

ЧАСТЬ II. ЭКОНОМИКА СТРАН И РЕГИОНОВ

ГЛАВА 5. Модели макроэкономического развития стран и регионов

5.1. Классификация стран мира по основным группам

Критерии распределения стран по соответствующим им группам довольно многогранны. Во-первых, можно предложить региональный подход, в основе которого будет лежать деление мира на историко-культурные регионы. Наиболее простой географической схемой будет являться группировка стран по континентам. Можно также выделять и подгруппы континентальной классификации стран - культурно-исторические регионы. Культурно-исторические регионы - это территории, более-менее целостные в историческом, политическом, культурном и экономическом отношении. Согласно такому подходу, к примеру, Европа подразделяется на Западную Европу - родину капитализма и Центральную и Восточную Европу, включающую славянские государства и страны Балтии. В Азии, соответственно, можно выделить Ближний Восток, Средний Восток (Ближний Восток, Иран и Афганистан), Среднюю Азию, Юго-Восточную Азию. Африка традиционно делится на Северную, Центральную и Африку южнее Сахары. Америка подразделяется на англоязычную Северную Америку и испано и португалоязычную Латинскую Америку. Культурно-историческая классификация стран - наиболее естественное деление мира, представляющее универсальный подход к изучению региона с точки зрения его природно-климатических условий, истории и культуры.

Второй часто употребляемый подход в классификации стран - типологическая дифференциация, т.е. выделение специальных типов стран. Критерии типологической дифференциации различны. Ими могут быть:

- географическое положение государства;

- время возникновения данного государства;
- этнический и религиозный состав населения;
- численность населения;
- государственный язык и культурные особенности развития.

Тем не менее, наиболее рациональной типологической дифференциацией мира было бы деление стран по соответствующим им группам на основе схожести их социально-экономических показателей. По методике ООН в числе важнейших показателей уровня социально-экономического развития любой страны следует выделять:

- ВВП/ВНП, а также ВВП/ВНП на душу населения;
- долю продукции обрабатывающей промышленности и сферы услуг в ВВП/ВНП;
- уровень образования населения и продолжительности жизни.

По величине ВВП на душу населения страны классифицируются на:

- *наименее развитые страны* (ВВП на душу населения - меньше 400 долл. в год);
- *развивающиеся страны*;
- *развитые страны*.

Заметим, что развивающиеся страны и по своей численности, и по численности проживающего в них населения составляют в мировой экономике большинство.

Для целей экономического анализа ООН делит страны на:

- развитые страны (государства с рыночной экономикой);
- страны с переходной экономикой;
- развивающиеся страны.

Критерии группировки стран для целей экономического анализа также многогранны. Во-первых, принимается во внимание модель экономического развития. **Странами с развитой экономикой** считаются такие государства, для которых характерно наличие рыночных отношений в экономике, высокий уровень прав и гражданских свобод в общественной и политической жизни.

Все страны с развитой экономикой относятся к капиталистической модели развития, правда характер развития капиталистических отношений имеет здесь серьезные различия, варьируясь от неолиберальной до социально-ориентированной экономики. Во-вторых, необходимы и такие качественные экономические показатели как уровень ВВП на душу населения (практически во всех развитых странах данный показатель не ниже 15 тыс. долларов в год), гарантируемый государством уровень социальной защиты (пенсии, пособия по безработице, обязательное медицинское страхование), продолжительность жизни, качество образования и медицинского обслуживания, уровень развития культуры. В третьих, развитые страны прошли аграрную и индустриальную стадию развития с преобладающим значением и вкладом в создание ВВП сельского хозяйства и промышленности, находятся сейчас на стадии постиндустриализма, для которого характерна ведущая роль в национальном хозяйстве сферы нематериального производства, создающей от 60% до 80% ВВП. И, наконец, с точки зрения теорий экономического роста для развитых стран к настоящему времени наступила эпоха массового потребления (см. характеристику этапов роста по Уолту Ростоу в нижеследующей Таблице 5.1.), которая характеризуется эффективным производством товаров и услуг, высоким потребительским спросом, постоянным прогрессом в науке и технике, усилением социальной политики государства.

К группе стран с развитой экономикой относятся, прежде всего, ведущие капиталистические страны, называемые Большой семеркой, куда относятся США, Япония, Германия, Великобритания, Франция, Италия и Канада. Данные государства занимают доминирующее положение в мировом хозяйстве, прежде всего по причине своего мощного экономического, научно-технического и военного потенциала, большой численности населения, высокого уровня совокупного и удельного ВВП.

Далее к группе развитых стран относятся относительно небольшие в сравнении с потенциалом группы стран «Большой семёрки», но высокоразвитые в экономическом и научно-техническом отношении страны

Западной Европы, Австралия и Новая Зеландия. Можно, правда, отметить, что ряд из них по площади и природным ресурсам (скажем, Австралия) может превосходить даже отдельных представителей Большой семерки вместе взятых (Японию, Италию, Германию, Великобританию и Францию), некоторые, как Испания, имеют и большую численность населения, чем Канада. Тем не менее, неоспоримо политическое превосходство стран группы семи, ее ведущая роль в международных организациях.

Таблица 5.1. Характеристика этапов развития национальных экономик Уолта Ростоу

№	Стадия развития	Характеристика стадии	Страны, находящиеся на данной стадии
1	Традиционное общество	Производительность и развитие ограничены отсталостью науки и технологии, институциональные структуры общества иерархичны, в обществе господствует консерватизм	Большинство развивающихся стран Восточной и Центральной Азии, Африки, в частности, наименее развитые страны
2	Общество в фазе перехода к изменениям	Появляется импульс к движению общества вперед: новые политические идеи, идеология, развитие науки и технологии, общество осознает необходимость перемен. Однако продолжает существовать инертность, немобильность общества, применяются неэффективные методы управления	Развивающиеся страны Латинской Америки, бывшие республики СССР (кроме стран Балтии), Китай, Индия
3	Стадия перемен	Под мощным натиском прогресса, технологий, финансовых вливаний препятствия для роста ликвидируются, движущей силой общества является высокий уровень сбережений и инвестиций, появляются новые прогрессивные сектора экономики	Филиппины, Индонезия, страны с переходной экономикой ЦВЕ, страны Балтии
4	Продвижение к зрелой стадии	Для стадии характерен весьма длительный период, в течение которого происходит экономический прогресс на основе передовых технологий во все больших секторах национального хозяйства, создаются новые отрасли экономики, повышается уровень жизни, на который ориентируется производство, национальное хозяйство все активнее включается в систему мирохозяйственных связей	Малайзия, Таиланд, Мексика, Бразилия, Аргентина, Чили, ведущие страны с переходной экономикой ЦВЕ (Польша, Венгрия, Чехия, Словакия, Словения, Хорватия)
5	Эпоха массового потребления	Эффективное производство товаров длительного пользования и услуг в основных отраслях экономики, изменение характера производимой стоимости (рост доли заработной платы в продукте труда), постоянное развитие науки и техники, появление социально-ориентированного «государства благоденствия»	Страны с развитой экономикой

И, наконец, только в 1995 г. экономически развитыми стали считаться такие государства как Южная Корея, Гонконг, Сингапур, Тайвань (так называемые страны-«драконы» Юго-Восточной Азии) и Израиль. Их включение в группу развитых стран стало заслугой за бурный прогресс в экономическом развитии в послевоенный период. Пожалуй, это действительно уникальный пример в мировой истории, когда абсолютно ничего из себя не представляющие еще в 1950-е гг. страны, захватили мировое экономическое первенство по целому ряду позиций и превратились в важные мировые промышленные, научно-технические и финансовые центры. Уровень ВВП на душу населения, качество жизни в странах-«драконах» и в Израиле вплотную приблизились к показателям ведущих развитых стран и в ряде случаев (Гонконг, Сингапур) даже превосходят большинство государств Большой семерки. Тем не менее, в рассматриваемой подгруппе есть определенные проблемы с развитием свободного рынка в его западном понимании, здесь действует своя философия становления капиталистических отношений.

Страны с переходной экономикой в настоящее время находятся на пути продвижения от действовавшей в них некогда административно-командной системы управления экономикой к экономике, в которой главенствуют рыночные принципы организации и управления. К группе данных стран относятся бывшие социалистические государства Восточной Европы и бывшие республики бывшего Советского Союза, ныне являющиеся независимыми странами. Здесь есть страны, добившиеся за десять лет рыночных реформ значительных успехов в экономическом развитии: Польша, Венгрия, Чехия, Словакия, Словения, Хорватия, Литва, Латвия и Эстония. В некоторых из них уровень жизни почти вплотную приблизился к стандартам стран Западной Европы, а темпы экономического роста сохраняются стабильно высокие и даже превышают западноевропейские. Основные структурные преобразования в экономике уже проведены, и на повестке дня стоит вопрос об интеграции в единый европейский рынок.

Другие государства, такие как Болгария, Румыния, Украина, Албания, Македония находятся в стадии трансформации всей экономической системы, и им еще только предстоит решение довольно сложных проблем переходного периода. Есть и такие страны, которые испытывают застой и уже перестали двигаться в сторону рыночной ориентации. К ним, прежде всего, относятся Россия и Беларусь, рыночные реформы в которых захлебнулись, и нависла серьезная угроза возвращения к старой административно-командной системе. Относятся к данной группе и страны, серьезно пострадавшие от военных действий в результате нарушения их территориальной целостности и многочисленных этнических конфликтов. Таким государствам сейчас просто не до реформ, перед ними стоит проблема восстановления пострадавшей от войны экономики. Это Сербия, Черногория, Босния и Герцеговина.

Развивающиеся страны (РС) представляют собой периферию мировой экономической системы. Сюда относятся страны Африки, страны Азиатско-тихоокеанского региона - АТР (кроме Японии, Австралии, Новой Зеландии, стран-«драконов» Юго-Восточной Азии), страны Латинской Америки и Карибского бассейна. Выделяются и подгруппы развивающихся государств, в частности, *подгруппа стран АТР* (Западная Азия плюс Иран, Китай, страны Восточной и Южной Азии - все прочие страны региона), *подгруппа стран Африки* (Африка южнее Сахары за вычетом Нигерии и ЮАР - все прочие африканские страны за исключением Алжира, Египта, Ливии, Марокко, Нигерии, Туниса).

Вся группировка развивающихся стран весьма неоднородна, и, скорее, правильно было бы называть ее странами третьего мира. К развивающимся относятся, в частности, такие государства, которые по многим показателям уровня и качества жизни дадут фору любой развитой стране, например, Объединенные Арабские Эмираты, Кувейт либо Багамские о-ва. Такие показатели как ВВП на душу населения, объем социальных расходов правительства здесь соответствует или даже превышает аналогичные показатели стран Большой семерки. Есть в группе развивающихся государств и

крепкие середняки с неплохим уровнем развития экономической и социальной инфраструктуры, есть и значительное число стран с крайне отсталым национальным хозяйством, большинство населения которых находится за чертой нищеты. Так же неоднозначно олицетворять развивающиеся страны с какой-либо одной стадией экономического роста по модели Ростоу или же утверждать, что все они - экономики аграрного или аграрно-индустриального типа.

Название группы - развивающиеся страны - отражает, скорее, модель их национального хозяйства, в которой крайне невелика роль рыночных механизмов и частного предпринимательства, а преимущественное значение для развития имеют иные формы, такие как натуральное или полунатуральное хозяйство, преобладание аграрного и индустриального секторов в отраслевой структуре экономики, высокая степень государственного вмешательства в экономику и низкий уровень социальной защиты. Из-за общего характера вышеназванных особенностей к развивающимся государствам вполне правомерно причислять и большинство из переходных экономик, уровень жизни в которых значительно снизился из-за неэффективности управления экономическими преобразованиями. Ввиду подобных сложностей в классификации и разноплановостью развивающихся стран, проще всего классифицировать их методом исключений. Соответственно, развивающимися следует считать те государства, которые не вошли в группы стран с развитой рыночной экономикой, и не являются бывшими социалистическими странами Центральной и Восточной Европы или бывшими республиками бывшего Советского Союза.

Для целей конкретного экономического анализа развивающиеся страны делятся на:

- **страны - чистые кредиторы:** Бруней, Катар, Кувейт, Ливия, ОАЭ, Оман, Саудовская Аравия;
- **страны - чистые должники:** все прочие РС;

- **страны-экспортеры энергоресурсов:** Алжир, Ангола, Бахрейн, Венесуэла, Вьетнам, Габон, Египет, Индонезия, Ирак, Иран, Камерун, Катар, Колумбия, Конго, Кувейт, Ливия, Мексика, Нигерия, ОАЭ, Оман, Саудовская Аравия, Сирия, Тринидад и Тобаго, Эквадор;

- **страны-импортеры энергоресурсов:** все прочие РС;

- **наименее развитые страны:** Афганистан, Ангола, Бангладеш, Буркина-Фасо, Бурунди, Бутан, Вануату, Гаити, Гамбия, Гвинея, Гвинея-Бисау, Джибути, Демократическая Республика Конго (бывший Заир), Замбия, Йемен, Кабо-Верде, Камбоджа, Кирибати, Коморские о-ва, Лаос, Лесото, Либерия, Мавритания, Мадагаскар, Руанда, Западное Самоа, Сан-Томе и Принсипи, Соломоновы о-ва, Сомали, Судан, Сьерра-Леоне, Того, Тувалу, Уганда, Центральноафриканская Республика, Чад, Экваториальная Гвинея, Эритрея, Эфиопия.

На основе роли стран в мировой экономике можно представить следующую элементарную типологию стран, насчитывающую десять групп государств:

1) **Большая семерка** - ведущие развитые страны, имеющие высокие социально-экономические показатели (лидирующие по количеству ВВП на душу населения, уровню производительности труда, находящиеся на передовых позициях в мировом научно-техническом прогрессе). На долю Большой семерки приходится более половины мирового ВВП, здесь получил развитие широкий спектр отраслей материального и нематериального производства.

2) **Прочие развитые страны**, к которым относятся страны Западной Европы, страны-«драконы», Израиль, Австралия и Новая Зеландия. Для данных стран характерна высокая степень участия в международной торговле, более узкая специализация национальной экономики, сильный характер интеграционных процессов.

3) **Новые индустриальные страны**, включающие страны-«тигры» Юго-Восточной Азии (Малайзию, Таиланд, Индонезию и Филиппины) и

несколько стран Латинской Америки (Мексика, Бразилию, Аргентину, Чили). Некогда данные страны представляли из себя слаборазвитые государства с преобладавшим сельским хозяйством и добывающими отраслями промышленности, но на сегодняшний день их позиции в мировой экономике значительно укрепились, и по совокупному потенциалу народного хозяйства им по праву принадлежит третья строчка в данной классификации. Всплеск в развитии для НИС начался с конца 1970-х гг., их долгосрочная экономическая стратегия нацелена на построение западной модели капитализма. НИС в высокой степени интегрированы в международную торговлю, и на сегодняшний день для них характерно бурное развитие отраслей национального хозяйства, продукция которых предназначена для экспорта. Несмотря на большие достигнутые успехи, НИС еще не перешли рубеж, позволяющий перечислять их к группе развитых стран, хотя совсем недавно данную группу покинули пять стран (Израиль и страны-«драконы» ЮВА).

4) **Страны Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ)**, представляющие группу переходных экономик - бывших социалистических государств данного региона. К региону ЦВЕ по схожести модели развития, близости социально-экономических показателей, радикальности проводимых реформ причисляют также выступающие несколько особняком **страны Балтии** (Литва, Латвия, Эстония). Уровень экономического развития региона ЦВЕ довольно-таки неоднороден. Здесь есть, как мы уже отмечали, и страны-лидеры, метящие в группу развитых государств, и откровенно отсталые страны, приближающиеся по уровню бедности и отсталости экономики к наименее развитым государствам.

5) **Россия и бывшие республики СССР** (без Прибалтики) также являются переходными экономиками, правда они постепенно скатываются до уровня развивающихся государств. Если с определенными допущениями славянские республики бывшего Советского Союза (Россия, Украина, Беларусь) еще можно считать тяготеющими по структуре экономики и по характеру ее развития и к группе развитых стран, и к наиболее прогрессивным странам ЦВЕ,

то южные государства ближнего зарубежья, скорее, являются классическими развивающимися странами, чем переходными экономиками. Государства данной группировки в настоящее время пользуются остатками инфраструктуры, канувшей в лету Советской империи и пытаются отыскать свой особенный путь в мировом экономическом развитии.

6) **Китай**, который следует выделить особо, поскольку страна занимает уникальное место в мировой экономике, строя модель-симбиоз рыночной и планово-регулируемой экономики, представляющий социалистический рынок с элементами свободного предпринимательства, но под руководством коммунистической партии. Сам по себе Китай также неоднороден: здесь есть приморские регионы, близкие по уровню своего развития к ведущим странам мира, а есть и территории на западе и в центре страны, крайне отсталые по характеру своего развития. В результате усредненные показатели для Китая позволяют говорить о нем только как о развивающейся стране. Тем не менее, для Китая характерны чрезвычайно высокие темпы экономического роста, благодаря которым низкий пока уровень благосостояния населения с каждым годом заметно растет. И не будем забывать, что каждый пятый житель планеты Земли - китаец, а сама страна способна еще проявить себя в XXI веке с лучшей стороны.

7) **Индия и Пакистан** также выделяются в особую группу благодаря своему огромному экономическому потенциалу, который пока не задействован на полную мощность. В данных странах проживает значительное население (более чем шестая часть жителей планеты), они имеют большую территорию, богатую разными ресурсами, отличаются неплохим научным потенциалом, являются ядерными державами. Из-за невостребованности большей части своих неисчислимых ресурсов уровень социально-экономического развития, производства и потребления, доходов населения в Индии и Пакистане остается крайне низким, и, в целом, страны едва ли не стоят у мировой черты бедности, что тем не менее не мешает им махать друг перед другом ядерной дубинкой.

8) Группа, которую образуют относительно благополучные развивающиеся страны: некоторые из стран-экспортеров энергоресурсов с относительно небольшим населением, позволяющим разделить доходы от экспорта на всех своих граждан (ОАЭ, Катар, Кувейт, Оман, Саудовская Аравия), островные государства - туристические и финансовые центры, налоговые гавани, обладающие развитой инфраструктурой, политической стабильностью и либеральной экономикой (Багамские, Бермудские, Каймановы о-ва, Ямайка, Кипр, Мальта, Науру, Гваделупа и т.д.). Для стран группы характерен высокий показатель уровня ВВП на душу населения и сильная степень социальной защиты, практически вплотную приближающий отдельные государства к соответствующим показателям развитых стран.

9) «Классические» развивающиеся государства с низким уровнем экономического развития и размером ВВП на душу населения менее 1 тыс. долларов США в год и аграрно-индустриальным типом экономики. Общественный строй здесь весьма традиционен и консервативен по модели У.Ростоу, в промышленности получил развитие исключительно комплекс добывающих отраслей, а в сельском хозяйстве преобладают примитивные, доиндустриальные формы труда. Большинство стран группы составляют государства Африки региона южнее Сахары, отсталые страны Азии и Латинской Америки. В некоторых из них до сих пор существуют родоплеменные отношения.

10) Наименее развитые страны с крайне не высоким экономическим, социальным и политическим развитием.

5.2. Страны и группы стран в условиях глобализации мировой экономики

В быстроменяющемся мире прослеживается явная тенденция к тому, что основные противоречия теперь возникают не только между странами, но и между группами стран, для которых характерна общая модель экономического развития. До недалекого прошлого противостояние в мировой экономике шло

по линии Запад - Восток. Развитые страны Запада, иначе называемые капиталистическими, исповедуют либеральную модель развития, здесь действуют принципы рыночной экономики. Государства, которые было принято относить к Востоку, представляли из себя страны социалистической ориентации, в них действовала административно-командная модель развития. В настоящее время марксизм, ставший идеологией Востока, уже отжил отпущенное ему историей время, труды Маркса сохраняют свою ценность только в качестве архива экономической мысли. Все страны мира за очень редким исключением (Куба, Северная Корея, в некоторой степени Китай) ориентируются, главным образом, на западную модель развития. Впрочем, до конца так и не определилась позиция России, кратковременный коммунистический реванш в которой еще может произойти в начале XXI века. Кроме того, своей позицией по отношению к действиям НАТО в Югославии в 1999 г. Россия вновь провоцирует мировую систему на возрождение прежней оси Запад - Восток.

Несмотря на возможность поддержания прежних противоречий между Западом и Востоком, все же новая и основная линия раздела в мировой экономике теперь проходит по оси Север - Юг, что отражает противостояние экономически богатого Севера и бедного Юга. Впрочем, данное противоречие в мировой экономике существовало всегда, просто в настоящий момент оно проявляется все более и более отчетливо. В чем же состоит и как проявляется противостояние Севера и Юга?

Французский экономист и политолог Ж.-К. Рюфэн определяет модель взаимоотношения Севера и Юга следующим образом. К государствам Севера принадлежат развитые страны со сходной демографической структурой, одинаковыми культурными и духовными ценностями. По существу здесь уже реализовались идеи продуктивизма, возникло общество потребления. Север отличается традиционным уважением законов, демократическими принципами, для него характерна высокая степень интеграции в систему мирохозяйственных связей. С определенными оговорками к Северу можно отнести и страны ЦВЕ

(включая Прибалтику), которые находятся в стадии перехода к западному рыночному хозяйству. Славянские республики бывшего СССР тоже имеют много общего с Севером в части культуры и общечеловеческих ценностей. Таким образом, развитые страны мира и переходные экономики образуют экономическое пространство с общими правилами поведения в нем и принципами конкуренции.

Страны Юга, т.е. по существу развивающиеся государства, представляют из себя крайне пестрый ансамбль стран и интересов. Здесь есть и процветающие государства наподобие Кувейта, Чили или Таиланда, но есть и нищие наименее развитые страны мира вроде Анголы или Афганистана. Страны Юга составляют большинство в мировой экономике, здесь проживает почти пять шестых населения планеты (самые густонаселенные страны мира - Китай, Индия, Индонезия, Бразилия, Пакистан, Нигерия - принадлежат к южной цивилизации). Для Юга в большей степени, нежели для Севера характерен коллективизм, здесь, как правило, отрицаются рыночные ценности. Юг консервативен, менее способен быстро реагировать на изменения, происходящие в мировой экономике. Для большинства стран Юга идея христианства и протестантская этика представляются неприемлемыми.

В настоящее время для стран Севера характерно стремление по-возможности как можно дальше дистанцироваться от Юга, а самые радикальные западные политики вообще требуют закрыть границы развитых стран и значительно ограничить миграции людей-носителей иной цивилизации из южных стран. Соответственно, для большинства северных стран проявляются следующие особенности во взаимоотношениях с Югом:

1) Все большее отступление от контактов с Югом и растущая незаинтересованность северных стран в развитие тесных связей с Югом. Развивающиеся страны как источники сырья уже потеряли свое значение, а как рынки сбыта пока еще всерьез не могут рассматриваться в силу низких доходов большинства населения. Юг представляет интерес для Севера только как поставщик такого немаловажного ресурса как рабочая сила, которая отличается

своей дешевизной, но в большинстве своем неквалифицирована и представляет потенциальную угрозу Северу из-за ее культурных несоответствий западной цивилизации. Даже в контактах Севера с таким немаловажным южным партнером как Китай возникает все больше и больше противоречий, Север всерьез обеспокоен успехами развития этой огромной державы, которая все больше и больше теснит развитые страны на мировых рынках.

2) Экономическая (а не политическая) колонизации Юга Севером.

Даже несмотря на дистанцирование Севера от Юга как от принципиально иной цивилизации, Север вовсе не оставил свои прежние колониальные замашки. Принципиальная разница от колониальных захватов прошлого заключается только в том, что теперь экспансия Севера не политическая, предполагающая полный протекторат над своими колониями, а экономическая. Транснациональные компании стран Севера перебазировывают свои производственные мощности на Юг, восполняя дефицитный на Севере ресурс рабочей силы и вынося экологически грязные производства в страны третьего мира. Несмотря на политический суверенитет Юга, фактический контроль Севера над его экономикой становится все более сильным.

3) Селективная поддержка Севером некоторых регионов развивающегося мира. Избирательность политики Севера в отношении Юга заключается в том, что:

- инвестиции ТНК в развивающиеся страны мотивированы только прибылью, а вовсе не альтруистическими желаниями развития инфраструктуры Юга, и зависят от состояния инвестиционного климата страны-реципиента;
- оказываемая гуманитарная и финансовая помощь со стороны Севера делается, в основном, для решения краткосрочных проблем развивающегося мира (борьба с голодом, ликвидация последствий стихийных бедствий, валютно-финансовых кризисов, погашение социальных конфликтов и т.п.);
- Север способствует развитию только «рентабельных» в его понимании развивающихся стран (например, стран-экспортеров энергоресурсов и сельскохозяйственной продукции, налоговых гаваней и туристических центров

и т.д.), а «нерентабельным» наименее развитым странам мира уделяется все меньшее внимание. В результате осуществления такой политики Севера по отношению к Югу долгосрочные проблемы развивающихся стран не решаются, а помощь во-многом, предоставляется Югу только в случае явных катаклизмов для успокоения общественного мнения в развитом мире.

Интересно и то, что границы Севера и Юга не образуют единой линии. «Демографический экватор» проходит по границе США и Мексики, Средиземному морю и Кавказу, пустыням Средней Азии. Периодически некоторые представители Юга примыкают к Северу (Израиль, Сингапур, Республика Корея), а некоторые государства Севера оказываются на Юге (после распада СССР его закавказские и среднеазиатские республики перешли в южную группировку). Ряд государств Севера географически находится в Южном полушарии (Австралия, Новая Зеландия).

Развитые страны уделяют пристальное внимание только тем государствам Юга, которые находятся в непосредственной близости от их границ, т.н. «буферным» развивающимся странам. В этой же связи буферные страны Юга даже включаются в региональные блоки, в которых состоят развитые страны. Например, Мексика наряду с США и Канадой состоит в Североамериканской Зоне Свободной Торговле. Если Юг посягает на нарушение стратегических интересов Севера, то по отношению к развивающемуся государству может быть применена и военная сила. Война в Персидском заливе, периодические бомбардировки Ирака, удары по Ливии служат тому наглядным подтверждением. Есть и парадоксы, когда Запад, поддерживая чуждую ему цивилизацию, наносит удары по христианским странам (Сербия, Черногория).

Заброшенные вниманием Севера развивающиеся государства служат потенциальной угрозой всему мировому сообществу: здесь происходят не только этнические и социальные конфликты (как в районе Великих Африканских Озер или в Заире - ныне Демократической Республике Конго), но возникают и самые страшные эпидемии (лихорадка Эбола в Заире, новый суперсмертельный вирус в горных районах Афганистана), процветают

наркобизнес, торговля оружием и живым товаром, зарождается терроризм. В условиях глобальной экономики нельзя забывать о таких диспропорциях развития, нельзя полностью игнорировать страны третьего мира. Это может быть чревато крайне нежелательными последствиями для всей мировой системы.

Кроме того, пространство однородных интересов в мировой экономике формируется и на основе региональных интеграционных группировок стран. Регионализацию можно рассматривать как некий промежуточный этап на пути к глобализации. Экономическая интеграция в регионе служит отправной точкой для интеграции страны и всего региона в мировую экономическую систему, стирает национальные границы, приводит к взаимопроникновению и взаимослиянию экономики под давлением конкуренции и НТП.

Региональная интеграция, наряду с массой положительных моментов (создание общего рынка, наднациональное регулирование социально-экономических

процессов в регионе и т.п.), имеет и ряд отрицательных черт, среди которых можно выделить:

- конфронтацию региональных блоков;
- возникновение барьеров для дальнейшего развития международного обмена и сотрудничества, затруднение проведения международных переговоров;
- появление разногласий в международной торговле, движении капитала и инвестиций, налоговой политике, требованиям к охране окружающей среды;
- региональный протекционизм интеграционной группировки, подрыв принципов свободной конкуренции.

Укрепление регионализма приводит к ослаблению процесса взаимозависимости в мировом масштабе, что само по себе неплохо, но ставит под угрозу развитие других стран и их региональных блоков. Подобные проблемы должны решаться на уровне надстройки мировой экономической

системы международными организациями, координирующими деятельность стран, входящих в региональные группировки.

Другая проблема интеграции - это сохранение национальной идентичности в процессе развития экономической системы, ее интеграции в мировую экономику. Далеко не все страны готовы смириться с принципом коллективного принятия решений, которое может противоречить их национальной макроэкономической политике. Например, Великобритания, модель экономики которой и своеобразный островной менталитет отличны от экономики и культуры континентальных членов ЕС, стремится занимать в данной группировке свою особую позицию, что несколько подрывает процесс интеграции изнутри.

Еще одной проблемой взаимоотношения стран в глобальной среде является сложившийся мировой экономический порядок. Реальности таковы, что в результате окончания холодной войны прежний мировой экономический порядок, базировавшийся на системе противовеса социалистической и капиталистической систем, которые олицетворяли две сверхдержавы - СССР и США, уже утратил свой прежний смысл. Страны, идеологически и экономически победившие в холодной войне, т.е. развитые державы мира в настоящее время создают новую иерархию системы международных отношений. Однако новый мировой экономический порядок оставил на себе отпечаток старых нерешенных проблем. Отметим, прежде всего, можно то, что в современной мировой экономике отсутствует комплексный подход к решению разногласий, который смог бы устроить большинство заинтересованных сторон. Нынешний мировой порядок недостаточно отрегулирован и требует серьезных корректировок.

Основными центрами силы мировой системы, на первый взгляд, должны быть такие государства как США, Германия, Япония, Китай, Индия, которые выделяются не столько по степени развитости экономики (Китай и Индия пока еще достаточно бедные развивающиеся государства), сколько по общему потенциалу, включающему многочисленное население. Для того чтобы войти в

число таких сверхдержав необходимо производить ВВП на уровне 1 трлн. долл. в год по ППС и иметь государственный бюджет около 300-500 млрд. долл. Поскольку все показатели оказываются на порядок больше у США, то претензии США на роль единственной сверхдержавы более обоснованы. Однако США, становясь лидером мировой системы политических и экономических отношений, оказываются первыми среди неравных себе. Действительно, очень трудно сопоставлять США и с экономически развитыми странами Западной Европы, меньшими и по размерам, и по численности населения, и тем более с развивающимися Китаем или Индией. Сразу же возникает проблема: как рационально распорядиться избытком власти единственной супердержавы современности, как не растерять свое преимущество над остальным миром.

В то же время условия в мировой системе диктуют не только США, но и другие экономически сильные страны, численно находящиеся в меньшинстве перед третьим миром. Если глобальное производство постепенно рассредоточивается, часть мощностей переносится в Юго-Восточную Азию и Латинскую Америку, то обмен, потребление и инвестиции пока еще сконцентрированы на северном полюсе мировой системы, в результате чего большинство стран Юга оказывается на обочине развития. Это закладывает под фундамент мировой экономической системы мину замедленного действия: ведет к угрозе мирового терроризма - шантажу мирового сообщества со стороны экстремистов из развивающегося мира, способствует росту теневой составляющей мировой экономики - наркобизнеса, проституции, торговли оружием. Тем не менее, только гармонизация уровня экономического развития стран и регионов мира смогла бы дать равные условия существования всем и ликвидировать многочисленные противоречия современного мирового хозяйства. Подобное предложение невозможно реализовать на практике, слишком много барьеров стоит на пути его решения и слишком мала заинтересованность в этом у развитых стран. Современная мировая экономика

подчиняется интересам развитых стран, а в многочисленных международных организациях очень сильно лобби Севера.

Достаточно уникальны и позиции России в мировой системе. Страна, которая больше не представляет из себя сколь-либо заметной экономической силы, страна, которая постепенно теряет свой вес как одно из самых населенных государств планеты, тем не менее, пытается играть вовсе не подобающую ей в новых условиях роль мирового политического лидера. Единственное, что позволяет считаться с мнением России - это ее накопленный с советских времен ядерный арсенал, который, впрочем, представляет из-за своего старения и угрозы потери управляемости армией большую угрозу для самой РФ, нежели для других стран. В то же время Россия пытается на равных участвовать во встречах Большой восьмерки (07 плюс РФ), куда было бы гораздо справедливее включить Китай или Бразилию в качестве полноценного противовеса Северу. Вызывает много противоречий и постоянное членство России в Совете Безопасности ООН. Едва ли слабеющая в экономическом и политическом смысле страна может адекватно решать международные проблемы, в позициях России куда больше неумеренной гордыни и ничем не подкрепленных амбиций, чем здравого смысла.

Распад прежнего двуполярного мира, в котором доминировали США и СССР, привел поначалу к многополярности, которая только обострила конкуренцию различных стран за новое политическое лидерство в мировой системе (на роль новых лидеров претендовали и Россия, и Китай, и Франция, и другие страны). Многополярность, однако, отрицательно сказалась на мировом развитии: обострилась конкуренция в экономической области, нерегулируемость развития в отсутствии лидеров спровоцировала многочисленные валютно-фи-нансовые кризисы и подорвала доверие к международным организациям. Мировой экономике объективно нужен если не враг, то хотя бы новая идея, перед которой удалось бы сплотиться и развитым, и развивающимся странам. Пока же недостатки многополярности привели к поиску новых врагов по прежним сценариям периода холодной войны, в

результате чего развитым странам удалось консолидироваться теперь уже в однополярную систему под экономическим и политическим доминантом США.

Самим же США объективно нужен именно новый враг, чтобы продолжать играть роль мирового лидера во всех отношениях, чтобы сплотить под своим началом страны Севера в преддверии экономической, идеологической и культурной войны с Югом в XXI веке. Если потенциальный враг сам не проявляет себя открытой агрессией против интересов Запада как Саддам Хусейн в Ираке, или же прежний противник превращается в «друга Бориса» как Россия, или же враг экономически не выгоден как Китай, то нового врага изобретают.

Агрессия НАТО против Югославии в политическом смысле не только остановила геноцид против албанского населения Косово, но сплотила как никогда прежде все без исключения страны Запада и ЦВЕ под гегемонией США. Мировая система стала однополярной.

Однополярность мировой системы, к сожалению, не является идеалом для мирового развития. Наоборот, однополярная система усиливает нестабильность и напряженность в мировой экономике. Очевидно, что вскоре на смену Слободану Милошевичу придет новая кандидатура в противники Севера. Новая система международной безопасности теперь уже не гарантирует воздержания от прямых агрессий стран НАТО против других суверенных государств под угрозой возмездия со стороны противостоящего лагеря. Напротив, военное вмешательство в дела других стран и установление контроля Севера над экономикой стран Юга могут войти в привычку. Поэтому для мировой системы крайне желательно было бы возвращение к двуполярности и противовесу сверхдержав. Новым противовесом блоку развитых стран во главе с США сейчас не могут быть ни ослабленная системным кризисом Россия, ни испытывающая серьезные экономические проблемы Япония. На роль новой сверхдержавы-лидера объективно годится только Китай, который все чаще заявляет о своем несогласии с политикой развитых стран мира. От такой двуполярной системы, на одной из сторон которой находились бы США и

страны Севера, а на другой - Китай и страны Юга, мировая экономика могла бы только выиграть при условии того, что будет развиваться не военное противостояние, а равноправная экономическая конкуренция двух блоков.

США ни в коей мере не должны отрицать многополярность мировой системы. Именно многополярность позволила бы избежать новых военных конфликтов, способствовать консенсусу мировой экономической системы. В настоящее время многополярность означает и то, что фактически противостоять не всегда справедливым позициям Соединенных Штатов можно через систему международных организаций. Тем не менее, требуется серьезно реформировать действующую на сегодняшний день систему отношений, связанных с деятельностью таких международных организаций.

По мнению политолога Р. Хааса, в идеальном варианте цивилизация периода окончания холодной войны должна руководствоваться четырьмя основными принципами:

- 1) использовать как можно меньше военной силы для решения споров между странами;
- 2) сократить арсеналы оружия массового поражения и число стран, располагающих таким оружием;
- 3) принять специальную ограничительную доктрину гуманитарных интервенций под знаком всемирных сил общественной безопасности, в основе которой лежит принцип того, что не только государства могут иметь суверенитет, но и все граждане, проживающие территории любого государства;
- 4) придерживаться экономической открытости, означающей не только снятие преград на пути движения товаров, услуг, капиталов и людей между странами, но и так называемую *прозрачность* внутренних рынков всех стран мира, ограничение государственного вмешательства в экономику и ведущую роль частного бизнеса.

Именно такой мир по Р.Хаасу смог бы стать относительно мирным, преуспевающим и справедливым. Это помогло бы увеличить взаимозависимость всех стран, образующих глобальную экономическую

систему, что в свою очередь препятствовало бы возможности возникновения военных конфликтов. Прозрачность и эффективность национальных экономик смогли бы стать благом для гражданского общества, развивая демократические институты управления и предотвращая коррупцию и теневой бизнес.

Вышеназванная система наиболее реальна именно в многополярном мире, поскольку однополярность ведет к отсутствию альтернативного подхода, игнорированию других культур и способов мышления.

5.3. Основные модели макроэкономического развития

В современной глобальной системе мирохозяйственных связей сложилось несколько моделей макроэкономического развития. Естественно, что каждая страна имеет свои индивидуальные особенности развития, но для ведущих стран мира обобщенно можно выделить следующие модели. Во-первых, для стран с развитой экономикой принято говорить о трех основных моделях: неолиберальная экономика англосаксонского типа (США, Великобритания, Ирландия, Новая Зеландия), социально-рыночное хозяйство (континентальные страны ЕС, Канада, Израиль) и восточноазиатская модель (Япония и ведущие страны Юго-Восточной Азии). Бывшие социалистические страны Центральной и Восточной Европы находятся в стадии перехода от некогда господствовавшей здесь административно-командной экономики к рыночной системе, что отражает их модель переходной экономики, имеющей черты и неолиберализма, и социального рынка. И, наконец, стоит отметить китайскую модель экономики, предполагающую рынок под политическим и идеологическим контролем коммунистической партии.

Выбор соответствующей модели развития страны зависит от многих факторов: географического положения страны, особенностей развития ее национальной культуры, социально-экономических факторов и т.д. Интересный подход к объяснению культуры бизнеса и управления в разных странах мира предлагают М. Бендиксен и Б.Бургер. По их мнению, традиционное деление мира на страны Запада (Европа и Северная Америка),

развитые страны Востока (Япония, Южная Корея, Тайвань) и развивающиеся страны Африки, Азии и Латинской Америки не отражает в полной мере особенности развития национальной экономики. Напротив, современный мир лучше всего делить на: конкурентный, кооперативный и коммунальный. Качественную основу для современного деления мира представляет философия мышления. Если мы вернемся к делению мира на части света, то эмпиризм свойственен Западу, рационализм - Северу, Восток склонен к идеализму, а на Юге преобладает гуманизм. Соответственно, развитый мир (Запад и Север) исповедует систему ценностей, в основе которой лежат рационализм и эмпиризм, предполагающие то, что знание достигается через опыт и наблюдение, преобладают индивидуальные ценности, а во всех сферах деятельности действовать следует рационально. Развивающиеся страны (Восток и Юг) действуют менее рационально, страдая от идеализма, исповедуя гуманизм и кооперацию, стремясь подчинить частные интересы общественным.

Из особенностей национальной культуры, так называемых атрибутов стран, представляющих четыре основные части света (подробнее см. Таблицу 5.2.), вытекают и модели управления национальной экономикой как на микро, так и на макроуровне. Различают пять основных философий менеджмента:

- 1) рациональный менеджмент;
- 2) предпринимательский менеджмент;
- 3) клановый менеджмент;
- 4) рыночно-ориентированный менеджмент;
- 5) менеджмент, в основе которого лежит хорошее образование, но ощущается недостаток практического опыта.

Наибольшую эффективность управления дают первая, вторая и четвертая модели управления (причем рыночно-ориентированный менеджмент при этом еще и способствует наибольшей эффективности всей организации). Именно такие модели свойственны ведущим странам мира, относящимся к государствам с развитой экономикой. Остальные страны страдают от

клановости, отсутствия эмпиризма и рационализма в системе организации своего национального хозяйства.

Основой современной глобальной капиталистической системы послужила рыночная модель экономики, так называемый классический капитализм эпохи свободной конкуренции. Классический капитализм, в котором законы спроса и предложения действуют так, как описывают учебники по макро и микроэкономике, в котором существует ограниченность ресурсов и есть в наличии три основных фактора производства (труд, земля и капитал), существовал приблизительно до начала XX века. Классической модели свободной рыночной экономики был характерен экономический эгоизм и свобода предпринимательства. Экономический эгоизм вытекал из протестантской этики и философии прагматизма.

Таблица 5.2. Атрибуты различных групп стран в мировой экономике

Атрибуты	ЗАПАД	СЕВЕР	ВОСТОК	ЮГ
Общая философия	Эмпиризм	Рационализм	Идеализм	Гуманизм
Родственная философия	Прагматизм Утилитаризм	Позитивизм Сайнтизм*	Романтизм Историзм	Эстетизм Натурализм
Основной фокус	Предпринимательство; Предприятие	Профессиональное управление; Организация	Партнерство и взаимозависимость; Промышленная ассоциация	Фамильярность, родственные связи; Общество
Перспектива развития бизнеса	Конкуренция; Трансакции	Координация; Иерархия	Кооперация; Системность	Общинность Сетевая структура
Ориентация управления	Экспериментальная	Профессиональная	Эволюционная	Праздный тип управления
Психологический тип	Сенситивный, ориентированный на действие	Ориентированный на анализ деятельности	Интуитивный, рефлексивный	Чувственный, ориентированный на конкретные дела
Управленческий тип	Управление имеет первоочередное значение	Рациональный	Эволюционный	Управление ориентируется на потребности общества
Позитивные аспекты	Пионерский дух; Индивидуализм	Интеллектуальные решения; Положение человека в обществе определяется его	Холизм и гармония Релятивизм	Мечтания и видение
Негативные аспекты	Материализм	Бюрократия	Тоталитаризм	Кумовство

Родственные атрибуты других групп стран	Склонность Севера к анали-тизму	Западная функциональная ориентация	Представления Севера о партнерстве	Западный прагматизм
Противополо-жность	Восток	Юг	Запад	Север

Начало XX века ознаменовалось эпохой мировых войн и вооруженных конфликтов. В условиях войны в экономике происходят значительные изменения. Образно говоря, теперь стране нужны пушки, а не масло. Частный сектор оказывается не способным реализовать военные заказы правительства, производя убыточную для себя военную продукцию. Приоритеты в национальном хозяйстве сдвигаются в сторону государства. Государство - основной заказчик и основной потребитель в экономике военного времени, в руках государства находится вся финансовая мощь страны, система денежного обращения. Государство все активнее вмешивается в дела частного сектора, беря под свой непосредственный контроль стратегически важные предприятия страны.

Установить государственный контроль над военной экономикой становится проще времен классического капитализма еще и в связи с концентрацией и централизацией капитала, возникновением так называемых монополий. Такая модель получила название государственно-монополистического капитализма, ее характерной чертой является государственное регулирование рыночных отношений. В это время расширяется налоговая база правительства, конфискуются в казну предприятия-саботажники, государство применяет элементы планирования и контроля выпуска военной продукции. Поскольку экономика переориентирована на выпуск оружия, все чаще дает о себе знать дефицит производства товаров потребительского назначения. Неблагоприятным последствием войны является и кризис государственных финансов из-за необычайно высокого в сравнении с прежними временами роста расходов правительства (эти расходы покрываются не только повышением налогов, но и эмиссией -возникает инфляция).

После окончания Первой мировой войны в ведущих странах мира отмечался непродолжительный период возврата к прежней модели свободного рынка, однако, перенесение прежних принципов экономического поведения на новую почву приводит к невиданной прежде волне финансовых спекуляций, полностью разбалансирует спрос и предложение на рынке товаров. Перестает действовать знаменитый принцип Ж.-Б. Сэя о том, что предложение рождает свой собственный спрос, а для капиталистического мира наступает «Великая Депрессия», характеризующая кризис свободной рыночной экономики.

В условиях жесточайшего мирового экономического кризиса 1929-33 гг. возникают новые теории, объясняющие причины неудач прежних методов управления национальным хозяйством. И, как мы уже знаем, наибольший успех имела теория Джона Мейнарда Кейнса, суть которой сводилась к необходимости полномасштабного государственного вмешательства в экономику в кризисные периоды времени. Теперь свободный рынок эпохи классического капитализма становится достоянием истории, а в экономике ведущих стран мира начинается этатизация, т.е. расширение государственного предпринимательства. Государство берет под свой контроль ряд отраслей и сфер экономики. Государственному регулированию отныне подлежат ценообразование и рынок труда, отрасли инфраструктуры и естественной монополии. Соответствующим образом расширяется и государственная собственность. Государство превращается в крупнейшего предпринимателя.

Кейнсианская модель иначе получает название экономики спроса, поскольку одной из главных задач государственной макроэкономической политики становится стимулирование спроса. Правительство является в данной модели крупнейшим заказчиком, финансируя поставки, осуществляемые частными подрядчиками, из средств государственного бюджета. Государство проводит также активную социальную политику, организуя общественные работы и устанавливая минимальные стандарты на уровень заработной платы и пособий по безработице и нетрудоспособности. Государство занимается законодотворчеством, устанавливая нормы поведения в экономической области.

Широкомасштабные расходы государства на все проводимые программы в рамках такого «нового экономического курса» покрываются преимущественно за счет механизма государственного долга, а также путем увеличения налогового бремени.

Тяжелый удар по экономике ведущих стран мира наносит Вторая мировая война, а также последующие вслед за ней конфликты в Индокитае. В условиях мобилизации всех имеющихся ресурсов для решения задач национальной обороны, а потом и послевоенного восстановления хозяйства, для поддержания социальной стабильности только государство годится на роль единственного гаранта общественной безопасности. Именно в таких нелегких условиях кейнсианская модель экономики спроса получает свою закалку, она оказывается очень действенной в ходе различных катаклизмов.

Параллельно с возникновением и развитием кейнсианской модели, которая была характерна для капиталистических стран, сосуществует и другая модель управления национальным хозяйством. Эта модель известна нам как централизованно планируемая экономика тоталитарных государств. Причем она была свойственна не только социалистическому лагерю, возглавляемому Советским Союзом, но и некоторым странам, которые относятся к капиталистической системе. Элементы централизованно планируемой экономики военно-феодалного характера существовали, в частности, в Японии, такая же модель применялась в гитлеровской Германии. В равной степени для всех стран, представляющих данную модель, были характерны вне рыночные механизмы управления, карточная система распределения, индустриальная гигантомания, тотальный государственный контроль и чрезмерная идеологизация экономики.

