестиційного буму» в КНР. Які ризики вони несуть для економіки країни?
9. У чому полягає специфіка зовнішньої торгівлі КНР?
10. Охарактеризуйте стан та перспективи зовнішньоекономічних відносин України та Китаю.



### Основна література

1. *Ломакин В. К.* Мировая экономика: Учеб. — М.: Финансы, 1999. — С. 618—638.
2. *Погорлецкий А. И.* Экономика зарубежных стран: Учеб. — СПб.: Изд-во В.А.Михайлова, 2000. — С. 387—402.
3. *The Statesman's Yearbooks, 2004 / Ed. by B. Turner.* — NY — London: Palgrave Macmillan Ltd, 2004. — P. 444—476.





## Додаткова література

1. БИКИ. — 2005. — № 14. — С. 5; С. 16.
2. *Гельбрас В.* Китай: у пчелы спина полосатая, но тигром ее не назовешь // Вопросы экономики. — 2003. — № 3. — С. 61—75.
3. Зовнішня політика України: Матеріали парламентських слухань. — К.: ЦТІ «Е та Е», 2004. — С. 138—141.
4. *Карпич В.* Присоединение Китая к ВТО: условия и последствия // БИКИ. — 2004. — № 77. — С. 2—4.
5. *Мальшев В., Рахлина Л.* «Пятерка» и Китай: сопоставительный прогноз экономического развития на период до 2015 года // Вопросы экономики. — 1998. — № 11. — С. 137—151.
6. *Михеев В.* Китай: новые компоненты стратегии развития // МЭ и МО. — 2004. — № 7. — С. 48—56.
7. *Фэнлин Ли.* О стратегии «трех шагов» в экономическом развитии Китая // Экономист. — 1998. — № 7. — С. 40—47.
8. BOFIT. China Review. 2004. — № 1-2. — P. 1—4.

## ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ НОВИХ ІНДУСТРІАЛЬНИХ КРАЇН

---

- 9.1. Спільні та відмінні риси
- 9.2. Економіка Республіки Корея (Південна Корея)
  - 9.2.1. *Особливості положення в глобальній економіці*
  - 9.2.2. *Особливості корейської моделі розвитку*
  - 9.3.3. *Галузева структура економіки та зовнішньо-економічні зв'язки*
- 9.3. Особливості економіки держав — «драконів»
- 9.4. Особливості економіки держав — «тигрів»
- 9.5. Розвиток економічних відносин України з новими індустріальними державами

### 9.1. Спільні та відмінні риси

У сучасній світовій регіоналістиці до нових індустріальних країн (НІК) відносять досить велику групу держав, які раніше були лідерами так званого «третього світу». Вони розташовані у різних мегарегіонах планети, що ускладнює їх класифікацію тільки за географічною ознакою. Проте ці держави мають цілу низку спільних рис у різних соціально-економічних моделях розвитку, що й дозволяє відносити їх до НІК, а саме:

- *швидкий розвиток промислового виробництва*, який найбільш рельєфно проявив себе у 1960—70 рр. (Південна Корея, Сінгапур, Тайвань) чи впродовж 1980—90-х рр. (держави Латинської Америки);
- *наявність значної державної підтримки* провідним корпораціям країни, яка нерідко у своїй основі має неринкові методи стимулювання розвитку;
- *досить великі обсяги зовнішнього боргу*;
- *використання моделей швидкої диверсифікації експорту та імпортозаміщення* під час розробки стратегій економічного розвитку;
- *висока ймовірність системних криз економіки*, руйнівна дія яких нерідко призводила до швидкого скочування країн за основними макроекономічними показниками на позиції десятирічної давнини (наймасштабнішими за останній час були: латиноамериканська

криза (1994—1995 рр.), південно-азіатська (тихоокеанська) (1997—1998 рр.), бразильська (1999 р.), аргентинська (1999—2000 рр.);

- *значний вплив ТНК та ТНБ на економіку країн*, який нерідко призводить до стихійних припливів та відпливів прямих і портфельних іноземних інвестицій;

- *висока питома вага промисловості в структурі ВВП* та порівняно з постіндустріальними державами низька, хоча й домінуюча, частка сфери послуг, що не перевищує 60 % (винятком є Сінгапур — 66 %);

- *невисокі* (за винятком Південної Кореї та Сінгапуру) *технологічні позиції у світі*, за якими більшість країн НІК відносять до групи потенційних лідерів (Гонконг, Малайзія, Мексика, Аргентина, Чилі) чи до держав, що динамічно впроваджують нові технології (ПАР, Бразилія, Філіппіни та ін.);

- *сталі (середні) рівні оцінки конкурентоспроможності національних економік* (макро- і мікрорівень), які не виключають відповідно до світових кон'юнктурних коливань рух угору чи вниз за усталеною шкалою коливань;

- *значна питома вага аграрного сектору в структурі ВВП*, який не відрізняється диверсифікованим характером, а у деяких країнах зберіг фактично моноспеціалізовану орієнтацію;

- *низька порівняно з постіндустріальними країнами продуктивність праці* (виробіток продукції на одного працюючого в Мексиці становить — 16,4 тис. дол., Бразилії — 10,6 тис., Південній Кореї — 38,8 тис. Для порівняння: в США — 98,8 тис., Японії — 68, 8 тис. дол. на рік (2003 р.));

- *невисокі витрати на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи* (якщо в Швеції на одного працюючого припадає 1052 дол. (2003 р.), Японії — 1006, то в Південній Кореї — лише 291 дол., Тайвані — 288, Гонконзі — 145 дол.);

- *висока питома вага клановості в економіці* (тобто домінування великих сімейних компаній), що веде до значного впливу створюваних ними олігополістичних груп на політику уряду, лобіювання своїх інтересів на міжнародних ринках тощо;

- *значна соціальна диференціація суспільства*, в якій питома вага бідного населення становить 25 % і більше, а світові дослідження за допомогою коефіцієнта Джині, який виражає майнову нерівність, констатують високий рівень дистанціювання багатих і бідних.

Нові індустріальні держави світу впродовж останніх 20-ти років використовували різні механізми та інструменти ринкової трансформації, а відтак мали різні соціально-економічні результати. Досвід реформування господарства Японії був застосований у 1960-ті рр. у

Південній Кореї шляхом створення пріоритетів розвитку країни у трьох найважливіших галузях виробництва. Політику індустріалізації економіки своєї держави через створення потужних державних підприємств у металургійній, хімічній промисловості та електроенергетиці проводила Індія. Упор на створення комп'ютерних технологій та розробку програмного забезпечення до них зробили у 1980—90-ті рр. Тайвань, Гонконг та Сінгапур. Проте найбільш значущими для більшості НІК були монетарні (неоліберальні) реформи, що проводилися в країнах Латинської Америки, а згодом і в Південно-Східній Азії наприкінці 80 — на початку 90-х рр. ХХ ст. Саме вони започаткували радикальні зрушення в структурі господарства, приватизації неефективного державного сектору та збільшенні відкритості економіки, а відтак і залученні в неї значних обсягів іноземних інвестицій. До позитивних наслідків можна віднести швидке зростання ВВП, збільшення рівня доходів населення, зменшення безробіття. До негативних — великий рівень уразливості економіки через значні кон'юнктурні коливання глобального ринку, великий зовнішній борг (у 2000 р. в Бразилії він досяг 238 млрд дол., Мексиці — 150 млрд, Південній Кореї — 134 млрд, проте найбільшим реципієнтом виявилися Чилі — 366 млрд дол., що перевищує 50 % її валового національного доходу).

Враховуючи складність спільної характеристики НІК і різні позиції вітчизняних та зарубіжних дослідників щодо їх класифікації краще всього останні розглядати в таких мікрогрупах:

- 1) Південна Корея;
- 2) держави — «дракони» (Гонконг, Сінгапур, Тайвань);
- 3) держави — «тигри» (Малайзія, Таїланд, Філіппіни, Індонезія);
- 4) НІК Латинської Америки;
- 5) Індія, Пакистан;
- 6) африканські та близькосхідні лідери (ПАР, Єгипет, Ізраїль).

Ураховуючи особливості пріоритетів України в зовнішньоекономічних зв'язках обмежимося розглядом перших трьох.

## **9.2. Економіка Республіки Корея (Південна Корея)**

### **9.2.1. Особливості положення в глобальній економіці**

У світовій економічній літературі Корею прийнято відносити до так званих «чотирьох азіатських драконів», хоча нерідко живляють також термін «тигри» розуміючи при цьому швидкі тем-

пи економічного зростання країни у 70-х рр. ХХ ст. Високий рівень розвитку промисловості, якого ця держава досягла впродовж 1980—90-х рр., змусив говорити про неї, як про «азійське диво». Перетворення Південної Кореї в одного зі світових лідерів промислового виробництва, що мало місце у середині 1990-х рр., з аутсайдерів мегарегіону Східної Азії, якою вона була у середині 1950-х, відбувалося впродовж життя одного покоління населення країни.

У сучасній РК виробляється приблизно 2 % глобального ВВП, хоча питома вага населення країни становить менше 0,8 % світового. За абсолютними розмірами ВВП Корея посідає четверте місце серед держав Азії, за відносними показниками поступається лише Японії та Сінгапуру. Частка ж країни у світовому експорті товарів уже зараз наблизилася до 2,5 %. За окремими видами продукції вже на початку 1990-х рр. Південна Корея посіла провідні позиції у глобальній економіці, зокрема у виробництві текстильних виробів (7 % світових обсягів), одягу (5,2 %), кораблів (15 %), а також автомобілів та запасних частин до них, оргтехніки, телевізорів, радіоприймачів і магнітофонів (В. Ломакін, 1999 р.).