С окончанием Второй мировой войны такие страны как Германия и Япония оказались оккупированы державами-победителями, насаждавшими здесь свои экономические порядки. Так, западные земли Германии и Япония вскоре перешли на новую модель развития, причем в основе перехода лежали реформы, проведенные по рецептам ведущих американских и немецких

экономистов либеральной ориентации. Восточная Германия оказалась в советской зоне оккупации, и здесь была внедрена социалистическая административно-командная система.

Идеи социалистической экономики, впрочем, не только насильно насаждались оккупационными властями стран, подобных Восточной Германии. Развернувшееся экономическое соревнование между социалистической и капиталистическими системами привело к тому, что социальные гарантии обществу все активнее стали устанавливаться на Западе. Особенно это было характерно для стран Западной Европы и Канады, где регулируемая государством экономика из-за сильной системы социальных гарантий постепенно превращалась в социальное рыночное хозяйство. Рост социальной защиты населения в капиталистических странах привел к появлению так называемого «государства благоденствия», когда действие жестких законов конкуренции и рыночная стихия значительно смягчались проводимой в интересах основной массы населения экономической политикой правительства. В странах социализма, напротив, все чаще шли дискуссии о пользе развития товарно-денежных отношений, о становлении социалистического рынка. На почве взаимопроникновения двух экономических систем возникла теория конвергенции, слияния капитализма и социализма в единую систему, развивающуюся по общим законам.

Этатистская модель развития, к которой в равной степени относились и капиталистическая, и социалистическая экономики, оказалась довольно действенной в условиях экстенсивного роста, когда у различных стран двух противоположных экономических систем еще были в наличии не вовлеченные в производство естественные и человеческие ресурсы. Огосударствление способствовало быстрой индустриализации, милитаризму экономики, послевоенному восстановлению народного хозяйства. И кейнсианская экономика спроса в капиталистических странах, и административно-командная система социализма благополучно просуществовали вплоть до конца 1970-х гг. Наступление же 1980-х гг. символизировало приход новой эпохи, переход к

интенсивному развитию, и государственное регулирование экономики, разросшееся до своего критического уровня, начинает давать ощутимые сбои.

Этатизация экономики привела к тому, что налоговая система с высокими ставками обложения доходов компаний и частных лиц дестимулировала предпринимательскую деятельность. Социальная политика государства с гарантиями пособий по безработице породила иждивенчество в обществе. Экономический рост замедлился, а все большая часть бизнеса стала уходить в тень, скрываясь от конфискационного налогообложения. Экономические кризисы конца 1970-х - начала 1980-х гг. (особенно нефтяные шоки в результате реакции стран-экспортеров нефти на арабо-израильские вооруженные конфликты) усугубили ситуацию, вызвав топливный голод в ведущих странах мира. Гигантомания промышленного развития привела к настоящей экологической катастрофе. Очевидными стали две задачи: пересмотр роли государства в экономике и переход на интенсивный путь развития на базе новых экономящих природные ресурсы технологий.

Кризис экстенсивной модели этатистского толка привел к тому, что в условиях становления нового постиндустриального общества отпала необходимость в полномасштабной предпринимательской деятельности государства. В экономической теории вновь появились идеи о возврате к старым добрым принципам либерализма, но уже на новом витке развития. На смену кейнсиан-ской идеологии приходит неоконсерватизм.

Неоконсерватизм предполагает новую роль государства в экономике. Эта роль теперь характеризуется не прямым вмешательством правительства в действие рыночных механизмов, а косвенным регулированием экономики. Государство отказывается от предпринимательской деятельности в целом ряде отраслей экономики, передавая их в ведение частного бизнеса. Государство теперь отвечает только за сохранение жизненно важной общественной инфраструктуры, оборону, разработку и соблюдение законов. В ведение правительства находятся также финансовая и кредитно-денежная система. В рамках новой стратегии проводятся широкомасштабные неоконсервативные

реформы: меняется налоговая политика (на более стимулирующая предпринимательскую и трудовую деятельности), проводится приватизация государственной собственности, несколько ограничиваются социальные программы. Прерогативой государства становится кредитно-денежная политика, контроль за эмиссией денег и уровнем процентной ставки. Результатом подобных преобразований становится разгосударствление экономики, возврат к рыночным постулатам на новой стадии развития.

Тем не менее, среди стран с развитой экономикой распространение получили три модели управления национальным хозяйством. Во-первых, стоит отметить неолиберальную модель, характерную для англосаксонских стран, таких как США, Великобритания, Ирландия и Новая Зеландия. Неолиберальная англосаксонская модель сложилась здесь к концу 1980-х - началу 1990-х гг., она отличается относительно невысокой ролью государства в экономике и высокой предпринимательской активностью. По сравнению с остальными развитыми странами в отмеченных государствах довольно значительно сократилась доля государственной собственности, уменьшились по отношению к доходам государственные расходы, несколько снизился уровень социальной защиты населения. Англосаксонские страны демонстрируют в настоящее время довольно высокую динамику экономического развития. Недостатком модели является неоднородность общества, довольно резко дифференцированного по уровню доходов.

Второй моделью является социальное рыночное хозяйство, характерное для континентальных европейских стран, Канады и Израиля. Здесь исторически велика роль государства, соответственно большая доля государственной собственности, высокий уровень государственных расходов, широкомасштабные программы социальной защиты населения. Доходы частного сектора экономики государство перераспределяет через налоговую систему, которая довольно-таки обременительна для предпринимателей и круга лиц с высоким заработком. По существу, такая модель - это социал-либерализм, своеобразный компромисс между социализмом и капитализмом, она

способствует достижению общественной гармонии. Говорить о том, что такая модель идеальна, преждевременно. К числу ее недостатков относятся высокий уровень безработицы, дефицит государственных финансов, неэффективность государственного предпринимательства в ключевых отраслях экономики.

Третья модель действует в странах Восточной Азии (Япония, Южная Корея, Тайвань, Сингапур). Ее особенности - в своеобразной восточной клановости, тесном переплетении интересов предпринимателей и государства, экспортной ориентации национальной экономики. Совсем недавно такая модель считалась «азиатским чудом», но валютно-финансовый кризис конца 1990-х гг. и экономический спад в Японии на исходе второго тысячелетия показали ее отрицательные черты. Особенности моделей развития ведущих стран мира представлены в Таблице 5.3.

Что же касается социалистических стран, в которых развивалась административно-командная система, то кризис плановой экономики пришелся на конец 1980-х гг. Плановая экономика оказалась невосприимчивой к быстрым изменениям в глобальной системе мирохозяйственных связей, она была неспособна поддерживать интенсивное развитие. Социалистические страны оказались неконкурентоспособными не только экономически, но и идеологически, поскольку военно-лагерный тоталитарный социализм себя окончательно скомпрометировал по всем направлениям. В результате бывшие социалистические страны выбрали рыночную модель развития, переход к которой отражает их статус как стран с переходной (от административно-командной к рыночной) экономикой.

Еще одна социалистическая страна, которая всегда развивалась особняком от остального мира, - это Китай. Ощувив необходимость перехода к интенсивной форме экономического роста, Китай также видоизменил свою прежнюю модель развития. На смену административно-командной системе пришла рыночная экономика с ведущей ролью государственного сектора в ней и с сохранением прежней коммунистической идеологии.

**Таблица 5.3. Общая характеристика основных моделей
экономического развития ведущих стран мира**

Страна	Особенности модели развития	
	Положительные черты	Отрицательные черты
США	Гибкий рынок труда; свободный рынок товаров и услуг, низкий уровень налогов, беспощадная конкуренция, акционерный капитализм (над менеджерами довлеет пресс получения прибыли в интересах акционеров)	Неравенство в распределении доходов; невысокое качество общественных товаров и услуг (в частности, среднего образования); низкий уровень сбережений и инвестиций: капитализм, нацеленный на краткосрочную перспективу, получение быстрых результатов
Япония	Система пожизненного найма поощряет лояльность и высокий профессиональный уровень работников, высокое качество общественных товаров и услуг, особенно образования, тесные связи между банками и компаниями. Корпоративная перекрестная система участия защищает менеджеров от нетерпеливости акционеров, позволяя сконцентрироваться на долгосрочной инвестиционной перспективе. В отличие от США японский капитализм устремлен в долгосрочную перспективу развития	«Достоинства» японской модели в настоящее время стали корнем всех проблем национальной экономики: компании, защищенные от полномасштабного действия на них рыночных сил, затрудняются эффективно использовать свой капитал
Юго-Восточная Азия	Регион достаточно долго является предметом интеллектуальных споров среди экономистов. Экономический рост стран Юго-Восточной Азии, по мнению одних, доказывает правильность политики, ориентированной на рыночное развитие: низкие налоги, гибкий рынок труда, активное участие в международной торговле. Другие экономисты считают, что успехи восточно-азиатской модели связаны с особой промышленной политикой местных правительств, с селективной государственной поддержкой ряда отраслей национального хозяйства. Правда заключается в том, что не существует единой восточно-азиатской модели. Относительно либеральной экономике Гонконга прогностически регулируемая экономика Южной Кореи, коррумпированной Индонезии - благополучный и законопослушный Сингапур и т.п. Общей чертой развития стран региона является открытость их экономик, а также высокий уровень сбережений и инвестиций.	
Германия	Отличный уровень образования и переподготовки, государство благоденствия с мощной системой социальной защиты граждан, социальная гармония в обществе; тесные связи между банками и компаниями, помогающие широкомасштабному инвестированию (т.н. <i>рейнский капитализм</i>)	Излишне сильные профсоюзы; высокий уровень налогообложения; слишком щедрые пособия по безработице и законодательные ограничения ведут к устойчиво высокому уровню безработицы

Делать вывод о том, какая модель является самой лучшей, довольно затруднительно. У каждой страны есть свои неповторимые особенности, и применять одну и ту же, пусть даже самую идеальную модель ко всем странам

мира одновременно просто невозможно. Едва ли конкурентоспособная неолиберальная американская модель понравится жителям Германии или Франции, которые привыкли к государственной опеке и поддерживают «государство благоденствия». Маловероятно, что коммунистический Китай полностью откажется от государственной поддержки своей экономики и изберет для себя социально-ориентированный рынок по-европейски, в котором крайне велика доля частной собственности.

Стоит также заметить, что на протяжении всей истории развития капиталистической экономики случаются волнообразные откаты то к свободному рынку, то к этатизму. Никто не будет спорить о том, что рыночное развитие прогрессивно. Действительно, свобода рыночных отношений дает национальному хозяйству значительные конкурентные преимущества, способствует стабильному экономическому росту, развитию научно-технической базы. Вместе с тем рыночное общество порождает побочные эффекты в виде резкой дифференциации доходов, низкого качества общественных товаров и услуг (в том числе образования). Именно социальное рыночное хозяйство призвано сгладить такие отрицательные результаты неолиберализма. Таким образом, компромисс идет между моделями социально-рыночной и либерально-рыночной экономики.

5.4. Конкурентопособность стран в мировой экономике

От чего зависит конкурентоспособность страны? Какие факторы лежат в ее основе? Что, собственно говоря, такое конкурентоспособность национальной экономики? Почему одни страны добились значительных успехов в своем развитии, а другие нет? Почему определенные компании, представляющие достаточно небольшую группу стран стабильно лидируют на мировом рынке? Многих экономистов прошлого и настоящего волновали и продолжают волновать данные вопросы. Довольно просто определить конкурентоспособность одной отдельно взятой компании, принимая во

внимание получаемую ей прибыль, уровень технологий, лидерство на рынке и т.п. Но как определить конкурентоспособность целой страны? Какие макроэкономические показатели при этом следует рассматривать? Стабильный курс национальной валюты, положительное сальдо платежного баланса, обеспеченность природными ресурсами?

Современное развитие целого ряда ведущих стран мира задает немало загадок. Япония и страны ЕС получают преимущества из-за снижения курса национальных валют по отношению к американскому доллару. Экономика США не имеет себе равных в мире по потенциалу, несмотря на дефицит платежного баланса. История послевоенного развития таких стран как Германия, Италия, Япония и Южная Корея - это история успеха государств, большинство из которых потерпели поражение во Второй мировой войне и изначально были обделены природными ресурсами. Так что же такое конкурентные преимущества и откуда они возникают?

Ответ на многочисленные приведенные выше вопросы дает теория известного американского экономиста Майкла Портера из Гарвардской школы бизнеса. Работая в созданной президентом Рональдом Рейганом Комиссии по конкурентоспособности американской промышленности М. Портер задался целью определить термин «конкурентоспособность» применительно к государству. В результате его исследований в свет вышла знаменитая книга «Конкурентные преимущества наций», в которой детально рассмотрены проблемы современной международной конкуренции.

Новизна подхода Портера заключалась в том, что он предложил рассматривать конкурентоспособность стран через призму конкурентоспособности компаний, представляющих данные страны на мировом рынке. По Портеру конкурентоспособность одного отдельно взятого государства связана с производительностью нации, т.е. с эффективным использованием всех имеющихся ресурсов (сырья, рабочей силы, капитала). Рассматривать степень благосостояния государства следует с микроуровня - уровня одной отдельно взятой фирмы, поскольку в конечном счете ВВП и

национальный доход страны создаются компаниями-производителями. Портер отмечал, что даже в самых благополучных странах не все отрасли промышленности и не все компании могут одновременно процветать. Успехи развития национальной экономики зависят от деятельности определенного ядра компаний, ведущих международную активность. Причем данные фирмы, как правило, в каждой стране представляют довольно небольшой круг отраслей промышленности.

Поскольку по Портеру изначально конкурентоспособны не страны, а национальные компании данных стран, то для успеха в конкурентной борьбе фирмы должны обладать одним из двух преимуществ: иметь низкие издержки производства либо дифференцировать качество продукта в расчете на высокий уровень цен. Конкуренция на мировом рынке заставляет компании постоянно равняться друг на друга, сравнивая свою деятельность с успехами конкурентов. Международная специализация страны при этом связана с теми сферами экономики, в которых ее национальные производители наиболее конкурентоспособны.

Международная торговля по сути дела перераспределяет продукцию наиболее конкурентоспособных отраслей различных стран, при этом экспортируются такие товары и услуги, в производстве которых имеют преимущества отечественные компании, а импортируется то, в чем оказались более эффективными иностранные конкуренты. Портер заявляет, что ни одна страна мира не может быть конкурентоспособной абсолютно по всем позициям, поскольку сказывается ограниченность ее ресурсов. Важной задачей становится использование имеющихся у страны ресурсов наиболее рациональным способом. При этом даже в странах с самым высоким уровнем развития обязательно найдутся такие отрасли экономики, национальные производители которых неконкурентоспособны. Важной задачей становится специализация страны на наиболее эффективных и конкурентоспособных сегментах экономики, а менее производительные отрасли национального хозяйства при этом могут быть либо перемещены за рубеж, либо от них стоит вообще

отказаться. Все это будет способствовать здоровому процессу национального экономического процветания.

Конкурентоспособность национальной промышленности, сферы услуг, сельского хозяйства означает также то, что они развиваются по законам свободного рынка. Любая политика протекционизма, государственные субсидии местным компаниям и ограничение доступа на внутренний рынок зарубежных конкурентов наносят непоправимый ущерб конкурентоспособности отечественных производителей.

Далее Портер предлагает свою широко известную модель «конкурентного ромба», отражающего систему детерминант национального конкурентного преимущества. Ответом на вопрос, почему страны добиваются успехов в той или иной области, служат четыре свойства страны, носящих общий характер и формирующих среду, в которой конкурируют местные компании. Среда может способствовать созданию конкурентных преимуществ, а может и препятствовать их появлению. Четырьмя свойствами - иначе детерминантами модели - являются:

- 1) факторные условия;*
- 2) условия внутреннего спроса,*
- 3) наличие смежных и обслуживающих отраслей;*

4) структура и стратегия фирм, внутриотраслевая конкуренция. Четыре свойства все вместе, а также каждое из них в отдельности создают среду, в которой функционируют фирмы данной страны. Рассмотрим каждый из детерминантов-свойств несколько подробнее.

Факторные условия представляют собой конкретные факторы производства (труд, капитал, земля, инфраструктура и т.п.), необходимые для успешной конкуренции в данной отрасли. К числу таких условий относятся:

- *человеческие ресурсы*, количество, квалификация, стоимость рабочей силы, наличие ученых и специалистов высшей категории, продолжительность рабочей недели, трудовая этика и система управления персоналом;

- *физические или природные ресурсы*: земля, вода, полезные ископаемые, лесные богатства, энергетические ресурсы, климатические условия, размер и географическое местоположение страны, ее внешнее окружение;
- *научно-информационный потенциал*: весь накопленный страной ресурс знаний, в том числе относительно производства, распределения и потребления товаров и услуг (научные, технические и рыночные знания);
- *капитал*: денежные ресурсы страны, количество и стоимость капитала, который может быть направлен на инвестиции, уровень сбережений и структура национальных рынков капитала;
- *инфраструктура*: тип, качество имеющейся инфраструктуры, плата за ее использование (транспорт, связь, финансовые учреждения, жилой фонд, учреждения культуры).

Основные для конкурентоспособности страны факторы, как правило, не наследуются ей автоматически от предшествующих поколений, а создаются в процессе трудовой деятельности. В этой связи факторы подразделяются на **основные**, которые достаются даром от природы (природные и климатические ресурсы, географическое положение страны и неквалифицированное население), и **развитые**, которые, что называются, зарабатываются потом и кровью (современная инфраструктура, высококвалифицированный персонал, банки научно-технической информации и т.п.). Только развитые факторы дают стране конкурентные преимущества, которые достаточно трудно скопировать странам-конкурентам. Здесь заключается ответ на вопрос о том, почему Россия при ее несметных природных богатствах, неплохом образовательном уровне и высоком (по крайней мере, в недалеком прошлом) научно-техническом потенциале неконкурентоспособна на мировом рынке. Все дело в том, что у нашей страны в большей степени имеются в наличии основные факторы, а обеспеченность развитыми факторами (инфраструктура, капитал) заметно отстает от уровня ведущих государств планеты.

Кроме вышеназванного деления, факторные условия подразделяются также на **общие**, которые могут применяться во всех сферах деятельности

(например, автомобильные и железнодорожные дороги, университеты, коммерческие банки и публичные библиотеки), и *специализированные*, применяемые только в конкретных видах деятельности (гоночные трассы для «Формулы-1», высокоскоростные железнодорожные магистрали, технологические институты, ипотечные банки и медицинские библиотеки). Если страна располагает специализированными факторами, то это дает ей солидную и долговременную основу для конкурентных преимуществ.

Нужно отметить, что в наукоемких отраслях национальной экономики основные факторы не дают никаких преимуществ. Такие факторы без труда можно получить и в любой другой стране мира. Труднее всего продублировать специализированные факторы, они труднодоступны для иностранных конкурентов, требуют значительных инвестиций. Интересно, что недостаток отдельных основных факторов стимулирует технологическое развитие страны, порождает бережливость и рациональность хозяйствования.

Таким образом, изначальная слабость обделенного природными ресурсами и населением государства превращается в его силу в конкурентной борьбе, побуждает компании к инновациям и совершенству. Нехватка природных ресурсов инициирует изобретательство ученых, оптимальное использование ограниченного набора имеющихся естественных богатств. И наоборот, если в стране имеется избыток основных факторов, если они достаются за просто так, без всякого труда местного населения, то очень часто это приводит к разбазариванию ресурсов.

Основной вывод, который можно сделать применительно к факторным условиям, заключается в том, что устойчивые конкурентные преимущества дает стране наличие одновременно и развитых, и специализированных факторов. Прочие факторы могут дать стране иллюзию в ее мнимой конкурентоспособности, которая довольно быстро может быть перехвачена странами-конкурентами, располагающими аналогичным набором основных и общих факторов. Таким образом, надо с особой осторожностью относиться к факторам, достаемым без приложения усилий, и трудиться над

искусственным созиданием факторов, дающих устойчивые конкурентные преимущества.

Условия внутреннего спроса. Наибольшее значение имеет не объем внутреннего спроса, а его качество. Национальный рынок может быть относительно небольшим, а спрос на нем - огромным благодаря высокому уровню доходов населения, умело проведенной рекламной политике и т.п. Напротив, возможен и такой вариант, что при узости национального спроса существует огромный рынок для производимой продукции как внутри страны, так и за рубежом. Существенно также соответствие внутреннего спроса тенденции спроса на мировом рынке. В качестве примеров можно привести такие страны как Китай или Россия, внутренний рынок которых довольно значителен, но существующий на этом рынке спрос в большинстве своем неплатежеспособен.

В конкурентной борьбе выигрывают такие страны, в которых развитию определенного сегмента рынка уделялось повышенное внимание в соответствии с особыми внутренними условиями спроса, в то время как в других странах спрос был невысок.

Согласно Портеру, конкурентоспособными становятся не только отдельные отрасли, но целые «пучки» отраслей, кластеры, в которых компании интегрированы по вертикали либо горизонтали. Например, в Швеции развиты все сферы деятельности, связанные с металлообработкой: производство высококачественной стали, подшипников, различных инструментов, производственного и электробытового оборудования, автомобилей.

Большое значение в развитии кластеров отводится средствам массовой информации, коммерческой рекламе. Это способствует повышению узнаваемости производителей и их продукции в потребительской среде, налаживанию производственных связей между представителями смежных сфер деятельности, конкурентоспособности товаров и услуг.

Структура и стратегия фирм, внутриотраслевая конкуренция. Известно, что цели, стратегии и способы организации компаний в разных

странах отличаются друг от друга. От национальных особенностей зависят способ управления фирмой, стиль руководства, виды конкуренции. Ни одна система при этом не является универсальной, она должна соответствовать источникам конкурентных преимуществ компаний. Например, в Германии наиболее конкурентоспособны крупные компании в отраслях с высоким уровнем технологий. Напротив, в Италии лидирует малый и средний бизнес, преимущественно семейные предприятия.

Стратегия важна потому, что если ее нет либо она не верна, то компанию, а вместе с тем и всю страну не может ожидать успех в развитии. В таком случае компания не сама диктует условия внешней среде, а лишь плывет по течению в бурном потоке не всегда благоприятных для нее событий. Цели, ориентация на решение проблемы, мотивация, коммуникации внутри организации и с внешним миром, отношение к предпринимательству, риску и богатству, трудоспособность и квалификация персонала - все имеет существенное значение для разработки стратегии.

Значение имеет состав инвесторов и всех держателей интересов компании, от их политики во многом зависит разработка и реализация стратегии развития фирмы. Важно то, в каких сферах деятельности страна видит своих героев, что является отраслями национальной гордости и престижа страны. К примеру, в США особо престижным делом считается занятие в таких областях как медицина, юриспруденция, аудит и финансовые услуги, компьютерная индустрия, микробиология, космос. Соответственно, США могут гордиться успехами данных отраслей.

Главным катализатором всей экономической системы служит внутриотраслевая конкуренция. Если в стране есть несколько национальных производителей одного типа товаров или услуг, то это является огромным стимулом развития национальной экономики. Конкурируя друг с другом, такие компании повышают качество продукции, снижают издержки, способствуют научно-техническому прогрессу. Постоянно сравнивая себя с деятельностью конкурентов, фирмы стремятся идти в ногу друг с другом, одновременно

двигая вперед прогресс в данной сфере бизнеса. К примеру, в Японии насчитывается почти десяток производителей автомобилей, двадцать пять компаний, выпускающих аудио и видеотехнику, пятнадцать производителей фотокиноаппаратуры, шестнадцать производителей компьютеров. Говоря о конкуренции, стоит обратить внимание на опасность создания ассоциаций, различных объединений производителей одной сферы деятельности. Картели способствуют монополии, ограничению конкуренции, в конечном счете, оборачиваются против самих же производителей.

Тесное окружение конкурентов способствует ускорению процесса обмена информацией. Успех одной из компаний воодушевляет и стимулирует к поиску аналогичных и даже лучших решений других. Здесь действует принцип Голливуда: в благоприятной среде процветающих, но конкурирующих друг с другом за право считаться звездой соседей устанавливается особая атмосфера, способствующая и появлению шедевров, и росту доходов актеров и кинопродюсеров, и наполнению налоговыми поступлениями государственного бюджета, и вхождению в узкий круг избранных новых звезд. Подобным образом развивается и знаменитая Силиконовая долина в Калифорнии, где среди целого кластера отраслей высоких технологий новые идеи просто сами витают в воздухе.

Кроме детерминант, в «конкурентном ромбе» есть две переменные, которые могут либо усилить, либо ослабить четыре свойства стран. Национальные компании практически не в состоянии контролировать эти переменные, которые являются элементами внешней среды бизнеса. К таким переменным относятся *случайные события и действия правительства*.

Случай. К случайным относятся события, которые имеют мало общего с условиями развития данной страны. Ни компании, ни национальные правительства не могут влиять на такие события. В свою очередь события меняют расстановку сил в национальном хозяйстве, влияют на позиции конкурирующих фирм. Кроме явно отрицательных событий возможны и

события благоприятные, которые компаниям и правительству важно вовремя обратить в свою пользу.

К случайным событиям относятся:

- изобретения (причем совершенно непрогнозируемые);
- крупные технологические сдвиги (например, возникновение Интернета);
- резкие изменения цен на ресурсы;
- значительные потрясения на мировых валютных и финансовых рынках;
- неожиданный подъем спроса на мировом или местном рынке;
- политические решения зарубежных правительств;
- войны, эпидемии, стихийные бедствия.

Политика государства. Действия правительства также способны усилить или ослабить конкурентные преимущества страны. При этом необходимо делать анализ влияния политики правительства на каждый из детерминантов. Если государственная политика проводится без ее должной оценки с точки зрения влияния на систему детерминант, то она в равной степени может подорвать конкурентные преимущества страны или усилить их. Государство не может и не должно создавать конкурентоспособные отрасли - это прерогатива частных компаний. Вместе с тем государство может быть катализатором развития бизнеса, проводя разумную макроэкономическую политику. Государству следует побуждать компании к конкуренции между собой, а прямое вмешательство в дела бизнеса с целью повышения конкурентоспособности отечественных производителей следует ограничить.

Государство может способствовать развитию бизнеса косвенными методами регулирования: проводить разумную налоговую политику, стимулировать НИОКР, следить за уровнем национальных стандартов качества. Государству желательно проводить антимонопольную политику, развивать общественную инфраструктуру, инвестируя в образование, здравоохранение, культуру и транспорт, при необходимости прибегая к государственным закупкам.

Проблема во взаимоотношениях государства и частного бизнеса по Портеру заключается в том, что задачи государственной политики и задачи бизнеса имеют разную ориентацию во времени. Государственная политика в большей степени должна удовлетворять надежды избирателей, которые не любят долго ждать. Политики избираются на достаточно короткий срок, и стремятся в течение него в максимальной степени понравиться избирателям, нередко прибегая к популизму. Таким образом, время политиков достаточно коротко, о долгосрочной стратегии здесь говорить довольно трудно. Соответственно, решения правительства в большей степени носят краткосрочный характер, чем решения предпринимателей.

Компании, напротив, озабочены тем, чтобы подготовить себе хорошую почву для безбедного существования в будущем. Их стратегия направлена в долгосрочную перспективу, поскольку для создания конкурентного преимущества в отрасли нужны долгие годы упорной работы. Краткосрочные решения правительства, а также краткосрочные пожелания акционеров только раздражают бизнес, приводят к ошибкам в сфере управления национальной экономикой. Впрочем, наиболее крупные компании могут иметь в правительстве свое лобби, что не всегда однозначно плохо.

Преимущества в одном свойстве страны создает или усиливает преимущества других свойств. Конкурентными преимуществами считаются преимущества, которые имеются во всех частях ромба. Конкурентные преимущества на основе только одной-двух детерминант возможны только в отраслях с сильной зависимостью от природных ресурсов или в отраслях, где не применяются сложные технологии и навыки. Такие преимущества невозможно долго удерживать, они являются ускользающими, перетекают из одной страны в другую. К примеру, российские запасы сырья уже не делают нашу страну конкурентоспособной в сырьевом сегменте мирового рынка: новые месторождения открываются и в Африке, и в Латинской Америке, и в Австралии, а современные технологии позволяют обходиться синтетическими заменителями многих полезных ископаемых.

Для того, чтобы получить и удержать конкурентные преимущества в передовых отраслях экономики необходимо иметь преимущества во всех составляющих «ромба». Преимущества по каждому детерминанту в отдельности не есть посылка для конкурентоспособности данной отрасли, поскольку конкурентам из зарубежных стран значительно проще ликвидировать или скопировать такое преимущество. И только комплекс свойств страны определяет ее глобальное лидерство как конкурентоспособной державы мирового класса. Национальные конкурентные преимущества возникают только тогда, когда уникальным является весь «ромб», его в таком случае невозможно продублировать другим странам.

Портер считает, что в стране может идти либо процесс роста конкурентоспособности, либо процесс упадка. Упадок характерен потерей конкурентоспособности в одной из важных отраслей национального хозяйства, за чем следует подрыв всего кластера. Напротив, если поэтапно развивать наиболее перспективные отрасли экономики, то их, а вслед за тем и всю страну, ожидает успех как одной из самых конкурентоспособных стран на мировой арене.

Используя компании и отрасли, в которых они функционируют, как отправную точку зарождения и развития конкурентоспособности национальной экономики, можно переходить к анализу конкурентоспособности всего народного хозяйства страны в системе мирохозяйственных связей.

Теперь рассмотрим стадии конкурентного развития государств. Майкла Портера выделяет стадии конкурентного роста стран, которых по его мнению всего четыре:

- 1) стадия, движимая факторами;
- 2) стадия, движимая инвестициями;
- 3) стадия, движимая инновациями;
- 4) стадия, движимая богатством.

В своем развитии страна постепенно переходит с одной стадии на другую, а зачастую так и остается на одной из стадий. Возможен также откат страны в

своем развитии обратно, если она достигает стадии, движимой богатством. Теперь рассмотрим особенности каждой из вышеназванных стадий.

Стадия, движимая факторами. На первой стадии страна может развиваться только благодаря факторным условиям ее «конкурентного ромба». Это отправная точка развития, когда в наличии имеются только основные факторы. Поэтому существенно ограничивается диапазон отраслей, в которых национальные компании (а вместе с ними и вся национальная экономика) может конкурировать на мировом рынке.

Используя такие факторы как избыточное низкоквалифицированное население, природные богатства или климатические условия, страна развивает сельское хозяйство, добывающие отрасли, текстильную промышленность. Конкуренция на мировом рынке ведется ею исключительно по цене на несложную продукцию массового производства. Необходимые для производства технологии, навыки и оборудование закупаются за рубежом. Довольно часто продукция имитируется под известных мировых производителей, страна также заинтересована в импорте капитала.

Произведенная продукция ввиду отсутствия платежеспособного спроса на нее на местном рынке экспортируется, причем преимущественно через иностранных посредников. У производителей, таким образом, практически отсутствуют контакты с конечным потребителем. Экономика страны довольно чувствительная к мировой конъюнктуре, циклическим колебаниям глобальной экономической системы, колебаниям валютных курсов. Все данные факторы довольно значительно воздействуют на спрос и цены производимой продукции. Национальное хозяйство в очень большой степени уязвимо: конкурентные преимущества есть только в одной части «ромба», и их легко лишиться.

Экономика, зависящая исключительно от факторных условий, неспособна поддерживать непрерывный рост и совершенствование производства. Однако если такая экономика будет служить лишь отправной точкой для дальнейшего развития, то доходы, полученные на экспорте сырья, трудоемких и материалоемких товаров желательно направлять на инвестиции в собственную

индустриальную и технологическую базу. В настоящее время на факторной стадии находится Россия, страны третьего мира, отчасти такие развитые государства как Канада и Австралия. После окончания Второй мировой войны с факторной стадии начинался подъем экономики Японии и Южной Кореи.

Стадия, движимая инвестициями. Национальные конкурентные преимущества на данной стадии связаны с желанием и способностями страны и ее компаний к широкомасштабному инвестированию. Инвестиции способствуют появлению иных, кроме основных факторов. Инвестиции направляются в строительство современных эффективных предприятий, на покупку сложных зарубежных технологий (хотя и не самых передовых). Постепенно появляются новые отрасли национальной экономики, которые нацеливаются на глобальную конкурентоспособность.

Необходимым условием перехода к инвестиционной стадии служит способность национальной промышленности внедрять и улучшать иностранные технологии. Инвестиции осуществляются в превращение основных факторов в развитые, создается современная инфраструктура, совершенствуется система профессиональной подготовки. Начинается развитие собственной сети сбыта экспортных товаров, налаживаются прямые контакты с зарубежными потребителями. В конкурентоспособных отраслях экономики стартует внутренняя конкуренция, стимулирующая снижению издержек и повышению качества продукции.

Следует отметить, что конкурентные преимущества на инвестиционной стадии создаются не только на базе факторных условий, но и с помощью внедрения стратегического управления, совершенствования структуры фирм, вместе с появлением внутриотраслевой конкуренции. Таким образом, крайне важно наличие корпоративных целей, способствующих инвестициям в технологию и основной капитал, элементы предпринимательского риска и появление новых внутренних конкурентов.

Какие-либо уникальные продукты или процессы на инвестиционной стадии пока не создаются. Здесь просто совершенствуется уже хорошо

зарекомендовавший себя в других странах процесс производства, в связи с чем развитие продукта отстает от мировых лидеров. Однако набор отраслей и сегментов, в которых страна может конкурировать на мировых рынках, становится шире, чем на факторной стадии. Выше становятся и барьеры вхождения в отрасль потенциальных конкурентов.

На инвестиционной стадии, как и на факторной, конкурентоспособные отечественные производители ориентированы преимущественно на экспорт, поскольку внутренний спрос остается не слишком требовательным, а в ряде отраслей вообще отсутствует. Конкурентные преимущества страны повышаются за счет приоритета внутреннего предложения над внутренним спросом. Постепенно начинает повышаться занятость, заработная плата и факторные издержки, что способствует утрате конкурентных позиций в отраслях и сегментах, чувствительных к повышению цен на свою продукцию. Зато национальная экономика становится менее уязвима от смены глобальной конъюнктуры, мировых кризисов и валютных колебаний

В процессе поддержания инвестиционных стремлений компаний неоспорима большая роль государства в части программ поддержки развития новых отраслей, в том числе венчурного бизнеса. Государство занимается также оказанием временного протекционизма отечественным компаниям на период их становления, стимулируя при этом не только экспорт и импортозамещение производимой ими продукции, но и импорт иностранных технологий. Для инвестиционной стадии в обществе необходим консенсус, поскольку предпочтения инвестициям и долгосрочному экономическому росту достигается в ущерб текущему потреблению и распределению доходов. В период инвестиционного роста в обществе желательна дисциплина, готовность терпеть сиюминутные трудности ради долгосрочной благоприятной перспективы. Необходимо также политически прочное правительство, постоянство проводимых экономических программ, способность государства противостоять клановым интересам.

Инвестиционная стадия стала более доступной со времен Второй мировой войны, поскольку у многих стран есть возможности получить такие первичные факторы для ее осуществления как трудовые ресурсы и сырье, капитал и технологии. Если данные факторы недоступны внутри страны, то глобализация открыла доступ к ним на внешних рынках. Однако немногие страны вышли на инвестиционную стадию развития. Япония, азиатские «драконы» в силу своей восточной дисциплинированности и полномасштабной поддержки внешнего мира прошли данную стадию в 1950-80-е гг. Китай и Бразилия находятся на ней в настоящее время. Другим странам выйти за пределы своей факторной экономики серьезно мешают отсутствие способности и желания у местных компаний-производителей, невозможность улучшения иностранных технологий из-за скудости научно-технической базы, невозможность организации контроля за зарубежными каналами сбыта продукции, отсутствие развитых факторов и внутренней конкуренции, недееспособность правительства.

Стадия, движимая инновациями. Все детерминанты носят благоприятный характер, и их взаимодействие максимально. На внутреннем рынке существует искушенный потребительский спрос, развиваются новые конкурентоспособные отрасли национальной экономики. Основные факторы теперь не играют значимой роли, их недостаток восполняется путем инновационных процессов. Зато совершенствуются развитые и специализированные факторы. На инновационной стадии находятся практически все развитые страны мира. Причем если Великобритания, Германия и Швеция вступили в данную стадию еще на рубеже XIX-XX вв., то Италия и Япония в 1970-е гг., а такие государства как Израиль, Сингапур, Тайвань и вовсе недавно.

Примечательно то, что компании не только развивают известные зарубежные технологии, но и сами создают их. Конкуренция теперь ведется не только по цене, но и на основе дифференциации продукции, что предполагает высокую квалификацию труда и высокое качество созданной на базе передовых

технологий изделий. Постепенно даже происходит отказ от ценовой конкуренции в пользу стран - массовых производителей несложной продукции.

На инновационной стадии возрастает значимость стратегии компаний. Местные компании разрабатывают стратегии интернационализации, международные и глобальные стратегии своего развития. Развивается собственная сбытовая, обслуживающая и производственная сеть в зарубежных странах. Инновационная стадия характеризуется переходом к началу вывоза капитала на базе прямых зарубежных инвестиций. Изменения продолжают происходить и на уровне развития национальной экономики: появляются новые кластеры, осуществляется полномасштабная горизонтальная и вертикальная интеграция.

Принципиальным моментом инновационной стадии является укрепление международных позиций страны в части производства услуг, в то время как факторные и инвестиционные экономики редко пользуются успехами в международной торговле услугами. Развиваются такие сложные виды услуг как маркетинг и инжиниринг, информационные и финансовые услуги.

Инновационная экономика обладает наивысшей сопротивляемостью по отношению к неблагоприятным для нее внешним факторам, а также макроэкономическим колебаниям. Промышленность, сельское хозяйство и нематериальное производство теперь конкурируют на базе передовых технологий и дифференцированных продуктов, они малоуязвимы для колебаний цен и валютных курсов. Увеличение количества процветающих отраслей национального хозяйства уменьшает зависимость экономики от одного сектора.

Происходящие изменения характерны также для государства и государственной экономической политики. Инновационная экономика отличается новыми методами государственного регулирования, среди которых преобладают косвенные рычаги воздействия на национальное хозяйство. Государство теперь заинтересовано в стимулировании создания развитых факторов, улучшении качества внутреннего спроса, оно содействует развитию

новых прогрессивных секторов экономики, поддерживает внутриотраслевую конкуренцию. Ведущая же роль в создании факторов всецело отведена частным фирмам.

Стадия, движимая богатством. Завершающая, по Портеру, стадия развития конкурентоспособности знаменует начало упадка достигшей всех благ страны. Ее движущей силой является богатство нации, которое уже достигнуто. Компании, а вместе с ними и вся страна, останавливаются на достигнутом, прекращают процесс поиска новых продуктов и процессов, ослабляют свою конкурентоспособность. По сути дела, начинают постепенно проедаться прежние успехи нации.

Причиной остановки поступательного движения вперед портер считает изменение мотивации инвесторов, менеджеров компаний, индивидуальных граждан. Новыми общественными целями становятся не экономические, а социальные задачи. «Государство благоденствия» теперь не заинтересовано в прибыли, мотивация не способствует систематическим инвестициям и инновационным процессам. Менеджерами становятся технократы-финансисты, а не предприниматели-первопроходцы. Падает престиж работы в реальном секторе экономики, в почете оказываются производство общественных товаров и услуг, а также нематериальная сфера. Для обеспечения финансовой базы социально ориентированного государства повышается уровень налогообложения. Высокие налоги подрывают стимулы к труду и предпринимательству, а социальные гарантии способствуют иждивенчеству.

Снижение стимулов к капиталовложениям в реальный сектор экономики способствует недоинвестированию промышленности. Вместе с тем огромные капиталы инвестируются в финансовые активы, в информационные технологии. Многочисленные слияния и поглощения, образование мощных альянсов становятся тормозом развития на основе конкуренции. Из-за этого начинается потеря лидерства в ряде отраслей и сегментов: утрачиваются преимущества в базисных отраслях, производящих готовые изделия, компоненты и промышленное оборудование. Тем не менее, сохраняются

конкурентные преимущества в отраслях с уникальным спросом или в хорошо развитых смежных отраслях. Иностранные инвесторы все активнее приобретают национальные компании и интегрируют их в свою внутрифирменную структуру.

Конкурентоспособные отрасли национального хозяйства постепенно начинают сокращаться, они вновь возвращаются к конкуренции на основе цены. Из-за сокращения спектра отраслей с конкурентными преимуществами в экономике возникают проблемы с обеспечением занятости и поддержания постоянно растущего жизненного уровня населения. К данной черте - стадии богатства - почти вплотную подошли социально ориентированные экономики стран Западной Европы. Пожалуй, только начатые здесь программы по дерегулированию и приватизации не позволяют перешагнуть опасную черту, означающую откат в развитии.

В заключении можно отметить то, что необходимыми условиями перехода на более высокую стадию конкурентоспособности у Портера являются:

- *механизм формирования факторов производства:* количество и качество факторов, их постоянное развитие;
- *мотивация менеджеров, всех держателей интереса;*
- *внутриотраслевая конкуренция;*
- *совершенствование спроса;*
- *недостаток отдельных факторов, вызывающий стимулы к их замещению на базе передовых достижений науки и техники;*
- *способность к организации нового бизнеса.*

ГЛАВА 6. ЭКОНОМИКА СТРАН «БОЛЬШОЙ СЕМЁРКИ»

6.1. Экономика США

США занимают особое место лидера в современной мировой экономике. Их национальное хозяйство по масштабам намного превосходит все другие страны, даже самые крупные. Уровень развития производительных сил, структура американской экономики, ее научно-технический потенциал, степень национальной конкурентоспособности сильно влияют на всю систему мирохозяйственных связей. Более того, американская модель экономического роста служила образцом сначала для многих развитых стран, а затем, со значительными модификациями, и для новых индустриальных государств. Сейчас развитие экономики США во многом предопределяет направления сдвигов во всем мировом хозяйстве.

США — крупнейший в мире производитель промышленных товаров и услуг. Доля страны в мировом производстве продукции новейших технологий составляет около 45%. На США приходится более 25% совокупного ВВП мира. Страна производит более 400 млн. т зерновых культур, из которых более половины экспортируются. Ее внешнеторговый оборот составил в 1997 г. 1420 млрд. долл. (против 864 млрд. долл. у ФРГ и 760 млрд. долл. у Японии). На долю США приходится 12,6% мирового экспорта (в том числе 11,5% мирового промышленного экспорта, 13,5% экспорта машин и транспортного оборудования, 13% экспорта химической продукции).

Кроме того, необходимо учитывать, что международная статистика дает далеко не полное представление о качественных параметрах экономики развитых стран. В эпоху НТР важно принимать во внимание такие критерии, как уровень эффективности экономики и научно-технического потенциала, степень гибкости национального хозяйства, основные направления научно-технического прогресса. В таком качественном аспекте американская экономика в последнее десятилетие XX в. не знает себе равных. А это также важно, как и чисто цифровые оценки соотношения центров мира.

Факторы и динамика экономического развития

В каждой стране складываются свои специфические факторы развития. Американские условия в этом смысле были весьма благоприятными. Обширная территория (9,3 млн. кв. км), богатство природных ресурсов, огромный потребительский рынок (население — более 266 млн. чел.), культ рыночных отношений и принципов конкуренции — всё это способствовало экономическому прогрессу.

Находясь далеко от театров военных действий, США не испытывали ударов мировых войн, а, напротив, использовали их как мощный фактор расширения рынков. За годы второй мировой войны страна удвоила свой экономический потенциал, оставив далеко позади себя конкурентов из Западной Европы и Японии и став абсолютным лидером.

В 60-е гг. в развитии американской экономики существенную роль сыграли ее кейнсианские меры государственного регулирования, направленные, главным образом, на ускорение темпов хозяйственного роста, сокращение безработицы, использование федерального бюджета для активизации инвестиций.

В 70—начале 80-х гг. отчетливо выявились ограниченные возможности всех этих благоприятных факторов. Ресурс экстенсивного экономического роста был исчерпан. Глубокие циклические потрясения сопровождались длительными структурными кризисами (энергетическим, сырьевым, стагфляцией). Темпы хозяйственного развития резко снизились, повысился уровень безработицы. В 1982 г. произошло абсолютное снижение уровня производительности труда. Норма валовых накоплений в промышленности составила 10—11%, что было в 1,8 раза ниже, чем в Японии, и в 1,2 раза ниже, чем в ФРГ. Наметилось устойчивое падение нормы прибыли.

Произошло ослабление международных экономических позиций США. Американские товары терпели неудачи на мировых рынках, доля страны в мировом экспорте упала. Сократился «технологический разрыв» между США и их основными соперниками. Американский доллар практически потерял

прежнее монопольное положение, были проведены две его крупные девальвации. Возникли глубокие диспропорции в торговых отношениях с Западной Европой и Японией.

Меры воздействия государства на экономику не только не были способны повысить ее эффективность, но и давали результаты, обратные желаемым, и только усугубляли хозяйственные неурядицы.

80-е гг. явились переломным рубежом экономического развития страны. Произошел поворот экономической стратегии частного бизнеса к укреплению роли рынка в регулировании хозяйства.

Растущая мощь крупных корпораций рассматривалась как одно из важнейших средств повышения эффективности производства. В «клубе 500» лидирующих промышленных компаний США на первые 100 компаний к концу 80-х гг. приходилось около 75% прибылей.

Централизация капитала стала использоваться не только как способ наращивания потенциала крупных компаний, но и как фактор их реорганизации, модернизации, слияния, перестройки в целом институциональной структуры американской промышленности. Процесс поглощения охватывал главным образом компании наукоемких передовых отраслей. (Были поглощены такие гиганты, как «Галф ойл», «Гетти ойл», «Эр-Си-Эй», «Набис-ко».) За 1980—1988 гг. ежегодное количество слияний и поглощений компаний с активами свыше 1 млрд. долл. возросло в 5 раз. Что касается более скромных компаний, то они ежегодно поглощались сотнями.

В результате структурной реорганизации крупные корпорации владеют сейчас множеством предприятий в различных отраслях: в торговле, на транспорте, в кредитной сфере. Они имеют систему разнообразных связей с другими такими же компаниями. Система межотраслевых связей базируется на диверсификации — многоотраслевых инвестициях.

Капиталы вкладываются в основном в наукоемкие прогрессивные виды производств, обеспечивающие техническую реконструкцию бизнеса. «Дженерал моторз», например, приобрела компанию, занятую разработкой

«искусственного интеллекта». Это было сделано в рамках программы создания принципиально нового типа автомобиля.

Рост мировых цен на сырье и энергоносители подтолкнул корпорации к масштабному финансированию и внедрению новых технологий. Затраты сырья и энергии на единицу продукции существенно снизились. В результате экономика страны к 90-м гг. перешла на новый этап высокотехнического ресурсосберегающего развития.

В 90-е гг. экономика США демонстрирует динамичный рост производства и занятости в сочетании с низким уровнем инфляции и сокращением несбалансированности бюджета.

Объем валовых частных инвестиций в американскую экономику в 1996 г. достиг 1056,6 млрд. долл. (в 1970 г. он составлял 426,1 млрд. долл., в 1985 г. 823,8 млрд. долл.).

Уверенно растут капиталовложения в НИОКР. В 1996 г. они почти удвоились по сравнению с 1970 г. и составили 140,9 млрд. долл.

Средние индексы «Доу-Джонса» в мае 1998 г. превысили 9 тыс. Рост промышленного производства в 1997 г. составил 3,3%, а ВВП — 3,8%. В конце 90-х гг. достигнут самый низкий за последнюю четверть века уровень безработицы — 4,6% от общего числа занятых (по официальной норме — 7%), инфляция сохраняется на уровне не выше 2,5% в год. Объем производства ВВП на душу населения превысил 26 тыс. долларов. Высокими темпами растет производительность труда. Ее рост в несельскохозяйственном секторе в 1997 г. составил 2,6% (против 1,5% — в 1990 г.).

Продолжается реформирование высшего эшелона американского бизнеса. Происходят слияния крупнейших компаний и банков. Например, слияния «Боинг» с «Мак-Доннелл Дуглас», а также «Локхид» с «Нортон Грумэн» привели к значительным изменениям в авиакосмической и оборонной промышленности США.

Значительно улучшилась ситуация с федеральным бюджетом. Усилия по сокращению его хронического дефицита дали свои результаты. Дефицит

федерального бюджета, достигавший в 1992 г. 290 млрд. долл., сократился в 1997 г. до 22 млрд. В 1998 г. США удалось достичь сбалансированного бюджета.

Однако большой государственный внутренний долг продолжает оставаться одной из *острейших проблем* американской экономики.

Еще одна потенциальная проблема американской экономики — уровень занятости. При нестабильности мировых рынков трудно ожидать увеличения экспорта США, а это значит, что компании страны должны будут сокращать свои расходы, и не в последнюю очередь за счет увольнений части персонала. В 1998 г. сократили свои штаты такие известные компании, как «Кодак» (на 16 600 мест), «Боинг» (на 12 000 мест) и др.

Государственное регулирование экономики

В ходе перестройки хозяйственного механизма страны в ее экономическую политику были внесены значительные изменения. Теоретической базой новой системы регулирования стало эклектическое смешение идей монетаризма, неоклассической школы в виде так называемой «экономики предложения» и ряда других теорий. Были отброшены постулаты кейнсианства, лежавшие в основе экономической политики государства почти полвека.

В 80-е гг. реализация нового курса осуществлялась под претенциозным названием «Новое начало для Америки: программа экономического возрождения». Ее целями были возрождение экономической мощи США, усиление их конкурентных позиций на мировых рынках, устранение инфляции. Средством достижения этих целей была провозглашена *структурная перестройка экономики*, для чего государство обеспечило необходимые условия.

- Прежде всего, произошло «развязывание рук» частному бизнесу, освобождение его от чрезмерного государственного воздействия. Были значительно снижены ставки налогов на прибыли. Особенно важное значение имело введение 25%-й налоговой скидки с капиталовложений в НИОКР, что дало импульс техническому перевооружению промышленности.

- Заметно ослабилось государственное регламентирование деятельности частного бизнеса («дерегулирование»). Проповедовался своего рода «социальный дарвинизм» — при разгуле рыночной стихии выживут только сильные компании, но зато они будут действительно сильны.

- По существу были сведены «на нет» антитрестовское законодательство и ограничения на любые операции крупного капитала. Наряду с этими были приняты широкомасштабные меры *по обузданию инфляции*:

- был заморожен рост расходов федерального бюджета, главным образом за счет социальных программ при сохранении крупных военных расходов;

- было сокращено или аннулировано 250 социальных программ;

- были резко повышены процентные ставки (одним из последствий этой меры стал массированный приток иностранного капитала в американские банки и ценные бумаги, профинансировавший до 1/3 ежегодного покрытия государственного долга, да и в целом всей реконструкции американской экономики). Позволив сбить темпы инфляции, антиинфляционный курс вместе с тем породил другие проблемы — бюджетного дефицита и государственного долга. Бюджетная несбалансированность стала на долгие годы одной из самых острых проблем экономики США. В начале 90-х гг. бюджетный дефицит превышал 290 млрд. долл., а государственный долг составил астрономическую сумму в 4 трлн. долл. Создалась парадоксальная ситуация: государство, которому нужны деньги для обслуживания своего долга, превратилось в конкурента частному бизнесу на кредитном рынке.

Итогом структурной перестройки американской экономики стал ее несомненный технический и технологический прогресс, намного более динамичный, чем в других странах. Американская модель адаптации национального хозяйства к нынешнему уровню научно-технического прогресса и производительных сил, сформированная объединенными усилиями частного бизнеса и государства, оказалась к концу XX в. наиболее эффективной. Однако функционирование этой модели отнюдь не безоблачно. В экономике США продолжают существовать старые и возникли новые «болевы́е точки» —

признаки несбалансированности, социальные проблемы, растущая зависимость от ситуации на мировых товарных и финансовых рынках.

И все-таки преобразования, проведенные в американском национальном хозяйстве при переходе к новому технологическому укладу, позволили этой стране в последнем десятилетии XX в. вернуть себе бесспорное лидерство в мировой экономике.

Отраслевая структура экономики

Промышленность. Промышленность остается весьма динамично развивающейся сферой экономики США. Индекс промышленного производства США в 1997 г. равнялся 125,7 (1990 г. — 100), аналогичный показатель по промышленно развитым странам составил 111,3. Промышленность США включает три подразделения общественного производства: *обрабатывающую промышленность, добывающую промышленность и электроэнергетику*. Обрабатывающая промышленность дает более 80,4% общепромышленной продукции. Около 13% промышленной продукции создается в электроэнергетике.

Быстро развиваются новейшие *наукоемкие отрасли* и виды производств: микроэлектроника, лазерная техника, производство принципиально новых материалов с заранее заданными свойствами, геновая инженерия и биотехнология, новая производственная техника — роботы, гибкие автоматизированные производства, системы автоматизированного проектирования и др. Среднегодовые темпы роста производства роботов составляют свыше 40%. Индекс промышленного производства компьютеров и офисного оборудования в 1996 г. равнялся 297,0 (1992 г. — 100).

Переход к *ресурсосберегающим технологиям* позволил снизить энергоемкость единицы ВВП примерно на 25%, а материалоемкость — на 20%.

Сельское хозяйство. Доля агропромышленного комплекса (АПК) в ВВП США превышает 20%. В этой сфере довольно быстро растет производительность труда. Удельный вес сельскохозяйственного производства в показателях условно чистой продукции и занятости АПК в последние

десятилетия заметно сокращается. В период с 1975 г. по 1996 г. доля сельского хозяйства в показателях ВВП сократилась с 2,8% до 1,3%.

В 1996 г. в США насчитывалось 2,1 млн. фермерских хозяйств. На долю США приходится более 45% мирового производства кукурузы, 12% мирового производства пшеницы. Страна занимает первое место в мире по экспорту кукурузы и пшеницы и второе (после Таиланда) по экспорту риса.

Глубокие технические преобразования в АПК вызвали особенно острые социально-экономические последствия в стране. Значительное увеличение производства сельскохозяйственной продукции, вызванное в последние годы такими достижениями прогресса, как биотехнология, применение новейших информационных систем и т.д., пришло в несоответствие с потребностями не только внутреннего, но и внешних рынков. Технологическая перестройка американского сельского хозяйства финансируется в значительной мере за счет бюджетных вливаний и банковского кредитования. Это оборачивается ростом задолженности фермеров, что ускоряет их массовое банкротство. Проблема фермерства — одна из самых сложных для решения в экономике страны.

Сфера услуг. Реформирование американской экономики продолжается по линии быстрого увеличения удельного веса сферы услуг в ВВП: их доля составляет около 65% (без учета транспорта и связи). Доля занятых в этой отрасли приближается к 75%.

Американская статистика включает в сферу нематериального производства и услуг транспорт, связь, оптовую и розничную торговлю, общественное питание, финансово-кредитную деятельность и страхование, услуги производственного и бытового назначения, образование, здравоохранение, частично науку, государственный аппарат управления хозяйством, а также деятельность военно-полицейского, политического, идеологического и пропагандистского аппарата.

Более 25% всей нематериальной сферы приходится на оказание финансовых услуг, страхование, операции с недвижимостью. Около 22% услуг создается в оптовой и розничной торговле. 26,3% — это деловые, юридические,

социальные, личные услуги, здравоохранение, отдых и развлечения, автосервис и т.п. Доля транспорта и связи составляет 8,5%, а на государственное управление приходится 18,4%.

Особую роль в современном облике экономики США играет так называемая *информационная революция*. Ежегодные инвестиции в компьютеры и современные средства связи в конце 90-х гг. росли на 25% ежегодно. За счет этих инвестиций обеспечивается примерно 1/3 экономического роста США. Каждый год американский бизнес вкладывает порядка 220 млрд. долл. в компьютерные технологии и новейшие коммуникации и еще 10 млрд. долл. в программное обеспечение.

Формы хозяйственной деятельности

Ключевые позиции в промышленности, кредитно-денежной сфере и других главных секторах американской экономики занимают *крупные хозяйственные объединения*, сосредоточившие в своих руках значительную часть общественного капитала, производства и реализации товаров и услуг. *Укрупнение лидеров всех сфер бизнеса*— одна из наиболее типичных черт современной американской экономики.

В условиях роста экономики число слияний и приобретений компаний достигло рекордных величин. В 1997 г. общая сумма слияний и приобретений компаний составила 879 млрд. долл. Этот процесс затронул все сектора экономики — от энергетического до финансового.

Централизация и диверсификация капитала привели к тому, что одноотраслевых компаний в «клубе 500» почти не осталось, а большинство действует в десятках видов бизнеса.

Одним из важных направлений эволюции частного бизнеса США стали поиски оптимальных размеров отдельных предприятий и их сочетания в рамках компании. Усилилось несовпадение концентрации производства и производительного капитала. Даже в самых крупных по капиталу корпорациях размер производства на одном предприятии стал все больше определяться границами эффективности.

Вместе с тем существенную роль продолжает играть *малый бизнес*. Участие мелких и средних фирм в экспорте США составляет сейчас около 55%.

В США существует множество мелких и средних фирм. Многие из них действуют самостоятельно, находя свои ниши на рынке. Но и крупный капитал не оставляет их без внимания, учитывая повышенную маневренность малого бизнеса, его гибкую адаптацию к запросам рынка, возможность экономии на многих видах издержек. Через контрактную систему, субподряд, технологическую зависимость малый и средний бизнес привязывается к крупному как к устойчивому рынку, источнику снабжения, финансирования, новой технологии.

Растущую роль в ходе преобразования американской экономики играет «рисковый капитал»: на мелкие компании возлагается испытательная функция рискованных научных поисков, отбор новшеств для ускорения нововведений. Хотя доля небольших фирм в общих затратах частного капитала на НИОКР не превышает 5%, на их счет в США около половины изобретений.

Банковская система и финансовый капитал

Кредитная система США является наиболее развитой в мире и представляет собой *совокупность государственных и частных кредитных институтов*. Основным ее компонентом является *Федеральная резервная система (ФРС)*, выполняющая функции Центрального банка (создана в 1913 г.). ФРС состоит из совета управляющих, 12-и федеральных резервных банков, нескольких тысяч банков-членов и созданных конгрессом, Федерального комитета по операциям на открытом рынке и Федерального консультативного совета. ФРС осуществляет кредитно-денежную политику государства, воздействуя на экономику через сферу кредита и денежного обращения. Важнейшими инструментами кредитно-денежной политики являются операции с правительственными ценными бумагами на открытом рынке, расширение или ограничение кредитов через механизм учетной ставки и прямое регулирование банковских резервов. В 1980 и 1982 гг. Конгресс США принял законы о дерегулировании финансовых институтов. Были устранены «потолки»

процентных ставок по депозитам, унифицированы резервные требования для банков и других финансовых институтов, расширены возможности по привлечению средств и т.д. В результате усилились конкурентные начала в деятельности кредитных институтов и расширилась сфера регулирующих полномочий ФРС.

В ходе структурной перестройки в США повысилась степень концентрации банковского капитала. В 50 из почти 12 тыс. банков сосредоточена примерно 1/3 активов и депозитов всех банков страны. Финансовый рынок контролируется небольшой группой банков: «Сити корпорейшн», «Чейз Манхеттен», «Бэнк америка корпорейшн» и др.

В область деятельности банков попали не только традиционные, но и новые виды операций, которые раньше были прерогативой специализированных финансовых институтов: страховой бизнес, инвестиционные операции, брокерские сделки. Банковская сфера «изобрела» новые формы финансирования структурной перестройки экономики: лизинг, факторинговые сделки, консультационный и информационный сервис, кредитование комплектного строительства промышленных объектов «под ключ» с последующим участием в прибылях. Так, 45% финансирования лизинга и 75% объема факторинговых операций обслуживают крупные коммерческие банки.

Главным направлением изменений в структуре кредитно-банковской системы США *стала универсализация* самых мощных финансовых институтов. Они ломают традиционные ограничения в межштатной экспансии, перегородки между депозитно-кредитными и инвестиционными операциями, сложившиеся принципы устройства банковских и небанковских финансовых учреждений и их государственного регулирования.

Повышение эффективности кредитно-банковской сферы страны сопровождается бумом *слияний* финансовых учреждений. За 80—90-е гг. число коммерческих банков США сократилось более чем на 3 тыс.

Сдвиги в промышленном и финансовом звеньях национального капитала, углубление связей между ними, а также изменение структуры акционерной собственности привели к размыванию традиционных семейных и региональных финансовых групп — Морганов, Рокфеллеров, бостонской, тexasской и др. Они переросли в более крупные коалиции, контроль которых распространяется не только на отдельные отрасли, но и на всю национальную экономику. Теперь друг с другом конкурируют *ню-йоркская (восточная) и калифорнийская (западная) укрупненные финансовые группы нового типа*, делящие позиции внутри многих крупных корпораций разных отраслей и сфер.

Вместо нефтяных, стальных, автомобильных «королей» появились магнаты другого типа: их собственность не привязана к определенным отраслям, анонимна в связи с использованием промежуточных финансовых институтов, владеющих акциями и распространяется на экономический потенциал национальных масштабов.

Внешиэкономические связи

Роль мирохозяйственных связей в экономическом развитии США в последние два десятилетия качественно изменилась. Обладая огромным, многосекторным внутренним рынком при высокой степени обеспеченности сырьевыми ресурсами, США долгое время были достаточно экономически «закрытой» страной.

Преобразования в национальном хозяйстве страны в 80 - 90-е гг. сопровождались формированием разветвленной системы внешнеэкономических связей. В современном взаимосвязанном мире не может быть эффективной экономика, отгороженная от мировых рынков. Для США переход от традиционного относительно автономного к более открытому типу хозяйства проявляется, прежде всего, в быстром росте внешней торговли и миграции капитала, расширении участия в международной производственной кооперации и научно-техническом обмене. Это отнюдь не устраняет конкуренцию со старыми и новыми соперниками на мировых рынках, но придает ей новые формы и является важным фактором экономического роста.

Американские компании стали заметно активнее идти на торговые, кооперационные и другие связи с иностранными фирмами, на совместный бизнес с зарубежными партнерами у себя в стране и за границей.

Американское государство настойчиво ищет оптимальные пути поддержки экспорта и защиты национальных производителей от внешних конкурентов. В этом духе выдержан принятый в 1988 г. «Комплексный закон о торговле и конкурентоспособности».

В конце XX в. хозяйство США развивается в условиях так называемой *глобализации рынков*. Товары, технологии, капиталы компаний и банков США все больше ориентируются на всю мировую экономику. В это же время огромный внутренний рынок страны превращается в один из важнейших факторов развития мирохозяйственных связей. За него борются ведущие компании Западной Европы, Японии, новых индустриальных стран.

Доля *экспорта* в объеме материального производства США еще недавно была сравнительно невелика. Сейчас она приближается к 1/3. Особенно высока экспортная квота в наукоемком производстве, продукция которого в промышленном экспорте составляет около 2/3. Страна лидирует в продажах полупроводников, многих видов электроники, авиакосмической и лазерной техники, средств связи. Важную роль играет экспорт передовых технологий, патентов, лицензий, консультационных услуг. Вывоз услуг из США развивается вдвое быстрее, чем торговля товарами. Если в 1980 г. экспорт услуг оценивался в 48 млрд. долл. и составлял 18% всего экспорта, то в 1996 г. этот показатель достиг 237 млрд. долл. (28% экспорта). В этот же период экспорт сельскохозяйственных товаров увеличился с 42 млрд. долл. до 61 млрд. долл., сократившись с 15% всей стоимости экспорта до 7%. При этом из страны вывозится 1/4 всей сельскохозяйственной продукции, а по ряду ее видов — больше половины.

Ввозятся в страну в первую очередь наукоемкие товары производственного и потребительского назначения, оборудование для обработки информации, станки, промышленные роботы, телевизоры,

видеотехника, автомобили, кино- и фотоаппаратура, а также текстиль, обувь. Хотя зависимость США от внешних источников сырья значительно уменьшилась, в страну продолжается импорт нефти, цветных и редких металлов, стали.

Основные торговые партнеры США — это их главные конкуренты на мировых рынках: — Япония и западноевропейские страны (главным образом ФРГ). Все более важную роль как экспортные и импортные контрагенты играют новые индустриальные страны. На них приходится около 40% американского экспорта и значительная часть импорта.

Абсолютное лидерство США в мирохозяйственных связях уступило место конкуренции с другими их участниками на рынках товаров, капиталов, услуг, технологий.

В то же время растет зависимость национального хозяйства страны от развития событий на внешних рынках. Так, финансовый кризис в Азии 1998 г. чреват весьма серьезными последствиями для американской экономики.

Серьезной проблемой для США является *значительное преобладание импорта над экспортом*. Основными источниками несбалансированности внешних связей являются пассивы в торговле с Японией, Западной Европой и новыми индустриальными странами. Хотя в последние годы этот дефицит сократился, вопрос выравнивания торговых потоков остается одним из самых острых для США. В отдельные годы темпы роста импорта страны вдвое превышали темпы увеличения экспорта. В результате в 1998 г. дефицит внешнеторгового баланса страны превысил 120 млрд. долл.

В связи с этим американская администрация *усиливает меры по стимулированию экспорта*. Принята государственная программа консультационной помощи американским экспортерам по поводу особенностей отдельных зарубежных рынков. Развернулась широкая кампания по преодолению барьеров для иностранных товаров на рынках Японии, Китая, некоторых новых индустриальных стран.

На США приходится примерно 1/3 всех мировых *прямых зарубежных инвестиций*. В последнее десятилетие прямые зарубежные инвестиции США ежегодно увеличивались в среднем на 17 % и достигли в 1996 г. 88 млрд долл. По существу, за пределами страны функционирует своеобразная «вторая экономика», т.е. международное производство, торговля, финансовая сфера, подконтрольные американскому капиталу.

Относительно новым явлением в мировой экономике стал гигантский наплыв *иностранных капиталов в США*. К 90-м гг. все виды иностранных инвестиций в стране превысили американские заграничные активы на 0,5 трлн долл. Хозяйство США стало резервуаром, поглощающим огромные денежные ресурсы других стран, используя их для оплаты технологической модернизации экономики.

Иностранцы предпочитают использовать огромный американский *финансовый рынок*: деньги вкладываются в банки, в ценные бумаги корпораций и казначейства. Прямые иностранные инвестиции в нефинансовый сектор составляют менее 20% ввезенных средств.

Прямые иностранные инвестиции в американскую экономику в 1996 г. составили 77 млрд. долл. Зарубежному капиталу принадлежит каждая десятая компания США в обрабатывающих отраслях. В итоге США стали страной-должником. Однако эту роль они используют для привлечения денег из других стран для финансирования собственного экономического роста.

Важнейшее значение для мирохозяйственных позиций США имеет *международная роль американского доллара*, на который приходится около 65% всех мировых валютных резервов.

Решающие позиции во внешнеэкономических связях играют американские *ТНК*, обладающие сетью предприятий по всему миру, объединенных кооперационными связями. На ТНК приходится 2/3 внешнеторгового оборота страны, 4/5 патентно-лицензионной торговли, подавляющая часть экспорта капитала. Они контролируют ключевые отрасли передовой технологии, что дает им преимущество в конкуренции. Общий объем продаж зарубежных

предприятий ТНК соответствует примерно 1/3 ВВП США. В результате деятельности этих гигантов бизнеса американская экономика все более интегрируется в мировое хозяйство.

6.2. Экономика Канады

Канада - вторая после России страна мира по величине территории (около 10 млн. кв. км), и третья страна (после РФ и Китая) по размеру суши. Несмотря на свои большие размеры, страна не слишком перенаселена, ее население составляет около 30 млн. человек (30-е место в мире), что говорит о низкой плотности населения. Канада - одна из самых малонаселенных стран в мире. Тем не менее, интеллектуальный потенциал жителей Канады очень высок: по индексу человеческого развития Канада находится на первом месте в мире, опережая и США, и Японию.

Около 80% граждан Канады проживает в городах. Свыше половины населения - англоязычные и франкоязычные канадцы, в стране равноправно действуют два государственных языка - английский и французский, а сама Канада поддерживает тесные связи с родиной своих первых переселенцев - Великобританией и Францией.

Канада, являясь независимой страной, входит в Британское Содружество Наций, главой которого является английская королева Елизавета II. Власть королевы в Канаде и ее провинциях представляют генерал-губернатор и лейтенант-губернаторы.

История Канады берет свое начало с основания французской колонии, получившей название Новая Франция, в районе нынешнего Монреаля. В 1535 г. Жак Картье, французский мореплаватель, открыл и впервые исследовал эту территорию. Затем за право владения колонией разгорелась противоборство между Францией и Великобританией. Постепенно Англия сломала сопротивление французских переселенцев и установила свой протекторат над всей территорией современной Канады. На основании Акта о Британской Северной Америке, принятого английским парламентом 1 июля 1867 г., была

создана федерация, именуемая Доминион Канада, в которую входили Квебек, Онтарио, Новая Шотландия и Нью-Брансуик.

Канада - страна эмигрантов. Первые переселенцы прибывали сюда из Франции, Англии, Шотландии, Ирландии. Во время Войны за независимость и Гражданской войны в США в Канаду в поисках укрытия перебирались беженцы, оседавшие затем здесь навсегда. В период после окончания Второй мировой войны была характерна иммиграция из Центральной и Восточной Европы. В настоящее время значительное число переселенцев прибывает из Юго-Восточной Азии, особенно из Китая, есть и многочисленная русскоязычная колония, существенно увеличившая свою численность после распада СССР. Канада, испытывающая дефицит собственных трудовых ресурсов для развития страны, крайне заинтересована в привлечении высококвалифицированных рабочих-эмигрантов с последующей их ассимиляцией.

Канада располагает огромными природными богатствами. Треть территории страны (около 3,5 млн. кв. км) покрыта лесами. По запасам древесины Канада стоит на третьем месте в мире (после России и Бразилии), но по количеству древесины на душу населения выходит на первую позицию. Наибольшую ценность имеют хвойные породы. Разнообразен животный мир страны, хозяйственное значение играют ценные пушные породы зверей. Неисчислимы гидроресурсы страны кленового листа. Здесь находится почти 15% мировых запасов пресной воды, а потенциальные резервы гидроэлектроэнергии составляют 65 млн. киловатт, что ставит Канаду на третье место в мире после США и Бразилии. Вместе с тем около 20% энергии вырабатывается на атомных электростанциях. Полезные ископаемые Канады представляют практически всю таблицу Менделеева. Особую значимость имеют: цветные, редкие и благородные металлы, железные руды, уран, нефть, природный газ, каменный уголь, калийные соли.

Ввиду наличия неисчислимых запасов полезных ископаемых Канада в большей степени, чем другие ведущие страны мира, ориентирована в своем

развитии на факторную стадию. Соответственно, особую значимость для экономики играли и продолжают играть отрасли промышленности, связанные с добычей и переработкой сырья. Исторически в стране развивались деревообрабатывающая промышленность, добыча пушнины, производство зерна, металлургия и судостроение. Значительный толчок промышленному развитию страны дало строительство железных дорог, связавших центры добычи и обработки сырьевых ресурсов. После постройки железнодорожных магистралей стали развиваться отрасли легкой и пищевой, металлообрабатывающей промышленности, начался бурный рост городов (особенно Торонто, Гамильтона, Лондона).

Всплеск экономического развития Канады с середины XIX века связан с развитием торговли с ее северным соседом. В 1854 г. Канада и США заключили договор о взаимной свободе в торговле - своеобразный прообраз современной Североамериканской Зоны Свободной Торговли (НАФТА). США оказывали и продолжают оказывать заметное влияние на экономику Канады, что не случайно, т.к. Канада - сосед и главный торговый партнер США. Канада входит в настоящее время в одну интеграционную группировку с США - НАФТА. Канада также входит в Большую семерку, причем была принята в эту организацию в 1976 г. по настоянию США в противовес укрепления позиций в Семерке европейских стран. По силе же своей экономике Канада занимает в Семерке последнее место: ее ВВП примерно вдвое меньше, чем ВВП Великобритании или Франции. В 1998 г. ВВП Канады, рассчитанный по паритету покупательной способности, составил 688,3 млрд. долл. (около 22 400 долл. на душу населения). Однако отличительная особенность Канады среди шести других развитых стран мира - большая интегрированность в процессы международного разделения труда и международной торговли. Так, в конце 1990-х гг. 37% ВВП Канады было создано благодаря участию страны в международной торговле.

С момента своего основания Канада развивалась по образу и подобию ведущих мировых держав. С появлением капитализма страна кленового листа

пошла по капиталистическому пути развития. Однако канадский капитализм отличается от американского, прежде всего тем, что позиции государства в канадской экономике гораздо сильнее, чем в экономике США. Свою особенность накладывает здесь отпечаток больших размеров страны и необходимости стимулирования освоения новых территорий. Если в США, например, железные дороги строили частные предприниматели, то в Канаде именно государство прокладывало магистрали в глубину территории, а уже потом на освоенные места приходил частный бизнес. До сих пор социальная инфраструктура, гарантируемая канадским правительством всем своим гражданам (здравоохранение, образование), несоизмеримо большая, чем в США. Еще одно отличие канадского капитализма заключается в его большей ориентации на систему мирохозяйственных связей, что можно объяснить ресурсной специализацией экономики и сравнительно небольшим населением страны. Еще исторически перспективы процветания Канады связывались с такими факторами как богатейшие природные ресурсы и значительный приток иммигрантов из стран Европы.

Американский капитализм, тем не менее, оказал весьма значительное влияние на развитие Канады. Во-первых, американский капитал способствовал развитию канадской промышленности, финансируя канадских предпринимателей. Обладая значительными природными богатствами, на первых порах Канада испытывала сложности с ресурсами капитала, а американские производители нуждались в сырье. Во-вторых, американский рынок всегда был основным рынком сбыта канадских товаров, т.к. собственный внутренний рынок в стране кленового листа достаточно узкий (население США почти в 10 раз больше, чем население Канады). И в третьих, США служат для Канады, как впрочем, и для остального мира, кузницей технологий. В результате совпадения интересов канадских и американских предпринимателей, их взаимодополняемости, канадская и американская индустрии еще с прошлого века находятся в партнерских отношениях, а позиции американских ТНК в Канаде весьма сильны. Кроме того, на канадскую

модель капитализма оказали определенное влияние и Великобритания, и Франция, с которыми Канада всегда поддерживала стабильные торгово-экономические отношения.

На специфику современного экономического развития Канады повлияло и то, что страна в силу своего географического положения не была втянута в мировые войны. Тем не менее военное производство в период Второй мировой войны способствовало значительному подъему канадской промышленности в этот период времени. В частности, Канада поставляла оружие и продовольствие по ленд-лизу в страны антигитлеровской коалиции.

Другая особенность Канады - развитие экономики «вглубь», освоение собственных территорий. Экономический рост Канады, начиная с 1950-х гг., связан не только с увеличением внешнего, но также и внутреннего спроса на канадскую продукцию. Спрос на внутреннем рынке возрастал, в основном, за счет иммигрантов, а переезжающие в Канаду на постоянное место жительства высококвалифицированные специалисты с высоким уровнем доходов не только решали проблему дефицита трудовых ресурсов, но и стимулировали спрос. Научно-техническая база Канады также достаточно сильна. Канада в послевоенный период довольно долго наряду с США лидировала в мировом НТП, опережая Европу и Японию. Многие заметные открытия, например, изобретение инсулина, были сделаны канадскими учеными.

Подводя итог, можно выделить три фактора, с которыми исторически было связано экономическое развитие Канады:

1) **Исключительные природные ресурсы**, благодаря которым Канада располагает всем необходимым для организации производства в любой отрасли экономики.

2) **Демографические факторы и социально-психологические особенности**, которые выражаются в постоянном притоке в страну высококвалифицированных кадров, интеллектуального потенциала извне и ориентации на модель развития США, для которых Канада является «младшим братом».

3) **Иностранный капитал**, представляющий, прежде всего, США (особенна сильна связь экономики Канады с американской экономикой), Великобританию и Францию и составляющий до трети всех капиталовложений в канадскую промышленность.

Как мы уже отметили, на канадскую модель развития, очень большое значение оказывает опыт США. В частности, после успешно проведенных неоконсервативных реформ в США в начале 1980-х гг., подобными целями задаются и канадские реформаторы. В 1984 г. правительство лидера канадских консерваторов Брайана Малруни начинает преобразования в экономике страны. Комплекс мероприятий, осуществленных в канадской экономике в середине 1980-х гг., напоминал основные программы *«рейганомики»* в США. Реформы проводились в духе философии свободного предпринимательства и включали дерегулирование и приватизацию в экономике, налоговую реформу, стимулирование капиталовложений.

Необходимость реформ диктовалась тем, что традиционно роль государства в канадской экономике была велика. Под контролем государства находились практически все ключевые отрасли (добывающая промышленность, инфраструктура). В 1945-84 гг. позиции государства еще более укрепились. Государство стало основным производителем товаров и услуг, в его ведении находились электроэнергетика, транспорт, связь. В рамках кейнсианской доктрины вмешательства в экономику в 1960-70-е гг. проводилось активное антициклическое регулирование. Государство занималось структурной перестройкой экономики, развивая отрасли обрабатывающей промышленности.

Проводилась политика «канализации» экономики, что предполагало усиление позиций национальных производителей и ограничение доступа в Канаду иностранного капитала. Тем не менее, к началу 1980-х гг. оптимальные пределы государственного вмешательства в экономику были значительно нарушены, и государственная политика становилась все менее и менее эффективной. В частности, государственные финансы оказались под жестким

прессингом громадных дефицитов бюджетов федерального правительства и провинций.

Первые результаты канадских неоконсервативных реформ по степени их влияния на экономику оказались довольно скромными. Однако с 1989 г. между Канадой и США вступает в действие новое соглашение о свободной торговле, и Канаде приходится считаться с благоприятным климатом ведения бизнеса в США. В 1990-е гг. в стране начинается реальный демонтаж прежнего механизма государственного регулирования экономики. Широкий размах приобретает приватизация, в ходе которой федеральное правительство передало руки частного бизнеса крупные предприятия обрабатывающей и нефтегазовой промышленности, воздушный и железнодорожный транспорт, связь. В массовом порядке прошла приватизация портов, припортовых сооружений и аэропортов. Правительства провинций распродали телекоммуникационные компании и предприятия электроэнергетики, частные компании все активнее проникали и в сферу социальных услуг. Программы по дерегулированию фактически ликвидировали субсидии на транспорте и в сельском хозяйстве.

Последствием приватизации и дерегулирования стало значительное снижение государственных расходов, что отразилось и на сокращении объема государственных инвестиций, начиная с 1993 г. Кредитно-денежная политика федерального правительства в 1990-е гг. сменила свой приоритет с антициклического регулирования на сдерживание инфляции и оздоровление государственных финансов (ликвидация дефицита государственного бюджета и сокращение государственного долга).

Эпоха 1990-х гг. стала периодом глубоких перемен в канадской экономике. Экономика Канады, как известно, представляет собой экономику открытого типа и сильно ориентирована на внешние рынки. Канада испытала на себе влияние процессов глобализации в мировой экономике, особенно интеграцию в Североамериканском регионе. В 1994 г. к соглашению о свободной торговле между США и Канадой присоединилась Мексика, таким образом, образовалась

Североамериканская Зона Свободной Торговли (НАФТА). НАФТА поставила новые условия перед экономическим развитием Канады: во-первых, сняты барьеры для конкуренции иностранных производителей из США и Мексики на канадском рынке; во-вторых, канадским производителям открылись широкие возможности выхода на рынки США и Мексики.

Тем не менее, начало 1990-х гг. было для канадской экономики не слишком удачным. В 1990-91 гг. произошел спад, темпы роста ВВП составили в 1990 г. - 0,2%, а в 1991 г. - 1,7%. Оживление началось с 1992 г. и вплоть до 1995 г. было довольно медленным. Движущей силой подъема канадской экономики стала внешняя торговля в рамках НАФТА, однако, устойчивого роста спроса на внутреннем рынке не наблюдалось. Только с 1997 г. наметилось расширение внутреннего спроса.

Нужно также отметить, что в 1993 г. консерваторов сменяет либеральная партия во главе с Жаном Кретьеном, ставшим премьер-министром страны, а в 1997 г. на всеобщих парламентских выборах победу опять одерживают либералы. Правительство Ж. Кретьена вносит коррективы в экономический курс страны, в результате чего после ряда нестабильных лет экономика начинает идти в гору. Намечается даже финансовая стабилизация, значительное улучшение положения в сфере государственных финансов, хотя отношение дефицита государственного бюджета к ВВП достигало 6% (самый высокий показатель в 07), а только федеральный государственный долг соответствовал 500 млрд. долл. (свыше 70% годового ВВП). Рост деловой активности также сдерживали высокие процентные ставки.

С 1994 г. либеральное правительство воплощает в жизнь долгосрочную программу ликвидации бюджетного дефицита, значительно сокращая государственные расходы и сохраняя стабильные ставки налогов, установленные еще в ходе реформы 1988 г. Уже в следующем году бюджетный дефицит впервые за 20 лет сокращается, а в 1998 г. полностью ликвидируется. Канаде первой из стран Большой семерки удалось справиться с дефицитом федерального бюджета. Одновременно происходит оздоровление финансов

провинций. Даже притом, что федеральные трансферты регионам сохранились, семь из десяти провинций ликвидировали дефицита своих бюджетов. В настоящее время ожидается, что фискальный дивиденд (превышение поступлений над расходами) будет использован правительством для дальнейшего сокращения уровня налогообложения и ликвидации государственного долга.

Внесение корректив в налоговую политику Канады давно стоит на повестке дня. Несмотря на невысокий уровень фискального пресса в экономике (налоги составляют в Канаде 36% величины ВВП, в то время как в среднем по странам ОЭСР эта величина равняется 38%), налоговый климат страны менее благоприятный, чем в соседних Соединенных Штатах. Особенная ощутима разница в индивидуальном подоходном налогообложении и в косвенных налогах на предметы потребления. Так, прямые налоги на среднюю заработную плату составляют в Канаде 46%, а в США - менее 30%. С 1991 г. в Канаде действует федеральный косвенный налог на товары и услуги. Высокие налоги на доходы физических лиц становятся серьезным препятствием для дальнейшего притока в Канаду высокооплачиваемых специалистов, а сами канадцы предпочитают искать налоговые убежища в США или других странах Содружества Наций (в Австралии, Новой Зеландии). Тем не менее, население получает отвысоких налогов отдачу в виде бесплатного здравоохранения, что немаловажно, и недорогого высшего образования (федеральное правительство на 50% покрывает расходы высшей школы, кроме того, университеты находятся под заметной протекцией провинций). Хотя реформы по снижению налогов населения начались было в канадских провинциях, в настоящее время только в провинции Онтарио индивидуальное подоходное налогообложение снизилось, а другие провинции возвратили ставки налогов к прежнему уровню.

Уровень налогообложения компаний в Канаде также от 4% для предприятий обрабатывающей промышленности до 12,5% в сфере услуг превышает налоговые ставки в США. В результате многие частные предприниматели предпочитают вести свой бизнес в США, что отрицательно

сказывается на потенциале канадской экономики. Очевидно, что фискальный дивиденд наиболее целесообразно было бы использовать на снижение налогообложения компаний.

Государственный долг в Канаде, который в 1995 г. составлял 107% ВВП, и по этому показателю в 07 было хуже только положение Италии, в результате проводимых реформ (приватизация, дерегулирование) стал снижаться (в 1997 г. - уже 102%). Ликвидация дефицита бюджетов всех уровней отменила необходимость широкомасштабных заимствований, а со снижением уровня долга расходы по его обслуживанию (до 28% всех федеральных расходов в 1998 г. против 15% в середине 1970-х гг.) также должны сократиться. Если в ближайшее время правительству удастся радикально сократить уровень государственного долга, то можно будет возвратиться к корректировке налоговой политики в части индивидуального подоходного и корпоративного обложения.

Оптимистическому настрою реформаторов может помешать разве что проблема старения населения страны. Старение поколения нынешних «бэби-бу-меров» влечет за собой рост пенсионных и медицинских расходов государства, следовательно, в долгосрочной перспективе положение в сфере государственных финансов Канады не сможет радикально улучшиться.

С 1997 г. либеральное правительство Канады осуществляет новую стратегию развития. По мнению премьер-министра Ж. Кретьена самые трудные времена в современной истории Канады уже позади. Удалось справиться с первоочередными задачами: разгосударствить экономику, сократить уровень государственного долга и дефицита бюджетов всех уровней. Напуганное возможностью отделения Квебека правительство пошло на децентрализацию управления, предоставив провинциям значительные полномочия. Начался рост в экономике, увеличились доходы населения, возрастает конкурентоспособность канадских товаров. Однако позиции правительства были снижены в социальной сфере, и, как заявляет Ж. Кретьен, «пора вновь делать инвестиции в стратегически важных отраслях». До 50% фискального

дивиденда должно пойти на финансирование новых федеральных программ, таких как увеличение ассигнований в сферу образования, НИОКР (федеральное правительство берет на себя около 20% всех расходов в данной сфере), на социальные проекты по уходу за больными и престарелыми, специальные медицинские программы для коренного населения Канады, на поддержку малообеспеченных семей с детьми (около 2,5 млн. человек).

Вовсе не прочь воспользоваться благоприятной финансовой ситуацией и военные. Министерство обороны страны выступает за закупки новой военной техники, в частности вертолетов, лоббируют свои интересы и другие ведомства. Не случайно, что министр финансов П. Мартин выступает за строгий контроль над расходами и жестком соблюдении графика сокращения государственного долга.

Итогом реформ в канадской экономике, проводящихся с середины 1980-х гг., стало ее общее оздоровление и значительное улучшение в сфере государственных финансов. Основные достижения неоконсервативных и либеральных реформаторов следующие:

- разгосударствление экономики, широкомасштабная приватизация и либерализация важнейших отраслей добывающей промышленности и инфраструктуры;
- дерегулирование, ликвидация прямых субсидий в сельском хозяйстве и на транспорте;
- сбалансированный федеральный бюджет и ликвидация бюджетного дефицита в большинстве провинций;
- сокращение государственного аппарата: численность государственных служащих уменьшилась на 40 тысяч человек;
- создание новых прогрессивных секторов экономики и расширение числа занятых в частном бизнесе.

В результате удалось трансформировать роль государства в экономике, отказаться от прямого производства государством товаров и услуг и перейти к координирующей и направляющей функции государственного управления в

важнейших сферах экономики и социальной жизни, равноправного партнерства государства и частного бизнеса. Успехом можно считать и победу над квебекским сепаратизмом, разграничение полномочий между федеральным центром и провинциями. Большая часть программ, осуществляемых либеральным правительством, отвечает интересам среднего класса Канады, но есть и определенное недовольство сокращением государственных расходов, дерегулированием и коммерциализацией социальной сферы у канадцев с низким уровнем доходов. Поэтому еще одной пока полностью нерешенной задачей остается проблема достижения социального согласия и консолидации общества.

Структура канадской экономики следующая: доля сельского хозяйства в ВВП - 3,1%, промышленности - 30,7% (в том числе обрабатывающей промышленности - 22,1 %), а на долю сферы нематериального производства приходится 66,2% ВВП.

Сельскохозяйственное производство преобладает в континентальной части страны, в провинциях Саскачеван, Манитоба и Онтарио. Основу составляют зерновые культуры - пшеница, кукуруза. Интересно, что определенную часть фермеров составляют выходцы из бывшего СССР - канадцы украинского происхождения. В провинциях Британская Колумбия, Новая Шотландия, Ньюфаундленд большое народнохозяйственное значение имеет рыболовство и добыча морепродуктов.

В промышленности совсем недавно приоритет имели т.н. «ресурсные» отрасли: нефтяная, газовая и лесная промышленность. В настоящее время из-за падения мировых цен на сырьевые товары и снижения спроса на них на первый план в промышленном развитии выходят следующие наукоемкие отрасли:

- производство электронного и электротехнического оборудования;
- производство средств телекоммуникаций;
- фармацевтическая промышленность;
- производство промышленного оборудования;

- индустрия новых конструкционных материалов (полимеры, пластмассы и синтетические материалы).

Возрастают также объемы производства автомобилей (автомобильная промышленность Канады базируется на основе зарубежных филиалов и дочерних компаний американских и японских фирм), материалов для строительной промышленности, набирает обороты химическая промышленность. Ведущей отраслью экономики является и транспортное машиностроение: выпуск строительных машин (экскаваторов, машин для прокладки тоннелей), авиатехники.

Бурный рост переживает канадская компьютерная индустрия, производство другой офисной оргтехники. Ориентир в промышленной политике Канады был взят на трудосберегающие технологии, автоматизацию рабочих мест, сокращение удельных издержек на рабочую силу.

Бурное развитие канадской обрабатывающей промышленности стимулирует рост внутреннего спроса, начавшийся с 1996 г., причиной которого было, в том числе и удешевление кредита. В 1997 г. был зарегистрирован рекордный, за предшествующие 14 лет, рост частных капиталовложений (на 14%). Рост инвестиций в машины и оборудование составил 20%. До 40% всех инвестиций направлялось в компьютерную отрасль. Несколько скромнее - всего порядка 5% - был рост потребительского спроса.

В добывающей промышленности Канады по-прежнему большое значение имеют нефтегазовая промышленность, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленности.

Сфера услуг Канады тоже переживает бурный рост. Темпы роста ВВП в сфере услуг в 1997 г. составили 3,4%. Особенно успешно развивались следующие отрасли нематериального производства:

- оптовая торговля;
- бизнес-услуги для предпринимательского сектора;
- гостиничное хозяйство;
- общественное питание;

- сфера телекоммуникаций.

Оживление здесь связывается с отказом государства от непосредственного участия в производстве товаров и услуг, что дало дополнительные стимулы развития частной индустрии услуг. Объем услуг государственных учреждений, в частности, образовательные и управленческие услуги, был значительно уменьшен.

Сокращение госсектора Канады отразилось на состоянии **рынка труда**. После увольнения государственных служащих возникли значительные сложности с их трудоустройством в частном секторе. В настоящее время уровень безработицы в Канаде более чем в два раза превышает уровень США (для Канады этот показатель составляет порядка 9%). Фактическая же безработица в Канаде существенно выше. Так, ее доля среди молодого трудоспособного населения в возрасте 15-24 лет достигает 25%. Положение на рынке труда несколько улучшается за счет создания новых рабочих мест в частном секторе, особенно много вакансий имеется в сфере розничной торговли и услуг, однако ситуация на рынке труда Канады пока далека от идеальной.

Положительной тенденцией на рынке труда Канады является рост индивидуальной занятости. Так, если в США в период с 1989 по 1997 гг. при общем росте рынка труда на 10,4% рост индивидуальной занятости населения составил 12%, то соответствующие показатели Канады за этот же период составили 6,5 и 80%. Объяснение быстрого роста индивидуальной занятости населения Канады состоит в том, что быстрорастущие ставки индивидуального подоходного налогообложения делают такую занятость более привлекательной, поскольку можно воспользоваться специальными вычетами для предпринимателей и увеличить величину необлагаемого дохода. Кроме того, в 1990-е гг. в Канаде создано много новых рабочих мест для самодельного населения в высокооплачиваемых сегментах бизнеса, здравоохранении и образовании.

Характеризуя **внешнюю торговлю** Канады, можно отметить чрезвычайную важность внешнеэкономических связей для развития страны. Мы уже отмечали, что по уровню вовлеченности в международную торговлю Канада стоит в Большой семерке на первой позиции. В 1996 г. доля экспорта в ВВП составила 37%, а темпы роста этой доли весьма высокие - около 9% в год. Одновременно с этим растет зависимость канадской экономики от внешних факторов, от спроса на канадскую продукцию на внешнем рынке.

В настоящее время Канада пользуется благоприятной для нее конъюнктурой на мировых товарных рынках: продолжающийся экономический подъем в США и странах Европы создает спрос на канадскую продукцию, особенно на инвестиционные товары. Прирост канадского экспорта в середине 1990-х гг. составил около 20%. Кризис в азиатском и латиноамериканском регионах в конце 1990-х гг. несколько ослабил позиции канадских производителей на рынках этих стран, но с окончанием кризиса в 1999 г. можно ожидать новой волны канадского экспорта. Некоторые опасения для дальнейшего роста экспорта можно ожидать от повышения курса канадского доллара, тесно связанного с американским, ввиду зависимости экономики Канады от американской экономики, по отношению к валютам европейских и азиатских стран. Тем не менее, большая часть канадского экспорта (около 85%) поступает на рынок США, перспективы развития которого пока весьма оптимистические. В частности, Канада экспортирует в США:

- около 80% производимых автомобилей;
- 65% продукции легкой промышленности; .55% резины;
- 50% электрооборудования;
- 50% стали и промышленного оборудования;
- около половины продукции целлюлозно-бумажной промышленности.

Канада также является крупнейшим поставщиком сырой нефти в США, около половины всей канадской нефти и газа поступает в Соединенные Штаты. Кроме того, по объему двустороннего обмена товарами и услугами США и Канада являются крупнейшими внешнеторговыми партнерами в мире.