Разом з тим, РК поки що не можна віднести до постіндустріальних держав, тому що в деяких макроекономічних показниках країна має суттєве відставання від провідних економічних лідерів планети. Зокрема, за індексом людського розвитку Корея посідає 30-е місце у світі (2001 р.), а за відносним показником ВВП на душу населення 15090 дол. (ПКС) займає граничне положення між розвинутими державами та країнами, що мають рівень вище середнього (пригадайте, що може бути покладено в основу класифікації країн світу?). Досить суперечливими є також технологічні досягнення Кореї. Так, у 1999 р. вона вийшла на 5-е місце у світі за індексом технологічних досягнень, проте наслідки структурної кризи та пошук нової моделі розвитку у 2004 р. призвів до суттєвих змін у показнику «конкурентоспроможності економіки, що зростає». За один рік за цим індексом країна перемістилася з 18-го місця (яке посідала у 2003 р.) на 29. Щоправда за іншими оцінками рівнів конкурентоспроможності країна впевнено тримається на провідних позиціях посідаючи місця з 20-го по 30-те. Наприклад, за показником ділової конкурентоспроможності РК це — 24-е місце у світі (Японія — 8, Сінгапур — 10, Тайвань — 17).

Азіатська фінансова криза 1997—1999 рр. була суттєвим випробуванням для економіки країни, яка чітко визначила свої слабкі місця та довела необхідність переходу до нової моделі розвитку, порівняно з тією, що була високоефективною у другій половині ХХ ст.

### **9.2.2. Особливості корейської моделі розвитку**

Після закінчення війни між Південною та Північною частинами Кореї на початку 1950-х рр. встановилося перемир'я, і саме з цього періоду розпочинається формування фактично двох різних за ідеологією та господарським устроєм держав — Південної Кореї (Республіка Корея) та Північної Кореї (Корейська Народно-Демократична Республіка). Перші роки реформування їх економік виявили різні підходи урядів щодо піднесення економіки, а відтак і моделі подальшого соціально-економічного розвитку. Саме з цього періоду розпочалася поляризація господарств двох Кореї, при цьому в основу першої з них було покладено ринкову концепцію з жорстким державним регулюванням не тільки основних макропропорцій, а навіть випуску і реалізації продукції, в основу другої — командно-адміністративну систему, головним завданням якої була побудова соціалізму, з домінуючою ідеологією Чучхе (соціалізм з національною специфікою корейського народу). Подальший розвиток КНДР був багато в чому тотожним до сусіднього Китаю, з тією різницею, що період системних реформ та «політики відкритих дверей» у цій країні ще не наступив. Натомість економічна модель Південної Кореї являє собою хоча і подібний до Японії феномен «післявоєнного економічного дива», проте має чимало й відмінних рис.

У середині 1950-х рр. Південна Корея була однією з найбідніших азіатських країн, а згадуваний вище військовий конфлікт завдав великої шкоди її господарству. Достатньо сказати, що тодішній ВВП РК становив менше 100 дол. на душу населення за валютним курсом. Кризовий стан економіки був багато в чому зумовлений також високим приростом населення, низькою кваліфікацією робочої сили, високим рівнем безробіття, переважанням у структурі економіки екстенсивного аграрного сектору, значним дефіцитом торгового балансу. Спроби різних урядів вплинути на економічну ситуацію в країні впродовж 1955—1961 рр.

виявилися марними, а неврожай 1962 р. і викликаний ним економічний занепад та інфляція виступили каталізаторами дій уряду щодо здійснення системних реформ у господарстві цієї країни. Певною мірою стали у пригоді також поради американських експертів і та фінансова допомога, що надходила із США.

Необхідність жорсткого державного регулювання в цей період була очевидною, а це призвело до встановлення планового меха-

нізму управління господарством. У тому ж 1962 р. в Кореї був прийнятий перший п'ятирічний план і тоді ж з'явилося Управління економічного планування, яке в 1963 р. очолив заступник прем'єр-міністра. Цей орган регулювання був визнаний головним у проведенні південно-корейської реформи і саме на його диверсифікований інституційний апарат було покладено несприятливі для ринкової системи функції контролю руху товарів і капіталу всередині країни, надходження інвестицій, іноземної допомоги тощо. Тоді ж було визначено три пріоритетні галузі, яким держава надавала всебічну підтримку і допомогу: цементна, нафтопереробна промисловість, виробництво мінеральних добрив. У середині 1960-х рр. країна визначила для себе два основні напрями розвитку господарства — стратегію імпортозаміщення та експортної орієнтації внутрішнього виробництва. У 1965 р. уряд Кореї у 2,5 рази девальював свою національну грошову одиницю — вон, що максимально полегшило експорт країни, сприяло залученню значних інвестицій в економіку, у тому числі у вільні економічні зони, які почали створюватися у 1966 р. З кінця 1960-х рр. активно йде процес розвитку обробних галузей, а на початку 1970-х держава оголошує про три нові галузеві пріоритети розвитку національної економіки, ними стали: машинобудування, хімічна промисловість та інфраструктура. Дефіцит кваліфікованих кадрів у 1970—80-ті рр. згодом зумовив ще один пріоритет — освіту. Численні гуманітарні програми, які реалізовувалися в країні у цей період, мали на меті не тільки доведення рівня кваліфікації корейських робітників та службовців до американського чи до японського рівня, а й створення передумов для технологічного прориву на світовому ринку інновацій, максимальне стимулювання науково-прикладного вектора розвитку національної економіки.

Досить специфічною в країні була система організації бізнесу, і її характерною формою стали *чеболи*, які виникли наприкінці 1950-х рр. і були організовані за типом японських дзайбацу (пригадайте, чому в Японії вони були розпущені?). Відмінними рисами нового утворення стали: висока галузева диверсифікація, сімейність в управлінні, обмеження ринкового механізму регулювання (держава всебічно опікувалася діяльністю чеболей, створюючи для них пільговий податковий режим і лобіюючи їх інтереси на внутрішніх та зовнішніх ринках). Подальша концентрація та централізація капіталу, створення в складі чеболей потужних банківських систем, посилило позиції останніх, які у 1970—80-ті рр. вже являли собою потужний конгломерат виробників, торгових фірм і банків сімейного типу (родинні клани й

зараз володіють майже 60 % акцій чеболей) з чіткими структурними зв'язками і високою підтримкою уряду (експортні квоти, субсидії, централізоване планування виробництва тощо). До найбільших чеболей у країні відносять «Лаккі-Голдстар» (більш відома під новою маркою «LG»), Хьонде», «Самсун», «Деу» та ін. У 1983 р. 50 провідних чеболей (чіптан — друга назва цих об'єднань) виробляли близько 25 %, а 100 — 47 % ВВП країни (В. Ломакін, 1999 р.). На них припадало близько 75 % банківських кредитів, а перші міжнародні позики (кредити), які зробили чеболі у 1960—70-ті рр. гарантувала держава, нерідко сплачуючи за них тоді, коли сам позичальник не зміг вчасно повернути гроші.

Разом з тим, важливим чинником стрімкого збагачення чеболей можна вважати жорстку експлуатацію трудящих цієї країни, що мала вияв у низькій заробітній платі робітників та службовців, великій розбіжності у рівнях доходів населення (коефіцієнт Джині у 1976 р. становив 39,0, а в 1993-му зменшився до 31,6), значній тривалості робочого часу (до середини 1980-х рр. вона становила 60 год, проте в корпорації «Деу» тривалість робочого дня становила 12 год на шестиденний тиждень. Зараз держава регламентувала робочий час на тиждень 44-ма годинами). Низькі витрати на виробництво та політика жорсткої авторитарної модернізації дозволяли підтримувати низькі світові ціни на корейські товари на регіональних, а згодом і глобальних ринках та зберігти закритим від світових товарних потоків внутрішній ринок країни. Це привело до зменшення пільгових кредитів з-за океану, а в 1970—90-ті рр. до суттєвого скорочення їх загального обсягу, у тому числі у зв'язку із відмовою Південної Кореї повністю відкрити свій ринок для американських товарів.

Значних змін зазнало сільське господарство країни, яке до початку 1970-х рр. розвивалося переважно в межах традиційної для Кореї аграрної моделі. Системних реформ цей сектор зазнав лише впродовж 1970-х рр. у рамках «Руху за нове село» (1971 р.). З цією метою розгорнулося будівництво доріг, електрифікація сіл, вводилося централізоване водопостачання та створювалося багато інших елементів інфраструктури. Допомога мала вибірко-вий характер і насамперед направлялась у ті провінції, де селяни могли більш раціонально розпорядитися фінансовими ресурсами. Внаслідок цього скоротився розрив між містом і селом, зросла вартість землі, підвищилася товарність виробництва тощо.

Проведені економічні реформи вивели Південну Корею на початку 1990-х рр. у число промислових лідерів планети. У першу чергу це стосувалося високих темпів економічного зростання



(впродовж 1980-х рр. щорічне зростання ВВП становило 10,4 %, у 1990-ті — 7,6 %), скорочення рівнів інфляції (з 20 % у 1980-ті до 5—6 % у 1990-ті рр.), стрімкого нарощування експорту тощо.

Велике значення для модернізації моделі економічного розвитку мало так зване «*подвійне економічне зростання*» 1970—80-х рр., за якого експортна орієнтація у трудомісткості галузі готувала базу для капіталомісткої промисловості, у тому числі для наукомістких виробництв. У середині 1980-х рр. Південна Корея здійснила низку ліберальних реформ, які мали на меті суттєве підвищення заробітної плати, послаблення контролю за імпортом, зменшення цінового регулювання. Держава залишила за собою макроекономічне регулювання, підтримку інновацій та проведення антимонопольної політики.

Таким чином, чинниками економічного зростання Південної Кореї у 1961—1991 рр. були:

- підтримка макроекономічної стабільності через консервативну (у ряді випадків авторитарну) грошово-кредитну та фінансову політику;
- максимальне стимулювання розвитку найбільших ТНК (чеболей);
- створення експортно-орієнтованої та імпортозаміщувальної моделі економічного розвитку та збереження на перших порах закритості внутрішнього ринку;
- специфічна митно-тарифна політика, що була орієнтована на абсолютизований захист вітчизняного товаровиробника;
- чітке позиціонування галузевих пріоритетів у відповідні періоди реформування економіки країни;
- високий рівень експлуатації робочої сили, нетиповий для більшості постіндустріальних держав;
- поєднання західної системи організації з традиційними віруваннями і уподобаннями корейського народу<sup>44</sup>.

Азійська криза 1997—1998 рр. рельєфно висвітлила численні хиби корейської моделі економічного розвитку, яка ще донедавна вважалася зразковою на континенті. Основними з них, на думку уряду та міжнародних експертів, були:

1) опікування державою чеболей, що призвело до високого рівня корупції серед державних чиновників, від яких залежало надання тих чи інших пільг. Незадоволеними залишалися дібні та

---

<sup>44</sup> У літературі наводяться численні посилання на переваги конфуціанства у господарській діяльності країн АТР виходячи з того, що саме воно дає можливість максимальної свободи діяльності. Не думаю, що це справді так, адже в основі «корейського дива» нерідко лежали авторитарні методи керівництва, а еволюція системи господарювання від зубожіння (на початку 1950-х рр.) до процвітання (середина 1990-х) відбувалася за тих релігійних пріоритетів, які не змінювалися віками.

середні фірми, які вважали несправедливим для себе стимулювання з боку уряду корейських ТНК та відсутність подібного інтересу до малого та середнього бізнесу;

2) гіпертрофоване співвідношення боргів за акціями, інтенсивні позички за кордоном та відсутність фінансового досвіду керування боргами;

3) провал низки інвестиційних проектів з боку провідних корейських фірм насамперед через технологічне відставання та посилення конкуренції;

4) високий рівень державного регулювання, який в умовах глобалізації світового господарства виступає стримувальним чинником подальшого розвитку країни.

### ***9.3.3. Галузева структура економіки та зовнішньоекономічні зв'язки***

У структурі ВВП країни на промисловість припадає 41,4 %; сільське, лісове та рибне господарство — 4,4 %, решта створюється в сервісних галузях (2000 р.). Аналізуючи його динаміку, можна сказати, що кризовим був 1998 р., коли ВВП країни вперше з 1960-х рр. зменшився на 6,7 %, проте вже в 1999 р. він зріс на 10,9 %, та на 9,3 % у 2000-му і лише на 3 % у 2001 р. Далі ситуація стабілізувалася на щорічному показнику позитивних темпів у 4—5 %, проте про випереджаючий феномен 1970-х рр. годі було й думати.

Лідерами корейської економіки за рівнями капіталізації станом на січень 2002 р. були Samsung Electronic Company Ltd (53 трлн вонів), SK Telecom Company Ltd (24 трлн вонів), Korea Telecom Corporation (18 трлн). Провідні позиції серед чеболей як і раніше посідають Samsung, Hyundai, LG, активи яких становлять відповідно 70 трлн, 54 трлн та 52 трлн вонів.

Структура зайнятості РК є дещо відмінною від більшості постіндустріальних країн. Так, питома вага аграрного сектора становить близько 12 %, але навіть і за цих умов він повністю не забезпечує населення Південної Кореї продовольством. Питома вага зайнятих у промисловості становить 20 % і 68 % — це робоча сила, що задіяна у сфері послуг.

Основними сферами сучасного господарства Кореї є: випуск сталі, автомобілів й електроніки, суднобудування, виробництво тканин, одягу, взуття, харчова промисловість (передусім рибна). Враховуючи експортно-орієнтовану модель країни саме перелічені

вище галузі виробництва утворюють основу зовнішньої торгівлі РК. Головними статтями імпорту є високотехнологічне обладнання — переважно те, яке з різних причин не може випускатися в країні, а також нафта, транспортне обладнання, окремі тканини, органічні хімічні сполуки і зерно (переважно рис та кукурудза). Країна має позитивний торговий баланс, її експорт у 2002 р. дорівнював 162,8 млрд дол., а імпорт при цьому становив лише 152 млрд дол. У географічній структурі імпорту на перше місце у 2002 р. вийшла Японія (раніше це були США) — 28,8 %, далі йдуть США — 22,3 % та Китай — 16,9 %. Подібним до цього є експорт: США — 31,4 %, Китай — 22,8 %, ЄС — 20,7 %, Японія — 16,5 %.

Упродовж останніх п'яти років відбулися значні зміни у банківському секторі країни, які зумовлювалися світовими процесами централізації та концентрації банківського капіталу, а також спричинених цими процесами злиття та поглинання. Внаслідок цього виник найпотужніший у країні Коокмін Банк, активи якого становлять 17,5 млрд дол. (станом на вересень 2002 р.), далі йдуть такі банки, як National Agricultural Cooperative Federation, Woori Bank та ін.

Поширеною формою зовнішньої торгівлі є численні ярмарки, які організовують дві компанії СОЕХ (проведено близько 100 ярмарок у 2001 р.) та ВЕХСО (30). Понад 3 тис. корейських компаній брали участь у 2001 р. у 145 міжнародних торгових ярмарках в інших країнах за допомогою спеціально створеної агенції KOTRA (Korea Trade-Investment Agency).

### **9.3. Особливості економіки держав — «драконів»**

Гонконг (особливий район Китаю, чи Аоминь) та Тайвань нерідко розглядаються фахівцями з міжнародної економіки та китайськими економістами й політиками в складі Китайської Народної Республіки, проте рівень розвитку виробництва в них та в розташованому на південному сході Азії Сінгапурі яскраво свідчить про фактично постіндустріальну фазу еволюції цих пріоритетних для азійської та світової економіки територій, які мають високий рівень локалізації господарської діяльності на невеликій території і чітко вписуються в парадигму «регіонів —

квзікорпорацій»<sup>45</sup>. Основними рисами, які відрізняють ці країни в глобальному конкурентному середовищі, є:

- *значні відносні показники ВВП*, які перевищують 20 000 дол. на душу населення (за паритетом купівельної спроможності) і мають стійку тенденцію до щорічного зростання (винятком є хіба що період азізької фінансової кризи 1998—1999 рр.) в межах 5—6 %;

- *постіндустріальна структура економіки*, в якій частка сфери послуг перевищує 60 %, а інтенсивний характер сільського господарства, приміром на Тайвані (в цій країні на нього припадає лише 3 % ВВП), мало чим відрізняється від більшості країн-лідерів (у Гонконзі та Сінгапурі цей сектор національного господарства майже зовсім не розвинутий через відсутність придатних для цього територій);

- *інноваційний характер розвитку різних секторів економіки*. Країни цього мегарегіону мають провідні міжнародні позиції за значеннями індексу технологічних досягнень і посідають місця з 10-го (Сінгапур) по 24-те (Гонконг) (1999 р.). Важливим є також наявність у них світових технологічних центрів, які за шіснадцятибальною шкалою оцінюються світовими експертами в межах 7—13 балів, у тому числі:

- ✓ Тайбей (Тайвань) — 13;
- ✓ Хсинчу (Тайвань) — 11;
- ✓ Гонконг (Гонконг) — 9;
- ✓ Сінгапур (Сінгапур) — 7;

- *високі позиції конкурентоспроможності національної економіки*, які посилюються рік у рік. За індексом конкурентоспроможності, що зростає, Тайвань вийшов у 2004 р. на 4-те місце у світі (у 2003-му посідав 5-е), Сінгапур на 7-ме (був на 6-му), Гонконг на 21-ше (був на 24-му). За рівнем ділової конкурентоспроможності у 2004 р. ці країни посідали такі місця: Сінгапур — 10-те, Гонконг — 11-те, Тайвань — 17-те;

- *міцні фінансові позиції в світі* та наявність одних з найбільших у глобальній економіці фондових бірж. Капіталізація однієї з них Singapur Exchange (SGX) після періоду злиття та поглинань 1990-х рр. досягла 274 млрд дол. Досить значущою у світовій економіці виступає подібна до неї фондова біржа у Гонконгу Hong Kong Exchanges and Clearing (HKE);

---

<sup>45</sup> Цією парадигмою передбачається, що у конкурентній моделі XXI ст. виділятимуться міста-держави, в яких зосереджуватимуться фінансові, людські, промислові та інформаційні ресурси. Саме вони визначатимуть економічний і соціальний прогрес майбутнього суспільства. Гонконг та Сінгапур є ілюстрацією такої квазідержавної та квазікорпоративної моделі.

• *значні обсяги експорту та реекспорту*, які в окремі роки можуть перевищувати ВВП країн цієї групи. Найбільш типовим при цьому є зовнішня торгівля між Китаєм та Тайванем через Гонконг, що пов'язано з політичним несприйняттям урядом КНР Тайваню як окремого державного утворення, проте така система торгівлі виявилася корисною для всіх учасників міжнародного обміну товарами та послугами в АТР;

• *низький рівень безробіття* та висока кваліфікація робітників і службовців<sup>46</sup>; велика питома вага нелегальної робочої сили;

• *значне соціальне розширення населення* (порівняно високий показник коефіцієнта Джині (522) у Гонконзі у 1996 р. пояснюється значним припливом іноземців з менш вдалих регіонів ПСА та континентального Китаю).