По данным ВТО в 1998 г. Канада находилась на 7 месте как экспортер и импортер товаров (4% мирового товарного экспорта и 3,7% мирового импорта). Торговый баланс Канады положителен, его сальдо составляет 9,3 млрд. долл. По экспорту-импорту коммерческих услуг позиции страны несколько хуже. Канада стоит на 12-й строчке в рейтинге мировых экспортеров услуг (2,2% мирового экспорта), а по импорту услуг занимает 8-е место (2,7 %). Баланс по торговле услугами отрицательный, его дефицит составляет 6 млрд. долл. Общий баланс по торговле товарами и услугами у страны, таким образом, положителен, его сальдо - 3,3 млрд. долл.

Структура канадского экспорта такова:

- машины и оборудование (в том числе компьютеры и телекоммуникационное оборудование) - 22%;
- автомобили - 24%;
- промышленные товары - 18%;
- древесина и продукция целлюлозно-бумажной промышленности - 14%;
- энергетические товары - 8%;
- продукция сельского хозяйства и рыболовства - 8%;
- товары потребительского назначения - 3%.

Можно отметить, что, несмотря на исторически сырьевую ориентацию экономики, доля готовых изделий в товарном экспорте преобладает.

Географически кроме США (83%) канадский экспорт распределяется также по таким странам и регионам как Европейский Союз (4,5%, в том числе Великобритания - 1,5%) и Япония (4,5%).

Товарная структура канадского импорта следующая:

- машины и оборудование - 34%;
- автомобили - 22%;
- промышленные товары - 20%;
- потребительские товары - 11%;
- сельскохозяйственная продукция и рыба - 6%;
- энергетические товары - 3%;

- древесина и целлюлозно-бумажная продукция - 1 %. Около 75% канадского импорта приходится на долю США, 9% поступает из стран Евросоюза и 4% - из Японии.

Внешнеторговая стратегия Канады построена на участии страны как в процессе глобализации мировой экономики (участие в Большой семерке, ВТО), так и на региональной ориентации развития (большая часть внешней торговли приходится на США). Многие экономисты склонны полагать, что пик в развитии внешней торговли Канады уже пройден, и поддерживать прежние темпы роста экспорта будет довольно трудно. Уже начиная с 1996 г. наметилась тенденция к плавному сокращению экспорта. Соответственно и экономическая ситуация в открытой экономике Канады должна вскоре претерпеть изменения. Резервы роста теперь следует искать в увеличении потребления на внутреннем рынке. Канаде просто удалось удачно воспользоваться краткосрочными эффектами образования Североамериканской Зоны Свободной Торговли и сравнительно низким курсом канадского доллара в середине 1990-х гг.

Канадская модель развития интересна еще и тем, что страна находится в очень большой зависимости от экономических успехов в США. Пока американская экономика растет, и пределы этого роста не проявились, канадская экономика также будет идти в одной упряжке с США. А как только в экономике США возникнут трудности, пострадает и Канада. Несмотря на такие прочные узы экономического развития, во взаимоотношениях США и Канады случаются и конфликты: так, в США к канадской стали и пшенице довольно часто применяют антидемпинговые пошлины, не выгоден Канаде и запрет США на развитие торгово-экономических связей с Кубой, и канадские компании частенько его нарушают.

6.3. Экономика ФРГ

ФРГ по праву называют одним из «локомотивов» мировой экономики. По уровню экономического развития, величине экономического потенциала, доле в мировом производстве, степени вовлеченности в международное разделение

труда и другим важнейшим критериям она относится к числу наиболее высокоразвитых государств мира, входит в так называемую «большую семерку». По общему объему ВВП (ее доля в ВВП мира в 1997 г. — 4,6%) и по величине промышленного производства ФРГ занимает 4-е место в мире (после США, КНР, Японии), по среднедушевому показателю ВВП Германия входит в первую десятку стран мира.

ФРГ — наиболее мощная промышленная держава Западной Европы. В этом регионе она занимает первое место по величине населения — около 81 млн чел. и третье — по территории — 356,9 тыс. кв. км (после Франции и Испании). ФРГ тесно связана с мировым хозяйством. Она мало уступает США — крупнейшей торговой державе мира — по объему внешней торговли, хотя ее экономический потенциал почти втрое меньше. Доля ФРГ в мировом экспорте составила в 1997 г. 10%, а по величине внешнеторгового оборота (совокупная стоимость экспорта и импорта) Германия находится на втором месте в мире после США. Она является также одним из крупнейших экспортеров и импортеров капитала. Германия была одним из инициаторов создания в 1957г. Европейского экономического сообщества (ныне — Европейский Союз) и в настоящее время выступает за углубление и расширение международной экономической интеграции на европейском континенте.

По качественным характеристикам национальной экономики (уровень производительности труда, капиталоемкость и наукоемкость производства и др.) ФРГ также занимает одно из первых мест в мировом хозяйстве.

Факторы экономического развития

ФРГ относится к тем странам мира, которые, не располагая большими запасами полезных ископаемых и особо благоприятными условиями для сельскохозяйственного производства, сумели добиться национального экономического успеха благодаря использованию таких факторов экономического роста, как достижения научно-технического прогресса,

высокое качество «человеческого капитала», активное участие в мировых хозяйственных связях, разумная внутренняя экономическая политика.

Численность населения Германии неоднократно менялась на протяжении XX века. Большие человеческие потери страна понесла в результате первой и особенно второй мировых войн. Однако в результате второй мировой войны и связанных с ней изменений в политическом строе и границах многих государств в Германию переселились немцы из других стран Европы. В начале 60-х гг., когда занятость населения в Западной Германии в результате высоких темпов экономического роста достигла предельного уровня, и страна стала испытывать нехватку рабочих рук, в ФРГ стали приглашать так называемых «гастарбайтеров» — рабочих-иностранцев из менее развитых стран, численность которых быстро росла. Более высокие заработки и более комфортные условия жизни и труда в Германии превратили ее в центр притяжения иммигрантов из Италии, Югославии, Греции, Турции. В конце 80—начале 90-х гг. начался приток этнических немцев из Советского Союза, Польши, Румынии. В результате в начале 90-х гг. число иммигрантов достигло 6,5 млн. чел., что составило более 8% от общей численности населения. Иммиграция и объединение ФРГ и ГДР увеличили число жителей ФРГ до 81 млн. чел.

В течение длительного периода послевоенного развития в ФРГ поддерживался высокий уровень *занятости населения*, что было следствием, с одной стороны, высоких темпов экономического роста, а с другой — активной политики занятости, которая является важной частью социально-экономической политики государства. В последние же несколько лет проблема безработицы выдвинулась в центр социально-экономической жизни страны: в 1997 г. уровень безработицы превысил 11% трудоспособного населения (свыше 4 млн. чел.). Особенно высока безработица в Восточной Германии (17,7%).

Рост безработицы в ФРГ вызывается многообразными факторами как циклического, так и структурного характера. Естественное снижение уровня занятости во время циклических спадов продолжается и после их прекращения

из-за структурной адаптации хозяйства к изменению условий конкурентной борьбы на мировых рынках. Наиболее чувствительной к колебаниям деловой активности оказалась производственная сфера, особенно обрабатывающая промышленность, где идет интенсивная структурная перестройка. Изменение отраслевой структуры связано со значительными передвижками рабочей силы между отдельными отраслями, массовыми увольнениями из неперспективных производств. Свою лепту в рост безработицы вносит конверсия военной промышленности и интенсивное сокращение вооруженных сил.

Для ФРГ типично *высокое качество «человеческого капитала»*, которое определяется образовательным уровнем, профессиональной структурой, социальным составом, состоянием здоровья, способностью к восприятию нововведений. В условиях НТР, когда произошла интеллектуализация труда и повысились требования к квалификации и образовательному уровню работников, доля квалифицированных рабочих в ФРГ — одна из самых высоких в мире и составляет около 50%. Большое значение в стране придается среднему и высшему образованию, медицинскому обслуживанию, системе профессионального обучения.

Весьма важным фактором экономического развития выступает для ФРГ *научно-технический прогресс*. Германия обладает развитой базой научных и технических знаний, начало которой было положено еще в XIX в. Она имеет давнюю традицию осуществления научных исследований на уровне мировых стандартов, особенно в таких отраслях как химия, оптическая физика, металлургия, медицина др. Достижения в научных исследованиях дают германским компаниям большие преимущества в конкуренции. Германские промышленные фирмы владеют большим числом патентов, чем фирмы остальных западноевропейских стран ЕС, вместе взятые, уступая, впрочем, американским и японским. Тем не менее, технологический баланс ФРГ (соотношение платежей и поступлений от торговли лицензиями) с послевоенного времени отрицателен, что связано со значительным импортом технологий дочерними компаниями иностранных ТНК, расположенных в ФРГ.

Собственно немецкие фирмы имеют положительное сальдо технологического баланса.

По величине затрат на НИОКР в ВВП (около 3%) и по их абсолютной величине ФРГ входит в первую пятерку стран мира. Такой результат был достигнут не сразу. Как и Япония, после второй мировой войны ФРГ не тратила много средств на собственные научные исследования, большая часть технологий приобреталась на зарубежных рынках. В последние же десятилетия политика в отношении научных исследований и опытно-конструкторских разработок (НИОКР) сделала резкий поворот в сторону укрепления собственного научного потенциала. Государство взяло на себя заботы об осуществлении большей части фундаментальных исследований, участии в межгосударственных научных программах в рамках Европейского Союза, о стимулировании НИОКР в малом бизнесе. Активное содействие научно-техническому прогрессу способствует поддержанию на высоком уровне конкурентоспособности немецких товаров.

С точки зрения *обеспеченности природными ресурсами* ФРГ нельзя отнести к числу богатых стран. Она располагает немногими видами топлива и сырья. К их числу относятся каменный и бурый уголь, калийная соль, небольшие запасы железной руды, легирующих и цветных металлов. Подавляющая часть топлива — нефти и газа, а также атомного сырья ввозится из-за рубежа.

Природно-климатические условия ФРГ весьма разнообразны. Ее характерной чертой является высокая степень освоенности территории. 90% населения страны проживает в городах.

Особенности национальной экономической модели

Своеобразие ФРГ заключается в том, что послевоенное экономическое устройство Германии было сформировано в соответствии с неолиберальной концепцией *«социального рыночного хозяйства» (СРХ)*, возникшей как альтернатива тоталитарной экономике фашистской Германии. Эта концепция была воплощена в жизнь под руководством послевоенного министра

экономики, а позднее канцлера ФРГ, *Людвига Эрхарда*. В основу экономической политики Л. Эрхарда были положены идеи ученых «Фрайбургской школы» (университета г. Фрайбурга), так называемый «ордолиберализм», прежде всего В.Ойкена и В. Репке, которые были сторонниками свободной рыночной экономики, и идея «*социальной рыночной экономики*», которую пропагандировал А. Мюллер-Армак и которая предусматривала необходимость выравнивания с помощью государственной политики чрезмерных различий в доходах отдельных слоев населения и развития системы государственной социальной защиты, вносящих некоторый элемент справедливости в рыночную экономику. Обе школы имели следующие общие черты.

- Они придерживались основной идеи рыночной экономики — частная собственность на средства производства, свободная конкуренция и свободное ценообразование обеспечивают оптимальное использование производственных ресурсов и, следовательно, наиболее полное удовлетворение потребностей населения.

- Они исходили из необходимости активной экономической роли государства, которое, обеспечивая основные экономические свободы гражданам, берет на себя ответственность за организацию денежного обращения, борьбу с экономическими кризисами, обеспечение социальной справедливости, создание равных условий для конкуренции и недопущение монополизации экономики.

Основой этой политики стали следующие принципы: *государство непосредственно не занимается регулированием хозяйственных процессов*, но оно устанавливает правила («рамочные условия»), по которым в условиях *свободной конкуренции* действуют частные хозяйственные субъекты. Для обеспечения такого экономического порядка необходимы дееспособная, в основном не подверженная государственному влиянию, система цен; стабильность денежного обращения; открытые рынки, т.е. свободный доступ на рынок отечественных и иностранных контрагентов; частная собственность;

нормы ответственности и свобода заключения договоров; стабильность экономической политики в стране. Эти принципы должны были дополняться сильной социальной политикой государства, чтобы смягчить социальную несправедливость, порождаемую рыночными отношениями.

Таким образом, старые либеральные идеи свободного рынка были дополнены новыми: об ответственности государства за решение социальных проблем, что позволило назвать эту политику неолиберализмом, т.е. новым либерализмом.

Эта политика показала свою высокую эффективность и привлекательность для населения. Огромные трудности в экономике послевоенной Германии как бы «подсказывали» необходимость централизованного регулирования хозяйственной жизни, передачи основных средств производства в руки государства. К тому же, в странах-победительницах в то время были популярны кейнсианские идеи, обосновывавшие государственное вмешательство в экономику, а в самой Германии, привыкшей за годы фашистской диктатуры к жесткому управлению, либеральная рыночная экономика ассоциировалась с лишениями в период существования Веймарской республики (1918—1933 гг.), на который пришлись разруха после первой мировой войны и «великая депрессия» 1929—1933 гг.

За пятидесятилетний период осуществления принципов социального рыночного хозяйства экономика ФРГ *четырежды переживала спад*. К началу 60-х гг. исчерпали себя благоприятные факторы послевоенного экономического развития, сочетание которых позволило ФРГ достичь в 50-е гг. наивысших среди развитых стран темпов роста и сгладить циклические колебания. Как следствие, уменьшается доля ФРГ в мировом промышленном производстве, накапливаются внутренние противоречия, вылившиеся в 1966—1967 гг. в *первый циклический кризис перепроизводства* и одновременно структурный кризис, который поразил ряд традиционных отраслей западногерманской экономики.

Следствием циклического спада стал кризис экономической доктрины и экономической политики государства: *неолиберальная политика уступила место неокейнсианству.*

Для экономической политики это означало *усиление государственного регулирования на макроэкономическом уровне.* Впервые в истории ФРГ стали разрабатываться долгосрочные программы экономического развития, осуществляться финансовое планирование. Согласно концепции *«глобального регулирования»*, принятой в 1967 г. в связи с экономическим кризисом, цели государственной экономической политики символизировались *«магическим четырехугольником»*, который включал *равномерный и постоянный рост экономики при полной занятости, стабильности цен и равновесии платежного баланса.* Центральное место в обеспечении глобального регулирования отводилось инструментам финансовой и кредитно-денежной политики. С принятием в 1967г. Закона о содействии стабилизации экономики и экономическому росту государственная экономическая политика стала подразделяться на *краткосрочную (антициклическую), средне- и долгосрочную (структурную), связанную с прогнозированием и программированием.*

70-е гг. вошли в историю ФРГ как период валютных потрясений, высоких темпов инфляции и феномена stagflation (сочетание инфляции и спада). *Кризис перепроизводства 1974-1975 гг.,* наиболее глубокий в истории ФРГ, поразил все отрасли западногерманской экономики, вызвал сокращение ВВП на 5%, промышленного производства на 12%, внутренних частных инвестиций на 18,5%. Резко возросло число банкротств, подскочили показатели инфляции, массовый характер приобрела безработица. Циклический спад сопровождался мировым энергетическим кризисом и структурным кризисом ряда отраслей хозяйства. Особую тяжесть протеканию этого спада придавало то обстоятельство, что он случился одновременно (синхронно) в большинстве развитых и многих развивающихся странах.

В 1980—1982гг. экономика ФРГ испытала *третий экономический кризис,* в ходе которого наиболее ярко проявилось переплетение циклического

перенакопления капитала с долгосрочными факторами ухудшения условий воспроизводства: структурными диспропорциями, удорожанием энергоносителей и сырья на мировых рынках, замедлением темпов роста производительности труда, падением нормы прибыли, финансовыми трудностями компаний. По стране прокатилась волна банкротств, особую остроту приобрела проблема безработицы, упали реальные доходы населения. В эти годы ухудшились и внешнеэкономические позиции ФРГ: обострение конкуренции, снижение конкурентоспособности западногерманских товаров, отставание в экспорте наукоемкой продукции по сравнению с США, Японией и некоторыми другими странами, повышение курса марки вызвали внешнеторговые трудности. Все это означало кризис хозяйственного механизма, основанного на кейнсианских рекомендациях. Он обусловил смену правительства осенью 1982 г. и глубокие изменения в концепции и практике государственного регулирования экономики: *был осуществлен новый поворот в экономической политике*. Однако если в США и Великобритании в это время утвердилась неоконсервативная (либеральная) модель экономики, то в ФРГ — ее «смягченный» вариант.

Одной из важных составляющих нового экономического курса стала кампания *приватизации государственного сектора*. Она рассматривалась как важный фактор укрепления рыночных сил, способ решения проблем занятости, экономического роста и упорядочения государственных финансов. Благодаря новой политике удалось добиться снижения доли государства в ВВП, сократить бюджетный дефицит, снизить уровень инфляции, добиться умеренных темпов экономического роста. Приватизация государственной собственности в ФРГ проходила в форме снижения доли государства в акционерном капитале компаний при сохранении в ряде случаев преобладающего влияния государства, т.е. возможности осуществлять регулирующие функции. Процесс приватизации затронул не только промышленные компании, но и государственную собственность в сфере инфраструктуры, в частности, в

области транспорта, связи, коммунального хозяйства. Например, в 1996г. была приватизирована немецкая телекоммуникационная компания «Дойче телеком».

Важной частью неоконсервативной политики государства в 80-е гг. стала *налоговая реформа*. В ходе ее реализации были снижены прямые налоги на прибыль компаний и на доходы граждан, зато косвенные налоги возросли. Дополнительная нагрузка на федеральный бюджет в связи с объединением Германии потребовала повышения некоторых налогов и в 90-е гг.

С кризисом 1992—1993 гг., одним из самых глубоких за послевоенную историю страны кризисов, ставшим своеобразным завершением очередного этапа циклического развития экономики, объединенная Германия справилась, опираясь на те же инструменты модели социального рыночного хозяйства, которые использовались в 80-е гг. В то же время этот кризис выявил проблемные сферы, где определенные элементы концепции СРХ требуют своего реформирования. В первую очередь это касается структурной безработицы, которая продолжает оставаться на высоком уровне.

Когда в 1990 г. состоялось объединение Германии, Западная Германия встретила его хорошо подготовленной в экономическом и финансовом отношении. В конце 80-х гг. ее народное хозяйство характеризовалось устойчивым состоянием государственных финансов, значительным положительным сальдо платежного баланса по текущим операциям, высоким объемом чистых зарубежных активов и стабильной валютой. Опираясь на такую основу, удалось осуществить объединение без какой-либо угрозы внутренней стабильности.

Специфика процесса трансформации в новых федеральных землях заключается в том, что процесс демократизации и макроэкономической стабилизации начался там сразу же после того, как Конституция и принципы социального рыночного хозяйства ФРГ были распространены на территорию бывшей ГДР в соответствии с Договором между ФРГ и ГДР о создании валютного, экономического и социального союза и Договором о государственном объединении, которые вступили в силу 1 июля и 3 октября

1990 г. соответственно. В результате быстрого объединения (слияния) и включения ГДР в экономическое пространство Западной Германии на Восточную Германию были перенесены почти вся институциональная структура, правовые основы и законодательные нормы эффективно функционирующей политической и экономической системы ФРГ. В бывшей ГДР была сразу введена одна из наиболее сильных валют в мире — немецкая марка, развитая банковская система, управление финансами и т.п. Вслед за либерализацией экономики и достижением макроэкономической финансовой стабилизации последовало осуществление приватизации, закончившейся в основном к 1994 г., и постепенное изменение структуры хозяйства.

В новых федеральных землях удалось за сравнительно короткий, по сравнению с другими странами, срок решить многие задачи экономической трансформации, преодолеть экономический спад и выйти на стабильный экономический рост. В то же время резкость преобразований обусловила и множество проблем, особенно социальных:

заккрытие многих предприятий, не выдерживающих конкуренцию с западными производителями, рост безработицы. Негативные социальные и иные последствия возможно было смягчить при условии значительных трансфертов государственных финансовых средств из Западной в Восточную Германию, которые за период 1991—1998 гг. составляют в суммарном исчислении примерно 1,4 трлн нем. марок. Широкомасштабная финансовая и иная поддержка со стороны старых федеральных земель является важным преимуществом бывшей ГДР по сравнению с Россией и странами Центральной и Восточной Европы.

Тем не менее, процесс трансформации экономики Восточной Германии идет с немалыми трудностями. Проблема заключается в обеспечении там самоподдерживающегося роста, что делает необходимым, прежде всего, повышение конкурентоспособности восточногерманских предприятий путем снижения издержек на заработную плату на единицу продукции и стимулирования инновационной деятельности.

Отраслевая структура экономики

Промышленность. Формирование общества благосостояния — приоритетная цель экономической политики ФРГ. Уже в 50-е гг. в стране был достигнут высокий уровень жизни. С 80-х гг. в ФРГ осуществляется переход на интенсивный тип экономического роста. К настоящему времени ФРГ представляет собой типичное для развитых стран постиндустриальное общество, в котором созданы основы информационного общества. Тем не менее, Германия имеет некоторые отличия от других стран.

Эти отличия связаны с историческими особенностями страны. Встав на путь индустриализации позднее других западноевропейских стран и США — только после объединения в 1871г. — Германия уже в первое десятилетие XX в. опережала Англию по основным экономическим показателям. Особенно большим было ее преимущество в передовых по тому времени отраслях промышленности: химической и электротехнической. С тех пор для Германии характерна так называемая «сверхиндустриализация» — больший, чем в других развитых странах удельный вес промышленности в структуре национального хозяйства. В настоящее время вклад промышленности в создание ВВП составляет около 39%.

После второй мировой войны ФРГ первой из развитых стран вступила на путь *структурных преобразований своей промышленности*. Это было вызвано не только потребностями научно-технического прогресса, развитием международного разделения труда, но и специфическим фактором — расколом Германии на два самостоятельных государства и, как следствие, диспропорциями в структуре ее экономики. В послевоенный период быстрыми темпами развивалась обрабатывающая промышленность. Среди ее отраслей вперед выдвинулись такие, как химическая и нефтехимическая промышленность, металлообработка, машиностроение, электротехника, авиастроение, автомобилестроение, точная механика и оптика, обеспечивавшие другие отрасли экономики высококачественным оборудованием и материалами, а население — разнообразными потребительскими товарами.

Структура промышленного производства соответствовала наметившимся тенденциям в международном разделении труда и потребностям мирового рынка.

Кризис 1974—1975 гг. ускорил *сдвиги в отраслевой структуре экономики ФРГ*. На исходе 80-х гг. все явственнее стали обозначаться *новые процессы в накоплении капитала'*, высокие темпы роста новейших наукоемких отраслей, модернизация на новой технологической основе традиционных отраслей, усиление роли конкуренции как двигателя технического прогресса. Структурная перестройка происходит при существенном ухудшении условий самовозрастания капитала: напряженности на рынке труда, уменьшении нормы прибыли, снижении инвестиционной активности германских компаний. *Изменились направления инвестиций*, в настоящее время более 80% капиталовложений направляется на модернизацию и замену оборудования и только 20% — на расширение мощностей. В условиях острой конкуренции перед ФРГ встал *вопрос о снижении издержек производства* (в этом германские компании уступают своим соперникам из других стран), обновлении продукции, модернизации оборудования.

Одной из предпосылок высокой конкурентоспособности германских товаров является *обновление продукции*. Ведущим промышленным концернам ФРГ, благодаря быстрому воплощению результатов исследований в новейших продуктах (например, в медицинской технике, лекарствах и др.), удалось занять существенные позиции на мировых рынках. Но и в традиционных отраслях, предопределяющих экспортное «лицо» страны, имеются значительные технические достижения. Эти отрасли обладают рядом преимуществ для успешной внешнеэкономической экспансии. В частности, это:

- высокое качество производства и широкий ассортимент изделий;
- использование международных стандартов и в то же время готовность выполнять индивидуальные, уникальные заказы;
- пунктуальность в выполнении поставок;

- широкая сбытовая сеть и налаженное послепродажное обслуживание, а также соответствие другим критериям рынка высокой конкуренции.

Сельское хозяйство. Развитие сельского хозяйства ФРГ в послевоенный период характеризуется переходом к индустриальным методам производства, широким внедрением достижений НТП в сельскохозяйственную практику, повышением интенсивности, концентрацией производства и капитала, формированием агропромышленного комплекса.

Как и в других развитых странах, доля этого сектора в ВВП невелика (примерно 1,5%), однако, отрасль обеспечивает высокий уровень среднедушевого потребления продовольствия при относительно низкой доле затрат на него в структуре расходов населения. Несмотря на снижение занятости в сельском хозяйстве (с 20% от общего числа занятых в 1950г. до 3,2% в настоящее время) и сокращение обрабатываемых площадей, стабильный прирост производства способствовал повышению самообеспеченности экономики продукцией аграрного сектора. В отраслевой структуре сельского хозяйства животноводство преобладает над растениеводством.

Индустриализация аграрного производства особенно интенсивно проводилась в 50—60-е гг., была подготовлена активной инвестиционной политикой и превратила сельское хозяйство в *весьма капиталоемкую отрасль экономики*. Сельское хозяйство ФРГ отличается *высокой насыщенностью техникой*. По уровню механизации отрасли страна занимает первое место среди промышленно развитых стран.

С начала 80-х гг. в сельском хозяйстве Германии *усиливается действие интенсивных факторов*, что отражает общую тенденцию к переходу экономики *к ресурсосберегающему направлению технического прогресса*.

- Снизились закупки фермерами тракторов и зерноуборочных машин при одновременном увеличении их средней мощности.
- Возросло применение универсальных агрегатов.
- Все чаще сельскохозяйственные машины оборудуются микропроцессорной техникой.

- Высокими темпами растет применение удобрений, стимуляторов роста, химических средств защиты растений, позволяющих получать высокие урожаи независимо от погодных условий. Спрос на них поддерживается благодаря введению в фермерскую практику более эффективных средств, позволяющих снизить дозы их внесения на 1 га пахотной земли и, что очень важно, наносящих меньший ущерб природе и человеку.

- Одновременно быстро развиваются биологические способы защиты растений, растет применение органических удобрений, используются достижения генной инженерии в растениеводстве и животноводстве.

Все это позволяет в целом достичь высокой эффективности сельского хозяйства и снизить техногенную нагрузку на окружающую среду.

Для сельского хозяйства ФРГ характерен *процесс концентрации производства и капитала*:

- снижается общее число фермерских хозяйств, преимущественно за счет вытеснения мелких производителей;
- укрупняется средний размер фермы;
- увеличивается минимальный размер капитала, необходимый для организации хозяйства.

Однако уровень доходности крестьянского хозяйства в ФРГ существенно ниже, чем в других странах-партнерах по ЕС, за исключением Греции, Испании, Португалии.

Концентрация производства в сельском хозяйстве идет рука об руку с развитием так называемой *вертикальной интеграции* аграрного производства с несельскохозяйственными сферами в рамках агропромышленного комплекса. Вертикальная интеграция объединяет в один комплекс аграрное производство, отрасли, поставляющие средства производства для сельского хозяйства, а также транспорт, переработку сельскохозяйственной продукции, торговлю, общественное питание, кредитные учреждения, органы регулирования сельского хозяйства.

Сфера услуг. Несмотря на сохраняющуюся «сверхиндустриализацию», экономике ФРГ свойственно снижение в структуре ВВП и занятости населения доли материального производства и рост доли отраслей сферы услуг (на эту сферу приходится около 37% ВВП). Это связано, в частности, с научно-техническим прогрессом в материальном производстве (возрастает значение так называемых производственных услуг), ростом производительности труда в материальном производстве, возрастанием благосостояния и изменением структуры потребления населения, увеличением свободного времени и другими причинами, характерными для всех развитых стран. В то же время для Германии свойственна, как уже отмечалось, выраженная социальная направленность государственной экономической политики, активность государства в сфере образования, охраны окружающей среды, медицинском обслуживании, жилищном строительстве, социальном обеспечении, что также способствует росту значения сферы услуг в национальном хозяйстве. В настоящее время в разнообразных отраслях сферы услуг ФРГ занято около 53% населения, при этом наибольший удельный вес приходится на торговлю и транспорт (19%). Сфера государственного управления занимает около 15%.

Формы хозяйственной деятельности

Как и экономика любой другой развитой страны, экономика Германии *многоукладна*. И если раньше Германия долгое время считалась «классической страной картелей», то сейчас в ее хозяйственной системе присутствуют и конкурируют виды предпринимательства, основанные на различных формах собственности. Германская модель «социального рыночного хозяйства», опирающаяся на принципы конкуренции, гарантирует свободу предпринимательства и хозяйственной деятельности. Это так называемый конституирующий принцип СРХ, и он закреплён в Основном законе (Конституции) ФРГ. Поддержка конкуренции осуществляется через реализацию антимонопольного законодательства и стимулирование мелкого и среднего предпринимательства (малого бизнеса).

Предприятия малого бизнеса (т.е. мелкие компании с числом занятых до 10 чел. и средние — до 500 чел.) составляют сейчас в объединенной Германии более 99,8% от общего числа фирм. При этом на них приходится 2/3 рабочих мест и 4/5 ученических. Ежегодно сфера малого бизнеса производит 46% ВВП, 1/2 промышленной продукции, на нее приходится 44% валовых инвестиций и 40% товарного экспорта. Предприятия малого бизнеса можно встретить практически во всех отраслях и на всей территории страны. Например, в сфере услуг ФРГ занято 35% малых фирм.

Государство оказывает существенную поддержку малому бизнесу. Ее цель — уменьшить отрицательный эффект от конкуренции с крупными производителями, выигрывающими на эффекте от масштаба, а также помочь мелким и средним фирмам в преодолении хозяйственных трудностей. Государственная поддержка малому бизнесу направлена на мобилизацию его собственных резервов в целях повышения его эффективности и конкурентоспособности и выражается в законодательном обеспечении деятельности таких фирм, системе льготного кредитования и налогообложения, прямом бюджетном финансировании, размещении государственных заказов, информационном, маркетинговом и кадровом обеспечении деятельности малых предприятий. Кроме того, в Германии существует также система поддержки малого бизнеса в инновационной сфере.

Для германской экономики было и остается типичным сбалансированное сочетание крупных производителей — многоотраслевых концернов, таких как «Крупп», «Даймлер-Бенц», «Байер», «Маннесманн», «Тиссен» и др. — и мелких и средних предприятий. *Крупных фирм* в стране насчитывается немного, но их экономическая роль огромна. Они олицетворяют крупный капитал, под влиянием которого формируются основные пропорции в экономике, и являются гарантами стабильности, надежности, рентабельности хозяйства Германии.

Продукцию мирового уровня качества производят в Германии концерны «Байер», «БАСФ», «Хехст» (химия и фармацевтика), в электротехнике и

электронике — «Сименс» и «Бош», в тяжелом машиностроении продолжают лидировать «Тиссен», «Крупп», «Маннесманн», в автомобилестроении — «Даймлер-Бенц» и «фольксваген».

Однако по величине оборота и числу занятых крупнейшие компании ФРГ зачастую уступают аналогичным по классу концернам в других промышленно развитых странах.

Многие отрасли германской экономики отличаются *высоким уровнем концентрации и централизации капитала*. Так, доля 50 крупнейших концернов обрабатывающей промышленности в обороте всей обрабатывающей промышленности страны составляет около 30%, а ряда наиболее важных для германской экономики отраслей — электротехнической, химической, машиностроительной, автомобильной — еще больше. Германские банки, предприятия ряда отраслей обрабатывающей промышленности, страхования и других сфер занимают прочные позиции и в мировом масштабе. В пяти важнейших отраслях обрабатывающей промышленности мира германские компании входят в десятку крупнейших.

Большая часть крупных немецких компаний организована в традиционной для Германии форме обществ с ограниченной ответственностью (ГмбХ). Многие из них тесно переплетены через систему участия, личную унию, кредитные отношения.

Характерным для ФРГ является *контроль финансового рынка в лице банков над производственным сектором экономики*. Банки владеют значительными пакетами акций промышленных и других компаний, осуществляют доверительное (трастовое) управление акциями мелких совладельцев (акционеров) компаний, имеют своих представителей в наблюдательных советах компаний, получая право участвовать в принятии важнейших финансовых и инвестиционных решений. Банковский механизм контроля основан на прямом доступе к внутрифирменной информации и влиянии на производственную, финансовую, инновационную деятельность фирм.

Важное место в конкурентной структуре страны занимает *иностранный предпринимательский капитал*. В первые послевоенные годы существенных позиций в экономике ФРГ добились американские ТНК, дорогу которым проложила американская помощь по «плану Маршалла». Впоследствии, особенно с развитием западноевропейской интеграции, заметным стало присутствие в экономике Германии капитала стран-соседей и Японии.

Так, к началу 90-х гг. на долю американских компаний приходилось около 32% прямых иностранных инвестиций в германскую экономику, швейцарских и голландских — по 14%, английских — около 9% и японских — 7,5%. Из 30 крупнейших компаний ФРГ почти треть контролируются иностранным капиталом. Это — «Опель», «Юнилевер», «Дойче Шелл», «Ай-Би-Эм Дойчланд» и др.

Финансовый капитал страны представлен сросшимися между собой промышленными, банковскими и прочими компаниями, охватывающими все национальное хозяйство, — финансово-промышленными группами (ФПГ). Особенностью ФРГ является меньшее число таких групп по сравнению не только с США, но и с теми развитыми странами, экономика которых сопоставима по своим масштабам с германской. Это объясняется громадной концентрацией банковского капитала в руках трех гроссбанков: «Дойче банка», «Дрезднер банка» и «Коммерцбанка», вместе контролирующих около 4/5 акционерного капитала страны. Вокруг этих гроссбанков сформировались три главные финансовые группы. Их структуры частично переплетаются. Особенностью финансово-промышленных групп ФРГ является то, что в сравнении с другими странами они имеют менее четкие границы: можно назвать лишь совокупность компаний, образующих ядро той или иной ФПГ. Каждая из крупных компаний связана коммерческими, производственными, научно-техническими узами с сотнями компаний малого бизнеса. Между отдельными группами существуют многообразные связи: создаются совместные дочерние фирмы в сфере производства и внедрения перспективных

научно-технических разработок, координируются действия на рынке, происходит взаимообмен пакетами акций.

Особенности эволюции финансовых групп состоят в универсализации их деятельности и усилении международного характера их операций.

Важной особенностью финансового капитала ФРГ является существенная роль *союзов предпринимателей* в определении общей стратегии бизнеса. Во главе союзов предпринимателей, как правило, стоят представители крупнейших концернов и банков. Так, например, Федеральное объединение немецких союзов работодателей — головная организация частных предпринимателей — имеет своей задачей решение принципиальных социально-экономических проблем, выходящих за рамки отдельных отраслей и федеральных земель. Оно представляет интересы предпринимателей страны в отношениях с правительством, парламентом, профсоюзами, политическими партиями, общественностью.

Банковская система

Эффективность экономики ФРГ базируется на стабильной денежной и валютной системе. Немецкие кредитные учреждения занимают исключительно сильную позицию в общественной структуре страны.

В ФРГ существует в общей сложности около 49 тыс. банковских отделений, включая 4 тыс. самостоятельных кредитных учреждений, в том числе свыше 1 тыс. небольших и мелких банков с объемом деятельности менее 100 млн. немецких марок и около 45 тыс. филиалов. ФРГ входит в число стран мира с самыми плотными сетями банковских филиалов. В среднем, при населении 80 млн. каждое банковское отделение обслуживает около 1600 человек (по плотности банковских отделений Германия опережает Францию и Великобританию). В банковской системе ФРГ занято приблизительно 3% всех занятых.

В ФРГ создана *двухступенчатая банковская система*, при которой четко разграничиваются функции центрального банка, с одной стороны, и частных банков, с другой. Центральным банком ФРГ является *Немецкий федеральный*

банк (Дойче Бундесбанк), созданный в 1957 г. в соответствии с Законом о Бундесбанке. Он состоит из центрального управления во Франкфурте-на-Майне, девяти Центральных банков земель в качестве главных управлений и почти 200 главных отделений и филиалов.

Уставной капитал Бундесбанка принадлежит Федеральному правительству Германии, ему же начисляется и прибыль, по правовым положениям превышающая необходимые отчисления в нормативный резерв. Однако на этом основании правительство не имеет права посягать на независимость Бундесбанка, который в соответствии с Законодательством обязан поддерживать общую экономическую политику Федерального правительства, но не обязан выполнять его распоряжения. Бундесбанк обязан консультировать Федеральное правительство по вопросам кредитно-денежной сферы или напрямую с ними связанным. Федеральное правительство, в свою очередь, обязано приглашать президента Бундесбанка к обсуждению вопросов, имеющих большое значение для денежной и валютной политики. Члены правительства имеют право участвовать (без права голоса) в заседаниях Совета Бундесбанка (высшего органа, принимающего решения) и подать заявление или потребовать, чтобы какое-либо решение не вступало в силу в течение двух недель. Федеральное правительство предлагает кандидатуры членов Совета директоров (высшего исполнительного органа Бундесбанка), которые после обсуждения Советом Бундесбанка утверждаются в должности Президентом ФРГ на срок восемь лет. По закону их нельзя отозвать до истечения этого срока. В этом заключается важный аспект, обеспечивающий личную независимость и защищенность высшего руководства Бундесбанка. Закон о кредитной системе предусматривает участие Бундесбанка в банковском надзоре и тесное взаимодействие с Федеральным ведомством надзора за кредитной системой.

Согласно Закону о Бундесбанке, на него возложено *проведение денежной политики*. Первостепенной задачей и обязанностью является обеспечение стабильности стоимости денег. В связи с этим Бундесбанк обладает

монополией на выпуск денег и одновременно выполняет функции «банка банков», «государственного банка» и «агентства по управлению национальными валютными резервами». Центральное место в денежной политике Бундесбанка отводится регулированию денежной массы, ориентированной на темпы роста экономического потенциала и желаемую динамику цен. С 1975г. Бундесбанк ежегодно определяет и доводит до сведения общественности показатели политики регулирования денежной массы. Однако Немецкому федеральному банку не удалось обеспечить абсолютной стабильности цен. Так, в течение 40 лет после проведения валютной реформы 1948г. немецкая марка потеряла примерно 2/3 первоначальной покупательной способности. В 80-е гг. наблюдались еще более высокие темпы инфляции, в начале 90-х гг., в связи с объединением Германии, также имело место повышение уровня цен. В последние годы Германия стала страной со стабильными ценами: уровень инфляции составляет 1—2% в год. В международном сопоставлении немецкая марка является образцово стабильной и второй по степени важности резервной валютой, несмотря на то, что в последние годы происходило некоторое обесценение немецкой марки по отношению к доллару. Однако оно было сдержанным и в определенной степени направленным (прежде всего — для поддержки экспорта).

В соответствии с Законом о Бундесбанке, в его распоряжении находятся различные инструменты воздействия на денежную сферу, решение об использовании которых банк принимает самостоятельно. Бундесбанк не осуществляет прямое регулирование свободного рыночного функционирования банков, отсутствует также прямое кредитное регулирование. Воздействие на процентные ставки, складывающиеся на рынке, осуществляется косвенным образом: через обеспечение коммерческих банков кредитными ресурсами. К важнейшим инструментам регулирования ликвидности относятся: политика обязательных резервов, операции на открытом рынке и изменение лимитов дисконтирования и предоставления ломбардных кредитов.

Огромное значение приобрела специфическая форма операций на открытом рынке — так называемые ссуды под залог ценных бумаг. При осуществлении данной операции Бундесбанк приобретает векселя или иные ценные бумаги с четкой договоренностью об их выкупе. Операции по предоставлению ссуд под залог ценных бумаг существенно сократили масштабы использования ломбардных кредитов.

Второй уровень банковской системы ФРГ образуют *коммерческие банки*. Отличительной чертой немецкой банковской системы по сравнению с другими промышленно развитыми странами является *преобладание универсальных кредитных учреждений*. Создание универсальной банковской системы обосновывается тем, что Германия со времен ее промышленного развития не располагала достаточным капиталом, а также не имела необходимую организацию торговли ценными бумагами и поэтому не могла осуществлять финансирование крупных предприятий, не используя банковские кредиты в больших объемах. *Основное преимущество универсальной банковской системы заключается в более высокой стабильности на основе эффектов диверсификации и связанной с этим высокой надежности денежных вкладов.*

Немецкие кредитные учреждения можно разделить, в зависимости от вида их деятельности, на универсальные и специализированные банки или, в зависимости от их правовой формы, на частные и общественно-правовые кредитные учреждения. Несмотря на различия правовых форм, отношений собственности, величины банков, большинство из них осуществляет все возможные банковские операции.

Универсальные банки Германии можно разделить на три основные группы.

1. Около 300 частных коммерческих банков (кредитные банки), к которым относятся три крупных банка (Дойче Банк, Дрезднер Банк и Коммерцбанк), входящие в число банков мира с крупным капиталом; около 200 региональных и прочих банков, около 70 частных банков и приблизительно 60 филиалов иностранных банков.

2. Свыше 700 общественно-правовых сберегательных касс и 11 земельных банков (жироцентров), которые осуществляют почти половину объема сделок всех банков и имеют характер универсальных коммерческих банков. Помимо общественно-правовых сберегательных касс в Германии существуют так называемые свободные сберкассы, представляющие собой частные предприятия. Около 60% граждан ФРГ имеют свои счета в сберегательных кассах. В них содержится более половины всех сберегательных вкладов Германии.

3. Около 2500 кооперативных кредитных товариществ с центральными кооперативными банками, которые выполняют около 20% объема сделок.

В настоящее время основная масса занятых в банковской сфере представлена средним слоем наемных работников (рабочие, служащие, чиновники).

Банки являются важнейшими действующими лицами *в биржевом деле*. Они осуществляют посредническую деятельность на рынках акций и ссудных капиталов между небанковскими учреждениями. Банки самостоятельно осуществляют покупку и продажу ценных бумаг, а также финансируют собственную деятельность путем эмиссии ценных бумаг. На валютном рынке (рынке иностранной валюты) банки играют также определяющую роль.

Параллельно с универсально действующими коммерческими банками в Германии существует целый ряд *специализированных банков*, которые работают только в определенных областях. Сюда входят:

- ипотечные банки и прочие кредитные учреждения, выдающие кредиты под залог реальных ценностей;
- кредитные учреждения со специальными заданиями;
- банки, специализация которых заключается в предоставлении ссуд с погашением в рассрочку;
- кредитные учреждения, выдающие ссуды для индивидуального строительства;
- почтовый банк;

- кредитные учреждения промышленности и др.

Для ФРГ характерна высокая степень концентрации и централизации банковского капитала: все большая часть банковских ресурсов сосредотачивается в руках немногих крупнейших банков. Происходит слияние банков, и не только в рамках национальных рынков.

Внешиэкономические связи

В экономической стратегии правительства ФРГ развитию внешнеэкономических связей отведена ключевая роль с учетом высокой зависимости состояния экономики от результатов ее участия в мирохозяйственных связях. Основой внешнеэкономической политики ФРГ является развитие экономических связей с ее главными внешнеэкономическими партнерами: ЕС, США и Японией. Большое внимание уделяется расширению присутствия немецких фирм на рынках стран Юго-Восточной Азии, Латинской Америки, юга Африканского континента, Восточной и Центральной Европы. Первостепенное значение придается укреплению ЕС, в котором Германия занимает ключевое место, являясь локомотивом западноевропейской интеграции.

Внешняя торговля — одна из наиболее динамичных отраслей экономики ФРГ, стимулятор ее экономического роста. В послевоенный период происходил постоянный рост доли экспорта в ВВП (1950 г. - 9,3%; 1980 г. - 26,7%; 1991 г. - 32,8%). В середине 90-х гг. доля экспорта в ВВП снизилась до 20,8% вследствие объединения Германии и реформирования экономики новых федеральных земель, потери рынков сбыта продукции Восточной Германии в Восточной Европе и бывшем СССР, недостаточной конкурентоспособности восточногерманских товаров, неблагоприятной конъюнктуры в западных странах.

В 1997 г. доля экспорта и импорта, включая услуги, в объеме ВВП ФРГ составила в текущих ценах соответственно 26,6 и 24,9%.

Для внешней торговли ФРГ характерны высокие темпы роста (в 1997 г. — около 12%) и постоянное (с 1952 г.) все возрастающее положительное сальдо

внешнеторгового баланса при одновременном сохранении пассива по текущим операциям и значительного дефицита в балансе торговли услугами. В 1998 г. было зарегистрировано рекордное положительное сальдо внешнеторгового баланса в размере 136,1 млрд нем. марок, что на 19,6 млрд выше уровня 1997 г. и на 1,6 млрд — рекордного показателя 1989 г. Превышение было достигнуто, главным образом, за счет торговли с партнерами по ЕС. Наибольшее положительное сальдо было зафиксировано в торговле Германии с Великобританией и Австрией.

Товарная структура внешней торговли ФРГ характеризуется высоким удельным весом готовой промышленной продукции (свыше 90% всего объема товарооборота — по стоимости). Товарная структура германского *экспорта* сложилась уже в 60-х гг. и оставалась с того времени относительно стабильной. Ведущие позиции в экспорте занимают инвестиционные промышленные товары, главным образом, машины и оборудование (1997 г. — свыше 56%), промышленное сырье и полуфабрикаты (свыше 22,4%), промышленные товары широкого потребления (около 11%).

В последние годы ФРГ утратила в ряде отраслей промышленности свои ведущие позиции в качестве одного из крупных мировых экспортеров. В 1990 г. Германия была крупнейшим мировым поставщиком по четырем товарным группам (автомобили, машины, химическая продукция, текстильные товары), в 1996 г. она сохранила лидерство лишь по двум — химическая продукция (14,2% мирового экспорта) и автомобили (18,5%). По экспорту машин и текстиля ФРГ опустилась на второе место. По экспорту наиболее перспективных технологичных товаров (компьютеров, информационных систем и средств связи) ФРГ опустилась с третьего места (в 1990 г.) на девятое (в 1996 г.), а ее доля на этом рынке уменьшилась с 7,5 до 4,9%. ФРГ занимает четвертое место в мире по экспорту сельскохозяйственных товаров и продуктов питания (после США, Франции и Нидерландов).

Стимулированию германского экспорта способствует *развитая система финансирования и страхования внешнеэкономической деятельности*. Важную

роль в решении вопросов средне- и долгосрочного финансирования экспорта играют специальные кредитные институты — Общество кредитования экспорта (АКА Аусфур кредит-Гезельшафт мбХ) и Кредитное учреждение по реконструкции (Кредитанштальт фюр Видерауфбау). Правительство ФРГ проводит гибкую политику страхования рисков во внешнеэкономической сфере в рамках механизма страхового общества Гермес, при этом приоритетное значение придается работе по гармонизации системы страхования экспортных кредитов в рамках ЕС и ОЭСР. Правительство берет на себя возмещение ущерба по всем операциям, страхуемым Гермесом. Средства Гермеса, за счет которых он осуществляет страхование кредитов, образуются государством. Доходы от страховых премий, получаемые Гермесом, поступают в государственную казну. Доля участия самих экспортеров в страховании риска по невозврату кредитов составляет 15%.