Названі вище спільні риси і в першу чергу високий інноваційно-інвестиційний динамізм національних економік є позитивними чинниками розвитку цих держав у складній конкурентній моделі АТР. Разом з тим Сінгапур, Тайвань та Гонконг мають чимало специфічних рис свого господарства, притаманних тільки їм одним.

**Тайвань** є країною, яка активно використовує елементи планового ведення господарства та індикативного планування. Прийнятий у 2000 р. План Глобального розвитку логістики передбачає підвищення технологічності національної економіки, розвиток нових напрямів хай-тех, електронної торгівлі та логістики. Планується, що саме в цих галузях упродовж наступних десяти років країна може досягти світового лідерства.

Упродовж 2002—2007 рр. уряд Тайваню поступово вводитиме новий інноваційний план, метою якого стане створення «Суперництва–2008», нового суперінноваційного центру, що буде аналогічним до Силіконової долини США (Green Silicon Island).

Сучасну економіку Тайваню відрізняє досить низький рівень інфляції та безробіття, позитивне торговельне сальдо, великі обсяги зарубіжних інвестицій (третє місце у світі). Ті трудомісткі галузі, з яких країна починала свою індустріалізацію у 1960—70-х рр., поступово замінюються на високотехнологічні виробництва та виводяться за межі країни. Достатньо сказати, що у 2001 р. продукція високих технологій у структурі експорту Тайваню становила 54 %. Найбільшими за ринковою капіталізацією компаніями на цьому острові станом на початку квітня 2002 р. були Taiwan Semicon (46,5 млрд дол. США) та United Micro Electronic

---

<sup>46</sup> Приміром, витрати на освіту в бюджеті Сінгапуру становлять щорічно не менше 20 % загальної суми видатків.

(20 млрд), саме ці дві корпорації є лідерами виробництва продукції електроніки та електротехнічної промисловості, основної статті експорту Тайваню.

На відміну від інших держав АТР країна меншою мірою постраждала від фінансової кризи кінця 1990-х рр., тому що проводила консервативну фінансову політику та реалізовувала своєрідну підприємницьку стратегію. Сучасний Тайвань активно інвестує в промисловість Малайзії, Таїланду, Індонезії і опосередковано в Китай, останнім часом також проявляє активність щодо вкладання капіталу в економіку ряду постіндустріальних держав.

**Гонконг** входить до складу КНР, утворюючи особливий адміністративний район Китаю, статусу якого він набув 1 липня 1997 р., проте кінцеві процедури входження були завершені у 1999 р. Разом з тим, Гонконг буде впродовж наступних 50-ти років зберігати свою незалежність практично в усіх галузях за винятком сфери оборони та закордонних справ. Протягом останніх двадцяти років цей регіон Китаю розвивався швидкими темпами, забезпечуючи щорічне 5-відсоткове зростання ВВП. Основними секторами економіки стали: виробництво тканин, туризм, електронна промисловість, виробництво пластмас, годинників тощо. Проте реальну сучасну структуру господарства відображає все ж таки структура зайнятості, яка напередодні азійської фінансової кризи (від якої Гонконг суттєво постраждав) мала такий вигляд:

- оптова і роздрібна торгівля, ресторани та готелі — 31,9 %;
- громадська сфера послуг — 9,9 %;
- обробна промисловість — 9,2 %;
- фінанси, страхування та торгівля нерухомістю — 13,1 %;
- транспорт та комунікації — 5,7 %;
- будівництво — 2,6 %;
- інші галузі — 27,6 % (жовтень 1998)<sup>47</sup>.

Скорочення обсягів експорту під час азійської кризи і, що особливо важливо для цієї країни — реекспорту (сумарний ВВП Гонконгу за ПКС в 1999 р. становив 158,2 млрд дол., а експорт, включаючи реекспорт, — 170 млрд), викликало значні зміни в структурі зовнішньої торгівлі. Проте основними статтями імпорту Гонконгу залишилися продукти харчування, транспортне обладнання, сировина, напівфабрикати, нафта. Основними торговими партнерами зараз є Китай, США, Японія, ЄС, Південна Корея.

---

<sup>47</sup> Страны мира: Информационно-аналитический справочник ЦРУ. — Екатеринбург: У-фактория, 2001. — С. 153.

На початку ХХІ ст. великої шкоди економіці Гонконгу завдала епідемія атипічної пневмонії, яка суттєво скоротила обсяги експорту, мало місце також зменшення потоків іноземного туризму та зниження зовнішньої і внутрішньої фінансової активності в господарстві країни. Проте після невдалого для Гонконгу 2001 р. зростання економіки розпочалося знову вже в 2002 р. Основними чинниками подальшого розвитку цього особливого району Китаю впродовж наступних десяти років будуть:

- поступове перетворення Гонконгу в ділову столицю світу, що пов'язано з диверсифікацією фінансової сфери;
- відкриття юаневих рахунків у гонконзьких банках (як відомо, в країні діє своя валюта — гонконзький долар, курс якого жорстко прив'язаний до долара США), що дозволить перебрати на себе додаткове посередництво у конвертації інвестицій, що надходять в КНР;
- посилення обсягів транскордонного руху товарів;
- розвиток матеріально-технічного забезпечення комерційної діяльності;
- суттєве збільшення обсягів туризму, який уже зараз забезпечує 3 % виробництва ВВП країни; передбачається, що суттєво має збільшитися потік відвідувачів з КНР, майбутній потенціал якої досить великий.

Прикладом постіндустріальної економіки на азійському континенті справедливо можна вважати **Сінгапур**, місто-країну, щорічний ВВП якої на одного жителя наближається до 30 000 дол., а за рівнями конкурентоспроможності цю державу варто відносити до країн-лідерів. У Сінгапурі створено належні умови для розвитку бізнесу, а рівень корупції є одним з найнижчих у світі. Основою сучасного виробництва Сінгапура є електронна промисловість, фінансові послуги, нафтопереробка, біотехнології, судноремонт, транспортні послуги, харчова індустрія. Проте майбутнє своєї країни уряд бачить у створенні інноваційних комплексів та індустрії знань.

#### **9.4. Особливості економіки держав-«тигрів»**

До країн цієї групи належать чотири держави: Індонезія, Малайзія, Філіппіни, Таїланд, які значно пізніше ніж «дракони» почали модернізацію своєї економіки та структурні реформи господарства, а відтак хоча й мають традиційно високі темпи нарощування основних макроекономічних показників, значно відстають від країн-лідерів Східної та Південно-Східної Азії щодо рівнів ділової активності, залучення інновацій та інших типових

індикаторів постіндустріального суспільства. Разом з тим в структурі господарства «тигрів» чітко проглядаються спільні риси їх економіки, які можна погрупувати у такий спосіб:

1. *Низькі відносні макроекономічні показники розвитку економіки.* Так, ВВП цих країн коливається від 2940 дол. на одного жителя в Індонезії (табл. 9.1) до 8750 дол. у Малайзії, а показники ІЛР дозволяють відносити ці держави до групи країн з середнім рівнем розвитку людського потенціалу.

Таблиця 9.1

**ОСНОВНІ МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ  
КРАЇН ПІВДЕННО-СХІДНОЇ АЗІЇ**

Назва країни	ВВП на душу населення, ПКС, дол. США (2001 р.)	ІЛР, світовий ранг (2001 р.)	Питома вага бідного населення, % (1999 р.)	Зовнішня торгівля, млрд дол. (2001 р.)	
				експорт	імпорт
Індонезія	2940	112	27,1	56,7	31,2
Малайзія	8750	58	15,5	88,5	74,4
Філіппіни	3840	85	36,8	33,6	31,4
Таїланд	6400	74	13,1	64,2	60,2

*Джерело:* 1. Доклад о развитии человека, 2003. — Минск, 2003. — С. 239—240.  
2. Доклад о мировом развитии 2003 года. — М., 2004. — С. 240—241; С. 244—245.

2. *Домінуюча в структурі ВВП питома вага промисловості.* На цей сектор в Індонезії припадає 47 %, Малайзії — 50 % і лише в Таїланді — 40 % та Філіппінах — 31 % на провідні позиції останнім часом почала виходити сфера послуг. Для всіх цих держав характерною є висока частка сільського господарства — від 8 % у Малайзії до 16 % в Індонезії. Кількість зайнятих в аграрному секторі становить, наприклад, в Індонезії — 45 %, що яскраво свідчить про низький рівень розвитку останнього.

3. *Великий зовнішній борг «тигрів»,* щорічне обслуговування якого вимагає чималих коштів. «Рекордсменом» серед цих держав виступає Індонезія, зовнішні запозичення якої становили у 2000 р. 142 млрд дол. (96 % її ВНД). Решта країн також мала високі боргові показники — від 52 % ВНД у Малайзії до 64 % у Таїланді та на Філіппінах.

4. *Невисокі рівні конкурентоспроможності національної економіки,* які нерідко можуть коливатися по роках. Наприклад, Малайзія у 2004 р. за індексом конкурентоспроможності, що зростає, посідала 31-е місце (у 2003 р. була на 29-му), Таїланд відповідно



перемістився з 32-го (2003 р.) на 34-е. Позичці решти двох «тигрів» не дозволили їм увійти до п'ятдесяти лідерів планети.

5. *Однотипна структура експорту*, основою якого є нафта, газ, деревина, тканини, каучук, олово і лише останнім часом — електронне обладнання, хімічні продукти тощо. Проте «нова економіка» прийшла і сюди. До глобальних центрів технологічного новаторства відносять поки що один з багатьох — це м. Куала-Лумпур (Малайзія).

6. *Високий рівень кризовості економіки*. Ця ризиковість, у тому числі щодо внесення ПП, є особливо характерною для тих держав, що не мають диверсифікованої структури виробництва (Індонезія, Філіппіни), а відтак саме вони значною мірою потерпають як від світових кон'юнктурних коливань, так і від стихійних явищ (епідемія нетипової пневмонії, цунамі тощо).

7. *Значний розвиток туризму та пов'язаних з ним сервісних галузей*, питомо вага якого в структурі ВВП щорічно зростає. Приміром, у 1999 р. Таїланд відвідало 8,65 млн зарубіжних туристів, що принесло цій державі 6,7 млрд дол. чистого прибутку. Передбачається, що найближчим часом саме ця країна стане одним зі світових туристичних лідерів.

8. *Високий рівень розшарування населення на бідних і багатих*. Найвищий показник бідності має така країна, як Філіппіни, де за межею бідності знаходяться понад 37 % її населення. Найвищий показник коефіцієнта Джині припадає на таку країну, як Малайзія (49,2 у 1997 р.). Найпекучішою проблемою є проблема безробіття, наприклад, зареєстрований його рівень в Індонезії становить близько 17 %, натомість у Малайзії він є досить низьким — 3,4 %. Підвищення якості робочої сили, боротьба з тіньовим ринком її використання — пріоритети діяльності урядів держав цього мегарегіону.

Найважливішими цілями, які у перші десять років нового тисячоліття треба досягти в економіці країн Південно-Східної Азії, будуть такі:

- подолання демографічної проблеми, пов'язаної з високим рівнем народжуваності;

- досягнення політичної стабільності і піднесення добробуту населення;

- розроблення та імплементація нового економічного курсу, зорієнтованого на збільшення витрат і стимулювання споживання, а також зниження податків для селян, надання їм кредитів та державної підтримки банків (у Таїланді цей курс здобув назву нової економічної моделі «таксиноміки» на честь його автора прем'єр-міністра Таїланду Таксина Синаватри);

- нарощування залучення ПІІ в різні сектори національної економіки (переважно в машинобудування та сферу послуг);
- реформування банківської та кредитно-фінансової системи, в яких роль уряду є визначальною;
- стимулювання розвитку інфраструктури, недостатній рівень якої є стримуючим чинником модернізації національних економік;
- поступовий перехід країн упродовж 2010—2020 рр. на інноваційно-інвестиційну модель розвитку країн Східної Азії.

### **9.5. Розвиток економічних відносин України з новими індустріальними державами**

Розвиток дво- і багатосторонніх відносин України з НІК є надзвичайно важливим як для нашої держави, так і для цього мегарегіону світу. Перспективними галузями для співробітництва могли б стати:

- *торговельно-економічна сфера*. Продаж українських технологій, а також сталі, прокату, хімічних товарів; закупівля продукції «тропічного землеробства». Ряд країн, а саме Аргентина, Бразилія, Мексика, Сінгапур, Південна Корея, також могли б продавати свої технології в Україну. На галузевому рівні перспективними є авіаційна, енергетична, верстатобудівна, телекомунікаційна та фармацевтична промисловості;

- *військово-промисловий комплекс*. Передбачає не тільки нарощування обсягів торгівлі відповідними технологіями, а й продаж зброї, якість якої давно вже була високо оцінена фахівцями. У зв'язку із цим найбільш цікавим є ринок Південно-Східної Азії, а також деяких латиноамериканських країн;

- *науково-технічне та технологічне співробітництво*, яке включає співпрацю в галузі космічних досліджень. Зараз успішно реалізується спільний космічний проект на бразильському космодромі Алкантара для запуску супутників за допомогою українських ракетносіїв «Циклон-4», подібні перспективи є також у співробітництві з Чилі та іншими державами тропічної зони. Україна зацікавлена у реалізації спільних проектів у галузі ядерної енергетики, авіаційному машинобудуванні, оптико-механічних дослідженнях та експериментальному виробництві;

- *гуманітарне співробітництво*, яке передбачає, з одного боку, залучення студентів з НІК до навчання в українських вузах, з другого — залучення українських фахівців для викладання в різних навчальних закладах країн ПСА та Латинської Америки.



### Питання для самоперевірки

1. Назвіть спільні та відмінні риси НІК.
2. Охарактеризуйте позиції Південної Кореї у світовій та азійській економіці.
3. У чому полягає суть корейської моделі розвитку? Як вона має змінитися у ХХІ ст.?
4. Охарактеризуйте економічну суть чеболей.
5. Охарактеризуйте специфіку галузевої структури Південної Кореї. Як вона вплинула на структуру зовнішньоекономічних зв'язків?
6. Розкрийте суть спільних і відмінних рис економіки держав-«драконів».
7. У чому полягає специфіка економіки держав-«тигрів»? Якими є основні напрями посилення їх конкурентоспроможності у ХХІ ст.?
8. Визначте основні напрями економічного співробітництва України з НІК.



### Основна література

1. Економіка зарубіжних країн / За ред. А. С. Філіпенка. — К.: Либідь, 1998. — 416 с.
2. Ломакин В. К. Мировая экономика: Учеб. — М.: Финансы, 1999. — С. 618—638.
3. Погорлецкий А. И. Экономика зарубежных стран: Учеб. — СПб.: Изд-во В. А. Михайлова, 2000. — С. 387—402.
4. The Statesman's Yearbooks, 2004 / Ed. by V. Turner. — NY — London: Palgrave Macmillan Ltd, 2004. — P. 444—476.



### Додаткова література

1. Инвестиционные потребности Индонезии // БИКИ. — 2005. — № 13. — С. 4.
2. Мусіна Л. Економічна політика і розвиток реформ у Південній Кореї: досвід для України // Економіка України. — 2002. — № 6. — С. 77—85.
3. Негативные тенденции в южнокорейской экономике // БИКИ. — 2005. — № 3. — С. 1, С. 4.

4. *Прозоровский А.* Модернизированный авторитаризм в Индонезии и Южной Корее // МЭ и МО. — 2004. — № 7. — С. 83—92.

5. *Троекурова И. С.* Зоны экономического роста и интеграция стран Юго-Восточной и Северо-Восточной Азии // Вестник МГУ; Серия 6; «Экономика». — 2004. — № 4. — С. 17—39.

6. *Федоровский А.* Глубокий структурно-финансовый кризис в Республике Корея // МЭ и МО. — 1998. — № 8. — С. 132—136.

7. Экономика Таиланда до цунами // БИКИ. — 2005. — № 1—2. — С. 4—5.

## Розділ

# 10

## ЕКОНОМІКА КРАЇН БЛИЗЬКОГО, СЕРЕДНЬОГО СХОДУ (БСС) ТА ПІВНІЧНОЇ АФРИКИ (ПА)

---

**10.1. Позиції країн БСС у глобальній та азійській економіці**

**10.2. Покраїнові відмінності**

**10.3. Економічні відносини України з країнами БСС**

До країн Близького та Середнього Сходу відносять, як правило, держави Північної Африки, Східного Середземномор'я та Перської затоки. За географічного ознакою до цього мегарегіону також тяжіє Туреччина, східна частина якої мало чим відрізняється від сусідніх з нею Іраном та Іраком. Проте визначаючи її як апліката на вступ до ЄС, цю країну варто розглядати все ж таки як європейську (незважаючи на те, що більша її частина лежить за межами Європи), що й було зроблено у відповідному розділі книги.

В економічній літературі нерідко вживається також термін «ісламська економіка», який, як правило, об'єднує не тільки весь арабський схід, а й держави ПСА, переважна більшість населення яких сповідує іслам. Деякі дослідники переконані, що цей тип господарства включає держави з азійською нафтовидобувною промисловістю, до складу якої включають також Азербайджан та країни Центральної Азії.

Генетично до складу БСС тяжіють також країни Північної Африки, особливості розвитку деяких з них також розглядаються у цьому розділі.

## 10.1. Позиції країн БСС та ПА у глобальній та азійській економіці

Країни БСС знаходяться у досить специфічному мегареґіоні планети, де межують між собою три частини світу: Європа, Азія та Африка, перетинаються найважливіші морські шляхи, а чорноморські протоки, Гібралтар, Суецький канал та Перська затока мають глобальне значення для всього світового господарства. Близький та Середній Схід є найскладнішою конфесійною територією планети ще й тому, що знаходиться на перехресті реліґій (християнство, іудаїзм, іслам), компактного проживання різних етносів, які впродовж тривалого періоду своєї історії ворогували між собою. Додаткової значущості країнам БСС надає наявність у цьому мегареґіоні планетарних запасів нафти та природного газу, а відтак ці держави умовно можна поділити на ті, що мають відповідні родовища, і в яких вони відсутні, що наявно впливає з абсолютних та відносних розмірів їх ВВП (табл. 10.1).

Таблиця 10.1

### ОСНОВНІ МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ НАЙБІЛЬШИХ КРАЇН БЛИЗЬКОГО ТА СЕРЕДНЬОГО СХОДУ

Назва країни	ВВП, ПКС, 2001 р., млрд дол.	Товарообіг, 2001 р., млрд дол.		ІЛР, 2001, ранг	Зовнішній борг, 2001 р.	
		експорт	імпорт		млрд дол.	% ВВП
Алжир	53,0	20,1	9,7	107	25,0	50
Єгипет	97,5	4,1	13,1	120	29,0	23
Ізраїль	110,4	29,0	35,1	22	...	...
Іран	118,9	26,4	16,4	106	7,9	7
Кувейт	37,8	16,2	7,0	46	...	...
Марокко	33,7	7,1	10,8	126	17,9	49
Саудівська Аравія	173,3	68,2	32,1	73	...	...
Сирія	17,9	5,4	4,3	110	21,7	128
Йорданія	8,8	2,2	4,9	90	8,2	90
Ліван	16,7	0,9	7,3	83	10,3	61

- Джерело:* 1. Доклад о мировом развитии 2003. — М.: Весь мир, 2003.  
2. Доклад о развитии человека за 2003 год. — Минск: ЮНИПАК, 2003. — С. 237—239.