В целях содействия внешнеэкономической деятельности немецким фирмам оказывается государственная финансовая поддержка их участия в зарубежных выставках и ярмарках, благодаря чему иницируется около 20% всего германского экспорта, расширяется сеть германских внешнеторговых палат за границей.

Высокая конкурентоспособность германской промышленности на мировых рынках обеспечивается, как правило, за счет преимуществ в ее неценовых параметрах, в частности, преимуществ в качестве и техническом уровне продукции, отличном сервисе, сроках поставок, которые четко соблюдаются и др.

В общем объеме *импорта* ФРГ основная доля приходится на готовые промышленные изделия и полуфабрикаты (1997г. — около 70% и около 10% соответственно), сырье (5%), в частности, автомобили, подъемно-транспортные средства, электротехнические изделия, энергоносители, цветные металлы, стальной прокат, минеральное сырье, текстиль, одежда. В основном за счет импорта обеспечивается удовлетворение потребностей Германии в первичных энергоносителях в 1996 г. по нефти — на 98%, природному газу — на 80%,

каменному углю — на 26%, бурому углю — на 2%. ФРГ является импортером товаров высокой технологии.

Ведущие позиции во внешней торговле ФРГ занимают промышленно развитые страны (75%), и в первую очередь страны ЕС (55%), среди которых крупнейшим торговым партнером является Франция (свыше 10%). На долю США приходится 8—9%, Японии — 3 - 4%. Доля развивающихся стран составляет около 12%.

ФРГ является одним из крупнейших в мире *экспортеров капитала*. Германские компании занимают третье место в международном рейтинге ОЭСР по объему инвестиций за рубежом. Экспорт капитала из Германии был официально разрешен в 1952 г. С начала 90-х гг. иностранные капиталовложения в экономику ФРГ по объемам превышают средства, вкладываемые немецкими фирмами и банками за рубежом. За период 1990—1997 гг. общий объем накопленных немецких зарубежных инвестиций (нетто) составил 1564,0 млрд. нем. марок, тогда как совокупные иностранные капиталовложения в экономику страны достигли соответственно 1758,4 млрд. нем. марок.

Обратную тенденцию имеет *динамика прямых инвестиций*. За период 1990—1997 гг. совокупные прямые частные капиталовложения немецких предприятий за рубежом достигли 309,4 млрд немецких марок (нетто), тогда как прямые иностранные вложения в экономику ФРГ составили только 35,2 млрд немецких марок. Отрицательное сальдо по прямым инвестициям с зарубежными странами приняло в ФРГ устойчивый характер и возросло с 5—6 млрд немецких марок в 80-е гг. до 48,4 млрд немецких марок в 1997 г. Доля прямых капиталовложений немецких фирм за рубежом в общем объеме зарубежных инвестиций в последние годы составляет от 25 до 35%, тогда как аналогичный показатель для иностранных капиталовложений в экономику ФРГ не превышает 5%.

Слабая заинтересованность иностранных инвесторов объясняется, в частности, самыми высокими в мире издержками на оплату труда в ФРГ,

высокими налогами и высоким уровнем требований по охране окружающей среды. Вместе с тем экономическая и политическая стабильность в ФРГ, правовая защищенность экономических субъектов, устойчивая валютно-финансовая система, емкий внутренний рынок, наличие передовых технологий и высококвалифицированной рабочей силы делают страну привлекательной для притока иностранного капитала.

Большая часть зарубежных инвестиций из ФРГ направляется в промышленно развитые страны Запада, на которые в 1997г. приходилось около 75 % общего объема иностранных капиталовложений ФРГ, в том числе около 8,0,% всех прямых инвестиций. Эти же страны доминируют в импорте капиталовложений ФРГ из-за рубежа (95 и 80 % соответственно).

Крупнейшими партнерами ФРГ в Европе по инвестиционному обмену являются страны-члены Европейского союза, доля которых в общих капиталовложениях ФРГ за рубежом в 1997 г. составила около 52%, а в прямых инвестициях — около 35,6%. В объемах капиталовложений из-за рубежа в экономику ФРГ на эти страны приходилось 70,6% общих капиталовложений и 60% прямых инвестиций.

Крупнейшим инвестиционным партнером ФРГ традиционно остаются США, доля которых в 1997 г. в общих капиталовложениях ФРГ за рубежом составила около 20%, а в прямых иностранных инвестициях — 25,0%. В общем объеме импорта капитала в ФРГ доля США была также значительна — 9,0%. В последние годы увеличивался объем инвестиций в экономику стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ). В 1997 г. на государства данного региона приходилось 3,8% всех иностранных капиталовложений ФРГ и 8,5% прямых частных инвестиций немецких фирм за рубежом. Наиболее значительные инвестиции немецкими фирмами и банками осуществляются в экономику Венгрии, Чехии и Польши.

Главные инвесторы ФРГ — кредитные институты, инвестиционные и страховые компании. В производственном секторе наибольшая инвестиционная активность наблюдается в химической промышленности и

автомобилестроении. Правительство ФРГ предоставляет гарантии для прямых инвестиций германских компаний за рубежом. В 1996 г. 46% из них приходилось на страны Центральной и Восточной Европы и 40% — на страны Юго-Восточной Азии.

6.4. Экономика Франции

Современное развитие французской экономики обусловлено следующими основными факторами: влиянием научно-технического прогресса, ростом внешнеэкономических связей и подготовкой страны к завершению формирования Экономического и валютного союза (ЭВС) в рамках ЕС. Эти факторы во многом определили как структурную перестройку экономики страны в целом, так и формирование принципиально новой материально-технической базы товаров и услуг, стимулировали появление новых и модернизацию традиционных отраслей французской экономики. Изменения в структуре национальной экономики шли по линии сокращения доли сельского хозяйства и обрабатывающей промышленности, преимущественного развития отраслей машиностроения, химической промышленности и производства потребительских товаров длительного пользования. В результате доля сельского хозяйства составляет 2% в ВВП страны, строительства — 8, торговли и товарных услуг — 25, финансовых и других нетоварных услуг — 20, промышленности (в том числе обрабатывающей) — 42%. (Доля продукции машиностроения в промышленном производстве составляет до 31%).

Ведущее место в структуре промышленного производства занимают общее машиностроение (12%) и транспортное (10%). Автомобильная промышленность является одной из основ национальной промышленной структуры. Две крупнейшие компании — частная «Пежо-Ситроен» и государственная «Рено» — обеспечивают соответственно 4 и 5% мирового производства легковых автомобилей. Французские компании занимают второе место в мире после Японии по выпуску энергетического оборудования, прежде всего для атомных электростанций. Опережающими темпами росло

производство в таких наукоемких отраслях как авиаракетостроение, цветная металлургия, электронная и электротехническая промышленность, производство средств связи, фармацевтика, а также в отраслях военно-промышленного комплекса.

Во Франции все еще остается довольно высоким удельный вес традиционных отраслей, в частности пищевой промышленности, доля которой в промышленном производстве остается на уровне 12%. В ЕС пищевая промышленность Франции занимает второе место (после германской), причем ее оборот составляет более 21% соответствующего товарооборота государств Европейского Союза. Вместе с тем наблюдается некоторая тенденция к сокращению доли традиционных отраслей (той же пищевой, легкой промышленности, а также судостроения).

Переход к энергосберегающему типу производства, зависимость от импорта топливно-энергетических ресурсов вызвали переориентацию энергетической стратегии Франции. Основное внимание уделяется развитию атомной энергетики, а также альтернативным источникам энергии. Ускоренное развитие ядерной энергетики привело к заметному изменению структуры производства электроэнергии в стране. Значительно снизился импорт нефти за счет вывода из эксплуатации ТЭС на жидком топливе, а также повысилась самообеспеченность страны энергетическими ресурсами по мере ввода в действие новых АЭС. Доля АЭС в выработке электроэнергии составляет во Франции более 76%, а доля ТЭС — всего 7%.

Участие Франции в Единой аграрной политике ЕС, задуманной первоначально для того, чтобы позволить Европейскому Союзу добиться продовольственного самообеспечения, довольно быстро привело к перепроизводству пшеницы, вина, сахара, молочных продуктов, говядины, птицы. Открытие большого потребительского рынка, регулярное повышение гарантированных цен, безоговорочная поддержка производителей, гарантированная продажа урожая независимо от его объема — все эти факторы не могли не стимулировать *сельскохозяйственное производство* во Франции.

Сегодня Франция является крупнейшим производителем сельскохозяйственной продукции. В ее сельском хозяйстве занято 6,4% самодеятельного населения, оно дает 25% всей аграрной продукции в ЕС. По объему сельскохозяйственного производства страна занимает третье место в мире и первое в Западной Европе, превратившись в одного из крупнейших производителей и экспортеров сельскохозяйственной продукции. Франция стабильно удерживает второе после США место в мировом экспорте сельскохозяйственных и продовольственных товаров.

Крупные хозяйства (52% всех сельскохозяйственных угодий приходится на хозяйства размером 50 га) обеспечивают производство свыше 2/3 продукции и составляют 16,8% от общего числа хозяйств, хотя численно преобладают мелкие и средние хозяйства (средняя площадь земельных угодий — 23 га). Значительное распространение получили кооперативы, в первую очередь по использованию сельскохозяйственной техники. Они обеспечивают производство 50% продукции в виноделии, 30% овощных консервов, свыше 25% мясных и более 40% молочных продуктов.

Ведущей отраслью сельского хозяйства является животноводство. На его долю приходится 2/3 стоимости аграрной продукции страны. Франция входит в число первых трех стран мира по производству вина, ячменя, молока, сливочного масла, первых десяти — по производству зерна, сахара, мяса, яиц. Традиционно Франция славится виноградарством, садоводством, устричным промыслом.

Сельское хозяйство высоко индустриализовано. По насыщенности техникой и использованию химических удобрений оно уступает только Голландии, Германии и Дании. Техническое оснащение, повышение агрокультуры хозяйств привело к повышению уровня самообеспеченности страны в сельскохозяйственных продуктах. По зерну, сахару он превышает 200%, по сливочному маслу, яйцам, мясу — свыше 100%.

Формы хозяйственной деятельности

Для Франции характерен высокий уровень *концентрации и централизации производства и капитала*. Господствующее положение занимают 10 финансово-монополистических групп. Сто крупнейших французских компаний сосредоточили свыше $\frac{2}{3}$ промышленного производства. К числу отраслей с наибольшим уровнем концентрации относится производство энергоносителей, средств наземного транспорта, судов и авиакосмической техники, конторского оборудования и средств информационного обеспечения, черных и цветных металлов, а также синтетических волокон. Причем в каждой отрасли монопольное положение занимают 2—3 фирмы. В *черной металлургии* в результате многочисленных слияний и поглощений сформировалась гигантская сталелитейная государственная компания «Юзинор-Сасилор», являющаяся ведущим французским производителем и экспортером стали. Она обеспечивает 70% производства стали и более 98% национального экспорта в данной отрасли.

Крупнейшими производителями и экспортерами *электроники и электротехники* во Франции являются «Компани женераль д'элект-рисите» и государственная компания «Томсон». На их долю приходится 50% производства электронного и электротехнического оборудования страны.

В *автомобильной промышленности* Франции, которую отличает высокая степень монополизации, главенствующее положение занимают две компании: государственная «Рено» и частная «Пежо». На эти компании приходится почти все производство автомобилей, около 93% продаж и почти 100% экспорта в отрасли.

Производство и сбыт цветных металлов во Франции почти полностью сосредоточены в руках двух крупнейших групп «Пешине-Южин-Кюльман» и «Иметаль». «Пешине» специализируется на производстве алюминия (около 94% всего производимого в стране алюминия), а «Иметаль» занимает одну из ведущих позиций в мире по добыче свинца, по производству цинка и никеля, а

также имеет сильные позиции в производстве многих редких металлов, особенно урана, имеет филиалы в более чем 25 странах мира.

В *авиакосмической промышленности* ведущие позиции занимают государственные коипании «Аэроспасьяль» и «Снекма», а также частная группа «Дассо». Компании «Аэроспасьяль» и «Дассо» занимают соответственно первое и третье места в авиакосмической промышленной Западной Европы.

Крупные компании с многомиллиардными оборотами возникли в последнее время в *пищевой промышленности, строительстве, транспорте и торговле*. Так, крупнейшей пищевкусовой компанией Франции является БСН, занимающая 11 место среди пищевкусовых компаний мира.

Процессы централизации капитала в национальном и международном масштабах способствовали превращению ряда французских компаний в мировых лидеров отдельных отраслевых производств. В частности, химическая компания «Пешине» стала лидером упаковочной продукции, полиграфическая фирма «Ашет» — ведущим издателем журналов, фирма «Кабль де Лион» занимает первое место в мире в производстве электрических кабелей, электротехнический концерн «Томсон» — первое место в мире по выпуску навигационного оборудования для самолетов, а в Европе — по производству бытовой электроники.

Об упрочении позиций французских компаний свидетельствует и увеличение их числа в списке ста крупнейших компаний мира. Если в 1961 г. их было всего две, то сегодня их число достигло восьми. Тем не менее, Франция уступает США, Японии, Германии и Великобритании, как по количеству крупнейших компаний, так и по величине их оборота. Оборот первых десяти французских компаний в обрабатывающей промышленности составляет около 28% от оборота первых десяти американских и 45% — первых десяти германских.

Активную роль в экономике страны играют *малые и средние предприятия*, укрепившие свои позиции в период 70—80 гг. На эти предприятия приходится более 99% всех существующих во Франции фирм. Малые и средние

предприятия преобладают в сфере нефинансовых рыночных услуг (83%), строительстве (около 80%) и торговле (79,3%). В промышленности их доля значительно меньше — около 36%. Исключение составляют отрасли по переработке сельскохозяйственной продукции (57,9%) и производство товаров широкого потребления (около 69%).

Как и большинство других развитых стран, Франция *отличается разнообразием правовых форм предпринимательской деятельности*. Коммерческие предприятия во Франции образуются в формах единоличного предприятия (более 2/3 всех малых и средних предприятий), полного товарищества, акционерно-командитного или командитного товарищества, общества с ограниченной ответственностью и акционерного общества. Наиболее часто встречающейся разновидностью правовой организации компаний являются акционерные общества и общества с ограниченной ответственностью. В основном этот сектор французской экономики ориентирован на сферу услуг и торговли. Так, например, в сфере оптовой торговли наиболее распространенными формами предпринимательской деятельности являются общества с ограниченной ответственностью (44% всех компаний), индивидуальные или частные фирмы (29%) и акционерные общества (22%).

Эффективность многих французских малых и средних предприятий обеспечивается узкой специализацией, гибкостью и маневренностью производства, а также охватом высокотехнологичных новейших отраслей экономики. В таких отраслях, как фармацевтика, производство точных приборов и инструментов, малые и средние предприятия дают около половины оборота отрасли.

Вместе с тем именно этот сектор экономики подвержен негативным влияниям рыночной конъюнктуры. 30% регистрируемых предпринимательских единиц терпят крах уже спустя два года, а каждое второе не дотягивает до пяти лет. Рассматривая слабые стороны малых и средних предприятий, следует

отметить их большую финансовую уязвимость, недостаточное знание внутреннего рынка и запаздывание в освоении внешних рынков.

Наиболее уязвимыми являются индивидуальные предприятия в сфере торговли, более прочные позиции — у малых и средних предприятий в промышленности. Но вместе с тем ежегодно число малых и средних предприятий увеличивается более чем на 10%, что в конечном итоге превышает число банкротств.

Экспортная деятельность малых и средних предприятий имеет весьма скромные показатели. Более 60% предприятий данной категории либо вообще не занимаются подобной деятельностью, либо экспортируют крайне незначительную часть своей продукции. Тем не менее, французское правительство оказывает весьма ощутимую поддержку экспортному производству. Создаются специальные фонды содействия, выделяются среднесрочные и долгосрочные кредиты на льготных условиях при достижении этими предприятиями определенного размера экспорта. Для преодоления трудностей, связанных с экспортной деятельностью, многие предприятия объединяются для совместного изучения рынка, а также идут по пути создания совместных предприятий с партнерами из той страны, куда направляется продукция.

Государственный сектор и государственное регулирование

Главной особенностью национальной экономики Франции является *значительный удельный вес государственного сектора*. Национализированные фирмы имеют юридическую форму акционерных обществ. Их акции принадлежат государству непосредственно или через национализированные банки и финансовые организации.

Государственные компании действуют преимущественно в автомобилестроении, авиакосмической, электронной, химической, нефтегазовой промышленности, черной металлургии, т.е. в отраслях, имеющих ключевое значение для экономики страны, или в отраслях, требующих больших

инвестиций и в которых частные компании не могут обеспечить достаточную норму прибыли для расширенного воспроизводства.

В промышленности действуют 446 государственных компаний, главным образом в черной и цветной металлургии, химии, машиностроении, в области транспорта и связи — 194 компании, в энергетике — 32 компании, в финансовой сфере — 280 компаний. Как правило, государственные компании отличаются значительным уровнем концентрации производства, высокой производительностью труда и активной внешнеторговой деятельностью.

Во Франции исторически сложилось *три основных типа государственных предприятий*.

- *Первый* — это организации, не входящие непосредственно в состав государственных компаний, но управляемые ими в обычном административном порядке и действующие в рамках государственного права. Это прежде всего учреждения почты и связи, национальные издательства, больницы, депозитные кассы и т.д.

- *Второй* тип — это компании, капитал которых практически полностью принадлежит государству, но деятельность которых подпадает под действие частного права. К ним можно отнести компании по исследованиям в области добычи и переработки нефти, по управлению аэропортами Парижа, морскими портами и т.д.

- *Третий* тип представляют компании так называемой смешанной экономики, в которых государству принадлежит контрольный пакет акций. На их долю приходится свыше половины всех предприятий государственного сектора.

Другой отличительной чертой экономики Франции является ее широко диверсифицированная *система государственного регулирования*, включающая индикативное планирование. При этом вмешательство государства в экономическую жизнь последовательно усиливалось на протяжении нескольких десятилетий. Так, например, на рубеже XIX—XX вв. доля государственных расходов в ВВП составляла 10—15%, а в 90-е гг. — более

45%. Основные функции в данной области возложены на Министерство экономики, финансов и бюджета, которое определяет и координирует экономическую политику Франции.

Одним из главных инструментов воздействия на французский рынок является *бюджетное регулирование*, которое включает проведение соответствующей налоговой политики и выделение средств на реализацию конкретных целевых программ.

Государство с помощью системы налогообложения обеспечивает не только доходную часть бюджета страны, но и практическую реализацию официальных приоритетов в развитии национальной экономики.

Доходная часть государственного бюджета формируется из налоговых поступлений (более 90%), выручки от продажи оружия и т.д. В налоговых поступлениях на прямые налоги приходится около 40%, на косвенные — более 60%. Шкала ставок подоходного налога прогрессивна, диапазон ставок составляет от 0 до 56,8%. Среди основных расходных статей бюджета — ассигнования на образование и культуру, здравоохранение, создание рабочих мест, оборону, социальные выплаты. С 1975 г. наблюдается хронический дефицит государственного бюджета, несмотря на жесткие меры, предпринимаемые правительством с конца 1980 г. по его снижению. Так, в 1997 г. он достигал 3,1% ВВП, а государственный долг составил 57,8%.

Кроме того, государством финансируется реализация крупных научно-исследовательских и экономических программ, расходы на оборону. Основной упор Франция сделала на развитие таких технологических программ и проектов, которые дают ей доступ к самой передовой и перспективной технике и технологиям. Это международные научно-исследовательские программы ЭСПРИТ, РАСЕ, БРИТЕ, ЕВРОМАТ, ЭВРИКА. По прогнозам экспертов, французские научно-исследовательские организации и промышленные фирмы смогут в конце столетия выйти на передовые позиции в ряде таких наукоемких отраслей, как робототехника, средства связи, создание новых материалов, биотехнология, информатика, микроэлектроника.

Финансово-кредитная система

В структуре финансово-кредитной системы Франции принято выделять *шесть категорий кредитных учреждений*: банки, банки взаимного и кооперативного кредита, финансовые общества и специализированные финансовые институты. Все кредитные учреждения объединены в единую профессиональную организацию — Французскую ассоциацию кредитных учреждений.

Ведущее место в современной структуре кредитной системы Франции занимает банковский сектор, на долю которого приходится около 70% совокупного баланса кредитных учреждений.

Банковская система Франции представлена более чем 400 банками. Помимо этого в стране действует целая сеть филиалов иностранных банковских учреждений. Шесть французских банков входят в число 50 крупнейших банков мира. Это «Креди агриколь», «Банк насьональ де Пари», «Креди Лионне», «Сосьете женераль», «Групп де кесс д'Эпарнь», «Компани финансьер де Париба».

Статус центрального банка принадлежит Банку Франции. Одной из основных его функций является кредитование Казначейства и выполнение расчетных операций для правительства. В обязанности Банка Франции входит также рефинансирование и организация денежно-кредитного регулирования экономики.

С точки зрения правового статуса банки Франции делятся на *две большие группы*. *Первая* — так называемые кредитно-финансовые учреждения, состоящие во Французской ассоциации банков (АФБ) (коммерческие или акционерные общества, коммандитные товарищества или коллективные общества). В ее рамках происходит выработка коллективных трудовых соглашений для работников всей отрасли. *Вторая* — кооперативные банки, кассы взаимопомощи, народные банки и т.д. Их статус несколько отличается от учреждений первой группы.

Главными *гигантами* банковского дела во Франции всегда считались три банка «Банк насьональ де Пари», «Креди Лионне», «Сосьете женераль». На них приходилась большая часть всех операций во Франции. Они располагают разветвленной сетью отделений (22% всех операционных отделений страны и 30% банковских служащих заняты в этих трех банках), активно работают на мировом банковском рынке. На их счетах находится 27% совокупных денежных средств, вложенных во все французские банки. Однако в феврале 1999 г. родилась на свет банковская группа «Сосьете Женераль» — «Париба», которая заявила о себе как самая крупная во Франции и третья по величине в Европе.

Помимо этих трех гигантов в так называемую категорию больших банков общей направленности входят такие банки, как «Индо-сюэз», «Париба», «Креди коммерсьяль де Франс» и банк «Креди эн-дюстриель э коммерсьяль», в состав которого структурно входит также группа автономных мелких региональных банков «Креди дю нор».

Около 60 банков имеют *статус региональных и местных банков*. Они действуют в одном или нескольких регионах Франции, предоставляют услуги малым и средним предприятиям.

Сравнительно небольшую группу (около 40) составляют *банки, предоставляющие кредиты для операций с недвижимостью*. Специфика деятельности подобных банков сближает их с финансовыми компаниями, однако в отличие от них им разрешается также вести операции по текущим счетам.

Другой специфической группой является группа так называемых *торговых банков* (около 20), чья деятельность связана главным образом с рынком капиталов и капиталовложениями. Они занимаются межбанковскими сделками, торговлей ценными бумагами, движимым имуществом и т.д.

И, наконец, около сорока банковских учреждений представляют по своей сути *банковские филиалы* ряда крупнейших промышленных, торговых и страховых компаний Франции, которым они фактически и принадлежат. В эту

группу также входят кооперативные банки, принадлежащие различным объединениям, действующим в общенациональном или региональном масштабе, имеющие схожий статус народные банки, сберегательные кассы, кассы взаимопомощи и т.д. На кооперативные банки приходится 60% всех операционных отделений, около 30% общего объема текущих вкладов и 24% кредитов национальной экономики.

Именно к этой категории банковских учреждений относится крупнейший банк Франции «Креди агриколь». Этот банк занимает лидирующие позиции в аграрном секторе (через него осуществляется 85% финансовых операций в области сельского хозяйства). По числу индивидуальных вкладов «Креди агриколь» является наиболее популярным. Каждый третий взрослый француз имеет в нем собственный счет. «Креди агриколь» контролирует 1/6 часть финансового рынка страны.

Процесс переплетения финансового капитала с промышленным привел к появлению *финансово-промышленных групп*, оказывающих влияние как на формирование экономической политики страны, так и на ее международные связи. Так, экономика Франции охвачена несколькими финансовыми группами, в число которых входят «Париба», «Сюзэ», группы Ротшильдов и Ампен-Шнейдеров. Интересы крупнейших компаний отстаивает Национальный совет французских предпринимателей (Патронат), а также различные отраслевые, межотраслевые и региональные организации предпринимателей, являющиеся мощными рычагами давления на правительство.

Наиболее характерными являются связи между финансовыми группами и концернами в рамках Единого внутреннего рынка ЕС.

Во Франции образовался даже целый промышленный треугольник Париж-Лилль-Страсбург, в котором возникла серия смешанных франко-бельгийских, франко-голландских и других европейских предприятий. Успешно реализован и целый ряд европейских проектов — строительство энергосистемы ЕС, нефтепровода Марсель-Страсбург—Бонн, строительство железнодорожного туннеля под Ла-Маншем и др.

Социально-экономическая политика в 80—90.гг.

В начале 80-х гг. на положение французской экономики, как впрочем и хозяйств других промышленно развитых стран, значительное влияние оказала американская валютно-финансовая политика, выраженная в существенном завышении курса доллара. Это привело к росту торгового дефицита Франции (примерно 1/3 французского импорта оплачивалась в долларах), составившего в 1981 г. — более 92 млрд. фр. Резко ухудшился платежный баланс страны, пошатнулись позиции франка, который наряду с итальянской лирой и бельгийским франком превратился в одну из самых слабых европейских валют. Кризис обусловил рост безработицы и цен на потребительские товары, обострились многие социальные проблемы.

Значительно усилились оппозиционные настроения, что привело к победе на президентских и парламентских выборах в 1981 г. *блок левых сил*. Президентом Франции стал лидер социалистов *Ф. Миттеран*. В течение года новая администрация провела более 200 реформ. В первую очередь был повышен уровень минимальной заработной платы, на 40—50% увеличены размеры пенсий и пособий. Среди важнейших реформ, проведенных левыми, на первое место по праву можно поставить *закон о национализации*, принятый в середине февраля 1982 г. Национализация охватила пять крупных промышленных групп: «Пешине-Южин-Кюльман» (цветная металлургия и химия), «Рон-Пуленк» (химия), «Компани женераль д'электрисите» (электроэнергия), «Томпсон-Брандт» (электроника, электротехника), «Сент-Гобен-Понт-а-Муссон» (производство стекла и строительных материалов), а также два сталелитейных треста — «Сесилор» и «Юзинор», производство вооружений в компаниях «Дассо» (авиастроение) и «Матра» (ракетное вооружение).

В результате этой реформы Франция стала располагать самым крупным среди капиталистических стран государственным сектором, в котором было занято примерно 25% промышленных рабочих. Этот сектор обеспечивал 1/4 всего экспорта, 1/3 выпуска промышленной продукции. На его долю

приходилось 85% производства авиационной и космической промышленности, 80% — черной и около 70% — цветной металлургии, почти половина производства химической и треть — стекольной промышленности.

Собираясь вести активную промышленную политику, правительство Франции важное значение придавало *контролю за распространением кредита*. Поэтому в собственность государства перешли 36 коммерческих и деловых банков (сумма депозитов каждого из них превышала 1 млрд. фр.), а также две крупнейшие финансовые группы «Париба» и «Сюз», представляющие собой обширные финансовые империи, под контролем которых находились многие сотни промышленных компаний и крупнейших учреждений. Доля государственного сектора в сфере финансирования и кредита составила 95%.

Банковские средства стали более эффективно использоваться для оказания *помощи промышленности*. Для ряда отраслей были установлены льготные процентные ставки по кредитам. В 1982 г. по таким ставкам, в некоторых случаях составлявшим лишь 6% годовых, было выделено 44,5% от общего объема кредитов. Нередко государственные органы давали указания предоставить льготные кредиты конкретным предприятиям национализированного сектора, что сыграло определенную роль в его оздоровлении.

Перестройка производственной структуры Франции в начале 80-х гг. опиралась не только на национализированный сектор, но и на *создание* значительного числа сравнительно небольших *частных предприятий, использующих новейшие технологии*. Их финансирование и связанный с ними риск должны были взять на себя национализированные банки.

Успех реформ левых во многом зависел от сохранения достаточно высоких темпов экономического роста. По оценкам экспертов, только ежегодный 3%-ный рост экономики позволил бы одновременно финансировать перестройку и поддерживать достигнутый уровень жизни. Однако переход к политике дефляции — уменьшению денежной массы в обращении путем частичного ее изъятия — уже в 1983 г. вызвал снижение экономического роста до 0,7%. Этот

факт был использован оппозицией для перехода в наступление. Постоянной критике стала подвергаться политика централизованного управления кредитом. Предприниматели большую часть прибыли стали вывозить за границу. Весной 1983 г. мощный экономический и политический нажим на Францию провели США и Германия с целью заставить французское правительство отказаться от политики ограничения власти монополий.

В этих условиях в политике левого правительства произошли серьезные перемены. Была принята *«программа из десяти пунктов»*, которая по имени министра экономики стала называться *«Планом Делора»*. Основу его составлял режим *«жесткой экономии»*. Главной целью «плана Делора» было объявлено сокращение внешнеторгового дефицита, а продолжение социальных реформ становилось делом второстепенной важности. Предусматривалось увеличение налогов, был объявлен принудительный заем, заморожены ассигнования на социальные нужды, увеличена плата за больничные места, проезд в транспорте, коммунальные услуги и т.д. В результате годовой потребительский спрос был урезан на 65 млрд. фр. Одновременно уменьшилось число старых убыточных предприятий, к финансированию государственного сектора стал привлекаться частный капитал.

Все это позволило несколько стабилизировать экономику Франции. В 1984 г. ее экономический рост составил 1,75%, в 1985 г. — 2%. Страна добилась серьезных успехов в экономии энергии. Однако необходимого трехпроцентного роста достичь не удалось. Кроме того, возобновился рост безработицы, которая к марту

1986 г. составила 2587 тыс. человек. Левый блок стал терять поддержку избирателей, и на состоявшихся в 1986 г. выборах большинство *получили консерваторы*. Было сформировано новое правительство во главе с *Жаком Шираком*, ставшим впоследствии (1995 г.) президентом Франции.

Новое правительство разработало *программу наибольшего благоприятствования частному капиталу*, причем главным ее направлением

слали денационализация. Необходимость денационализации определялась следующими причинами.

- Во-первых, переход национализированных предприятий в лоно частного бизнеса должен был положить конец вмешательству государства в выработку стратегии фирм, восстановить их способность гибко подстраиваться к изменяющейся рыночной конъюнктуре.

- Во-вторых, переплетение капиталов, которое предполагает интернационализация хозяйственной жизни, удобнее организовать между частными компаниями, чем между предприятиями с различной формой собственности.

- В-третьих, увеличение числа мелких акционеров должно было заложить основы «народного капитализма», привить населению чувство совладельца средств производства. Развивая это положение, Ширак заявил, что «приватизация является подлинной национализацией», поскольку дает право каждому гражданину участвовать в экономической жизни.

За пять лет в руки частных собственников было передано 65 государственных и полугосударственных предприятий. В их числе крупнейшие промышленные группы, банки, страховые компании, телевизионные программы «ТФ-1», рекламное агентство «Гавас» и др. Общая стоимость активов, подлежащих денационализации, оценивалась в 200 млрд. фр. Вместе с тем в отличие от тэтчеровского варианта реприватизации правительство Ширака оставило *неприкосновенной государственную форму собственности предприятий в таких отраслях, как, производство и распределение электроэнергии, газоснабжение и телекоммуникации.*

Вторым направлением трансформации хозяйственного механизма стало *сокращение налогообложения.* Было решено большую часть доходов передать в непосредственное распоряжение хозяйственных единиц, что расширяло свободу частного предпринимательства и индивидуальную инициативу. Так, в 1987 г. сумма налоговых поступлений сократилось на 15 млрд. фр., а за период с 1988 по 1991 г. — еще на 45 млрд. фр.

Последняя часть либеральных реформ — *дерегламентирование различных сфер экономической деятельности*. С начала 1987 г. все предприятия промышленности и сферы услуг получили право самостоятельно устанавливать цены на свою продукцию, ориентируясь на рыночные условия. Регламентированию подлежали лишь цены на книги и медикаменты, тарифы на свет, газ и железнодорожный транспорт. Был предусмотрен ряд мер по устранению вмешательства государства в функционирование кредитной системы, проведена постепенная приватизация кредитных учреждений, ликвидированы привилегии при пользовании кредитом, установлены свободные рыночные нормы процента и т.д.

За короткий срок новое правительство подготовило примерно 30 законопроектов, позитивно повлиявших на состояние экономики Франции во второй половине 80-х гг. В 1986—1989 гг. в стране наблюдался экономический подъем. Ежегодный прирост валового внутреннего продукта составил в среднем около 3%, промышленного производства — 4%. Капиталовложения за этот период выросли более чем на 50%, что обусловило быстрое расширение ряда базовых отраслей: автомобилестроения, химической и бумажно-картонной промышленности, станкостроения и т.д.

Однако к началу 90-х гг. факторы роста исчерпали себя. Первые признаки замедления подъема наметились уже к 1990 г. Весной 1992 г. из-за резкого уменьшения инвестиционного спроса предприятий, замедления роста личного потребления населения и экспорта продукции в европейские страны кризис еще более усилился. Осенью 1992 г. экономическая ситуация в стране снова ухудшилась из-за снижения мировых цен на некоторые товары экспорта.

К середине 1993 г. ситуация в экономике была, по мнению многих специалистов, хуже, чем в разгар кризисов 1974—1975 гг. и 1980—1983 гг. Французские предприниматели констатировали, что уровень заказов на готовую продукцию и перспективы ее реализации были ниже, чем в предыдущие кризисные годы. По размерам недогрузки производственных мощностей положение было сравнимо лишь с 1974—1975 гг.

Национальные компании испытывали острую нехватку собственных средств, страдали от крупной задолженности и высоких процентных ставок по кредитам. Ввиду снижения объема продаж и небывалого за период после второй мировой войны падения цен, охватившего всю промышленность, оптовую и розничную торговлю, перспективы получения прибыли компаниями были относительно невелики. По отраслям прокатилась широкая волна банкротств.

Начиная с 90-х гг. возрастал уровень безработицы, к началу 1997 г. он, составил 12,5% экономически активного населения.

Только с конца 1993 г. экономическая ситуация стала улучшаться. Правительством была развернута *программа оживления экономики*, которая предусматривала, в частности, расширение общественных работ, жилищное строительство, меры по стимулированию роста производства и предотвращению роста безработицы. Была изменена кредитно-денежная и валютная политика. Маневрирование учетными ставками позволило сохранить курс франка по отношению к немецкой марке. Валютные резервы Банка Франции пополнились, и в конце лета 1993 г. Банк уже выплатил долги, накопившиеся в период осенне-зимней кампании в защиту франка. В январе 1994 г. Банк Франции объявил о новых приоритетах кредитно-денежной политики. Главным было провозглашено *поддержание ценовой стабильности*, которая тогда определялась как норма инфляции ниже 2% в год. Для этого была обеспечена стабильность франка по отношению к валютам европейских стран, сдерживался рост денежной массы в обращении, общей задолженности и уровня среднесрочных ставок в рамках 5%.

Для борьбы с безработицей в 1993 г. был выпущен государственный заем, собравший 110 млрд. фр. Принятые бюджетные меры позволили создать новые рабочие места, финансировать проекты по временному трудоустройству и обучению молодежи.

Вместе с тем проблема занятости во Франции не сводится лишь к официально зарегистрированным безработным, которые составляют порядка 3

млн. человек. К данной категории относятся также и весьма обширные группы населения порядка 6,7 млн. человек, постоянно испытывающие трудности с работой (преждевременно вышедшие на пенсию, проходящие курсы по профессиональному обучению, занятые в течение неполного рабочего дня и др.). В эту подгруппу можно также добавить незарегистрированных безработных и членов их семей — более 550 тыс. человек.

С конца 80-х гг. во Франции началась реализация одной из самых больших в Западной Европе *программ приватизации* конкурентоспособных государственных предприятий. Вторая волна приватизации наступила в 1993г. в результате прихода к власти правоцентристского правительства и продолжилась после избрания президентом Ж. Ширака. Программа приватизации затронула самые прибыльные и главным образом крупные компании. Прежде всего, следует упомянуть один из трех крупнейших банков — «Банк националь де Пари» и химический концерн «Рон-Пуленк», продажа которых принесла казне 43 млрд. фр. Под программу приватизации также попали все три основные страховые корпорации: «ЮАП», «ГАН» и «АГФ». И если две первые были приватизированы на национальной основе, то последняя попала под иностранный контроль. Правительство левого большинства пока отказалось от планов приватизации «Эр Франс», осуществив при этом частичную приватизацию «Франс телеком» путем эмиссии дополнительных акций. Это решение связано, прежде всего, с процессом либерализации телекоммуникационного сектора, а также и с массовым притоком на рынок новых товаров и услуг.

Нынешний этап приватизации характеризуется приоритетом финансово-бюджетных соображений и свидетельствует о сближении стратегии различных политических партий в области государственной собственности. С другой стороны, государство оказалось не в состоянии противостоять стихийной волне поглощений национальных компаний иностранными инвесторами.

Внешиэкономические связи

В условиях происходящей структурной перестройки в экономике Франции все возрастающую роль играют внешнеэкономические связи, прежде всего внешняя торговля, являющаяся одной из наиболее динамичных отраслей и главной формой участия страны в системе мирохозяйственных отношений. За этот период проявилась тенденция к опережающему росту экспортных и импортных операций по сравнению с общими темпами экономического развития Франции, а 80—90 гг. отмечены дальнейшим усилением зависимости французской экономики от мирового рынка.

Французская экономика широко открыта для внешних связей. Величина внешнеторгового оборота на душу населения во Франции в среднем равна 8700 долл. в год (в США — 4800, Германии — 11 000, Великобритании — 7200 долл.). Импорт товаров и услуг составляет 23,5% от ВВП, экспорт — 23% . За 80-е гг. внешнеторговый оборот Франции в стоимостном выражении практически удвоился, а среднегодовые темпы его прироста значительно превышали аналогичные показатели, как для ВВП, так и для промышленного производства страны. В 1990 г. стоимость французского импорта превысила стоимость экспорта (1226 млрд. фр. против 1176 млрд. фр.), в результате чего баланс внешней торговли был сведен со значительным дефицитом, который в последние годы приобрел хронический характер и превратился в одну из серьезных проблем французской экономики.

Рост открытости французской экономики проявляется в увеличении *экспортной направленности производства* в ведущих отраслях промышленности. Экспортная квота по обрабатывающей промышленности превышает 36% при явном преимуществе отраслей электротехнического и транспортного машиностроения.

Франция играет значительную роль в мировом экспорте следующих промышленных товаров: электротехнического оборудования (9%), цветных металлов и продуктов органической химии (около 9%), продукции тонкой химии и черной металлургии (10%), фармацевтических товаров (более 12%),

изделий из каучука и пластмасс (около 13%), стекла (второе место после Германии — 14 %).

Вместе с тем французские товары серьезно уступают своим основным конкурентам (Японии, США, Германии, Италии и Великобритании) по неценовым факторам, роль которых значительно усилилась в последние годы. Это прежде всего касается качества товара и его безопасности, своевременной поставки и послепродажного обслуживания, гибкости товарного экспорта, расходов на рекламу и степени изучения изменений потребностей рынка.

В группу товаров с относительно низким уровнем конкурентоспособности включают продукцию бумажной, мебельной, текстильной и кожевенно-обувной промышленности, бытовые электроприборы и некоторые изделия бытовой и промышленной электроники, станки, металлургическое и кузнечно-прессовое оборудование.

В последние годы происходят значительные изменения в механизме *государственного регулирования внешней торговли* страны, и прежде всего экспорта. Регулирование направлено на повышение конкурентоспособности французских товаров, носит комплексный характер и затрагивает, помимо сферы реализации товаров, и стадию экспортного производства. Значительно расширены методы и средства государственного вмешательства, которое отличается селективность и целенаправленность, а также возрастающая взаимосвязь его основных рычагов в кредитно-финансовой и административной областях.

Главными внешнеэкономическими партнерами Франции являются государства— члены Европейского Союза. На страны ЕС приходится 60% товарооборота страны, они поглощают 60% французского экспорта, а по вывозу сельскохозяйственной продукции их доля доходит до 78%. В автомобилестроении соответствующий показатель равен 70%. Основным торговым партнером в этом регионе является Германия, на долю которой приходится 16% экспорта и 20% импорта. На втором месте — Италия (12%), далее следуют Ирландия и Нидерланды. Особое место занимает

Великобритания, в которой стремительно возрастает продажа электроэнергии, вырабатываемой на АЭС. В целом экспорт Франции в другие страны ЕС состоит в основном из товаров высокой степени специализации, в то время как высококачественное оборудование и продукты массового потребления в его структуре представлены недостаточно.

Страны Европейского Союза являются и основной сферой французского зарубежного инвестирования капиталов (около 70% от объема зарубежных инвестиций). Основные объемы французского капитала инвестированы в экономику Германии и Великобритании

Другим важным торговым партнером Франции являются *Соединенные Штаты Америки*, их удельный вес равен 6,1%. Франция поставляет в США продукцию металлургической промышленности, а также сельскохозяйственные продукты высшего качества (вино, сыры и т.д.). Присутствие товаров американского происхождения в импорте Франции является весьма ощутимым практически по всем основным видам промышленной продукции (энергетика, химическое производство, компьютеры, авиадвигатели, продукция личного потребления всех категорий).

Однако следует хорошо понимать, что франко-американские торговые отношения выходят за рамки связей строго двустороннего характера. Они затрагивают всю совокупность внешних экономических отношений между развитыми странами. Евроамериканский конфликт во время последней фазы переговоров Уругвайского раунда в рамках ГАТТ отразил, как известно, противодействие интересов между Францией и США в отношении контроля над крупными сельскохозяйственными рынками, в отношении продажи услуг и авиаоборудования гражданского и военного назначения.

В 80-е гг. французские компании вышли на шестое место и среди иностранных инвесторов в США. Инвестиции в основном направляются в металлургию, угольную, химическую и нефтяную промышленность, а также в производство автомобильных шин.

По сравнению с экономическими связями с США *франко-японские отношения* представляются более скромными.

Французский экспорт в Японию составляет менее 3% и наполовину состоит из электронных компонентов и материалов. Что касается японских продуктов массового потребления, таких как фотоаппараты, мотоциклы, магнитофоны, телевизоры, то они фактически заполнили французский рынок. И хотя для японских промышленников французский рынок является второстепенным, франко-японский торговый дефицит увеличивался в огромных пропорциях. Если в 80-х гг. он находился только на шестом месте среди двусторонних дефицитов, ранжированных по размерам во французской внешней торговле, то с 1992 г. он стал первым, превысив величину дефицитов в торговле с США и Германией.

В странах третьего мира, помимо бывших колониальных владений, позиции Франции очень неоднородны и в целом имеют тенденцию к ослаблению. Относительно неплохо развит торговый обмен с новыми индустриальными странами, в первую очередь с Тайванем. Однако французские фирмы продолжают осваивать этот рынок только в традиционных и очень узких областях, таких как парфюмерия, кожгалантерея, шампанское, ликеры.

Латинская Америка поглощает только 3% французского экспорта, на ее долю приходится только 2% импорта Франции.

Доля Африки во внешнеэкономических связях Франции сократилась с 13,3% в 80-х гг. до 7% в 90-х.

В развивающихся странах сосредоточено примерно 30% общего объема прямых инвестиций Франции. На долю африканского континента (зона франка) приходится свыше 50% французских инвестиций в «третьем мире». Помимо сырьевых отраслей капитал направляется в обрабатывающие производства в целях строительства и реорганизации сборочных или самостоятельных предприятий с ориентацией на местный рынок.

Франция является *крупным импортером капитала*. С середины 80-х гг. французское правительство проводит политику последовательной либерализации притока иностранных инвестиций в страну. В условиях осуществления широкой модернизации национальной экономики эта политика носит целенаправленный характер по привлечению в страну капиталовложений, стимулирующих развитие передовых, наукоемких отраслей, расширению экспорта, созданию новых рабочих мест и ускоренному развитию промышленно отсталых районов. В начале 90-х гг. был прекращен контроль за новыми инвестициями из-за границы и за расширением существующих иностранных предприятий.

Ныне иностранный капитал контролирует более половины всех предприятий передовых отраслей французской промышленности, прежде всего химической и пищевой, машиностроения, торговли. В нефтеперерабатывающей промышленности он контролирует 52% оборота отрасли, в химической — 55, сельскохозяйственном машиностроении — 50, в производстве ЭВМ и средств информатики — 49, точном приборостроении — 36%. Причем большинство иностранных инвестиций вложено в крупные предприятия, многие из которых входят в число первых десяти фирм в отрасли. Ведущее место здесь занимают американские компании (48%). В Западной Европе Франция занимает третье место (после Великобритании и Германии) по объему американских капиталовложений.

Наиболее льготный режим для иностранных инвесторов распространяется на государства Европейского Союза в соответствии с обязательствами Франции, вытекающими из участия в Едином внутреннем рынке ЕС, в котором обеспечивается свобода передвижения капитала. Тем не менее инвестиции каждой отдельно взятой европейской страны значительно уступают американским. В целом на долю зарубежных фирм приходится более 1/4 суммарного оборота и 1/3 товарного экспорта Франции.

6.5. Экономика Великобритании

Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии, которое обычно называют Великобританией или просто Англией, является одной из наиболее развитых капиталистических стран. Именно эта страна является одной из самых «старых» стран с рыночной экономикой, именно в ней зародились капиталистические производственные отношения, возникли первые международные компании. Великобритания была первой морской и торговой державой и в течение нескольких веков обладала крупнейшим морским флотом в мире. На протяжении длительного времени Великобритания являлась крупнейшим экспортером капитала, до середины XX в. владела крупнейшими колониями в мире.

В наше время Великобритания занимает важное место в мировом хозяйстве. Она находится на девятом месте в мире и на четвертом-пятом месте в Западной Европе по объему ВВП. На ее долю приходится 4,2% совокупного ВВП и 1% населения мира (58 млн. чел.). По объему промышленного производства Великобритания находится на пятом месте среди стран с развитой экономикой, ее доля в совокупном промышленном производстве стран ОЭСР в начале 90-х гг. составляла 7,2%. По объему иностранных инвестиций Великобритания стоит на втором месте в мире. Она обладает крупным действующим флотом.

За послевоенные десятилетия Великобритания уступила позиции ряду стран, но в 70—80-е гг. произошла относительная стабилизация ее экономического положения в мире и среди стран с развитой экономикой. Однако место и значение государства не может быть измерено только его долей в мировом промышленном производстве и международной торговле. В наше время Великобритания по-прежнему остается одной из крупнейших держав, имеет серьезное влияние на развитие международных экономических и политических отношений.