Лідерами нафтовидобувної промисловості цього мегарегіону, а відтак і світу, є Саудівська Аравія, Іран, Ірак, ОАЕ та деякі інші держави. Значні родовища нафти та природного газу знаходяться також у Північній Африці (Алжир, Лівія, Єгипет). А тому саме ця галузь становить основу економіки Близького та Середнього Сходу, проте і тут чітко виділяються такі держави як Катар, Кувейт, ОАЕ, ВВП яких знаходиться в межах 20 000 дол. на одного жителя. Дещо іншою є Саудівська Аравія, яка має менші відносні макроекономічні показники, проте абсолютні обсяги видобутку та транспортування нафти є найбільшими серед держав Перської Затоки, а позиції цього королівства в ОПЕК багато в чому є вирішальними. Щорічний її експорт у доларовому еквіваленті в окремі роки може доходити до 70 млрд.

Країни БСС є різними за показниками людського розвитку. Якщо, наприклад, Ізраїль, який посідає за цим індикатором 22-е місце у світі, можна віднести до постіндустріальних держав світу, то Йемен, з його 148-м місцем та з ВВП на душу населення у 790 дол. за ПКС (2001 р.) входить до групи найбідніших держав світу. Таким чином, рівень освіти та охорони здоров'я населення, розподіл національного багатства та соціальні гарантії є досить різними в державах цього мегарегіону.

Наступною особливістю країн БСС є значні обсяги зовнішнього боргу, особливо високий рівень яких відмічається в державах Східного Середземномор'я. Наприклад, у Сирії його розміри значно перевищують ВВП країни (у 2001 р. сумарні іноземні запозичення становили 128 % цього індикатора). При цьому слід мати на увазі, що чимало держав не вважають за доцільне друкувати дані про реальні обсяги боргів, зроблених ними за кордоном.

Різною є також галузева структура економіки. Якщо в Ізраїлі на сервісні галузі припадає 81 % ВВП, а на сільське господарство лише 2 %, то в Саудівській Аравії у сфері послуг створюється лише 47 % валового внутрішнього продукту, а в аграрному секторі — 6 %. У такій країні, як Йемен, питома вага сільського господарства становить, за оцінками МВФ, не менше 20 % ВВП, при цьому в ній зайнято близько 60 % трудових ресурсів країни. Такі контрасти в державах Близького та Середнього Сходу яскраво свідчать, що вони перебувають на різних стадіях соціально-економічного розвитку і відображають різні концептуальні моделі організації свого господарства.

Постійні військові конфлікти, наявність тоталітарних режимів змушують уряди країн БСС витрачати значні кошти з бюджету на свою оборону, модернізацію озброєнь, розвиток національних ВПК. Сумарні витрати цих держав є одними з найбільших у світі, а ринок зброї та військового обладнання другим за обсягами після ринків постіндустріальних країн. Наприклад, у 2001 р. бюджетні витрати Ізраїлю на оборону становили близько 9,5 % його ВВП, а Саудівської Аравії — 14,1 %. За експертними оцінками, Ірак до початку військових дій США та їх союзників витрачав близько 20 % ВВП на озброєння та наукові розробки у цій галузі.

Закритість економіки більшості з цих країн дозволяє досить умовно оцінювати рівень конкурентоспроможності їх економіки. Вперше таку спробу у 2004 р. здійснив Інститут розвитку менеджменту (м. Лозанна, Швейцарія), що дало змогу чітко визначити національне лідерство у цьому мегареґіоні (табл. 10.2).

Таблиця 10.2

**РЕЙТИНГ ДЕЯКИХ КРАЇН БЛИЗЬКОГО ТА СЕРЕДЬНОГО СХОДУ  
ЗА ІНДЕКСОМ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ, ЩО ЗРОСТАЄ**

Назва	Роки	
	2003	2004
Об'єднані Арабські Емірати	—	16
Ізраїль	20	19
Бахрейн	—	28
Йорданія	34	35
Туніс	38	42

Джерело: БІКІ. — 2004. — № 136. — С. 3—4.

Як впливає з аналізу отриманих результатів, інноваційна основа конкурентоспроможності національної економіки є притаманною хіба що для Ізраїлю, який має диверсифіковану структуру виробництва та лідерство в деяких селективних галузях (машинобудування, обробка алмазів, програмне забезпечення тощо). Разом з тим, відносно високі позиції в економіці мегареґіону мають також ОАЕ, Бахрейн, Йорданія, Туніс, Саудівська Аравія, Єгипет, зумовлені передусім надходженням доходів від продажу нафти та інвестицій у галузі, що забезпечують їх життєві потреби (опріснення морської води, будівництво автошляхів, електроенергетика тощо).

Міцні позиції країн БСС відображає також і мікрорівень, що можна виявити під час аналізу корпоративної структури основних товаровиробників товарів та продуцентів деяких послуг (табл. 10.3). Основною галуззю отримання доходу при цьому є нафто-, газовидобувна промисловість та відповідна переробка сировини. Країновим лідером цього мегарайону є Саудівська Аравія, яка на відміну від інших держав БСС має відносно диверсифіковану структуру виробництва, а отриманий нею у 2003 р. дохід серед наведеної десятки лідерів становить 112,5 млрд дол., чи 47,6 % всього обсягу. Позитивна кон'юнктура на нафту та інші енергоносії, що склалася впродовж останніх чотирьох років, сприяла подальшому нарощуванню доходів нафтових та транспортних компаній цього мегарегіону, загальний обсяг отриманих доходів якими по сотні найбільших лідерів мусульманського світу становив 512 млрд дол. (2003 р.).

*Таблиця 10.3*

ЛІДЕРИ БІЗНЕСУ МУСУЛЬМАНСЬКОГО СВІТУ, 2003 р.<sup>48</sup>

Назва компанії	Країна	Отриманий дохід, млрд дол.
1. Saudi Arabian Oil	Саудівська Аравія	83,1
2. National Iranian Oil	Іран	38,4
3. Sonatrach	Алжир	24,1
4. Kuwaint Petroleum	Кувейт	22,9
5. Abu Dhabi National Oil	ОАЕ	17,0
6. Iraq National Oil	Ірак	14,1
7. Saudi Basic Industries	Саудівська Аравія	12,5
8. Kingdom Holding	Саудівська Аравія	9,5
9. Saudi Telecom	Саудівська Аравія	7,4
10. Egyptian General Petroleum	Єгипет	7,2
Разом	—	236,2

*Джерело:* БИКИ. — 2005. — № 3. — С. 4; за результатами досліджень «Dinar Standard»

<sup>48</sup> Сюди не включено дані по Туреччині та країнам Південно-Східної Азії, разом з якими обсяги доходів становлять 311 млрд дол.



Велике значення в економіці Близького та Середнього Сходу мають особисті статки найзаможніших громадян, вплив яких на економічну ситуацію в мегарегіоні та у світі є вагомим. Відповідно до досліджень Міжнародного ісламського форуму їх обсяги тільки в арабських країнах Перської затоки наближаються до 1,5 трлн дол., з яких 250 млрд керуються ісламськими фінансовими структурами, а 400 млрд — міжнародними фінансовими установами. Проте стара схема розподілу цих активів між членами сімей та торгових посередників поступово руйнується. Значно більше уваги багаті громадяни країн БСС приділяють інвестиціям в інші держави світу, переважно в країни Заходу. Проте й тут з'явилися нові тенденції, якщо під час енергетичної кризи 1970-х рр. купували нерухомість та цінні папери в США, то в XXI ст. частина виручки витрачається на придбання різних активів, нової для них валюти — євро та інвестиції переважно у мусульманську економіку.

Специфічною для країн БСС є демографічна проблема, яка складається з цілої низки окремих блоків, що поєднуються між собою характерним арабським типом соціально-ментальних відносин:

- вкрай нерівномірне розселення населення з його високою густиною в прирічкових зонах і впродовж морського узбережжя та фактично незаселеними територіями в Сахарі та пустелях Аравійського півострова;

- високі темпи відтворення населення та переважання в його структурі осіб молодого віку, що може призвести у подальшому до нарощування рівнів безробіття та посилення суперечностей на ринку праці між країнами мегарегіону;

- формування світових міграційних потоків до Європейського Союзу (з країн Північної Африки та Східного Середземномор'я) та до нафтовидобувних держав Аравійського півострова (зі Східного Середземномор'я, Центральної та Південної Азії);

- численні деформації на ринку праці, зумовлені ісламськими законами регулювання зайнятості. Закони Шаріату, наприклад, забороняють працювати за наймом жінкам, проте нерідко до складу робочої сили включають хлопчиків у віці 12 років і старше.