Динамика экономического развития

После второй мировой войны Великобритания попала в зависимость от США, которые в военный период направляли союзнику большие поставки оружия и продовольствия по ленд-лизу. В итоге Великобритании пришлось сократить, а на некоторых направлениях, куда все больше внедрялся капитал США, и полностью прервать свои внешнеэкономические связи. Большой урон понесла Великобритания в результате потери рынков в странах Арабского Востока и Юго-Восточной Азии, а также в связи с отпадением от капиталистического мира таких стран, как Китай, Польша, Чехословакия, Румыния, Югославия, Болгария и др. Доля Великобритании в мировом экспорте снизилась с 11,3% в 1937 г до 9,8% в 1947 г. Кроме того, расходы на войну составили более 25 млрд. ф. ст., государственный долг вырос с 7,2 млрд. ф. ст. в 1939 г до 23,7 млрд. ф. ст. в 1946 г., из которых 3 млрд ф. ст. — были внешней задолженностью. В целом за годы второй мировой войны Великобритания потеряла около 25% национального богатства.

За годы войны уменьшился общий объем промышленной продукции, который составил в 1946 г. 90% от уровня 1937 г. Значительно сократился экспорт английских товаров, дефицит платежного баланса к концу войны превысил 4 млрд. ф. ст. Оборудование английских предприятий за годы войны изнашивалось, технический прогресс замедлился.

В августе 1945 г США прекратили поставки товаров по ленд-лизу, которые впредь Англия должна была оплачивать в долларах. В декабре 1945 г. было заключено финансовое соглашение, по которому США предоставляли Великобритании заем в сумме 4,4 млрд. долл. Получая этот заем, Англия обязалась восстановить свободный обмен фунта на доллар и снизить преференциальные тарифы.

Выполняя взятые на себя обязательства, английское правительство ввело в июле 1947 г. свободный обмен фунта на доллар, но так как денег катастрофически не хватало, уже через месяц от свободного обмена пришлось отказаться. В стране наступил острый финансовый кризис, и правительство

вынуждено было пойти на сокращение импорта продовольствия, что привело к резкому подорожанию продуктов питания.

Выход из кризиса правительство видело в присоединении к «плану Маршалла». Двустороннее соглашение с США о реализации «плана Маршалла» было подписано в июле 1948 г. В период действия этого плана Англия получила 2351 млн. долл. в виде поставок и 337 млн долл в качестве займов.

Некоторое улучшение в экономике страны, наступило в 1950 г. Это было вызвано начавшейся войной в Корее и связанными с ней поставками военно-стратегического сырья, а также размещением части военных заказов США на заводах Англии. Следствием войны в Корее явилось накопление запасов золота и валюты, что в свою очередь позволило правительству лейбористов в конце 1950 г. отказаться от помощи США по «плану Маршалла». Гонка вооружений была важным фактором экономического развития Англии в послевоенный период.

К 1948 г. английская промышленность достигла, а затем и превзошла довоенный уровень выпуска продукции. В 1951 г. производственные показатели почти на 1/3 превышали показатели 1937 г. Но промышленность развивалась крайне неравномерно.

НТР потребовала обеспечения производства квалифицированными работниками. В условиях ослабления экономических позиций страны в мире и развертывания НТР старый технический опыт оказался недостаточным, отраслевая и квалификационная структура занятости уже не в полной мере отвечала новым требованиям производства и конкурентной борьбы. Из всех ведущих промышленных стран Англия имела самый низкий уровень образования. Несоответствие структур спроса и предложения рабочей силы по специальностям, квалификациям и отраслям сковывало мобильность рабочей силы и, бесспорно, служило одной из причин, сдерживавших рост производства в Англии.

60—70-е гг. характеризуются в первую очередь высоким уровнем концентрации банковского и промышленного капитала. Их тесное

взаимодействие и переплетение привели к образованию в Англии гигантских консорциумов, которые контролировали большую часть промышленности, кредита, транспорта, торговли и сферы услуг.

Начавшийся процесс монополизации охватил все отрасли экономики, в том числе принадлежащие государству. Характерным для этого периода является также и то, что в экономику Англии широко внедрился американский капитал, вследствие чего возросла внешняя задолженность страны.

Наиболее яркое проявление отставания экономического развития Великобритании — *кризис английского платежного баланса*, который долгое время сдерживал рост производства в стране. Проблема состояла в том, что чем выше были темпы экономического роста, тем острее проявлялся кризис платежного баланса.

Кризис баланса возник в первую очередь из-за распада колониальной империи. Экономика Англии была устроена таким образом, что значительная часть сырья ввозилась из других стран, при этом расширение производства вело к увеличению импорта сырья. Одновременно с этим рост промышленности сопровождался расширением капиталовложений, что в свою очередь приводило к росту спроса на машины и оборудование на внутреннем рынке. В конечном итоге рост производства вел к резкому увеличению импорта и относительному сокращению прироста экспорта.

Кризис платежного баланса усугубляла проводимая в то время правительством политика милитаризации экономики. Развитие военного производства требовало дополнительного сырья и топлива. До сих пор Великобритания выделяет на военные расходы самые крупные суммы среди западноевропейских стран, они «съедают» 4,5% ВВП (для сравнения: в ФРГ — 3%, во Франции — 4%). По этой же причине Великобритания отставала от других стран по интенсивности обновления капитала.

В послевоенные годы инвестиции в экономику Великобритании в целом возросли, что было одной из причин более высоких темпов экономического роста в стране по сравнению с довоенным уровнем. Но процессы обновления и

расширения основного капитала шли в Великобритании более медленными темпами, чем в других странах Западной Европы. Среди развитых стран она занимала и сейчас занимает одно из последних мест по доле инвестиций в ВВП. Так, в 1995 г. Великобритания заняла 18 место среди капиталистических стран по этому показателю, хотя он увеличился (незначительно) по сравнению с 1994 г. — с 15,4 до 15,6%.

Отставание объясняется также и тем, что крупные английские компании в интересах сохранения своих позиций за рубежом продолжают вывоз капитала, получая большие прибыли за границей и отвлекая таким образом средства от внутренних капиталовложений.

Низкие темпы экономического развития были также связаны со *структурными сдвигами в экономике*. После распада колониальной империи структурные изменения привели к абсолютному снижению уровня производства. Это наблюдалось в угольной и текстильной промышленности. Хотя многие новые отрасли развивались достаточно быстро, падение производства в старых отраслях, которые занимали довольно существенный удельный вес в промышленности, привело к снижению общего индекса промышленного производства. Это сказывалось также и на эффективности капиталовложений — некоторые из них осуществлялись для технической реконструкции старых отраслей и не давали прироста производства, поэтому соотношение «капитал-продукт» в Великобритании складывалось неблагоприятно.

В результате технического прогресса в сельском хозяйстве освобождается дополнительная рабочая сила. Привлечение ее в промышленность в ряде капиталистических стран стало одним из факторов экономического роста. В Великобритании этот резерв был давно исчерпан, поэтому, несмотря на наличие безработицы, в некоторых отраслях ощущался относительный недостаток рабочей силы.

Отставание от других западных стран по темпам роста производительности труда привело к тому, что издержки производства на

английских предприятиях становились выше, чем в других странах. Это означало падение конкурентоспособности английских товаров на внешних рынках и ухудшение условий сбыта для английской промышленности.

Правительство Великобритании считало, что толчок к росту производства может дать вступление в ЕС. При этом правительство надеялось на то, что обострение конкуренции, связанное с этим, заставит предпринимателей увеличивать инвестиции, уделять внимание качеству товаров и снижению издержек производства. Однако вступление в ЕС совпало с резким изменением конъюнктуры в мировом хозяйстве, и не только с падением мирового производства, но и с ростом цен.

Хотя с 1982 г. в стране наблюдался рост производства, он носил неустойчивый характер. Основным фактором поддержания относительно высоких темпов роста в 1983—1987 гг. выступало личное потребление, чему способствовало существенное снижение темпов инфляции, а также снижение подоходного налога в результате налоговой политики консерваторов. При этом прирост ВВП происходил во многом за счет расширения непроизводственных отраслей — торговли, транспорта и связи, сферы финансового и банковского бизнеса. Характерно, что в обрабатывающей промышленности предкризисный максимум (II квартал 1979 г.) был превышен только в конце 1989 г.

В начале 90-х гг. начался новый кризис, затронувший почти все страны, входящие в ЕС. До кризиса начала 90-х гг. страны ОЭСР обгоняли Великобританию по темпам прироста ВВП и промышленного производства, да и сам кризис оказался сильнее в Великобритании. После 1993 г. уже Великобритания обгоняет страны ОЭСР по темпам прироста ВВП. Правда, прирост промышленного производства в Англии в 1995 г. снизился более чем в 2 раза по сравнению с 1994 г., но отрыв от стран ОЭСР оказался не такой большой, как раньше.

Пик кризиса в Великобритании пришелся на 1991 г., а к 1993 г. экономика страны уже переходила в стадию депрессии и оживления.

Сейчас страна переживает небывалый за последние полвека подъем. С 1992 г. до настоящего времени рост ВВП составил 11%. Уровень безработицы — самый низкий в Европе: число безработных уменьшилось за пять лет на 700 тыс. человек. С 1979 г. налоги сократились с 33 до 23% от суммы совокупных доходов. Государство в 1,5 раза увеличило расходы на каждого школьника и в 2 раза на каждого полицейского.

В 1995 г. некоторые основные экономические показатели выглядели следующим образом. Потребление упало с 85,6% ВВП в 1994 г. до 85,4% ВВП в 1995 г., но при этом Великобритания передвинулась по этому показателю со второго на первое место среди стран Запада. По объему экспорта и в 1994, и в 1995 г. Англия занимает пятое место среди развитых стран, хотя объем ее экспорта увеличился. По объему импорта — также пятое место при увеличении его объема в 1995 г. По последним двум показателям Англия уступает США, Германии, Японии и Франции.

Отраслевая структура экономики

Характерной чертой хозяйства Великобритании является его *высокая степень интернационализации*. Свыше 18% ее ВВП реализуется за границей, а импортная квота превышает 20%. Для Великобритании, еще в прошлом веке ставшей «сосредоточением» международного разделения труда, характерна внутриотраслевая специализация с широким развитием подетальной и сложной технологической специализации. Хотя в стране отсутствуют резкие порайонные контрасты в уровне развития, в ней выделяют 10 экономических районов по степени развития производительных сил и производственной специализации, особенностям формирования хозяйства, преобладанию сложившихся территориально-производственных связей: Юго-Восточный (столичный), Западно-Мидленд-ский, Восточно-Мидлендский, Ланкаширский, Йоркширский, Северо-Восточный, Северо-Западный, Уэльс, Шотландия, Северная Ирландия.

Промышленность. Характерным для послевоенного развития экономики Великобритании было *повышение удельного веса машиностроения* в

отраслевой структуре промышленности, быстрое развитие его новых и новейших отраслей. Растет производство электротехнического оборудования, ЭВМ, активно развиваются приборостроение, авиационная и авиакосмическая промышленность. Возрастает доля наукоемких отраслей. В то же время наблюдается снижение доли старых отраслей — судо- и станкостроения, производства железнодорожного оборудования и др.

В настоящее время возрастает роль *химической промышленности*. Наиболее быстрыми темпами растет производство пластмасс, нефтехимия, производство синтетических материалов. Но, несмотря на все это, Великобритания отстает от других западных стран (США, Японии, ФРГ) по производству многих видов химической продукции.

Произошли изменения в *энергетике*. В послевоенные годы эта отрасль стала относиться к одной из наиболее быстро развивающихся. На развитие энергетики сильное влияние оказало открытие собственных месторождений нефти и газа в Северном море, разработка которых началась в 1967 г., что поставило Великобританию в относительно благоприятное положение по сравнению с другими странами во время энергетического кризиса 70-х гг.

Сейчас, в условиях резкого падения мировых цен на нефть, перед английской *нефтедобывающей промышленностью* встает новая проблема, поскольку добыча нефти в Северном море обходится дороже, чем в большинстве других стран. Атомная энергетика занимает в Великобритании более скромное место, чем во Франции и Германии — на АЭС производится только 20% всей электроэнергии.

Угольная промышленность сейчас переживает упадок. Несмотря на национализацию отрасли и ее реконструкцию, после войны уровень добычи угля рос медленными темпами, потом держался на одном уровне, затем начал сокращаться. Такое падение связано с возрастанием в топливно-энергетическом балансе страны удельного веса нефти, газа и атомной энергии.

Успешно развивается *пищевая промышленность*. Значительно сокращается доля *легкой промышленности*. Из отраслей *текстильной*

промышленности увеличивается производство трикотажа и искусственного волокна. Основные причины кризиса текстильной промышленности — обострение проблемы сбыта на внутреннем и внешнем рынках.

Сельское хозяйство. В последнее время сельское хозяйство Великобритании сократило свои позиции в производстве ВВП, но тем не менее оно покрывает большую часть потребностей страны в продовольствии, отличается высокой производительностью и интенсивностью.

Великобритания является классической страной земледельческого капитализма. Ее аграрные отношения характеризуются наличием трех классов: наемных сельскохозяйственных рабочих, капиталистов (фермеров) и земельных собственников (лендлордов). Значительная часть земли находится в собственности лендлордов, которые сами не занимаются сельскохозяйственным производством, а сдают землю в аренду.

С переходом земли непосредственно в собственность фермеров значение лендлордизма сокращается. В Англии более 70%, а в Шотландии свыше 90% сельскохозяйственной земли находится в руках крупных фермеров, размеры хозяйств которых превышают 60 га каждое. В Англии таких хозяйств — 27%, в Уэльсе — 23%, в Шотландии — 30%, в Северной Ирландии — 18%. Именно эти хозяйства дают основную товарную продукцию. В целом же преобладают фермеры, в хозяйствах которых обрабатывается менее 16 га. Крупнейшие хозяйства (свыше 140 га) занимают половину всей пахотной земли и дают свыше половины аграрной продукции.

Характерной особенностью развития сельского хозяйства Великобритании становится *рост концентрации аграрного капитала*, усиление проникновения монополий в эту отрасль, сращивание аграрного и промышленного капитала путем вертикальной интеграции.

Рост специализации сельскохозяйственного производства, его изменение в сторону индустриализации привели к появлению крупных компаний по выпуску отдельных видов сельскохозяйственной продукции. Такое положение сложилось, прежде всего, в птицеводстве.

Высокие результаты достигнуты в *эффективности* сельскохозяйственного производства. Средний урожай пшеницы составляет 60—74 ц с га.

В результате интенсификации производства страна значительно повысила степень самообеспеченности в продуктах, доведя ее сегодня до 80% (в 1980 г. — 74%). По целому ряду продуктов — пшенице, мясу, картофелю, молоку, мясу, овощам — страна удовлетворяет спрос на внутреннем рынке.

Важную роль в развитии сельского хозяйства сыграло государство, выделявшее значительные средства для повышения конкурентоспособности аграрной сферы. Была провозглашена политика ускоренной концентрации предприятий путем слияния недостаточно крупных ферм, ликвидации нежизнеспособных мельчайших хозяйств и форсированного развития кооперации в сельском хозяйстве.

Сельскохозяйственное производство растет в среднем на 3% в год. Это наиболее существенный прирост среди стран с развитой экономикой.

Основной отраслью сельского хозяйства Великобритании является *животноводство*, которое составляет около 70% от всей его продукции. В растениеводстве значительное место занимают кормовые культуры (свекла, ячмень, овес). В последние годы возросло производство пшеницы, в результате чего внутренние потребности в ней удовлетворяются практически полностью.

В 80-е гг. наблюдалось сокращение посевных площадей, рост валовых сборов сельскохозяйственных культур достигался за счет повышения урожайности в результате применения значительного количества удобрений и хорошей обработки почв.

Уровень механизации сельскохозяйственных работ в Великобритании достаточно высокий. Однако широкая механизация доступна в основном крупным фермерам, которые таким образом добиваются снижения издержек производства, прежде всего, экономя на рабочей силе.

Великобритания существенно продвинулась в совершенствовании производственного аппарата, в ее экономике произошли значительные *структурные изменения*. Эти изменения связаны, главным образом, с

возрастанием значения непроеизводственной сферы. Сфера услуг дает 65% ВВП, в ней занят 71% рабочей силы, причем ведущую роль здесь играют кредитные учреждения. На долю лондонских банков приходится около 20% международного кредитования, в Великобритании сосредоточена крупнейшая в мире сфера страхования (1/5 часть мирового рынка).

Формы хозяйственной деятельности

Несмотря на достигнутую в послевоенные годы высокую степень концентрации и централизации капитала, с начала 60-х гг. в Великобритании началась новая волна слияний и поглощений компаний. Это было вызвано как потребностями НТР, так и обострением конкуренции на мировых рынках (особенно с компаниями США) и подготовкой к вступлению в ЕС. Процесс монополизации интенсивно шел во всех отраслях промышленности в 70—80 гг. и резко активизировался в годы экономического подъема (середина 80-х гг.), когда правительством консерваторов были отменены ограничения на крупные сделки по поглощению и слиянию компаний.

Современная экономическая политика, проводимая правительством Великобритании, открывает новые пути для ускорения этого процесса на национальном и международном уровнях. Такие шаги дают компаниям дополнительный ресурс повышения конкурентоспособности, позволяют снижать сроки для выпуска новой продукции, находить ниши на узкоспециальных рынках.

Так, «Бритиш Петролеум» заключила соглашение с «Мобил Ойл» о деятельности на европейском рынке нефтепереработки, автомобильного топлива и смазочных материалов. Таким образом, английская компания пытается преодолеть усилившуюся конкуренцию на европейском рынке. Слияние «Бритиш Петролеум» и «Мобил Ойл» дает возможность провести рациональную структурную перестройку в сфере нефтепереработки, сократить издержки в сфере розничной торговли, так как объединение сбытовых сетей двух нефтяных фирм позволяет экономить около 15% их операционных расходов. Этот пример показывает, как английские компании предпринимают

активные попытки укрепиться в мировом хозяйстве при помощи объединения с другими компаниями.

Крупнейшие английские концерны представляют собой сложные промышленные комплексы, в которые входят десятки различных предприятий. Особенностью послевоенного развития Великобритании является широкая *диверсификация производства*. В руках концернов находятся предприятия самых различных, часто совершенно не связанных в производственном отношении отраслей.

Как уже отмечалось, традиционной чертой английских промышленных компаний является высокая *степень интернационализации производства*. Раньше это было характерно для колониальных компаний, сейчас это относится ко всем крупным промышленным компаниям. Крупнейшие английские промышленные компании являются транснациональными. Например, у «Империял кемикл индастриз» (Ай-Си-Ай) свыше 50% персонала заняты за пределами Великобритании.

Высокая степень монополизации английской промышленности не означает, что в Великобритании нет средних и малых предприятий. В структуре собственности сочетаются как крупные предприятия, выигрывающие в эффективности вследствие масштабов производства, так и меньшие по размерам узкоспециализированные заводы и фабрики, достигающие высокой рентабельности. Крупный английский капитал использует большую *сеть малых и средних предприятий*, их повышенную маневренность, гибкую адаптацию к запросам рынка, возможность экономии на многих видах издержек. В Великобритании существует контрактная система, через которую множество малых фирм привязывается к крупным компаниям, как к устойчивому рынку, источнику снабжения, финансирования, новых технологий, результатов НИОКР. Возрастает роль субподрядных, франчайзинговых и дилерских связей, особенно усиливается значение технологического подчинения. Но иногда малые и средние фирмы выходят на рынок самостоятельно, хотя это весьма затруднительно.

Растущую роль в последние годы играет так называемый/*vc-ковый капитал*. Небольшие структурные подразделения играют роль своего рода рискованных фирм внутри монополий, где в условиях нового этапа НТР апробируются новые виды производства, технологии, нововведения, отличающиеся неопределенностью коммерческих перспектив. Доля небольших фирм в общих затратах частного капитала на НИОКР не превышает 5%.

Конечно, большинству малых и средних компаний весьма трудно выжить в сложных условиях конкуренции, но наиболее удачливые из них привязываются к крупным компаниям и удерживаются на рынке. В Великобритании достаточно большой сектор мелких и средних фирм, но общее их число меньше, чем в других западноевропейских странах. Так, компаний с числом занятых до десяти человек в Англии в 5 раз меньше, чем в Германии или Франции.

Исторической особенностью развития английского капитализма было *первостепенное положение крупнейших колониальных компаний*. При их образовании в первую очередь преследовалась цель развития заграничной деятельности. Международные компании, основной сферой деятельности которых были страны Британской колониальной империи, а затем — страны Британского содружества сосредотачивали в своих руках подавляющую часть инвестиций в основных отраслях. По своим финансовым ресурсам, они и сейчас занимают ведущее место в экономической системе Великобритании. Сегодня деятельность английских компаний за рубежом утратила свой колониальный характер и переориентирована на развитые страны.

Снижение доли Великобритании в мировом промышленном производстве и мировой торговле, т.е. в тех сферах, где страна удерживала ведущие позиции в течение многих десятилетий, потребовало необходимости перестройки в экономике и международных связях. Миссия улучшения экономического положения страны возлагается на крупнейшие английские компании.

В 70—90-е гг. Великобритания и ее компании оказались в числе тех, кто ощутил на себе давление конкурентных преимуществ Японии, Германии,

быстро развивающихся новых индустриальных стран (в первую очередь Южной Кореи). Началась, как отмечает М. Портер, «эрозия конкурентных преимуществ Англии». Из положения доминирующей державы, обладающей сильными компаниями, она начала длительное скольжение вниз. Признаки замедления этого снижения проявились только в начале 90-х гг., но пока неясно, долгосрочный ли характер имеет эта тенденция.

Рост производительности и доходов на душу населения в Великобритании, как и в США, остается низким, но, в отличие от США, Великобритания ненамного опережает другие развитые страны, и постепенно они стали догонять и перегонять ее. У Великобритании по-прежнему остаются национальные конкурентные преимущества в ряде передовых отраслей — самолетостроении, производстве авиационных двигателей, химии, текстильной промышленности, фармацевтике, электронике (хотя положение Великобритании в сфере полупроводников и компьютеров во многом зависит от филиалов американских ТНК), нефтяной промышленности. Именно эти отрасли и представляют крупнейшие компании Великобритании, определяющие наряду с другими факторами ее положение в международной экономике.

На долю 50 ведущих компаний приходится примерно 18% английского экспорта, и хотя эта цифра меньше, чем у основных конкурентов Великобритании, следует признать, что именно крупнейшие компании в первую очередь способствуют его росту.

Английские компании сохраняют позиции в отраслях, которые связаны с фундаментальными научными исследованиями, но не создают достаточного числа высокооплачиваемых рабочих мест, чтобы задействовать трудовой потенциал всех трудоспособных англичан. А резкое различие между отраслями, преуспевание компаний в одних и неудачи - других сферах приводят в конечном счете к неравномерности их развития и к противоречивому положению ведущих английских компаний в международной экономике.

Банковская система

По уровню *концентрации банковского капитала* уже в начале века Великобритания находилась на одном из первых мест в мире. В 1996 г. в сто ведущих компаний мира вошли 9 японских банков, 5 банков США, 2 банка Великобритании и один банк Швейцарии.

Среди английских коммерческих банков на протяжении многих лет ведущую роль играла могущественная «большая пятерка» лондонских банков: «Барклейз Бэнк», «Ллойдз Бэнк», «Мидленд Бэнк», «Нэшнл Бэнк», «Вестминстер Бэнк». В 1968 г. произошли слияния внутри «большой пятерки» — объединились два последних банка, что привело к еще большей концентрации банковской мощи страны. Сейчас на долю «большой четверки» приходится 92% всех вкладов в коммерческие банки Великобритании.

В Великобритании можно выделить несколько крупнейших *финансовых групп*, которые контролируют большую часть экономики — промышленности, торговли, кредитной системы и др. Наиболее крупные финансовые группы Великобритании приближаются по своей мощи к крупнейшим финансовым группам США, а в некоторых отраслях даже обогнали их. Особенностью финансового капитала Великобритании являются его широкие *международные связи*. Так, банкирский дом «Морган-Гренфелл» связан с американской финансовой группой Моргана, международный характер носят группы Ротшильдов-Оппенгеймеров, англо-голландские компании «Ройял Датч-Шелл» и «Юнилевер».

Государственная экономическая политика

Кризис, а затем и крах колониальной империи Великобритании, расстройство внешнеэкономических связей, упадок промышленности в результате войны вынудили английскую буржуазию в большем масштабе, чем до войны прибегнуть к помощи государства в решении экономических проблем. В июле 1945 г. в Англии были проведены очередные выборы, после которых к власти пришли лейбористы во главе с А. Эттли. Уже в первые послевоенные годы была проведена *национализация* ряда отраслей промышленности, которые были убыточными для монополий или требовали

больших капиталовложений. Так, в период 1945—1948 гг. были национализированы Банк Англии, угольная промышленность, электроэнергетика, транспорт, черная металлургия. Владельцы национализированных предприятий получали государственные компенсации. В послевоенные годы в рамках государственного сектора стали создаваться новые отрасли (в частности, атомная промышленность).

Важную роль в системе государственного регулирования Великобритании играло перераспределение значительной части национального дохода через государственный бюджет.

Кризис прежней модели государственного регулирования в середине 70-х гг. и, в частности, кризис кейнсианства, привел к *пересмотру экономической политики*. Начало 80-х гг. ознаменовалось в Великобритании переходом к новой экономической политике, означавшей отказ от кейнсианских принципов, выдвижение на первый план *антиинфляционной политики, основанной на монетаристских подходах*. Активизировалось государственное поощрение предпринимательской инициативы, была трансформирована система социального обеспечения для придания ей большей эффективности и избирательности.

Сокращение инфляции, возросшей к началу 80-х гг., было провозглашено ведущей целью *неолиберальной экономической политики правительства М. Тэтчер*. В результате принятых мер, инфляция к концу 80-х гг. уменьшилась в 3 раза. В своей деятельности правительство М. Тэтчер опиралось на монетаристскую концепцию американского экономиста *М. Фридмана*.

В рамках изменения государственной политики правительство М. Тэтчер начало *приватизацию* значительной части государственного сектора, которая успешно проводилась в течение десяти лет с конца 70-х гг.

В Великобритании приватизация проводилась в двух формах: *денационализации* (т.е. прямой продажи предприятий) и *либерализации* государственных монополий с целью расширить сферы конкуренции. Практиковалась передача частному капиталу тех предприятий

государственного сектора, которые становились прибыльными после получения государственных дотаций. Поэтому продаже нередко предшествовали меры по оздоровлению предприятий.

Осуществляемая приватизация была направлена на сокращение потребностей государственного сектора в займах, уменьшение государственного вмешательства в принятие решений предприятиями, ослабление силы профсоюзов, повышение эффективности предприятий и увеличение числа акционеров.

Так, начиная с 1980г. началась распродажа богатых месторождений нефти в Северном море по крайне низким ценам. Позже были приватизированы Британская аэрокосмическая корпорация (1985 г.), Бритиш Телеком, Энтерпрайз Ойл, Бритиш Эйруэйз, Роллс-Ройс (1987 г.) и др.

Приватизация в Великобритании проводилась исключительно *на принципах платности и посредством торгов* — открытых (публичных) или закрытых (частных). Как правило, «открыто» продавались очень крупные компании. Частная форма обычно использовалась при продаже государственного пакета акций. К частным продажам государство прибегало на начальных этапах приватизации, открытые формы начали преобладать позже. Также был широко распространен выкуп акций самими работниками предприятий. Выкуп предприятия целиком встречался довольно редко.

Процесс приватизации в Великобритании шел достаточно успешно, многие предприятия перешли в частную собственность, увеличилось число акционеров — в настоящее время их насчитывается 11 млн. человек (24% всего населения страны), в 1979 г. они составляли лишь 7%.

В рамках государственной экономической политики осуществлялись государственные *капиталовложения*, которые финансировались как за счет государственного бюджета, собственных доходов государственных предприятий и учреждений, так и за счет заемных средств, получаемых ими от частных банков. Английское государство весьма активно использовало различные формы экономического и *административного регулирования*. К

экономическим, прежде всего, относятся бюджетная и финансовая политика: изменения в ставках налогов на прибыль, дифференцированные ставки на распределяемую и нераспределяемую прибыль, политика ускоренной амортизации, повышение или понижение ставки процента. Административные рычаги (например, выдача разрешений на новое строительство) использовались главным образом для решения региональных проблем.

Особенность экономической политики английского государства состояла в том, что она часто была направлена не только на предотвращение кризисных спадов, как в других странах, но в ряде случаев на сдерживание производства, особенно при обострении проблем платежного баланса страны.

Осуществление новой государственной экономической политики было достаточно успешным, хотя в 1980—1982 гг. наблюдалось сокращение производства, закрытие многих предприятий, рост банкротств и увеличение безработицы. Однако после этого периода положение стабилизировалось, и политика оказалась эффективной.

В мае 1997 г. после 18-ти летнего правления консерваторов к власти в Великобритании пришло новое правительство лейбористов во главе с Г. Блэром. Можно отметить некоторое оживление *неокейнсианских методов*, их сочетание с *монетаристскими концепциями*.

Внешиэкономические связи

До второй мировой войны, когда Великобритания делала ставку на укрепление хозяйственного механизма империи, ее правительство отвергало саму идею участия в различных западноевропейских союзах. С потерей колоний *в географической направленности* внешней торговли Великобритании произошли большие изменения. Ее внешнеэкономические связи все больше ориентируются на Западную Европу, США, Японию. Доля развивающихся стран сократилась, хотя по сравнению с другими развитыми странами и составляет большую величину.

Углубление международного разделения труда привело к тому, что Англия начала во все возрастающих масштабах ввозить промышленные товары, часть

из которых не производилась в стране. Рост импорта повлек за собой принятие активных мер по расширению экспорта, однако, по темпам его роста Англия все же значительно отставала от других развитых стран и ее доля в мировом капиталистическом экспорте снизилась. В то же время в Англии, как и в большинстве других стран с развитой экономикой, темпы роста экспорта за послевоенный период были выше темпов роста ВВП.

В настоящее время почти половину всего импорта Великобритании составляет продукция обрабатывающей промышленности (до войны — около 1/4). Вырос импорт машин и оборудования, продукции химической промышленности.

Подавляющая часть английского *экспорта* еще до войны приходилась на продукцию обрабатывающей промышленности. К настоящему времени ее удельный вес в экспорте возрос еще больше. Примерно 40% экспорта приходится на продукцию машиностроения. В настоящее время задача захвата быстроразвивающихся и емких рынков сбыта является одной из главных задач английских ТНК. Об этом свидетельствует рост экспансии в 90-х гг. на американский и европейский рынки. Среди сфер приложения английского *капитала за границей* ведущее место занимает обрабатывающая промышленность (более половины инвестиций), нефтяное хозяйство (более 20%), значительный капитал направляется в банковское и страховое дело. Более 80% всего текущего английского экспорта капитала направляется в страны с развитой экономикой, особенно существенно увеличиваются капиталовложения в США и ЕС, сокращается доля развивающихся стран. В Европе английские компании инвестируют свой капитал в экономику основных конкурентов — ФРГ и Францию. В середине 80-х гг. в эти две страны было инвестировано около 60% всех вложенных средств в странах ЕС. Наряду с экспортом капитала из Великобритании в последние годы растут вложения других развитых стран в ее экономику.

Великобритания и западноевропейская интеграция. Вступление Великобритании в ЕС дало новый импульс для развития ее конкурентных

преимуществ. В стране были созданы предпосылки для решения проблемы роста промышленного производства, подавлена инфляция, заметно увеличился объем экспорта и импорта. Улучшился инвестиционный климат в стране и инвестиционная позиция Великобритании среди стран ЕС. Внешнеэкономические связи Великобритании в настоящее время формируются в первую очередь под влиянием отношений с ЕС.

Можно выделить две главные особенности развития связей между Великобританией и странами ЕС.

- Во-первых, индекс заграничных капиталовложений Англии (т.е. отношение английских капиталовложений за границей к иностранным в Англии) в отношении почти всех стран ЕС, кроме Дании и Голландии, в течение 70-х — 80-х гг. был больше единицы. Этот показатель говорит о том, что английские инвестиции в странах ЕС постоянно превышают аналогичные вложения стран Западной Европы в Англии.

- Во-вторых, степень покрытия импорта экспортом у Великобритании почти со всеми странами ЕС в данный период была постоянно меньше единицы.

При сравнении индекса заграничного инвестирования со степенью покрытия импорта экспортом для Великобритании прослеживается следующая тенденция: чем выше индекс заграничного инвестирования, тем меньше степень покрытия импорта экспортом. Это явно проявилось в 1980 г., когда английский экспорт впервые за многие годы превысил импорт, а размер частных английских инвестиций в сообществе также впервые был меньше вложений стран ЕС в экономику Великобритании.

6.6. Экономика Японии

За послевоенные десятилетия Япония добилась внушительных успехов в становлении национальной экономики. По динамике роста, мотивации экономической деятельности, формам организации бизнеса и менеджменту,

достижениям в конкурентоспособности и качестве товарной продукции эта страна не имела аналогов среди индустриально развитых государств.

Накопленный экономический потенциал выдвинул Японию на вторую после США позицию в современном мире. Масштабы японской экономики в 2 раза превышают масштабы экономик всех остальных стран Азии. Валовой внутренний продукт Японии составляет более 14% мирового и к 1996 г. достиг 4,6 трлн. долл. (в США — 7,6 трлн. долл.), а размер ВВП на душу населения — 36,6 тыс. долл. (25,5 тыс. долл.).

Несмотря на резкое торможение хозяйственной динамики (в последние годы темпы прироста ВВП составляли менее 1%), по ряду важных показателей Япония продолжает удерживать лидерство. К числу достижений можно отнести крупный размер положительного сальдо баланса текущих платежей (95 млрд долл. в 1997 г.), золотовалютных резервов (221 млрд долл.), чистых зарубежных активов (около 1 трлн. долл.), личных активов и сбережений населения (1200 трлн иен, что эквивалентно более чем двухгодичному объему ВВП). С середины 80-х гг. Япония стала крупнейшим кредитором мира, она является вторым по величине пайщиком Международного валютного фонда (более 10 млрд. долл.).

На долю Японии приходится около 12% мирового промышленного производства. Страна занимает первое место в мире по производству судов, автомобилей, станков, бытовой электроники и электронных компонентов, роботов. Доля Японии в мировом производстве телевизоров составляет более 60%, выплавляемой стали — 14,3%, искусственных волокон — 12,3%. По улову рыбы (около 12 млн. т) Япония занимает первое место в мире, по тоннажу морского торгового флота (57 млн. бр. рег. т) — второе место в мире.

С конца 80-х гг. в связи с обострением экономических противоречий с основными торговыми партнерами и нарастанием конкуренции со стороны новых индустриальных стран (НИС) в Японии началась структурная перестройка экономики с целью расширения внутреннего спроса, повышения роли сферы услуг и информатики, развития собственного научно-технического

потенциала. Приоритетными становятся отрасли «высокого потенциального роста», высокотехнологические проекты и наукоемкие направления, такие как телекоммуникации, микроэлектроника, оптоволоконные материалы, авиация и космонавтика, медицина, биотехнология, защита окружающей среды и др.

У японской экономики сохраняется мощный потенциал дальнейшего развития — высокая норма накоплений, стабильные отношения между рабочими и предпринимателями, трудолюбивая и исполнительная рабочая сила, активные менеджеры на предприятиях.

Факторы, динамика и особенности экономического развития

Японская модель развития отличается от американской и западноевропейской более высокой степенью участия государства в экономической и общественно-социальной жизни общества. Вплоть до настоящего времени у государства сохраняются многие рычаги воздействия на различные области экономической деятельности в стране, включая ее внешние направления.

Одной из главных *особенностей* японской социально-экономической политики является выработка как общих направлений развития на перспективу, так и конкретных экономических программ и стимулирование на их основе хозяйственного (экономического) развития.

На протяжении всего послевоенного периода правительство Японии последовательно осуществляет экономическую политику, основываясь на средне- и долгосрочных планах, целевые ориентиры которых варьируются в зависимости от фазы, на которой находится экономика в своем развитии. Несмотря на то, что планы в Японии по своему характеру являются индикативными, элементы плановости вносят существенный вклад в развитие экономики.

Первый план («План восстановления экономики») был составлен в 1949 г. Он был рассчитан до 1952 г. и имел целью восстановление довоенного экономического и жизненного уровня. *Первый экономический план*, принятый в официальном порядке, был разработан в 1955 г. С тех пор было подготовлено

12 планов, в основном пятилетних, степень влияния которых на реальную жизнь разнились в зависимости от долгосрочной экономической цели. По силе воздействия на экономику и эффективности реализации наиболее значительным был принятый в 1960 г. *«План удвоения национального дохода»*. В соответствии с ним национальный доход должен был вырасти в 2 раза за десять лет, в действительности цель была достигнута за семь лет.

В декабре 1995 г. кабинет министров Японии одобрил *новую экономическую программу*, охватывающую период с 1996 по 2000 гг. Именуемый как *«Социально-экономический план структурных реформ— сильная экономика и свободная от проблем жизнь народа»* этот документ ставит главной целью форсированное проведение в стране широких структурных реформ, включая корректировку нынешней структуры экономики. Он акцентирует внимание на развитии внутреннего спроса, снижении зависимости экономики от экспорта, расширении импорта готовых промышленных товаров и полуфабрикатов, стимулировании зарубежных инвестиций, увеличении экономической помощи развивающимся государствам.

Вмешательство государства в экономику осуществлялось преимущественно через налоговую систему или кредитно-финансовые механизмы. Основными рычагами этой политики служили налоговые льготы и государственная кредитно-инвестиционная деятельность. Налоговые льготы предоставлялись либо в рамках специальной системы амортизационных отчислений, применявшейся в отношении важных видов оборудования, либо путем освобождения налога на основной капитал. Государственная кредитно-инвестиционная деятельность состояла в предоставлении правительством низкопроцентных кредитов из средств, аккумулированных в системе почтовых сберегательных касс, пенсионных фондах и фондах медицинского и социального страхования. В 1952—1955 гг. промышленность получала из этих источников 28% необходимых ей финансовых средств.

Специфичной для Японии чертой является *сотрудничество между частным бизнесом и правительством*, особенно в периоды депрессии.

Принятию важных экономических решений предшествуют консультации с деловыми кругами, и, как правило, эти решения являются результатом компромиссов заинтересованных сторон. Так, во время нефтяного кризиса 1993 г. и в период кризиса «высокой иены» преодоление экономических трудностей и стимулирование хозяйственного развития шло при поддержке со стороны правительства Центрального Банка Японии, проводивших меры макроэкономического характера по расширению спроса. Снижение спроса компенсировалось такими стимулирующими мерами, как смягчение условий кредитования, расширение бюджетных расходов на общественные (строительные) работы, снижение налогов и др.

Важнейшим фактором, обусловившим высокую динамику экономического развития Японии последних десятилетий, стала *структурная перестройка экономики*. Государство и крупнейшие корпорации Японии стали рассматривать структурную перестройку на новейшей технологической основе как главный метод или способ снижения издержек и повышения эффективности производства. Главные направления перестройки — это автоматизация производства и ресурсосбережение, развитие новых наукоемких отраслей и производств, технологическая перестройка ряда прежних отраслей и производств на основе НТП и оперативного внедрения его достижений, подготовка квалифицированных кадров, совершенствование управленческо-организационных систем.

В ходе такой перестройки осуществлялся курс на относительное свертывание производства в ресурсоемких (энергоемких и сырьеемких) отраслях, на форсированное развитие отраслей высоких технологий (электроника, новые материалы, биотехнология и др.), на разработку и внедрение электронных устройств в технику и технологические процессы, на развитие информатики и информационных структур, на значительное повышение степени гибкости производства при переходе на новые виды товаров и услуг в соответствии с потребностями внутреннего и внешнего рынка и сдвигами в его структуре.

В период ускоренного роста экономики в 60-е гг. преимущественное развитие получили отрасли тяжелой промышленности: металлургическая, нефтехимическая, электроэнергетика, судостроение. В 60-е гг. японские компании инвестировали огромные средства в оборудование, что позволило стимулировать развитие новых отраслей и производств. Происходило активное внедрение самого передового опыта, освоение технологии производства нейлона и транзисторов стало впоследствии базисом развития новой продукции и технологий. В 70-е гг. приоритет получили обрабатывающие и сборочные производства, развивалось автомобилестроение, производство промышленного оборудования, электротехническое машиностроение и другие отрасли на базе передовых технологий и достижений в области электроники и мехатроники. Наряду с этим возросла важность сферы финансов и страхования, услуг и операций с недвижимостью.

80-е гг. были временем опережающего роста электронной промышленности, общего и точного машиностроения, автомобилестроения и сферы услуг. 90-е гг. проходят под знаком перестройки, направленной на повышение роли информационных технологий и реализацию концепции создания «высокоразвитого информационного общества». Развиваются такие виды связи, как космическая и оптоволоконная с использованием международных коммуникационных средств. Приоритетными в обрабатывающей промышленности становятся производства, прямо и косвенно связанные с индустрией информатики и телекоммуникаций.

Широкомасштабное внедрение достижений НТП в экономику сопровождалось *серьезными сдвигами в структуре факторов экономического роста*, в том числе выдвиганием на первый план информационного и человеческого факторов.

Особое внимание уделяется в Японии *науке и образованию*, которые превратились в главный структурный фактор экономического роста: если в 1960—1970 гг., согласно расчетам японских специалистов, прирост ВВП за их

счет обеспечивался на 57%, то в 1985—95 гг. этот показатель повысился до 75—80%.

В соответствии с государственной программой развития национальной системы НИОКР был осуществлен переход от импорта технических новинок на разработки *собственной, японской системы НИОКР*. Были существенно расширены фундаментальные исследования в целях разработки производственных технологий новых поколений, коммерческое освоение которых развернется в начале XXI в., приняты меры по совершенствованию подготовки кадров и дальнейшему развитию международного научного сотрудничества. В частности, особое внимание уделяется системе подбора кадров, обладающих исследовательскими, творческими способностями для укомплектования ими всех подразделений системы НИОКР, а также расширению участия Японии в осуществлении ряда важных международных исследовательских проектов.

В соответствии с государственной программой в стране создана система крупных научных центров, занятых исследованиями в таких областях, как физика твердого тела, атомная энергетика, физика плазмы, МГД-генераторы, новые конструкционные материалы, космические работы и т.п.

По ряду направлений Япония добилась заметных успехов: если в начале 60-х гг. ее собственные разработки составляли 18—24% всех патентов, внедрявшихся в производство, а остальные приходились на импорт зарубежной техники и технологий, то в первой половине 90-х гг. положение существенно изменилось и 80—84% технологических новинок представлено уже национальными разработками.

Серьезные сдвиги прослеживаются в *инвестиционном процессе*. Традиционно высокой, хотя и снижающейся в тенденции, остается норма накопления капитала (33,7% в 1970 г. и 29,5% в 1997 г.). Вследствие этого остаются стабильно высокими темпы роста фондовооруженности труда, которая за последние десять лет в промышленности возросла на 71%, обеспечив рост производительности труда на 38%. В структуре накопления

капитала заметно возрос удельный вес фонда возмещения, доля которого в валовых производственных инвестициях корпораций в 1996—1997 гг. достигла 74,5%.

Принципиальное значение в механизме экономического роста Японии имеет *платежеспособный рыночный спрос населения и его основа— динамика заработной платы*. Последняя в 1960—1970 гг. выросла в целом в 1,3 раза; в 1970—1980 гг. — в 1,4 раза; в 1980—1990 гг. — в 1,2 раза, в 1990—1996 гг. — в 1,1 раза. Высокая склонность к сбережениям является национальной чертой японцев, доля сбережений в структуре расходов средней японской семьи составила в 1996 г. до 17,2%.

Экономические успехи Японии во многом были предопределены *внешними факторами*. С одной стороны, ее расходы на национальную оборону были сведены до минимума, а с другой, в качестве компенсации лояльности Японии западному лагерю, США и другие развитые государства допускали вполне осознанную индифферентность в отношении функционирования японской экономической модели, весьма отличающейся от западных аналогов.

Совокупность внутренних и внешних факторов обусловила *высокую динамику развития экономики Японии*. В 60-е гг. среднегодовой темп прироста ВВП составил в 70-е — 5,4%, в 80-е — 4,2%. 90-е гг. дают более противоречивую картину: 1991 г. — 3,8%, 1992—1994 гг. менее 1%, 1995 г. - 1,4%, 1996 г. - 3,5%, 1997 г. - 0,5%.

В настоящее время экономика Японии проходит весьма *сложный этап развития*, обусловленный рядом таких причин, как исчерпание ресурсов экстенсивных методов роста, сохранение значительного государственного вмешательства в экономику, ограничивающее действие рыночных рычагов, «психологическая изоляция» из-за ограничения доступа в страну иностранных товаров и капитала. В этой связи можно констатировать, что Япония отстает по крайней мере на десять лет от США и Великобритании в дерегулировании экономики. Кроме того, развитие японской экономики в последние годы проходит в условиях заметных колебаний национальной валюты — иены.

Положение также усугубляется нынешним экономическим кризисом в Восточной и Юго-Восточной Азии, что вынуждает предпринимателей из Японии вносить существенные коррективы в свой бизнес в этом регионе. Негативными факторами являются также колоссальный государственный долг (суммарно близкий к отметке годового объема ВВП) и кризис кредитно-банковского сектора, обремененного крупной суммой «неработающих» долгов. На конец марта 1997 г. сумма последних в банковской структуре исчислялась в 28 трлн иен, а сумма всех сомнительных долгов оценивается в 79 трлн иен. Реакцией банков в такой ситуации стала практика ограничения выдачи новых кредитов японским заемщикам. Сохраняющееся значительное вмешательство государства в экономику ограничивает действие рыночных рычагов, сдерживает внутреннюю конкуренцию, ограничивает доступ в страну иностранных товаров и капитала.

Другой причиной нестабильности японской экономики в 90-е гг., стала *изменившаяся внешняя среда*. Завершившаяся эпоха глобальной конфронтации социализма и капитализма инициировала формирование нового мирового порядка, что означало для Японии поиск путей адекватного участия в меняющейся структуре мирохозяйственных связей. Изменение политической нагрузки во взаимоотношениях Японии с западными партнерами объективно было сопряжено с усилением на нее внешнего давления в плане более равноправного участия в международном разделении труда, предоставления иностранным корпорациям на японском рынке товаров и капиталов тех же условий, которыми Япония пользуется в других странах. Неравнозначные условия хозяйственного обмена вызывают определенные противоречия Японии с внешним миром в сфере торгово-экономических отношений. Значительное превышение экспорта из Японии в США над ее импортом оттуда стало ядром японо-американских противоречий.

Таким образом, с начала 90-х гг. динамика основных экономических показателей Японии заметно отличается от периодов прошлых циклов развития. Японская экономика переживает нестабильный этап развития.

Резервы традиционных доходов в развитии отраслей оказались в определенной мере исчерпаны. Однако фундаментальные предпосылки свидетельствуют о том, что экономические трудности в Японии носят временный характер. В отличие от большинства других азиатских стран японские корпорации заимствуют средства на местном рынке капитала, поэтому они не стоят перед проблемой оттока или срочного погашения иностранных кредитов. Япония является страной с крупным положительным сальдо торгового и платежного баланса, солидным запасом золото-валютных ресурсов, обладает высокой степенью накоплений у населения. Она по-прежнему остается крупнейшим мировым донором. Проблема для Японии заключается не в источниках капиталов, а в разумной, взвешенной, соответствующей ситуации экономической политике.

Отраслевая структура ВВП

Усилия последних лет по трансформации структуры ВВП Японии в соответствии с общей экономической стратегией государства направлены на развитие *вторичной и третичных групп отраслей*, в том числе финансов, связи, сферы услуг, обеспечивающих более высокую добавленную стоимость.

Определенные надежды возлагаются на меры по дерегулированию отраслей, которые дадут толчок для развития секторов «высокого потенциального роста». К ним относятся информатика и телекоммуникации, медицина, охрана окружающей среды, сфера развития профессиональной ориентации, поддержка деятельности корпораций и т.д. В частности, полагают, что начавшаяся либерализация в сфере телефонного обслуживания приведет к значительному снижению телефонных тарифов, а это в свою очередь даст толчок к массовому использованию персональных компьютеров и развитию информатики.

В отрасли «производство материалов» входят производство строительных материалов, металлов первичного передела, переработка нефти и угля, химическая, целлюлозно-бумажная, текстильная промышленность. В отрасли «обработка и сборка» — металлоизделия, общее машиностроение,

электромашиностроение, транспортное и точное машиностроение. В «прочие отрасли» — производство продуктов питания.

В отраслевой структуре ВВП Японии в период между 1993 и 1995 гг. произошли некоторые изменения.

- Снизилась доля сельского хозяйства и добывающих отраслей промышленности.

- Суммарная доля всех обрабатывающих отраслей практически не изменилась, однако внутри этого сектора произошли заметные изменения. Значительно увеличилась доля наиболее динамично развивающихся отраслей в подгруппе «обработка и сборка» и сократилось производство продуктов питания вследствие проводимой либерализации импорта продовольствия. Несмотря на неблагоприятный экономический климат ряд отраслей обрабатывающей промышленности демонстрирует высокую степень адаптации (одним из факторов, поддерживающим производство в экспортно-ориентированных отраслях, стало резкое снижение курса иены по отношению к доллару США).

- Доля строительства в ВВП из-за продолжающегося спада отрасли сократилась и в 1995 г. достигла прогнозируемого на 2000 г. уровня.

- Доля отраслей третичной группы растет за счет оптовой и розничной торговли.

Формы хозяйственной деятельности

Характерными чертами рыночной экономики, в том числе и японской, являются массовое производство, массовая реализация, массовое потребление. Однако рыночная экономика Японии имеет ряд принципиальных *отличий* от экономики стран Запада. Прежде всего, — это значительная роль правительственных организаций в проведении экономической политики, в том числе в регулировании внешнеэкономической деятельности, при отсутствии непосредственно государственного вмешательства в коммерческую деятельность частных компаний и банков.

Организационный механизм функционирования японской экономики представлен разветвленной системой органов государственного, полугосударственного и частного характера. Вершину организационной пирамиды составляют государственные экономические ведомства (министерства, управления, комитеты, комиссии). Ядром экономической активности является деятельность частных компаний и частных банков.

Большую роль в успешном функционировании японской экономики играет элемент *«организованности»* японских предприятий всех секторов экономики. Практически все частные предприятия — от самых крупных до мельчайших — объединены в различные ассоциации, федерации, союзы и кооперативы и другие органы по отраслевому или функциональному признаку. К числу лидеров мировой экономики относятся такие японские фирмы-производители как «Тоета Моторс», «Мацусита Электрик», «Сони корпорейшн», «Хонда мотор», «Хитачи», «Такеда Кемикал индастриз», «Канон Инк», «Фудзицу», «Фудзи Фото Филм», «Бриджистоун Корпорейшн», «Ниппон Электрик Компани», «Мицубиси Хэви индастриз», «Тосиба» и др.

Особенностью экономики Японии является наличие *«универсальных» торговых компаний («сого сеся»)*, которые обеспечивают рыночные каналы товарообращения и движение товаров от первичной к вторичной и третичной группе промышленности с высокой эффективностью.

Крупнейшими универсальными фирмами Японии, осуществляющими торговые и другие операции как внутри страны, так и за рубежом, являются «Мицубиси Корпорейшн», «Мицуи», «Сумитомо», «Марубени», «Ниссе-Иваи», «Иточу». Они же являются и основными торговыми партнерами российских участников внешнеэкономической деятельности.

Малый и средний бизнес успешно функционирует во всех отраслях японской экономики, являясь наиболее активным и мобильным элементом рынка в развитии свободной конкуренции, повышении конкурентоспособности японской продукции и адаптации к структурным изменениям в сфере услуг и промышленного производства. Зависимость от мелких и средних предприятий

особенно высока в автомобильной, электронной и электротехнической промышленности.

Практически 99% всех предприятий Японии в соответствии с принятой классификацией (по размеру капитала и числу наемных рабочих) относятся к сфере малого и среднего бизнеса. Из них 73,7% работают в производстве, 85,9% в товаропроводящей сети, 67,5% в сфере услуг. В отношении малого и среднего бизнеса проводится целенаправленная политика стимулирования производства, основными инструментами которой являются:

- техническая помощь (консультирование и помощь в управлении, обучение и стажировка, предоставление информации, поддержка научными исследованиями и новыми разработками);
- финансовая помощь (займы от правительственных финансовых учреждений и региональных источников, кредитные гарантии местных учреждений, налоговые льготы);
- регулирующие меры (недискриминационная промышленная политика, законодательные меры стимулирования, антимонопольное регулирование).

Банковская система

Банковская система Японии состоит из государственных и частных финансовых организаций (акционерные компании, кооперативы и т.д.). Ее важной особенностью является специализация: существуют специализированные банки долгосрочного финансирования, специализированные банки для мелких и средних предприятий, В то же время отсутствуют «универсальные банки», строго проводится разделение банковского бизнеса и бизнеса с ценными бумагами.

Среди государственных финансовых организаций существуют Центральный банк Японии и Японский банк развития, 11 общественных финансовых организаций, а также система почтовых учреждений. Они дополняют систему частных финансовых институтов, осуществляя трудные для них проекты и виды бизнеса, но важные с точки зрения финансовой и экономической политики. Японский банк развития образован как

вспомогательный банк для обеспечения работы таких частных организаций путем предоставления долгосрочных кредитов под фиксированные процентные ставки и участия в акционерном капитале.

Представительная группа *частных финансовых организаций* — обычные банки, среди которых выделяются 11 наиболее крупных, так называемых городских банков, имеющих широкую сеть по всей Японии и активных в международном бизнесе. Деятельность региональных банков (около 130) ограничена определенной территорией.

Другая группа частных финансовых организаций — различные специализированные финансовые учреждения: один специальный банк для осуществления валютных операций, три банка долгосрочного финансирования, семь траст-банков, также специализирующихся на долгосрочном финансировании.

Среди японских банков ведущие рейтинговые позиции в мире занимают «Бэнк оф Токио-Мицубиси», «Сумитомо Бэнк», «Санва Бэнк», «Дай-Ити Канге Бэнк», «Фудзи Бэнк», «Индастриал Бэнк оф Джапэн», «Токай Бэнк».

В составе специализированных финансовых организаций *для мелкого и среднего бизнеса* в Японии существуют примерно 450 кредитных ассоциаций кооперативных организаций и около 400 кредитных союзов. Имеются также 47 трудовых банков, которые работают с небольшими средствами рабочих. Среди прочих финансовых организаций имеется 30 компаний страхования жизни, 24 компании имущественного страхования и 270 компаний по операциям с ценными бумагами.

Финансовые организации для сельского, лесного хозяйства и рыболовства обслуживают примерно 380 сельскохозяйственных и 1700 рыболовецких кооперативов, покрывая область бизнеса, в которой трудно работать обычным финансовым структурам.

Внешизэкономической деятельностью занимаются 11 городских банков и большая часть из 130 региональных банков. В столь же широких масштабах, что и городские банки, внешнеэкономической деятельностью занимается

Специальный банк по валютным операциям. Банк долгосрочного кредитования и Траст-банк. Из государственных финансовых организаций на внешнеэкономической деятельности специализируется Экспортно-импортный банк Японии.

Японскую финансовую систему объединяет *межбанковская информационная система телекоммуникаций*, которая является самой развитой в мире, так как, связывая с помощью компьютерной сети примерно 5300 финансовых Организаций и 42 000 филиалов, позволяет получать переведенные из любого места средства в тот же день.

Внешекономические связи

Для современной Японии характерна чрезвычайно высокая степень развития внешнеэкономических связей. Основными *приоритетами* японской внешнеэкономической политики являются: обеспечение экономической безопасности страны, ее лидирующих позиций в мировой экономике и интеграционных процессах в АТР, дальнейшее упрочение адекватных ее финансовой, экономической и технологической мощи роли и места «ключевого игрока» в мировой торговле и инвестициях.

Результатом японской внешнеэкономической политики стало превращение японского экспорта в важный источник финансирования развития экономики. Главной целью импортной политики является поощрение ввоза в страну необходимых сырьевых и других ресурсов.

Внешнеторговый оборот Японии в 1997 г. составил 91,9 трлн иен, в том числе экспорт — 50,1 трн иен, импорт — 41 трлн иен. *Географическая направленность* внешней торговли страны характеризуется ее ориентацией преимущественно на США, страны Западной Европы и страны АСЕАН. На страны Юго-Восточной Азии приходится 38% японского экспорта и 25% японского импорта. Технологический обмен, включая покупку патентов и лицензий, на 60% ориентирован на США и страны Западной Европы.

В японском *экспорте* наиболее крупную позицию занимает машинотехническая продукция (73,7% в 1997 г.), в том числе автомобили,

полупроводники, офисное оборудование, суда, научные и оптические приборы, силовые установки. Вывозится также продукция химической промышленности (пластмассы), металлургии (сталь), текстильной промышленности (синтетические волокна и ткани) и др.

Стабильную и значительную долю *импорта* составляют продовольствие (13,6%), сырьевые товары (8,7%), минеральное топливо (18,4%). Япония является крупнейшим импортером нефти, угля, круглого леса. По импорту бумаги, картона и фанеры она занимает второе место в мире.

В связи с высоким уровнем потребления рыбы и морепродуктов на душу населения Япония является одним из крупнейших импортеров этой продукции. Статья импорта рыбы и морепродуктов наиболее крупная в продовольственном импорте Японии (4,5% в 1997 г. на сумму 15,5 млрд. долл.).

Структурная перестройка экономики сопровождалась заметным увеличением *конкурентоспособности* японских товаров на внешних рынках, в результате чего экспорт рос высокими темпами, опережая импорт, а торговый баланс в течение многих лет сводился с растущим активным сальдо.

Стремительно возросли инвалютные резервы Японии — с 27,2 млрд. долл. в 1981—1982 гг. до 223,9 млрд. долл. в августе 1997 г. В этих условиях власти приняли меры по либерализации *вывоза японских капиталов за границу*. Экспорт капитала из Японии быстро увеличивался и в 1996—1997 гг. достиг 103 трлн иен. Япония превратилась в крупнейшего кредитора в мире. В 1989 г. в этой области она впервые оттеснила Англию на второе место, превратившись в крупнейший международный банковский центр. Удельный вес Японии в международном кредите возрос с 5% в 1980 г. до 20,6% в 1990 г., а Англии — сократился соответственно с 27% до 20,5%.

В структуре экспорта капитала в 1996 г. на частный капитал приходилось 66,8%, включая 26,9% — на банковский, и 33,2% на государственный капитал. При этом на прямые инвестиции пришлось 10%, на вложения в ценные бумаги — 35%, на кредиты — 46,7%. Вывоз *ссудного капитала* превратился в главную форму экспорта капитала.

Из общей суммы *прямых зарубежных инвестиций* в том же году 42,2% было направлено в США, 15,3% — в страны Западной Европы, 24,2% — в страны Азии, 0,9% — в страны Африки, 9,3% — в страны Латинской Америки, 1% — в страны Ближнего Востока, 1,9% — в страны Океании.

Рост зарубежных инвестиций связан с переносом крупными японскими корпорациями *производственной базы за рубеж*, где при более низком уровне затрат осваивается производство многих видов машинотехнической продукции по японским лицензиям. Прямые инвестиции направляются, прежде всего, в производство автомобилей и электроники. Наиболее предпочтительными для японских машиностроительных компаний в Юго-Восточной Азии и КНР являются капиталовложения в производство электробытовой техники и полупроводников, в США — в автомобилестроение. В результате доля зарубежного производства превысила 15% от общего производства японских компаний в этих отраслях.

Особое место в планах развития внешнеэкономических связей Японии занимает *Тихоокеанский регион*. Японские специалисты отмечают, что форсированный экономический рост в регионе и повышение его роли в мировой экономике происходило благодаря сверхвысоким темпам роста в Японии и форсированному подъему в новых индустриальных странах Дальнего Востока и Юго-Восточной Азии, в 60- начале 70-х гг., а также ускоренному развитию региона и особенно КНР в 80-90-х гг.

Укрепление *валютного положения* Японии сопровождается расширением участия иены в международных расчетах: иена обслуживает 34% объема операций по японскому экспорту и 12% по импорту. Однако японские власти не форсируют дальнейшее повышение роли иены в качестве международной валюты, видимо опасаясь негативных последствий этого для экономики страны.

ГЛАВА 7. ЭКОНОМИКА СТРАН ЕВРОПЫ

7.1. Экономика стран Северной Европы

Скандинавская модель и место стран в мировой экономике

Понятие «*скандинавская модель*» означает совокупность общих черт экономического, социального и политического развития стран Северной Европы (Швеции, Финляндии, Дании, Норвегии и Исландии), а также концепций и тенденций общественного развития, включая исторические и национально-культурные особенности данного региона. Строго говоря, Финляндия является североευропейским, но не скандинавским государством, однако в литературе скандинавскими странами часто называют все пять стран.

На формирование скандинавской модели «работают» многие факторы. Это сходные природно-географические условия, общие границы и традиционные исторические связи (не говоря уже о том, что, например, Финляндия несколько веков входила в состав Швеции, а Норвегия — в состав Дании), языковая, религиозная и культурная близость. В национальных традициях и менталитете всех скандинавов, также существует много общего.

К особенностям скандинавской модели относятся и многие внеэкономические факторы. Это:

- активное участие социал-демократов и других левых партий в правительстве и законодательных органах власти;
- высокая степень «юнионизации» (доля членов профсоюзов среди работающих в различных отраслях в странах Скандинавии составляет 70—90%);
- высокая политическая и экономическая активность женщин;
- особый экологический менталитет всех скандинавов;
- специфическая скандинавская культура труда и этика бизнеса.

Все страны Северной Европы относятся к группе так называемых *малых стран* (критерии отнесения к малой стране — это абсолютные объемы ВВП, промышленного производства и другие абсолютные показатели, а не

показатели, рассчитанные на душу населения). На них приходится всего 1% населения и 3% ВВП и промышленной продукции развитых государств. Однако, по показателям ВВП и промышленного производства на душу населения (рассчитанным по паритетам покупательной способности валют) скандинавские страны входят в первые 12—15 наиболее высокоразвитых государств мира, а согласно классификации, предложенной «Программой развития ООН», по показателю «индекс человеческого развития», включающему в себя измерители различных аспектов жизни человека (образование, уровень доходов, грамотность взрослого населения, равноправие женщин и др.) страны Северной Европы занимают места в первой пятерке государств мира.

Динамика экономического развития

В послевоенный период страны Северной Европы развивались довольно динамично, темпы их экономического роста превышали средние показатели для стран-членов ОЭСР. Однако в начале 90-х гг. начался *глубокий экономический кризис в Финляндии и Швеции и спад производства в Дании, Норвегии и Исландии.*

Для *финской экономики* это было самое сильное потрясение за последние сто с лишним лет. В 1990 г. темпы ее экономического роста замедлились, а в 1991 г. объем ВВП упал на 6,5%. Во всех отраслях национальной экономики произошло падение производства.

Кризис начала 90-х гг. выявил *«структурную слабость»* финской экономики и необходимость в ней крупных структурных изменений для адаптации к новым условиям и дальнейшего развития национального хозяйства. До 80-х гг. экономический рост в Финляндии базировался в основном на вовлечении в производство все новых объемов ресурсов всех видов (природных, трудовых, капитальных). В 80-е гг. ситуация начала меняться, все большее внимание уделялось интенсивным факторам экономического роста: повышению производительности труда, фондоотдачи и др. Начался так называемый переходный период от «преимущественно

экстенсивного типа экономического роста» к «преимущественно интенсивному» (к которому основные страны-конкуренты Финляндии начали переходить на 10—20 лет раньше, чем она). Однако происходящие структурные сдвиги в финской экономике и повышение эффективности использования различных производственных ресурсов в 80-е гг. это десятилетие оказались недостаточными для сбалансированного экономического развития.

Мощными *внешними факторами*, повлиявшими на глубину кризиса в Финляндии, явились экономический спад в странах-членах ОЭСР (основных торговых партнерах Финляндии), а также катастрофически быстрое и резкое падение внешнеторгового оборота с бывшим СССР.

В результате кризиса быстро росло число *банкротств предприятий*. Серьезной социально-экономической проблемой стала *безработица*. Если в 1990 г. число безработных составило 88 тыс. человек, а уровень безработицы — 3,4%, то всего за год — к 1991 г. — число безработных составило уже 193 тыс. человек при уровне безработицы в 7,6%. В течение следующих лет безработица продолжала расти и в 1993 г. уже охватывала более 18% экономически активного населения Финляндии (несмотря на начавшееся еще в 1992 г. оживление в деловой жизни государства).

Впервые за многие десятилетия в стране наблюдается такое тяжелое положение на рынке труда (даже в период мирового экономического кризиса середины 70-х гг. уровень безработицы в Финляндии не превышал 7,5%). Показатели «невостребованности» рабочей силы Финляндии в 2—3 раза превышают аналогичные показатели практически для всех развитых стран (только в Испании ситуация с занятостью еще хуже).

За последние годы безработица в Финляндии начала сокращаться, хотя по-прежнему остается достаточно высокой: в 1998 г. она составила 14% экономически активного населения. Финские экономисты отмечают, что безработица имеет ярко выраженный структурный характер, и не дают оптимистических прогнозов по поводу быстрого улучшения ситуации на рынке труда.

В начале 90-х гг. в глубоком экономическом кризисе находилась *Швеция*. За 1991—1993 гг. ВВП сократился на 5% (сокращения ВВП в Швеции не наблюдалось ни разу с 30-х гг.). Быстро растущий дефицит бюджета составил около 14% ВВП. Средний уровень безработицы в годы кризиса возрос до 8% (в предыдущий период он составлял 1,5—2%). Для Швеции с ее «полной занятостью» это было серьезнейшим ударом.

Как и в Финляндии, все эти острые проблемы носили не конъюнктурный, а структурный характер. В отчете правительственной комиссии под руководством известного профессора экономики А. Линдбека указывалось на причины такого глубокого экономического кризиса в Швеции: «Развитие государства благосостояния в 70-х и 80-х гг. было связано с ростом государственных расходов и ослаблением экономических стимулов. Аналогичное положение сложилось и в области заработной платы. Требование ее повышения слабо сочеталось с общественно-экономическими возможностями: вместо поощрения эффективности преобладали аспекты распределения».

Длительный подъем в шведской экономике в 80-е гг. скрывал многие структурные проблемы. Прежде всего, это огромный дефицит госбюджета, который начал расти еще в 70-е гг. в связи с быстрым расширением государственного сектора. Вместе с дефицитом госбюджета увеличивался государственный долг. Было нарушено оптимальное соотношение между государственным и частным сектором. Расширение государственного сектора требовало повышения уровня налогообложения (и без того самого высокого в мире), что ослабляло и стимулы к труду наемной рабочей силы, и стимулы к предпринимательству. Все большее число шведов зависело от взимаемых в бюджет налогов (все служащие государственного сектора, различные категории учащихся, пенсионеры, безработные и многие другие группы лиц, получающих различные пособия и дотации).

Увеличение заработной платы превышало рост производительности труда, росли издержки производства, ухудшалась конкурентоспособность продукции

и, соответственно, падал экспорт. Банковский кризис и неустойчивость национальной валюты углубили экономический кризис.

Для преодоления кризисных явлений в экономике Швеции и Финляндии были снижены налоги и социальные трансферты, предприняты многие другие, прежде всего, кредитно-финансовые, меры.

В Норвегии, Дании, Исландии с конца 80-х гг. началось замедление темпов экономического роста, в начале 90-х гг. кризисные явления продолжали нарастать. Наблюдалось падение производства в отдельных отраслях промышленности, снижались валовые капиталовложения, росла безработица. Однако сложившаяся социально-экономическая ситуация в этих странах коренным образом отличалась от глубочайших кризисов национальных хозяйств в Швеции и Финляндии.

Кризисные явления в экономике скандинавских стран некоторые специалисты считают проявлением кризиса непосредственно «скандинавской модели», однако сохранение идей построения «государства всеобщего благосостояния» опровергает данную точку зрения, хотя, безусловно, некоторые меры государственной и социальной политики требуют серьезной корректировки, поскольку превратились в тормоз дальнейшего эффективного развития этих

Во второй половине 90-х гг. все скандинавские страны имели относительно благоприятные тренды в общехозяйственной конъюнктуре.

Отраслевая структура экономики и факторы экономического развития

Отраслевая структура национального хозяйства скандинавских стран полностью соответствует современной структуре экономики в других высокоразвитых странах (доля сельского хозяйства и добывающей промышленности в ВВП составляет от 2 до 4% (только в Исландии она равна приблизительно 9% из-за интенсивного развития рыболовства); обрабатывающей промышленности и строительства — 25—30%, сферы услуг — 65—75%). Таким образом, в структуре ВВП всех скандинавских стран за

последние десятилетия происходили сдвиги, аналогичные структурным изменениям в мировом хозяйстве, а именно: рост доли сферы услуг, падение доли сельского хозяйства, возрастающее значение новейших наукоемких отраслей.

В национальных хозяйствах скандинавских стран ведущими являются два крупных комплекса отраслей: лесная промышленность, включающая в себя деревообработку и целлюлозно-бумажное производство, и так называемая металлопромышленность, объединяющую металлургию, металлообработку и все отрасли машиностроения, среди которых выделяются автомобилестроение, судостроение, производство оборудования для всего комплекса отраслей лесной и пищевой промышленности, производство средств связи, электротехнического и электронного оборудования. Кроме того, в Норвегии важнейшим отраслевым комплексом является нефте- и газодобыча. Нефтепереработка и химическая промышленность развиваются там на основе собственного сырья, а в других государствах региона — импортируемого. Пищевая промышленность достигла особенно высокого уровня развития в Дании.

Наличие определенных видов природных ресурсов и особенности географического положения сыграли важную роль в экономическом развитии и международной специализации скандинавских стран.

Выход к морям всех скандинавских государств предопределил развитие в них судоходства, рыболовства и судостроения, а местоположение на перекрестке торговых путей — активное участие международной торговле. Одним из основных природных богатств региона является «зеленое золото» — лес, в том числе высококачественный хвойный. Швеция, Финляндия и Норвегия входят в число ведущих мировых экспортеров древесины и изделий из нее. Особые климатические условия определили развитие во всех скандинавских странах (особенно в Дании) мясо-молочного направления в сельском хозяйстве.

Месторождениями железной руды наиболее богаты Швеция (по запасам железной руды и ее добыче она занимает второе место в Западной Европе) и Финляндия. В большинстве стран региона весьма высока обеспеченность цветными металлами. Например, в Норвегии находится одно из крупнейших в мире месторождение титановых и молибденовых руд, Финляндия лидирует в Западной Европе по запасам и добыче медной руды и цинка, а по запасам и добыче хрома занимает третье-четвертое место в мире, Швеция находится на втором-третьем месте в Западной Европе по добыче меди, свинца и цинка. Кроме того, в Швеции, Норвегии и Финляндии найдены месторождения урана. В этих трех странах имеются также значительные запасы никеля, ванадия, кобальта, серебра, золота и других цветных металлов.

Из неметаллических полезных ископаемых Финляндия имеет большое количество различных строительных и поделочных материалов, асбеста, графита, Норвегия — гранита, сланца, мрамора. В Дании находятся существенные запасы известняка, глины и гранита, тогда как месторождения всех других полезных ископаемых в этой стране (так же, как и в Исландии) практически не встречаются.

Страны Северной Европы имеют весьма различную степень обеспеченности энергосырьем. Так, например, Швеция и Финляндия лишены нефти и газа (Финляндия, кроме того, не имеет каменного угля, хотя имеет значительные запасы торфа). Норвегия богата как нефтью и газом с месторождений в Северном море и в большей степени обеспечена гидроэнергоресурсами. Правда, Швеция и Финляндия активно развивали атомную энергетику, но сейчас остро стоит вопрос о закрытии АЭС в связи с потенциальной опасностью развития этого направления в энергетике.

Трудовые ресурсы стран Северной Европы традиционно отличаются высоким качеством, т.е. высоким уровнем образования и профессионально-квалификационной подготовки. Соответственно, стоимость рабочей силы в Скандинавии довольно высока. На это влияют также неблагоприятные демографические тенденции в большинстве государств региона. К ним

относятся низкие темпы естественного прироста (в отдельные годы в Швеции и в Дании даже отрицательные) и высокая доля старших возрастных групп (так называемое «старение» населения, не характерное лишь для Финляндии). Это сужает базу предложения рабочей силы в скандинавских странах. С другой стороны, в регионе отмечается высокая трудовая активность женщин, доля которых особенно значительна среди работников умственного труда. Ясное понимание и на предпринимательском, и на государственном уровне важности «человеческого фактора» как главнейшего условия для динамичного социально-экономического развития и эффективного функционирования компаний является характерной особенностью скандинавской модели.

Одним из основных факторов, способствовавших динамичному экономическому росту скандинавских стран, стал *инвестиционный фактор*. Норма накопления (т.е. отношение валовых инвестиций в основные фонды к стоимости ВВП) в них довольно высокая особенно в Норвегии и Финляндии — 25—30% (кроме кризисных лет). По этому показателю в течение всего послевоенного периода Норвегия и Финляндия наряду с Японией делили первое, второе и третье места среди всех развитых стран мира. Акцент на инвестиционный фактор стал важнейшей составной частью государственной стратегии экономического роста в этих странах. Поэтому не случайно в течение того же периода именно Норвегия и Финляндия (наряду с Японией) лидировали по темпам экономического роста среди высокоразвитых стран и за относительно короткое время заметно повысили уровень своего научно-технического и экономического развития.

В экономическом развитии малых стран Северной Европы весьма значительна роль фактора научно-технического прогресса. Доля расходов на НИОКР в ВВП постоянно растет.

В настоящее время она составляет в Швеции — 3,3%, в Финляндии — 2,4, в Дании и Норвегии — 1,8, в Исландии — 1,4. Для сравнения приведем соответствующие данные ОЭСР по наиболее развитым странам мира: Япония — 2,9%, Швейцария — 2,7, США — 2,5, Франция — 2,4, Германия — 2,3.

Таким образом, Швеция за последние годы превратилась в мирового лидера по доле расходов на НИОКР в ВВП, обогнав и США, и Японию, а Финляндия (вместе с Францией) вышла по этому показателю на пятое место в мире.

Для сохранения своих позиций на мировых рынках малая страна должна постоянно осуществлять нововведения для поддержания конкурентоспособности своих товаров и услуг. Доля государства в финансировании НИОКР в разных странах Северной Европы довольно высока — 40—50%, что объясняется стремлением государства помочь своим компаниям не отстать от фирм других стран в инновационной сфере.

В Скандинавии развиваются преимущественно прикладные, а не фундаментальные исследования. По отдельным направлениям НТП страны Северной Европы лидируют среди всех высокоразвитых стран.

Например, Швеция занимает первое место в мире по числу роботов на одного занятого (и второе место после Японии по абсолютному количеству роботов, обогнав США); Финляндия — первое место в мире по строительству атомных ледоколов, а финская многопрофильная фирма «Нокиа» делит первое-третье места с американской компанией «Моторола» и шведской фирмой «Эрикссон» по производству мобильных телефонов. Норвегия является лидером в разработке нефтедобывающего и нефтеперерабатывающего оборудования нового поколения (после обнаружения в Северном и Норвежском морях месторождений нефти и газа), Дания имеет мировые достижения в производстве оборудования для пищевой промышленности.

Развитие предпринимательства и формы хозяйственной деятельности

По сравнению со странами «традиционного капитализма» (Великобританией, Францией, Германией и др.) государства скандинавского региона позднее вступили на путь развития рыночных отношений. Компании малых стран Северной Европы по масштабам своей деятельности в целом уступают фирмам более крупных развитых стран. Однако среди них есть несколько компаний, которые входят в первую сотню 500 крупнейших европейских фирм. Среди них, в свою очередь, выделяются общепризнанные

лидеры, занимающие места среди двадцати ведущих европейских фирм: «Эрикссон Л.М.» (Швеция) и «Нокиа» (Финляндия).

Отличительной особенностью скандинавских стран является *весьма высокая степень монополизации экономики*: иногда 1—2—3 компании могут господствовать в отдельной отрасли национального хозяйства. По степени монополизации малые страны Северной Европы обгоняют многие развитые, в том числе крупные государства. Причем это касается не только промышленного, но и *банковского* капитала. Например, в Швеции 80% всех банковских активов сосредоточены в руках «большой четверки» банков, в Норвегии — «большой тройки», а в Финляндии — всего одного банка «Мерита», образованного в 1996 г. от слияния двух крупнейших финских банков.

Причины высокой степени монополизации экономики заключаются, во-первых, в том, что в условиях менее емкого внутреннего рынка малых стран монополизировать производство того или иного товара или услуги сравнительно легче, так как конкуренция существенно затруднена; во-вторых, необходимость выхода на внешние рынки предопределяет образование таких транснациональных компаний малых стран, которые могли бы быть сравнимы по размерам капитала с фирмами ведущих стран и, соответственно, конкурировать с ними на равных. Поэтому наиболее мощные компании в малых странах сосредоточены именно в экспортно-ориентированных отраслях. В отраслях, «работающих» на внутренний рынок, степень монополизации гораздо меньше.

В настоящее время *крупнейшими компаниями стран Северной Европы* являются следующие фирмы:

- в Швеции — «Вольво» (автомобильная промышленность), «Эрикссон Л.М.», «АББ Асеа Браун Бовери» и «Электролюкс» (электротехника и электроника), «Сандвик» (металлургия), «Стура» и «Свенска Целлюлоза» (деревообработка), «СКФ» (машиностроение);

- в *Норвегии* — «Ношк Гидро» (многоотраслевая), «Статойл» (нефтедобыча), «Элкем» (металлургия), «Квернер» (машиностроение);
- в *Финляндии* — «Нокиа» и «Репола» (многоотраслевые), «Куммене» (деревообработка и целлюлозно-бумажная промышленность), «Оутокумпу» (цветная металлургия), «Энсо-Гутцейт» (целлюлозно-бумажная промышленность), «Раума» и «Валмет» (машиностроение);
- в *Дании* — «Карлсберг» и «Даниско» (пищевая), «Данфосс» (машиностроение).

В банковском секторе стран Северной Европы лидируют шведские банки «Свенска хандельсбанкен» и «Скандинависка эншилда банкен», норвежский «Ден норске банк», датский «Ден Данске Банк» и финский «Мерита». Как правило, каждый крупный банк в регионе является ядром какой-либо финансовой группы семейного характера. Широко известны такие семейства, как например, Валленберг и в Швеции или Альстремы в Финляндии.

В предпринимательской структуре скандинавских стран большое место занимает *малый и средний бизнес*. Малыми фирмами в Скандинавии считаются компании с числом занятых менее 100 человек, средними — от 100 до 499, крупными — свыше 500. Доля малых фирм в общем их числе составляет около 95%, на крупные приходится менее 1%. Удельный вес малых и средних фирм в обороте составляет 30—35%, в добавленной стоимости — около 40-45%, а в числе занятых — более 50%.

Таким образом, макроэкономическая роль предприятий малого и среднего бизнеса очевидна, особенно с точки зрения поддержания занятости. Тогда как в крупных компаниях часто происходит так называемая «рационализация производства», которой сопутствуют увольнения рабочих и специалистов, малые и средние фирмы привлекают высвобождающиеся трудовые ресурсы. Особенно важно, что такие предприятия в отдельные периоды времени не только «компенсируют» снижение занятости в крупных компаниях, но и создают дополнительные рабочие места. Поддерживая занятость, малый и средний бизнес тем самым выполняет важнейшие социальные задачи —

создание более стабильной социальной обстановки и формирование «средних слоев» населения.

Особенностью стран Северной Европы является то, что малые и средние фирмы в своем подавляющем большинстве функционируют *в сфере услуг*, поскольку, как уже отмечалось, промышленность этих стран крайне монополизирована и крупные компании практически не оставляют шансов на эффективное функционирование в этом секторе экономики.

Малые и средние предприятия являются наиболее мобильным элементом предпринимательской структуры. В кризисные периоды число разорившихся среди них фирм превышает число создаваемых, в годы благоприятной хозяйственной конъюнктуры преобладает обратная тенденция.

Малый и средний бизнес в Скандинавии активно поддерживается государством с помощью специально разработанных целевых программ, которые включают в себя налоговые, кредитно-финансовые и другие меры, направленные на создание более благоприятных условий для деятельности малых и средних предприятий.

Среди особенностей предпринимательской структуры экономики в скандинавских странах надо отметить *достаточно сильные позиции кооперативного сектора*. Кооперативные объединения охватывают сельское хозяйство, торговлю, жилищное строительство и многие другие отрасли хозяйства. Многие кооперативные объединения (например, «Эка» и «Валио» в Финляндии) являются весьма крупными по масштабам своей деятельности и входят в списки ведущих компаний своих стран.

Экономическая роль государства

Рассматривая специфику государственного регулирования в странах Северной Европы, необходимо различать государственную собственность и государственный сектор.

Доля *государственной собственности* значительна только в Финляндии (на фирмы, принадлежащие государству полностью или частично, здесь приходится около 20% капиталовложений 12% занятых, 21% экспорта). Это

объясняется рядом причин: исторически сложившимся владением государства в Финляндии лесными и некоторыми другими природными ресурсами; переходом в собственность государства после второй мировой войны предприятий, принадлежащих Германии; широким участием левых сил в том числе коммунистов, в правительстве и других органах власти. Кроме того, для Финляндии было важным с помощью прямой поддержки государства догнать другие скандинавские страны по уровню социально-экономического и научно-технического развития.

Существующие в Финляндии, а также в Швеции и Норвегии государственные компании являются довольно мощными и активно используются как своего рода «локомотивы» в отдельных отраслях экономики.

Доля *госсектора*, напротив, значительна почти во всех скандинавских странах. Под ним понимается степень активности участия государства во всех экономических и социальных процессах. Количественно это выражается в доле государственных расходов в ВВП; в уровне налогообложения и удельном весе налогов в госбюджете и ВВП; масштабах государственного потребления; численности государственных служащих и т.п.

По доле государственных расходов в ВВП Швеция, Дания и Финляндия занимают первые три места среди всех развитых стран (в настоящее время этот показатель равняется соответственно 66, 61 и 56%). Для сравнения приведем аналогичные данные по некоторым другим странам: Великобритания — 42%, США — 36, Япония — 27. Существенная часть государственных расходов представляет собой трансфертные платежи, т.е. перевод финансовых средств, полученных госбюджетом от налогов и других поступлений, непосредственно различным группам населения в виде пособий и субсидий. Таким образом, в соответствии с идеями «государства благосостояния» происходит перераспределение «национального пирога» в пользу наименее обеспеченных слоев общества.

Уровень налогообложения в скандинавских странах традиционно один из самых высоких среди промышленно развитых государств. Например, доля

налогов в ВВП Швеции в начале 90-х гг. составляла 61% (максимальный показатель среди этих стран). В ^{на}стоящее время она снизилась до 51%, однако все равно Швеция продолжает занимать по этому показателю первое место. Примерно такой же уровень налогообложения у Дании, в Финляндии он равняется 47% (третье место среди развитых стран).

Удельный вес государственного потребления в ВВП скандинавских стран также высок: в Швеции — 28%, в Дании — 26, в Финляндии и Норвегии — по 22%. К сфере государственного потребления относятся образование, здравоохранение, социальное обеспечение, поддержание общественного порядка, оборона и т.п. Социальная сфера имеет чрезвычайно высокий уровень развития помимо того, что большая доля социальных услуг является в скандинавских странах бесплатными, они весьма разнообразны по формам и доступны всем гражданам).

Примерно каждый третий швед, норвежец и датчанин и каждый четвертый финн относятся к числу государственных рабочих и служащих (их доля составляет в Швеции 32%, в Норвегии и Дании — около 30, в Финляндии — 25%). *Это самые крупные масштабы занятости в государственном секторе экономики среди развитых стран.*

Причины наличия такого мощного государственного сектора и четкой социальной направленности государственной политики в скандинавских странах кроются в том, что социально-экономическое и политическое развитие стран Северной Европы в послевоенное время строилось на идеях социал-реформизма и построения «государства всеобщего благосостояния». *Суть состояла в достижении стабильного экономического роста при низких темпах инфляции и «полной занятости» на базе развития смешанной экономики (т.е. всех форм собственности: частной, государственной, кооперативной и др.).* Еще одна важная цель заключалась в *выравнивании доходов различных социальных групп общества* скандинавских стран с помощью различных мер государственной политики, в частности, налоговых (как уже отмечалось, в этих странах традиционно высок уровень как

корпоративного, так и личного налогообложения), и трансфертных (в регионе существует наиболее развитая среди стран-членов ОЭСР система различных пособий и дотаций разным категориям своих граждан).

Государство в Скандинавии весьма активно участвует в финансировании таких важнейших сфер, как образование, здравоохранение, пенсионное обеспечение и др. Важнейшим направлением государственного регулирования во всех странах Северной Европы является также «активное присутствие» государства на рынке труда (участие в финансировании обучения и переквалификации рабочей силы, в создании новых рабочих мест, организация службы занятости и т.д.).

Таким образом, в Скандинавии для построения «государства всеобщего благосостояния» необходимым считают *самое активное участие государства в решении всех социально-экономических вопросов*. Другим важнейшим условием является *выработка консенсус* по основным проблемам общественного развития. Консенсус формируется на базе постоянного переговорного процесса между представителями трех политически значимых сил: союзов предпринимателей, профсоюзов и представителей государственной власти. Конкретно это выражается в практике заключения коллективных договоров об условиях оплаты труда и социальных льготах в различных отраслях в консультациях государственных чиновников с профсоюзами и предпринимательскими объединениями практически по любому важному вопросу. В некоторых зарубежных публикациях национальные хозяйства региона называют «экономиками согласования».

Помимо прямого участия государства в социально-экономическом развитии в Скандинавии, как и во всех других развитых странах, существуют *косвенные методы регулирования* с помощью мер денежно-кредитной политики на основе использования элементов как неокейнсианства, так и неоконсерватизма. Подобный эклектический вариант, предусматривающий выбор то одних, то других мер государственной политики, становится все более распространенным в европейских странах.

Развитие экономического программирования и прогнозирования в скандинавских государствах направлено на определение приоритетов в социально-экономической стратегии, включая такие ее важнейшие направления, как промышленная, научно-техническая, региональная, торговая, валютная политика. Это дает предпринимательскому сектору среднесрочные и долгосрочные ориентиры, знание которых необходимо для выработки эффективной бизнес стратегии.

Внешиэкономические связи

Специфику скандинавской модели социально-экономического развития нельзя понять без анализа внешнеэкономических связей стран Северной Европы. Они всегда играли не просто большое, а жизненно важное значение для развития национального хозяйства в регионе. Темпы роста внешнеторгового оборота, объем экспорта и импорта на душу населения в странах Северной Европы превышают соответствующие показатели для многих развитых государств мира.

«Открытость» экономики скандинавских стран гораздо большая, чем в крупных странах. Это объясняется тем, что, с одной стороны, небольшая численность трудовых и ограниченность природных ресурсов не дают возможности организовать производство такого широкого набора товаров и услуг, как в крупной стране. Отсюда сравнительно большая заинтересованность малых государств Северной Европы в импорте необходимой им продукции. С другой стороны, возникает необходимость более интенсивного, чем во многих других странах, развития своего экспорта, поскольку менее емкий внутренний рынок малых скандинавских стран не в состоянии поглотить всю произведенную продукцию, а в масштабах экономики в целом экспортные доходы являются источником валюты для оплаты необходимого импорта.

В частности, экспортная квота составляет в Норвегии в среднем за последние десятилетия 45% ВВП, в Дании — 37, в других скандинавских странах — от 25 до 35%. Для сравнения приведем другие экспортные квоты: США — 11%, Японии — 10, Германии, Франции и Великобритании — 23—

25%. Во многих отраслях экономики скандинавских стран экспортная квота может составлять до 50—70% от произведенной продукции. Это означает, что положение многих компаний региона и занятость сотен тысяч скандинавов в значительной степени связаны с конъюнктурой на мировых рынках, с их успешным участием в международном деловом партнерстве.

Скандинавские государства развивают на мировых рынках тип так называемой *«нишевой специализации»*, т.е. концентрируют свои усилия на выпуске продукции в довольно узких сферах производства — неких «нишах», которые североевропейские компании стремятся полностью занять и удовлетворить тем самым в значительной степени мировой спрос на данные виды продукции. Это могут быть как простые изделия (например, шведские спички, подшипники и т.п.), так и технически самые сложные виды продукции (в области электроники, химии, биотехнологии, атомной энергетики и т.д.). Тип международной специализации практически полностью соответствует структуре национального хозяйства, т.е. продукция большинства отраслей экспортируется. При этом в экспорте скандинавских компаний все большую долю занимает высокотехнологичная продукция. традиционно важную роль играет экспорт различных услуг: фрахтовых, строительных, дизайнерских, консалтинговых и некоторых других. В импорте всех стран Северной Европы, кроме Норвегии, относительно большую долю занимают энергоресурсы, а также многие виды сырья.

Основными торговыми партнерами всех скандинавских стран являются государства Западной Европы (на них приходится от 2/3 до 3/4 внешнеторгового оборота в разных странах Скандинавии).

Среди важнейших партнеров — Великобритания и Германия также сами страны Северной Европы. В последние годы активизируются деловые связи с США, со странами НИС и Восточной Европы.

В странах Северной Европы еще раньше, чем в ЕС поняли необходимость свободного передвижения трудовых ресурсов в регионе, *миграции рабочей силы*. С 1954 г. функционирует «Общескандинавский рынок труда»,

охватывающий в настоящее время все пять стран региона. Его жители имеют право работать в любой скандинавской стране без получения предварительного разрешения от властей. Центром «притяжения» на этом рынке труда и главным импортером рабочей силы является, безусловно, Швеция.

Североевропейские государства *активно участвуют в международных научно-технических связях*, подключаясь ко всем перспективным проектам в области научно-технической интеграции, в основном со странами Западной Европы.

Отношение *к иностранным инвестициям* в скандинавском регионе не однозначное. Например, Дания и Норвегия под четким контролем государства активно привлекают иностранные инвестиции в свою экономику (последняя, главным образом, в сферу нефтегазодобычи). Швеция и Финляндия лишь в самые последние годы начали либерализовывать свое законодательство в отношении создания более благоприятного инвестиционного климата для зарубежных компаний в различных сферах их экономики.

В целом ежегодные объемы прямых иностранных инвестиций (ПИИ) составляют в последние годы:

- в Финляндии около 1 млрд. долл. (отток ПИИ из страны - 1,5 млрд.);
- в Норвегии — примерно 1,5 млрд. долл. (2,5 млрд. долл.);
- в Дании — около 4 млрд. долл. (3 млрд. долл.);
- в Швеции — 14 млрд. долл. (10 млрд. долл.).

Из приведенных данных следует, что наиболее вовлеченной в процессы интернационализации производства является Швеция, которая, будучи наиболее развитой страной североевропейского региона, выступает и самым крупным инвестором, и самым крупным принимающим ПИИ государством.

В 80—90-е гг. скандинавские страны стали гораздо активнее участвовать в международных инвестиционных процессах. ТНК этих стран открывают все больше своих филиалов по всему миру. Ведущее место занимают шведские и финские фирмы, степень интернационализации их деятельности часто выше соответствующих показателей для ТНК крупных стран — американских,

японских, германских и др. (доля произведенной на зарубежных предприятиях продукции в общем объеме производства некоторых скандинавских компаний может быть 70% и выше).

Интеграционная политика стран Северной Европы отличается большим своеобразием. Прежде всего, для скандинавских стран важно участвовать в так называемом «северном сотрудничестве» (специфической форме торговых, социально-экономических, политических, научных, культурных и других связей между ними). Кроме того, до 1973 г все они были членами Европейской ассоциации свободной торговли (ЕАСТ) — торгового объединения, наиболее полно отвечающего принципам свободной торговли, проведения самостоятельной внутренней, внешнеэкономической и внешней политики, с отсутствием наднациональных органов власти и возможностью сохранения своего суверенитета.

Однако в 1973 г. Дания стала членом ЕС, и с тех пор вопрос об участии в этой интеграционной группировке стал одной из важнейших проблем экономического развития остальных скандинавских стран. Швеция и Финляндия также решили не оставаться на обочине европейского интеграционного процесса и в 1995 г. вступили в ЕС, а в Норвегии скоро будет проводиться очередной референдум по вопросу о членстве в нем. Пока же Норвегия, как и Исландия, остаются членами ЕАСТ.

В настоящее время, когда государства ЕС активно работают над созданием Экономического и Валютного Союза (ЭВС), каждая из скандинавских стран по своему решает для себя вопросы участия в нем. Основные критерии конвергенции для такого участия выполняет не только Дания, но и «новенькие» в ЕС Швеция и Финляндия. Например, уровень инфляции в 1997 г. был довольно низким в Финляндии (1,3%), а также в Швеции и Дании (1,9%). Уровень процентных ставок по долгосрочным обязательствам в этих странах также вполне удовлетворяет европейским критериям.