Останнім часом особливо посилилася роль інституційних утворень в економіці країн БСС, головна мета яких полягає у протистоянні тим процесам глобалізації, які захопили весь світ, у тому числі і цей мегарегіон<sup>49</sup>. Прикладом успішної, хоча й су-

---

<sup>49</sup> За даними арабських експертів, диспропорція між багатими та бідними країнами в умовах глобалізації не тільки не зменшується, а й навпаки – суттєво зростає. Так, якщо у 1950 р. співвідношення ВВП лідерів і аутсайдерів світової економіки становило 20 : 1, в

перечливої, діяльності щодо обмеження постачання сирової нафти на світовий ринок може бути ОПЕК. Разом з тим, протягом останніх п'яти років мала місце фінансова консолідація країн Близького та Середнього Сходу, при цьому на провідні позиції вийшов Ісламський банк розвитку, який довів свій статутний капітал до 8 млрд ісламських динарів (понад 42 млрд дол.), обігнавши при цьому Міжнародний банк реконструкції та розвитку. Водночас розпочалася реалізація паралельних програм щодо переходу ісламського світу до єдиної валюти. Основна надія при цьому покладається на експорт нафти з боку «великої ісламської вісімки» на яку вже зараз припадає близько 8 % світової торгівлі. За даними експертів British Petroleum, розвідані запаси нафти у світі становлять близько 1,15 трлн бар. та природного газу — 176 трлн м<sup>3</sup> (при цьому майже 60 % з них припадає на БСС), яких може вистачити з урахуванням зростаючої потреби відповідно на 40 та 60 років.

Важливим напрямом розвитку економічних відносин арабського світу є їх зближення з Європейським Союзом, економічні та політичні стосунки з яким визначаються пріоритетними як для ЄС, так і для арабського світу. Згідно з новим документом Європейської Комісії «Ширша Європа — сусідство» найближчими пріоритетними партнерами БСС визнаються такі країни: Ізраїль (ВВП якого вже зараз становить близько 80 % середнього рівня ЄС — 15), Алжир, Єгипет, Лівія, Марокко, Туніс, Йорданія, Ліван, Палестина, Сирія. Основними напрямами співробітництва з ними впродовж наступних десяти років мають стати:

- регіональне та міжрегіональне співробітництво;
- розвиток внутрішньої та зовнішньої торгівлі і відповідної регулятивної структури (у тому числі створення Спільного європейського економічного простору — Common European Economic Space);
- створення зони вільної торгівлі;
- розширення обсягів міграції робочої сили;
- створення спільної зони безпеки;
- розвиток гуманітарного співробітництва;
- інтеграція в галузі транспортних, енергетичних і телекомунікаційних мереж та створення Спільного дослідницького простору (European Research Area);

• розроблення нових інструментів підтримки інвестицій то-  
що<sup>50</sup>.

## 10.2. Покраїнові відмінності

Незважаючи на різні інструменти та механізми регулювання макроекономічних пропорцій економічні моделі, які використовувалися в цих державах, можна звести в основному до трьох груп:

1. *Соціально-орієнтованої ринкової економіки* кейнсіанського типу з високою частиною перерозподілу ВВП через бюджет (Ізраїль). Сучасна економіка цієї країни представлена рядом інноваційних комплексів у селективних галузях національного господарства. У сільському господарстві специфічною формою є кіббуци — еkleктична форма соціально-ментального розподілу результатів праці. Понад 115 тис. жителів цієї країни проживали і працювали у 1999 р. у 268-ми подібних утвореннях. Крім цього, виділяються також квутци (комунальні колективні поселення), мосхави (колективні робочі господарства) тощо.

2. *Трансформаційна модель*. Являє собою перехід від соціалістичної економіки радянського зразка, підвалини якої було сформовано у 70—80-ті рр. ХХ ст. шляхом індустріалізації господарства, збільшення питомої ваги державної форми власності, соціалізації суспільства (Алжир, Лівія, Єгипет, Ірак та ін.) до ринкового господарства. Якщо Єгипет, наприклад значно просунувся у цьому напрямку, то Лівія (точніше — Лівійська Арабська Джамахерія) зберігає чимало елементів «арабського соціалізму» (ручне регулювання економіки, безкоштовність деяких послуг тощо).

3. *Аравійська модель*, характерними органами якої є висока державна частка ВВП, високий життєвий рівень громадян (це не відноситься до іноземної робочої сили), значні соціальні витрати бюджету, стимулювання диверсифікації виробництва, яка орієнтується на самозабезпечення країни. Таку модель розвитку використовують у Саудівській Аравії, державах Перської затоки. Певною мірою тяжіє до неї Іран.

---

<sup>50</sup> Communication from the Commission to the Council and the European Parliament. Wider Europe-Neighbourhood: A New Framework for Relations with our Eastern and Southern Neighbours. Com (2003) 104 final. – Brussels, 11.3.2003. – 26 p.

Найбільший у цьому мегареґіоні ВВП створюється у Королівстві **Саудівська Аравія**, яка поступово стає центром арабського світу насамперед завдяки своїй нафтовидобувній галузі (на неї припадає близько 26 % всіх розвіданих на планеті запасів). Саме ця галузь дає близько 75 % бюджетних надходжень, 40 % ВВП та 90 % доходів від експорту. Ринкова економіка в країні багато у чому поєднується з плановими елементами ведення господарства, хоча приватний сектор у ній можна вважати максимально захищеним від політичних змін. Сьомий п'ятирічний план розвитку Саудівської Аравії (2000—2004 рр.) чітко регламентував основні галузеві пріоритети країни, в яких мають відбиватися основні національні інтереси, ними стали: охорона здоров'я, виробництво електроенергії та водопостачання.

Країна активно використовує іноземну робочу силу (таких мігрантів налічується в ній понад 4 млн осіб при загальній кількості населення Королівства у 20 млн осіб). Соціальні пільги на іноземців, як правило, не поширюються, проте значення їх для відтворення ВВП є вирішальним (понад 35 % населення у віці від 15 до 64 років є іноземцями).

Разом з тим, внутрішнє безробіття є досить високим у цій країні і має останнім часом тенденцію до зростання з 8% (1999 р.) до 12 % (2002 р.), то ж не випадково, що країна намагається регулювати міграцію іноземної робочої сили (головним чином з Індії та Єгипту), а заходами Міністерства планування Саудівської Аравії передбачають створити впродовж п'яти років близько 800 тис. нових робочих місць.

Програми уряду несуть у собі значне соціальне навантаження для економіки цієї держави, приміром щорічні витрати на освіту становлять близько 7,5 % ВВП країни та 23 % її бюджетних видатків (2002 р.). Зразковою для всього арабського світу є система охорони здоров'я (оснащення лікарень практично нічим не поступається європейським, японським чи американським, а по ряду показників навіть випереджає пересічний рівень останніх).

З метою зменшення залежності від обсягів експорту нафти та ціни на неї країна максимально підтримує створення нових підприємств та галузей на своїй території, активно проводить політику приватизації підприємств енергетичного сектору, а останнім часом й телекомунікаційних компаній. Важливого значення набуває проблема самоокупності сільського господарства, яке поки що не повністю вирішує потреби країни у продовольстві, а витрати на його функціонування в умовах зони тропічних пустель нерідко перевищують отримуваний дохід.

Експорт Саудівської Аравії майже у 3 рази перевищує її імпорт (2000 р.). Основними статтями імпорту є машини, обладнання, технології, продовольство, продукція хімічної промисловості, автомобілі, текстиль. 90 % експорту припадає на нафту та нафтопродукти. Основними торговельними партнерами країни виступають США, Японія, ЄС, Південна Корея.

Складну систему господарювання являє собою економіка **Ірану**, в якій зберігаються елементи централізованого планування, домінування націоналізованих нафтових та інших великих державних промислових компаній, в аграрному секторі зберігається низькотоварне виробництво, на яке припадає 12,7 % створюваного ВВП країни. Залучення інвестицій у країну обмежується законодавством 1995 р., згідно з яким іноземні капіталовкладення не можуть перевищувати 50 % статутного фонду спільних підприємств.

Економіка цієї країни, як і інших арабських держав, напряму залежить від цін на сиру нафту на світовому ринку енергоносіїв, яка є основою її експорту (близько 85 %). Проте останнім часом Іран намагається розвивати й інші галузі виробництва: машинобудування (передусім авіаційну промисловість), чорну та кольорову металургію, цементну, легку промисловість, а також виробництво продуктів харчування, з метою зменшення залежності країни від імпорту. Заходи цієї держави, що були спрямовані на диверсифікацію експорту, привели до збільшення в його структурі частки сталі, прокату, килимів, фруктів, горіхів та шкіри, проте питома вага продукції машинобудування залишається ще й зараз досить низькою. Натомість у структурі імпорту домінують якраз машини, військова техніка та зброя, продовольчі та фармацевтичні товари тощо. Бажання Ірану зміцнити позицію своєї національної валюти — реала за умов того, що 70 % промислової продукції виробляється на державних підприємствах, а їх якість мало чим відповідає аналогічним зразкам з країн-лідерів, створило унікальне явище — формування практично трьох курсів реала до долара США: офіційного, експортного та «тіньового ринку», що дуже нагадує радянську модель валютного регулювання. Основними торговими партнерами країни в міжнародній торгівлі є Європейський Союз, Японія, ОАЕ. Частка США незначна, тому що ця країна нерідко застосовує економічні санкції проти Ірану.

Прикладом іншої країнової моделі може бути **Ізраїль**, якому притаманна технологічно розвинута ринкова економіка зі значною державною участю. Обмежені природні ресурси та висока кваліфікація кадрів дозволили створити ефективну трудомістку економіку зі значною питоною вагою в експорті технологічного

обладнання, дорогоцінного каміння (переважно – діамантів), програмного забезпечення, продукції хімічної промисловості, тканин, одягу, сільгосппродукції, окремих видів зброї. Щорічно Ізраїль відвідують близько 2,5 млн туристів, залишаючи країні близько 3 млрд дол. чистого прибутку. Приплив мігрантів із країн колишнього Радянського Союзу наприкінці 1980 — на початку 90-х сприяв піднесенню економіки в цій державі, проте починаючи з 1996 р. він зменшився, а відтак закінчився період екстенсивного зростання. Перехід до нової моделі зумовило проведення більш жорсткої фіскальної та монетарної політики уряду, метою якої було зниження рівня інфляції. Проте ці ж самі заходи призвели до уповільнення темпів економічного зростання країни. Упродовж останніх років Ізраїль мав негативне сальдо зовнішньої торгівлі, значна частина якого покривалася зовнішніми запозиченнями та завдяки масованій фінансовій допомозі з боку США, щорічний обсяг якої перевищує 1 млрд дол. (ця держава посідає перше місце у зовнішніх пріоритетах надання урядом США фінансової підтримки зарубіжним країнам). Тим не менш Ізраїлю вдалося створити зразкову на Близькому Сході соціальну сферу свого господарства, передусім — освіту, охорону здоров'я та соціальне забезпечення. Досить показовим при цьому може бути існування рідкісної у світовій економіці угоди – «соціально-економічного пакту», який був підписаний у травні 1991 р. між урядом, профспілками та працедавцями. Однак безробіття в цій країні й зараз тримається на рівні 9 %. Найбільшими за ринковою капіталізацією корпораціями країни у 2002 р. були: фармацевтична Teva Pharmaceutical Industries (8 млрд дол.), інформаційних технологій Check Point Software Technologies (4 млрд дол.) та телекомунікацій BEZEQ (3 млрд дол.). Основними торговельними партнерами Ізраїлю є США, країни ЄС, Японія, Швейцарія.

Прикладом швидких трансформаційних змін під час переходу від соціалістичної моделі розвитку до політики «відкритих дверей», тридцятиріччя якої відмічалася у 2004 р., може бути **Єгипет** (Арабська Республіка Єгипет). Упродовж 60—70-х рр. ХХ ст. у цій країні створювався за допомогою СРСР могутній промисловий потенціал, основою якого вважалися найпотужніші в Африці підприємства енергетики (Асуанська ГЕС — ще й зараз є найбільшою в країні, проте доцільність в її будівництві й досі викликає значні суперечності як у країні, так і за її межами), чорної металургії, хімічної промисловості. Економічна лібералізація, яка розпочалася у період 1974—1984 рр., привела до значних змін у структурі господарства країни, а саме:

- були залучені значні іноземні інвестиції в модернізацію обробної промисловості та сферу туризму;
- створилися хороші умови для розвитку національного бізнесу;
- зменшилася частка нерентабельних державних підприємств за рахунок приватизації їх майна (у 2003 р. питома вага державного сектору становила близько 27 % ВВП);
- отримала швидкий розвиток сфера послуг (у 1998 р. на цю галузь припадало вже 50,2 % ВВП; в 2000 р. країну відвідало 5,1 млн туристів, які принесли близько 4,5 млрд дол.);
- швидкими темпами розвивалась хімічна та хіміко-фармацевтична промисловість, які забезпечили країні системне лідерство серед африканських держав.

Разом з тим, кінець 1990-х рр. був складним для економіки країни: в умовах послаблення державного регулювання посилились диспропорції, зріс імпорт (у 2000 р. він уже вдвічі був більший за експорт), невіправдано виросло споживання, мав місце значний дефіцит бюджету, уповільнилися темпи приватизації та прийняття нового бізнесового законодавства, знизилися надходження валюти від туризму, нафти та зборів від експлуатації Суецького каналу, розпочався вплив прямих та портфельних іноземних інвестицій. Втім, стабілізаційні заходи уряду, збільшення експорту газу та пожвавлення туристичної галузі на поч. XXI ст. дозволили країні досягти у 2003 р. 4 % зростання ВВП, яке у 2004 р., за попередніми даними, збільшилося до 4,75 %.

Разом з тим, країна має високий дефіцит держбюджету та державний борг, який в 2003 р. становив 60,8 млрд дол. — внутрішній та 29,3 млрд — зовнішній. Основними джерелами сучасного надходження валюти до Єгипту є доходи від туризму — 5 млрд дол., експорту нафти — 2,9 млрд, перекази єгиптян з-за кордону — 2,6 млрд та збори від експлуатації Суецького каналу — 2,3 млрд дол. Велике значення має для країни також надходження іноземної допомоги, щорічний обсяг якої становить близько 3 млрд дол. (у тому числі із США — 1,9 млрд).

### **10. 3. Економічні відносини України з країнами БСС та ПА**

Для України країни Близького, Середнього Сходу та Північної Африки є важливим мегарегіоном світу для подальшого нарощування економічного співробітництва, виключно міст-

ким ринком збуту промислових і продовольчих товарів, зброї та обладнання, численних послуг. З другого боку, країни Близького Сходу являють собою важливий глобальний комунікаційний вузол, де знаходяться численні стратегічні запаси енергоносіїв. Водночас цей регіон потребує участі України в різних миротворчих місіях, науково-технічному співробітництві, наданні освітніх та медичних послуг насамперед у тих країнах, де працюють випускники українських вищих навчальних закладах. Найбільш важливим та перспективним для України є нарощування взаємовигідного співробітництва в таких сферах:

- нафтогазова промисловість (Лівія, Іран);
- банківська сфера (Лівія, Сирія, Ізраїль);
- транспорт (Йорданія, Сирія, Лівія);
- металургійний комплекс (Ліван, Сирія, Лівія);
- авіаційна промисловість (Іран, Сирія, Лівія);
- енергетика (Сирія, Ліван, Лівія);
- освіта (Лівія, Сирія, Єгипет);
- будівництво (Іран, Лівія, Ірак)<sup>51</sup>.

Упродовж останніх трьох років наявною стала тенденція на зміцнення торговельно-економічного співробітництва України як з країнами Північної Африки, так і з державами Близького та Середнього Сходу. Якщо у 2002 р. загальний товарообіг з цими країнами становив 1,6 млрд дол. (експорт при цьому становив 1,5 млрд), то тільки в першому півріччі 2003 р. він досяг майже 1 млрд дол. За різними експертними розрахунками, його сучасні обсяги повинні бути не меншими за 7—8 млрд дол. з позитивним для України сальдо зовнішньої торгівлі.

Конче важливим для нашої держави є диверсифікація джерел енергопостачання (передусім нафти; для імпорту скрапленого газу поки що немає відповідної інфраструктури). У зв'язку з цим розвиток економічних відносин з Лівією (особливо після того, як ООН були зняті з неї відповідні санкції), Іраном, а в перспективі — з Іраком може бути пріоритетом зовнішньої політики України. Вітчизняні компанії небезпідставно розраховують на участь у відновлювальних роботах у цій країні після виведення з неї союзницьких військ.

---

<sup>51</sup> Зовнішня політика України: Матеріали парламентських слухань. — К.: ЦПІ «Е та Е», 2004. — С. 142—143.





### Питання для самоперевірки

1. Оцініть позиції держав БСС та ПА в глобальній економіці. Які справжні причини лідерства деяких з них у світовому господарстві?
2. Розкрийте особливості економіки країн БСС та ПА. Які спільні та відмінні риси свого господарства вони мають?
3. Які подальші напрями зближення країн БСС та Північної Африки з ЄС?
4. Охарактеризуйте основні країнові моделі розвитку БСС та ПА.
5. У чому полягає специфіка сучасного стану економіки Ізраїлю, Саудівської Аравії, Ірану та Єгипту?
6. Охарактеризуйте спільні та відмінні риси в структурі зовнішніх економічних зв'язків країн БСС та ПА.
7. В яких сферах можливе співробітництво між Україною і країнами БСС та ПА? Поясніть свою відповідь конкретними прикладами з відомих вам засобів масової інформації.



### Основна література

1. Економіка зарубіжних країн / За ред. А. С. Філіпенка. — К.: Либідь, 1998.
2. Мировая экономика. Экономика зарубежных стран / Под ред. В. П. Колесова. — М.: Флинта, 2000. — С. 424—434.
3. The Statesman's Yearbook. The politics, cultures and economies of the world / Ed. by Barry Turrer. 2004. — London — New York: Palgrave Macmillan, 2004.



### Додаткова література

1. Египет – экономика и торгово-экономические связи с Россией // БИКИ. — 2004. — № 112. — С. 1—4.
2. Западные аналитики о положении в экономике Египта // БИКИ. — 2005. — № 1—2. — С. 1; 4—6.
3. Лебедева Э. Тропическая Африка на пороге XXI ст. // МЭ и МО. — 1999. — № 3. — С. 54—64.

4. Личные состояния в странах Ближнего Востока // БИКИ. — 2004. — № 112. — С. 16.
5. Россия и исламский мир: проблемы взаимодействия // БИКИ. — 2004. — № 135. — С. 2—3.
6. *Трофимова О.* Экономика Туниса и евро // МЭ и МО. — 2000. — № 3. — С. 85—89.

*Навчальне видання*

**ЧУЖИКОВ Віктор Іванович**

# **ЕКОНОМІКА ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН**

---

**Навчальний посібник**

Редактор *Т. Мизгаєва*  
Художник обкладинки *Т. Матвієнко*  
Технічний редактор *Т. Піхота*  
Коректор *Є. Піцаль*  
Комп'ютерна верстка *О. Хоменко*

Підписано до друку 8.07.05. Формат 60×84/16. Папір офсет.  
Гарнітура Тип Таймс. Друк офсетний. Ум. друк. арк. 17,90.  
Обл.-вид. арк. 19,53. Наклад 1000 пр. Зам. № 05-2953

Київський національний економічний університет  
03680, м. Київ, просп. Перемоги, 54/1  
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру  
суб'єктів видавничої справи (серія ДК, №235 від 07.11.2000)  
тел. (044) 458-00-66; тел/факс (044) 456-64-58  
E-mail: [publish@kneu.kiev.ua](mailto:publish@kneu.kiev.ua)