Крупной победой для Швеции и Финляндии явилось заметное снижение дефицита госбюджета в результате эффективных мер финансовой политики:

его размер в 1997 г. составил соответственно 0,8 и 1,1% от ВВП (критерий конвергенции — не более 3%). В Дании в том же году госбюджет имел положительное сальдо в 0,7 от ВВП. Хуже обстоят дела с выполнением требований по вступлению в ЭВС по показателю государственного долга — менее 60% от ВВП. Только Финляндия удовлетворяет ему — 56% от ВВП, тогда как Дания имеет государственный долг в размере 65%, а Швеция - 77% от ВВП.

Одно из условий участия в ЭВС — требование участия в действующей Европейской валютной системе в течение, по крайней мере двух лет, поэтому Финляндия срочно присоединилась к ней в конце 1996 г. Таким образом, на первом этапе введения единой валюты с 1999 г. ни Швеция, ни Дания не могут стать членами ЭВС (по политическим соображениям Дания вместе с Великобританией оговорила свое право не переходить к единой валюте еще при подписании Маастрихтского договора).

Причиной невозможности Швеции вступать в ЭВС в данный момент является также нерешенная пока проблема высокой безработицы, которую необходимо снизить хотя бы в 2 раза. Для этого нужна свобода действий при проведении денежно-кредитной и валютной политики. Официальные круги Швеции считают, что нужно посмотреть, как будет на практике функционировать ЭВС и во что обойдется нахождение вне этого союза.

7.2. Экономика стран Центральной и Восточной Европы

Динамика развития и факторы экономического роста

Страны Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ), к которым относятся Албания, Болгария, Венгрия, Польша, Словакия, Румыния, Чехия, Югославия, находятся в состоянии перехода от центрально-управляемого хозяйства к рыночной экономике. Постсоциалистическая трансформация представляет собой многофакторный процесс, предполагающий изменение функций основных субъектов экономической системы, развитие рыночных механизмов и преобразование отношений собственности.

Реформирование экономики в странах ЦВЕ первоначально базировалось в основном на реализации концепции «шоковой терапии», подразумевающей быстрое обеспечение финансовой стабилизации и либерализацию цен, создание многообразия форм собственности, расширение прав экономических субъектов, открытие внутреннего рынка. Однако практика показала, что переход к рыночным отношениям требует более длительной и постепенной трансформации всего комплекса макро- и микроэкономических преобразований. Поэтому впоследствии рассматриваемые страны перешли к долгосрочной стратегии экономических преобразований, предусматривающей структурную перестройку, развитие финансовых рынков, решение проблемы занятости и социальной защиты прав человека.

Следует заметить, что страны этого региона более сорока лет были главными партнерами Советского Союза, и с этой точки зрения ход экономических реформ в рассматриваемых государствах, их результативность не могут не влиять на развитие народного хозяйства России и на взаимоотношения с ней. Кроме того, накопленный странами ЦВЕ опыт практических мер по формированию рыночной среды может быть полезен для государств, осуществляющих переход от централизованной планируемой экономики к рыночному хозяйству.

Удельный вес рассматриваемых стран в мировом ВВП в середине 90-х гг. составил 2—2,5%. В мировом экспорте региону отводится 3,4%, в мировом импорте — 4,5%. Производство электроэнергии в этих странах составляет 3,9%; добыча каменного угля —

9,1% мирового уровня.

Одним из важнейших показателей успехов экономических преобразований является *экономический рост*. По темпам экономического роста лидером в 1997 г. была Польша — 5,5%. За ней следуют

Словакия — 4,5; Чехия — 4; Венгрия — 2%.

Одним из факторов высокого прироста ВВП является внутренний инвестиционный и потребительский спрос. Именно благодаря приросту

инвестиций на (21,6%) и потребительского спроса на (7,2%) *Польша* добилась особенно впечатляющих успехов. При этом рост потребительского спроса был связан с повышением среднего уровня реальной заработной платы на 6,1%.

Инвестиции являются основным фактором роста в Польше. Они возрастали в фиксированных ценах в 1992 г. — на 0,4%; в 1993 г. - на 2,3; в 1994 г. - на 7,1; в 1995 г. - на 10,0; в 1996 г. - на 12%.

Фактором, стимулирующим экономический росте *Чехии*, явилось увеличение инвестиций в основной капитал частного сектора. Увеличение розничного оборота происходило благодаря росту реальных доходов населения за счет предоставления услуг иностранным туристам, а также доходов от торговли.

В *Венгрии* основными факторами экономического роста были увеличение экспорта и наличие значительного притока иностранных инвестиций. По этому показателю страна занимает лидирующее место среди стран ЦВЕ. Объем иностранных инвестиций в Венгрии в 1997 г. составил 18 млрд. долл.

В последние годы в структуре капиталовложений стран ЦВЕ происходил процесс снижения удельного веса централизованных инвестиций при одновременном повышении доли инвестиций государственных и кооперативных предприятий.

Значительные изменения происходят и в условиях финансирования инвестиций. Эти изменения затрагивали, прежде всего, области кредитования и осуществлялись в рамках реформы банковской системы (ужесточение условий получения кредитов, отмена приоритетных (льготных) кредитов, включая инвестиционные). Рынок ценных бумаг постепенно стал приобретать все более важную роль в финансировании инвестиционной деятельности предприятий.

Необходимым условием экономического роста являются *трудовые ресурсы*. Анализ прироста населения в странах ЦВЕ показывает, что уровень рождаемости там является недостаточным даже для простого воспроизводства. Единственной страной, где традиционно растет рождаемость, является Албания.

В результате снижения уровня рождаемости в большинстве стран ЦВЕ в последнее десятилетие темпы роста трудоспособного населения сократились. Вследствие этого произошло уменьшение притока в народное хозяйство трудоспособной молодежи и увеличение доли лиц пенсионного возраста (17% общей численности населения).

В некоторых странах (Польша, Венгрия) сложилась так называемая система двойной или повторной занятости населения, которая предполагает развитие кооперативного сектора и индивидуальной трудовой деятельности, а также совместительство. Такая система способствует решению проблемы привлечения в народное хозяйство дополнительной рабочей силы.

В начале 90-х гг. 50—70% населения имело дополнительные источники дохода от неформальной занятости. Например, в Болгарии и Румынии существенную стабилизационную роль сыграло личное подсобное сельское хозяйство, в Чехии — ежегодные государственные программы, направленные на поддержку мелких и средних предпринимателей.

Тем не менее, в странах ЦВЕ весьма остро стоит проблема безработицы, обусловленная, прежде всего, сокращением занятости на государственных предприятиях.

В целях уменьшения безработицы проводятся попытки приостановки или замедления банкротств предприятий, влекущих за собой массовое высвобождение рабочей силы. Для этого принимаются специальные программы, связанные с осуществлением помощи предприятиям-банкротам со стороны государства путем, освобождения от возврата кредитов, взятых на развитие производства, скупки долгов предприятия государством, отсрочки погашения разного рода ссуд и др.

В 1995г. количество безработных в рассматриваемых странах составило более 6 млн. человек. Так, в Польше уровень безработицы составляет более 2,8 млн. человек (свыше 15% экономически активного населения), в Болгарии - 16,5%; в Венгрии - 12,6; в Румынии - 9,3; в Словакии - 13,7; в Чехии - 2,9%.

Отраслевая структура экономики

Структурная перестройка экономики является необходимым условием перехода к рыночному хозяйству. Внутренняя необходимость этого определяется потребностью в развитии новейших технологий, создании прогрессивных отраслей и конкурентоспособных изделий, соответствующих нынешнему этапу научно-технического прогресса.

Промышленность. Структура промышленности стран ЦВЕ в период социализма и сотрудничества в рамках СЭВ была чрезмерно утяжеленной. Приоритет отдавался, прежде всего, отраслям тяжелой промышленности и машиностроению.

Доля промышленности в ВВП накануне реформ 1988г. составляла в Румынии — 61, в Болгарии — 58, в Чехословакии — 57%, в Польше — 52, Венгрии — 36%.

В настоящее время структура ВВП стран региона с небольшими отклонениями распределена следующим образом: доля промышленности от 25 до 33,2%, сельского хозяйства - от 6,6 до 12%, строительства — от 7 до 11%.

Спад промышленного производства в пореформенный период больше всего сказался на отраслях тяжелой промышленности, в которых отмечалось самое значительное сокращение производства. Это было связано, с одной стороны, с наличием в странах нерентабельных крупных предприятий, сбыт продукции которых был ориентирован на Советский Союз и другие государства СЭВ. С другой стороны, практически исчезли прежние источники сырья и рынки сбыта, а также возможности получения дотаций от государства.

В тяжелом положении оказались отрасли высоких технологий, в том числе электроника, которые не смогли выдержать конкуренцию с более дешевой и качественной продукцией Запада.

Самыми устойчивыми отраслями промышленности оказались те, которые были ориентированы на потребительский спрос, — текстильная, пищевая, деревообрабатывающая, полиграфическая. Хотя на первом этапе хозяйственных реформ потребительский спрос на продукцию этих отраслей резко сократился, в последние годы наступила его стабилизация. Кроме того,

перечисленные отрасли не нуждаются в больших инвестициях, а благодаря дешевой рабочей силе имеют возможность конкурировать с Западом. Однако необходимо учитывать, что устойчивость этих отраслей проявилась не в росте производства, а в меньшем его сокращении по сравнению с другими.

Вместе с тем обращает на себя внимание наметившаяся тенденция выравнивания или сближения отраслевой структуры промышленного производства стран ЦВЕ. Используемая в странах техника постепенно приобретает устойчивый энергосберегающий характер. Характерным является возникновение и выделение новых видов производств и за счет этого непрекращающийся процесс дифференциации производства. Усиливается диверсификация промышленности, развитие взаимообмена между производствами.

Структурная перестройка происходит, прежде всего, в *машиностроительной промышленности*, где наблюдается заметное увеличение инвестиций в целом и особенно в НИОКР. В результате развития техники и технологии изменяются основы и структура традиционных отраслей, развиваются новые наукоемкие отрасли (производство автоматики, радиоэлектроники, ЭВМ, робототехники, космической и лазерной техники).

Качественные изменения происходят в *металлургии*. Они выражаются в увеличении выпуска высококачественной стали и более экономичных профилей прокатных изделий. Особенно существенных успехов в этом направлении добились Чехия и Польша.

Происходит *реорганизация* некоторых отраслей промышленности. Так, в Польше с конца 1995 г. началась реорганизация угольной промышленности, которая в течение многих лет входила в число наиболее депрессивных отраслей.

Сельское хозяйство. Главными задачами аграрной политики, проводимой в странах ЦВЕ, являются достижение устойчивого и динамичного роста производства сельскохозяйственной продукции и полное обеспечение продуктами питания населения.

В сельском хозяйстве региона занято 25% рабочей силы, оно обеспечивает 8% его ВВП. В агропромышленных комплексах рассматриваемых стран сосредоточено от 20 до 30% их основных производственных фондов и трудовых ресурсов, производится от 25 до 40% валового общественного продукта.

В настоящее время в сельском хозяйстве стран ЦВЕ активно происходит процесс изменения структуры аграрного производства, быстрыми темпами развиваются рыночные отношения с полной или частичной либерализацией цен и полной хозяйственной самостоятельностью товаропроизводителей, трансформируются отношения собственности на землю и структура хозяйств, производящих аграрную продукцию.

В вопросах перехода аграрной сферы к рынку государства ЦВЕ занимают в основном схожие позиции. Однако подходы к темпам и масштабам разгосударствления, выбору тех или иных форм приватизации в сельском хозяйстве у них во многом различны.

В Венгрии возможность купли-продажи земли была предоставлена Законом о земле 1987 г. (с поправками — 1988 и 1989 гг.). Этот закон способствовал передаче части земельного фонда в частную собственность и развитию земельного рынка. В настоящее время в качестве кардинальных преобразований в сельском хозяйстве Венгрии рассматриваются реформа форм собственности на землю (при приоритете частной собственности) и содействие организации на этой основе крестьянско-фермерских хозяйств. Одновременно происходит сокращение государственной поддержки и закупок у сельскохозяйственных кооперативов, их реорганизация и ликвидация убыточных подразделений. Успехи в развитии сельского хозяйства Венгрии во многом ассоциируются с усилением внимания к развитию не только крупных сельскохозяйственных предприятий, но и мелкого производства, приусадебных и подсобных хозяйств населения.

Весьма интересен опыт развития сельскохозяйственного производства в условиях перехода к рынку *в Польше*. Ее агропромышленный комплекс

производит 1/4 ВВП, в нем работают 31% общего числа занятых и размещается 35% основных производственных фондов. Население Польши 36% своего дохода расходует на продукты питания.

Семейные и индивидуальные хозяйства всегда являлись стержнем польского сельского хозяйства. В индивидуальном (частном) секторе на протяжении длительного времени производилось 75—80% его продукции, было сосредоточено более 2/3 сельскохозяйственных угодий. Изменения аграрной политики в Польше осуществлялись с учетом ориентации на окупаемость затрат, эффективное ведение сельскохозяйственного производства при сбалансированности уровня доходов сельского и городского населения. С 1982 г. поэтапно совершенствуется структура индивидуальных хозяйств, повышается эффективность сельскохозяйственного производства.

Результатами рыночной политики в сельском хозяйстве Польши являются «вымывание» нерентабельных хозяйств; активизация рынка земли как фактора производства; изменение структуры сельскохозяйственного производства; перелив части производственных факторов в сферу инфраструктуры и сервиса — переработку аграрной продукции и обслуживание сельских хозяйств. Происходит повышение удельного веса относительно крупных (более 10 га обрабатываемой земли) крестьянских хозяйств в их общем количестве.

Сокращаются «организованные» (государственные) закупки сельскохозяйственной продукции.

В Чехии и Словакии проводится большая работа по возвращению в сельскохозяйственный оборот временно не обрабатываемых земель. Ведение фермерского хозяйства поощряется посредством отмены подоходного налога с владельцев. Основной формой сельскохозяйственного производства остаются крупные хозяйства. Поощряется их многоотраслевое развитие, вплоть до создания промышленных предприятий, в том числе производящих средства производства для сельского хозяйства и других отраслей экономики.

Единственной сферой экономики стран региона, для которой был характерен экономический рост с самого начала их экономических реформ,

была сфера услуг, главным образом, финансовых и производственных, а также бытовое обслуживание населения. Кроме того, между национальными экономиками существуют различия в проведении структурной политики, степени развития промышленного потенциала, отраслевой структуре и доле промышленности в создании национального дохода (в частности, наличии неодинаковых фондов накопления).

Страны Центральной и Восточной Европы расходуют на социальные выплаты долю ВВП, находящуюся на уровне соответствующих показателей развитых западноевропейских государств. Так, в Польше в 1993 г. доля социальных расходов в ВВП составляла 21%; в Венгрии — 22,5; в Чехии — 14,6%. Отчисления на социальное обеспечение в названных странах самые высокие в мире.

Государственная экономическая политика

Одной из центральных задач государства при переходе к рыночной экономике является либерализация цен, разгосударствление и приватизация государственной собственности. Решаются эти задачи с использованием различных средств, методов и подходов, отражающих специфику конкретных условий в разных странах. Формирование различных по объему рынков также происходит весьма неравномерно.

В странах ЦВЕ был взят курс на *ценовую либерализацию*, которая сводилась к постоянному расширению групп товаров и услуг, в отношении которых функционировал режим свободных цен. Происходила постепенная взвешенная *отмена валютных ограничений*. Как показывает практика, страны, в которых был применен режим централизованного валютного курса (например, в Чехии, использовалась его жесткая фиксация, в Венгрии и Польше применялась «ползучая привязка»), смогли избежать нарастания инфляции и сумели обеспечить большую устойчивость и стабильность экономики.

Исключительно важным для развития рыночной экономики является *формирование субъектов рынка* — свободных товаропроизводителей, которые могут быть свободными тогда, когда являются собственниками не только

производимой и продаваемой продукции, но и используемых ими средств производства. Плюрализм рыночных субъектов выражается в разнообразии форм собственности и видов хозяйственных предприятий. Исходя из этого, во всех странах ЦВЕ в центре внимания оказался *вопрос о трансформировании собственности*.

Речь шла не только об изменении характера государственной собственности и соответствующем преобразовании самих государственных предприятий, но и о законодательном закреплении равных условий развития других ее форм, прежде всего государственной, кооперативной (коллективной), частной и смешанной.

Важным моментом явилось и то, что государства четко определили границы приватизации, обозначив ту часть собственности, которая остается в руках государства.

На начальном этапе господствовала иллюзия, что иностранный капитал станет главным средством приватизации. Однако надежды не оправдались. Возможно, исключением стала Венгрия, где каждое четвертое предприятие является совместным. В 1990—1992 гг. иностранные инвесторы, получив пакет разнообразных финансовых льгот, приобрели в Венгрии государственной собственности на сумму 1,3 млрд. долл., обеспечив таким образом 70—80% поступлений в госбюджет от приватизации. Иностранный капитал на льготных условиях приобрел контроль над такими отраслями, как бумажная, цементная, полиграфическая, сахарная, табачная, ликеро-водочная, строительство автомобильных дорог, производство бытовых холодильников и пр. Такое положение отнюдь не всегда приводило к подъему производства, поскольку на место бывших государственных монополий проходили монополии иностранного капитала.

В странах ЦВЕ процесс приватизации проходил в рамках трех этапов — «малой», «большой» и «реприватизации». *«Малая» приватизация*, охватившая государственную собственность в сфере торговли, обслуживания и мелкой промышленности, осуществлялась за наличные деньги и преследовала цель

изъять определенную часть непокрытых товарами денежных доходов населения, устранив тем самым их инфляционное давление на экономику.

Так, в 1992 г. в Чехии и Словакии был принят закон «О поддержке малого и среднего предпринимательства». Закон изменил порядок налогообложения, кредитования и субсидирования малого бизнеса, предусмотрел создание институциональных структур в поддержку развития частного предпринимательства. Основной формой финансовой помощи мелким и средним предпринимателям, включившимся в специальные государственные программы, с 1992 г. стало льготное кредитование посредством гарантирования кредитов и субсидирования процентных ставок платежей по ним.

Процесс *«большой» приватизации* проходил в странах ЦВЕ менее динамично, что было обусловлено отсутствием необходимых денежных средств у населения, низкой доходностью приватизируемых предприятий, слабым притоком иностранных инвестиций.

Точные данные о числе приватизированных предприятий привести невозможно, поскольку везде, за исключением Венгрии, к их числу статистика относит даже те, которые стали акционерными обществами со стопроцентным или преобладающим участием государства. Поэтому официальные данные относительно доли частного сектора в странах ЦВЕ (от 40 до 60% ВВП) следует считать чрезмерно завышенными.

Проведение *«большой» приватизации* осуществлялось на основе передачи значительной части государственной собственности гражданам стран ЦВЕ бесплатно. Смысл *«ваучерной» приватизации* в Чехии, Румынии, Польше, Болгарии состоял в получении гражданами именных приватизационных купонов (ваучеров). Это положение, безусловно, снизило возможность проведения финансовых махинаций. Кроме того, ваучеры были делимы, т.е. собственник мог обменять их на акции разных предприятий. Государство осуществляло строгий контроль над процессом создания и функционирования инвестиционных (приватизационных) фондов.

«Большая» приватизация в Чехии и Словакии производилась в три этапа (так называемые «волны приватизации»), первый из которых завершился в 1992 г., второй — в 1994 г., третий — в 1996 г. Тогда же было ликвидировано Министерство приватизации.

Доля частного сектора в создании ВВП этих стран составила 56,5%; в том числе в промышленности — достигла 60; в сельском хозяйстве — 90; в строительстве — 90; в торговле — 87%. Поступления в фонд национального имущества от приватизации составили 21 млрд. крон. Статус государственной собственности сохранили железные дороги, почта, телеграф и некоторые другие предприятия, имеющие общественное значение.

В целом до 1997 г. специалисты оценивали купонную приватизацию в Чехии как весьма успешную. Однако в дальнейшем положение изменилось. На самом деле приватизация была проведена формально, и государство сохранило контрольные пакеты акций в наиболее крупных банках, контролировавших деятельность крупнейших инвестиционных фондов и предприятий, которые являлись их акционерами. Получалось так, что государство держало все в своих руках.

Социалистическая Федеративная Республика Югославия (СФРЮ), с ее более чем сорокалетним опытом самоуправления, ориентировалась, прежде всего, на передачу общественных предприятий в собственность рабочих коллективов с одновременной индивидуализацией права собственности путем продажи акций отдельным работникам. На основе федерального закона в процессе приватизации включилось каждое третье предприятие. Многие из них преобразовались в акционерные общества. Однако этот процесс вскоре был приостановлен в результате распада Югославии и принятия в каждой республике собственных законов о приватизации.

«*Реприватизация*» означает возвращение имущества или возмещение ущерба его бывшим собственникам или наследникам. Так, в апреле 1991 г. в Венгрии был принят специальный закон о компенсации пострадавшим от национализации в послевоенный период. По этому закону право на

компенсацию получают лица, лишившиеся своей собственности после 8 июля 1949 г. Аналогичные законы были приняты в бывшей Чехословакии, в Польше, Румынии.

Банковская система

В странах ЦВЕ одной из приоритетных задач рыночных реформ стало формирование эффективной системы кредитно-денежного регулирования, которая дает возможность ускорить решение проблем финансовой стабилизации, стимулирования инвестиционной активности, повышения конкурентоспособности отечественных производителей, стабилизации уровня жизни населения.

Стратегическим направлением реформ в кредитной сфере в регионе стал принципиальный отказ от монополии государства на банковские услуги, организационно оформленный в виде перехода *к двухуровневой банковской системе*, где первый уровень представлен Центральным государственным банком, а второй — различными видами коммерческих банков и других финансовых институтов (имеющих право осуществлять отдельные банковские операции). Оба уровня банковской системы нового типа относительно обособлены, но в своем функционировании взаимосвязаны и образуют единый сектор экономики.

Во всех странах ЦВЕ особое внимание в процессе реформирования банковского сектора было уделено созданию *эффективной системы правового регулирования и контроля этой сферы*. Уже на начальном этапе реформ в регионе были приняты законы о Центральных банках, о банках и банковской деятельности, о финансовых институтах и ряд других, регулирующих все основные виды деятельности этого сектора экономики.

Законодательная база, регулирующая деятельность банковской системы стран региона, определяет задачи, предмет и сферу деятельности банков, права и ответственность центральных и коммерческих банков, порядок учреждения, функционирования и ликвидации банков, взаимоотношения внутри банковской системы, а также банков с клиентами — юридическими и физическими лицами.

В ряде специальных законодательных актов стран ЦВЕ затрагиваются также конкретные проблемы регламентации денежного и валютного обращения, операций с ценными бумагами, в той или иной мере решаются вопросы залога, ипотеки, гарантий, поручительства, доверительного управления и другие.

Центральные банки в странах ЦВЕ выполняют три основные функции.

- *Главная* из них — макроэкономическое регулирование: контроль над изменением денежной массы в обращении и, соответственно, за стабильностью национальной валюты. Для этого центральные банки используют следующие инструменты:

- официальные учетные ставки;

- нормативы обязательных минимальных резервов, депонируемых в центральных банках (резервные требования);

- рефинансирование банков и кредиты правительству;

- валютные интервенции: операции с государственными ценными бумагами;

- установление целевых ориентиров роста денежной массы;

- количественные кредитные ограничения.

- *Вторая* основная функция центральных банков — регулирование и осуществление надзора за деятельностью всех институтов, предоставляющих банковские услуги, по следующим основным критериям: достаточности капитала, качества активов с учетом степени риска, качества менеджмента, ликвидности, доходности.

- *Третья* функция центральных банков — коммерческая деятельность, осуществляемая как непосредственно, так и через участие в капиталах банков страны (главным образом бывших государственных). Эта сфера деятельности центральных банков по мере укрепления рыночных отношений в странах ЦВЕ постоянно сокращается, хотя условия переходного периода не позволяют от нее отказаться.

Законодательство стран ЦВЕ определяет основной и исключительной функцией *коммерческих банков* привлечение и размещение на принципах свободной рыночной конкуренции временно свободных кредитных ресурсов

юридических лиц и населения. Эта основная функция, как и все другие функции коммерческих банков, реализуется в рамках контроля и регулирования со стороны центральных банков региона.

К основным видам операций, осуществляемых коммерческими банками, относятся:

- привлечение вкладов денежных средств от юридических и физических лиц;
- размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности и срочности;
- открытие и ведение банковских счетов юридических и физических лиц, их кассовое обслуживание;
- купля—продажа иностранной валюты;
- инкассация денежных средств, платежных и расчетных документов;
- выдача банковских гарантий.

Кроме того, коммерческие банки вправе осуществлять доверительное управление денежными средствами и иным имуществом по договору с юридическими и физическими лицами, операции с ценными бумагами, лизинговые операции, предоставление консультационных услуг и т.д.

Кредитно-денежная политика стран направлена на предоставление кредитов правительству и коммерческим банкам, а также выражается в установлении Центральным банком высокой ставки рефинансирования. Изменилась форма финансирования правительства. Так, его кредитование идет по линии покупки государственных ценных бумаг не только Центральным банком, но и коммерческими банками. Это позволило сократить денежную массу.

Обменный курс национальных валют установлен выше реального паритета покупательной способности по отношению к конвертируемым валютам с целью укрепления доверия к национальной валюте и создания тем самым благоприятных условий для увеличения экспорта.

Внешиэкономические связи

Переход стран ЦВЕ к рыночным отношениям ознаменовал собой создание принципиально новой системы управления внешнеэкономической деятельностью. Главная задача этой системы состояла в создании условий для реализации политики «открытой» экономики (в отличие от замкнутой, которая была характерна для рассматриваемых стран в период существования СЭВ).

Правительства стран региона стремятся использовать внешнеэкономические связи, прежде всего, для ускорения экономического роста, повышения научно-технического уровня производства и увеличения благосостояния трудящихся масс.

Реформы управления внешнеэкономической деятельностью включают в себя ликвидацию системы государственной монополии на внешнеэкономические связи, предоставление права выхода на внешние рынки всем хозяйствующим субъектам, использование преимущественно косвенных регуляторов (таможенных пошлин, налогов, процентов), переход к конвертируемости национальных валют.

Право выхода на внешние рынки любого юридического лица без каких-либо ограничений привело к резкому росту числа участников внешнеэкономической деятельности стран ЦВЕ. Если в конце 80-х гг. государственных внешнеторговых фирм насчитывалось там в пределах полусотни, то в 1995 г. их стало 4 тыс. в

Болгарии; 11 тыс. в Венгрии; 2,5 тыс. в Румынии и 1,5 тыс. в Чехии.

Общей чертой в системе управления внешнеэкономическими связями является высокая *степень либерализации экспорта и импорта*. Например, в Чехии государственному лицензированию подлежат около 15% экспорта, в Румынии — 20%.

Большое внимание уделяется расширению *экспорта* изделий машиностроения, что требует повышения технического уровня производства и снижения его издержек. Доля продукции машиностроения в общем экспорте стран ЦВЕ составляет от 30 до 60%, в их экспорте в развитые страны — 7—10%.

В импорте большая доля внешнеторгового оборота отводится машинам и оборудованию, которые составляют от 30 до 70% всего импорта. Важными статьями импорта являются - нефть, каменный уголь, железная руда, чугун, цветные металлы.

В период первых лет экономических преобразований особенно большое место в импорте стран региона занимала продукция сельского хозяйства. В дальнейшем, в результате подъема национальных сельскохозяйственных производств, ввоз сельскохозяйственного сырья и продовольствия уменьшился.

Произошла смена *внешнеэкономического курса* государств, что выражается в переориентации их внешнеэкономической политики на страны Запада и на сближение с ЕС. В 1992—1993 гг. все страны региона стали ассоциированными членами Европейского Союза. Вступили в действие договоры о сотрудничестве с ЕАСТ. Все страны ЦВЕ являются членами ВТО.

В декабре 1992 г. Венгрией, Чехией, Польшей, Румынией, Словакией, Словенией было учреждено Центрально-европейское соглашение о свободной торговле (ЦЕФТА), с целью организации до 2001 г. свободной экономической зоны в Центральной Европе, а также объединения усилий стран региона для их вступления в ЕС. В июле 1998 г. приняла решение стать седьмым членом ЦЕФТА Болгария.

7.3 Экономика стран Содружества Независимых Государств

Образование СНГ

Распад СССР и свертывание деятельности СЭВ в 1991 г. привели к серьезному изменению условий развития бывших союзных республик.

Оба эти события существенно различались по масштабам нанесенного ущерба и усилиям, необходимым для его преодоления. Если потеря рынка стран СЭВ могла быть, и в значительной степени была амортизирована еще достаточно мощным для этого единым народнохозяйственным комплексом бывшего СССР, то разрыв межреспубликанских связей компенсировать оказалось значительно сложнее.

Экономические связи в бывшем СССР превосходили по интенсивности связи между странами Европейского Союза. В Советском Союзе в межреспубликанский обмен было вовлечено более 20% валового национального продукта, ЕС — 14%.

Вновь образовавшиеся государства вступили в трудный этап становления национально-государственных суверенитетов и радикальной трансформации экономических систем. Воссоздание общего экономического пространства стало значимым стабилизирующим положение фактором.

Организационной основой этого процесса явилось образование Содружества Независимых Государств (СНГ). Оно представляет собой добровольное объединение суверенных стран как самостоятельных и равноправных субъектов международного права в целях регулирования международно-правовыми средствами, межгосударственными договорами и соглашениями политического, экономического, гуманитарного, культурного, экологического и иного сотрудничества государств-участников. СНГ не обладает наднациональными полномочиями.

Содружество создано в соответствии с Соглашением Республики Белоруссии, Российской Федерации и Украины от 8 декабря 1991г. (г. Минск), которые, будучи государствами — учредителями СССР в 1922 г., взяли на себя право констатировать прекращение его существования как субъекта международного права и геополитической реальности и объявили об образовании СНГ. 21 декабря 1991 г. в г. Алма-Ате был подписан Протокол к этому Соглашению, зафиксировавший участие в СНГ Азербайджанской Республики, Республики Армения, Республики Казахстана, Киргизской Республики, Республики Молдова, Республики Таджикистан, Республики Узбекистан и Туркменистана. В декабре 1993 г. к нему присоединилась Грузия.

Штаб-квартира Содружества находится в г. Минске. В январе 1993 г. страны-участницы приняли Устав СНГ, фиксирующий принципы, сферы, правовую базу и организационные формы деятельности этой организации с учетом практического опыта функционирования СНГ с момента его создания.

Принципами взаимоотношений в рамках СНГ провозглашены нормы, отвечающие международному праву: уважение государственного суверенитета, равенство участников Содружества, неотъемлемое право на самоопределение, признание территориальной целостности государств и нерушимости государственных границ, невмешательство во внутренние и внешние дела друг друга и отказ от применения силы, уважение прав человека и основных свобод для всех, добросовестное выполнение принятых на себя обязательств по документам Содружества и др.

СНГ открыто для присоединения к нему (с согласия всех его членов) других государств, разделяющих цели и принципы Содружества и принимающих на себя обязательства, вытекающие из Устава. *Правила функционирования Содружества* демократичны: взаимодействие участников равноправно и осуществляется через координирующие институты; решения принимаются консенсусом; любое государство может заявить о своей незаинтересованности в том или ином вопросе и не участвовать в работе на данном направлении; предусмотрен статус ассоциированного членства для участия государства в отдельных проектах сотрудничества и статус наблюдателей в органах Содружества. Уставом не предусматривается каких-либо специфических санкций за нарушение договоренностей кроме обозначенных в самом общем виде мер, допускаемых международным правом.

Высшим органом Содружества является Совет глав государств, учрежденный для обсуждения и решения стратегических вопросов деятельности государств-участников в сферах их общих интересов. В целях координации сотрудничества органов исполнительной власти государств-участников функционирует Совет глав правительств. Организационно-техническая подготовка деятельности указанных Советов и осуществление некоторых других организационных и представительных функций возложены на Исполнительный секретариат СНГ.

Для решения вопросов сотрудничества в отдельных областях и разработки рекомендаций для Советов глав государств и глав правительств созываются

совещания руководителей соответствующих государственных органов. Уставом СНГ предусмотрены Совет министров иностранных дел, Совет министров обороны, Совет командующих пограничных войск, Комиссия по правам человека.

Опыт функционирования института Содружества Независимых Государств убедительно доказывает, что в сложившихся после распада СССР условиях он, наряду с двусторонними переговорами, зарекомендовал себя весьма эффективной организационной формой цивилизованного решения на межгосударственном уровне следующих *неотложных задач*.

- завершения процессов экономического и государственного размежевания (раздел активов и пассивов бывшего СССР, собственности, установление государственных границ и согласованного режима на них и т.д.);
- разработки механизма взаимных торгово-экономических отношений на принципиально новой, рыночной и суверенной, основе;
- восстановления в экономически обоснованных пределах разрушенных в результате распада СССР межреспубликанских хозяйственных и производственно-технологических связей;
- цивилизованного решения гуманитарных вопросов (гарантии прав человека, трудовых прав, миграции и др.);
- обеспечения систематических межгосударственных контактов по экономическим, политическим, военно-стратегическим и гуманитарным вопросам.

Благодаря институтам СНГ удалось избежать сколько-нибудь серьезных конфликтов *при разделе собственности бывшего СССР*. К настоящему времени этот процесс в преобладающей своей части завершен. Основным принципом при этом стал «нулевой вариант», предусматривающий раздел собственности по ее территориальному размещению. Что касается активов и пассивов бывшего СССР, то правопреемницей по его международным обязательствам стала Россия, которой соответственно отошла и зарубежная союзная собственность.

Особое значение имеет восстановление разорванных межреспубликанских торговых и кооперационных связей. Этот разрыв крайне негативно сказался на экономике государств СНГ и серьезно усугубил структурный кризис. По самым скромным оценкам, в России этот фактор повлиял на спад не менее 1/3 производства. Еще больший ущерб был нанесен нашим партнерам по СНГ, экономика которых, в сравнении с Россией, значительно менее самодостаточна. Поэтому задача формирования нового интеграционного механизма приобрела жизненно важное значение.

Место СНГ в мировой экономике

По оценкам Межгосударственного экономического комитета Экономического союза, на долю государств СНГ в настоящее время приходится около 10% мирового промышленного потенциала, порядка 25% запасов основных видов природных ресурсов. По производству электроэнергии страны Содружества находятся на четвертом месте в мире (10% мирового объема).

Вместе с тем трудности этапа становления национально-государственных суверенитетов и коренной трансформации экономических систем вызвали глубокий кризис, следствием чего, стало значительное падение объемов производства стран. В результате в 1998 г. ВВП стран СНГ по сравнению с концом 80-х гг. составлял всего 55%. По выпуску промышленной продукции Содружество переместилось со второго места в мире на пятое. По объему ВВП на душу населения оно находится в конце первой сотни. На этапе 90-х гг. страны СНГ утратили более 300 технологических направлений и производств, в том числе аэрокосмическое, робототехнику, информатику, биотехнологию, производство новых материалов.

Важным показателем, характеризующим место региона в мировой экономике, являются *масштабы товарообмена*. Несмотря на то, что с обретением самостоятельности государства СНГ существенно активизировали свои внешнеэкономические связи с «третьими» странами, доля стран-членов в мировой торговле составляет только 2%, а в мировом экспорте — 4,5%.

Нарастают неблагоприятные тенденции в *структуре товарооборота*: преобладающей статьёй экспорта стали сырьевые и топливно-энергетические ресурсы, импортируется преимущественно продукция обрабатывающих отраслей и потребительского назначения.

Основные направления и результаты рыночных преобразований

Необходимой предпосылкой постепенного преодоления кризисных явлений в странах СНГ стали проводимые там экономические реформы, направленные на формирование рыночной среды. При этом в зависимости от конкретных условий и социально-экономического положения, глубина и темпы системных преобразований в отдельных государствах на начальном этапе существенно различались. Например, если в России и Киргизии доминировали (хотя и не всегда последовательно) элементы «шоковой терапии», то в других странах азиатского региона, а также в Белоруссии создание рыночных механизмов происходило более плавно.

Несмотря на сохраняющиеся между отдельными странами различия в механизмах функционирования экономики, в целом можно констатировать, что к настоящему времени в государствах Содружества *заложены основы рыночного хозяйства*. При этом основным инструментом *институциональных преобразований* явилась приватизация собственности, находящейся в руках государства. Наиболее интенсивно этот процесс протекал в России, Киргизии, Казахстане и Молдавии.

Все более заметной экономической силой становится *частное предпринимательство*, в том числе малое. Так, в 1998 г. доля государств в розничном товарообороте лишь в Белоруссии и Туркменистане превысила 25%, в большинстве же стран она не превышает 2—8%. В то же время, в связи с естественными трудностями этапа становления, главенствующие позиции в экономике в целом частный сектор занимает лишь в Киргизии, Молдавии, Таджикистане, Туркмении и Узбекистане. Особенно остро стоит проблема формирования правовой базы, способной обеспечить благоприятные условия для развития предпринимательства.

Учитывая серьезнейший (почти вдвое) спад производственной активности в начале 90-х гг. страны Содружества остро нуждаются в увеличении темпов экономического развития, которое сдерживается отсутствием финансовых средств, как у государства, так и у промышленных предприятий. Доля накопления, по сравнению с долей потребления, сократилась.

В этих условиях существенно возрастает значение иностранных инвестиций. В ряде стран они стали основным источником развития: в Грузии в 1997 г. на их долю пришлось 57% общего объема инвестиций, в Азербайджане — 71%.

Эволюция *отраслевой структуры промышленности* стран СНГ в целом характеризуется негативными моментами. Даже в государствах с прежде развитыми отраслями с высокой степенью обработки (Россия, Белоруссия, Украина) доля производимой ими продукции сократилась в пользу сырьевых отраслей. Удельный вес топливно-энергетического комплекса в общем объеме промышленного производства увеличился: в Белоруссии — до 19,7%, на Украине — до 24,6, в России — до 29,5, в Казахстане — до 38,7, в Азербайджане — до 68,3%.

Сложившееся положение в основном объясняется двумя факторами: стремлением молодых государств получить валютные поступления от экспорта сырья и слабой конкурентоспособностью национальной обрабатывающей промышленности.

В условиях формирующейся рыночной экономики государств Содружества относительно динамично развивается *сфера услуг*, прежде всего за счет расширения ее ассортимента. Доля отраслей, производящих услуги, в ВВП в настоящее время колеблется от 27% в Армении до 56% в Казахстане.

Однако дальнейшее развитие сферы услуг все более упирается в ограниченный платежеспособный спрос населения. Поэтому, если стоимостные объемы платных услуг возросли за счет роста цен и тарифов (в первом квартале 1998 г. по сравнению с апрелем 1997 г., примерно на 20%), реальные их объемы

остались на том же уровне, а в ряде стран даже сократились (в Молдавии, России, на Украине за тот же период на 1 —6%).

Одним из негативных последствий системных преобразований в странах Содружества явилась *инфляция*, отличающаяся исключительно высокими темпами. Так, в течение 1992—1996 гг. индекс потребительских цен вырос на Украине в 42,5 тыс. раз, в Белоруссии — в 39,6 тыс. раз, в Армении — в 26,4 тыс. раз', в Казахстане — в 21,6 тыс. раз, в Таджикистане — в 15,4 тыс. раз, в Азербайджане— в 13,5 тыс. раз, в России — в 2,2 тыс. раз, в Молдавии — в 1,5 тыс. раз, в Киргизии — в 941 раз, в Узбекистане в 1992—1995 гг. в 4,7 тыс. раз, в Туркменистане в 1992—1994 гг. в 4,2 тыс. раз.

Как правило, инфляционные процессы достигали апогея на этапе наиболее радикальных преобразований: в России — в 1992 г., в Армении, Киргизии, Молдавии, Таджикистане и на Украине — в 1993 г. в Азербайджане, Белоруссии, Казахстане и Узбекистане—в 1994 г.. И хотя в последующие периоды темпы роста потребительских цен замедлились, инфляционная тенденция сохраняется. В первом квартале 1998 г. среднемесячный прирост инфляции составил: в Азербайджане — 0,7% (в соответствующем периоде 1997г. — 1,1%), в Армении — 1,5 (1,8), в Белоруссии — 3,5 (6,5), в Грузии — 0,6 (1,0), в Казахстане — 1,0 (1,3), в Киргизии — 1,4 (2,4), в Молдавии — 0,6 (1,3), в России — 0,9 (1,6), в Таджикистане - 1,4 (7,8), на Украине - 0,7% (1,1%).

Важным направлением формирования национальной государственности стало создание самостоятельных *валютно-финансовых систем*. Национальные валюты введены в России (1992 г.), Армении, Белоруссии, Казахстане, Киргизии, Молдавии, Туркмении (1993 г.), Азербайджане, Узбекистане (1994 г.), Грузии, Таджикистане (1995 г.), на Украине (1996 г.). В подавляющем большинстве государств Содружества проявляется тенденция понижения курса национальных валют по отношению к доллару США. Самые негативные последствия для экономики стран СНГ имел финансовый кризис 1998 г. Его результатом явилось значительное падение курсов национальных валют,

особенно в Белоруссии — в 2,1 раза, в Киргизии — на 46,4%, в Молдавии — на 74%, в Таджикистане — на 30,6%, на Украине — на 52,3%.

В сложившейся ситуации государства Содружества принимают энергичные меры (в том числе совместного характера) по стабилизации экономики и созданию условий устойчивого развития.

Неотъемлемые элементы новых финансовых систем в странах СНГ — *коммерческие банки*. В условиях снижения объемов прямого государственного финансирования они призваны решать вопросы кредитования экономики. Однако в условиях финансового кризиса их возможности осуществлять эту функцию весьма ограничены.

В ряде стран (Россия, Киргизия) важным инструментом мобилизации финансовых ресурсов в целях развития производства стали *фондовые биржи*. Масштабы их деятельности определяются, прежде всего, достигнутой глубиной процессов приватизации.

С серьезными проблемами сталкиваются страны СНГ при формировании *государственных бюджетов*, что во многом обусловлено неудовлетворительной собираемостью налогов — основы их доходной части.

Радикальные системные преобразования породили целый спектр *проблем социального характера*. В новых экономических реалиях наблюдалось снижение уровня жизни населения. Особенно отчетливо это проявилось на этапе либерализации цен, рост которых существенно превышал рост заработной платы. Во второй половине 90-х гг. вследствие усиления социальной составляющей в экономической политике государств темпы роста денежных доходов превысили темпы роста цен. Средняя заработная плата составила в апреле 1998 г. в Азербайджане 43 долл. США (в апреле 1997 г. — 28 долл.), в Армении — соответственно 28 и 21, в Белоруссии — 107 и 74, в Казахстане — 124 и 106, в Киргизии — 40 и 31, в Молдавии — 51 и 41, в России — 172 и 157, в Таджикистане — 9,7 и 9,2, в Узбекистане — 58 и 49, на Украине — 91 и 92 долл. США. Практически во всех странах СНГ наблюдаются задержки по выплате заработной платы. В весьма сложных

экономических условиях государства предпринимают шаги по упорядочению заработной платы и ее индексации.

Новым явлением для стран СНГ стала *безработица*.. В целом по СНГ, по данным на конец 1996 г., численность официально зарегистрированных безработных составляет 3,7 млн. чел. В сентябре 1997 г. уровень официальной безработицы (отношение численности безработных, зарегистрированных в службах занятости, к численности экономически активного населения) исчислялся в Азербайджане в 1,3%, в Армении — в 10,6, в Белоруссии — в 3,1, в Грузии — в 2,4, в Казахстане — в 3,9, в Киргизии — в 3,2, в Молдавии — в 1,6, в России — в 2,9, в Таджикистане — в 3,1, в Узбекистане — в 0,4, на Украине — 2,4%. Для решения этой проблемы в государствах СНГ реализуются мероприятия по обеспечению занятости, в частности налажена профессиональная переподготовка граждан.

Внешекономические связи и интеграционные процессы в рамках СНГ

Курс государств Содружества на формирование открытой рыночной экономики и либерализацию внешнеэкономической деятельности создает предпосылки для их включения в мировое хозяйство. В начале 1998 г. на взаимную торговлю стран СНГ приходилось 30% их экспорта и 38% импорта, в то время как на «третьи» страны — соответственно 70% и 62% (17,6 млрд долл. и 14,0 млрд долл.). При этом 91% экспорта стран СНГ в страны остального мира приходится на Казахстан, Россию и Украину, а 87% импорта из этих стран — на Белоруссию, Казахстан, Россию и Украину.

С разрывом взаимных хозяйственных связей и падением производства в начале 90-х гг. позиции стран СНГ на мировом рынке существенно ослабли. Дезинтеграция не только не расширила возможности внешнеэкономических связей с «третьими» странами, но и еще более затруднила их.

Структура экспорта государств Содружества на мировом рынке остается архаичной, имеет сырьевую направленность, что не позволяет им занять там достойное место. Чтобы изменить сложившееся положение, нужна радикальная

структурная перестройка в экономике, для проведения которой требуются значительное время и огромные инвестиционные ресурсы. Производители стран СНГ, за редким исключением, не способны выдержать конкуренцию с фирмами развитых стран даже на своих внутренних рынках. Экспансия последних стремительно нарастает и сочетается с политикой жесткого протекционизма в отношении товаров из Содружества.

Серьезные трудности полноправного вхождения в мировое сообщество предопределяют большую актуальность *углубления и совершенствования сотрудничества в рамках СНГ*.

На рубеже 1992—1993 гг. центростремительные тенденции во взаимоотношениях стран СНГ существенно усилились, закономерным результатом чего явилось подписание в сентябре 1993 г. *Договора о создании Экономического Союза*. Реализация предусмотренных им мер составляет основное содержание современного интеграционного этапа развития Содружества Независимых Государств.

Потребность в реинтеграции прежде всего предопределена достигнутой в предшествующие десятилетия *глубокой технологической взаимозависимостью* и *многосторонней взаимодополняемостью* национальных народнохозяйственных комплексов. Налаженная система разделения труда, устойчивая территориальная специализация и разветвленные кооперационные связи, при которых в выпуске готовых изделий зачастую участвуют многие предприятия, имеющие ныне различную государственную принадлежность, объективно требуют тесного интеграционного взаимодействия как в межотраслевом, так и во внутриотраслевом разрезах.

Не менее серьезным стимулом к интеграции для стран СНГ является *потребность сохранить свой совокупный и чрезвычайно емкий рынок*. Анализ структуры взаимного товарообмена дает веские основания для вывода о том, что отказ от подавляющей части его позиций, с учетом реальных возможностей переориентации на рынки «третьих» стран и импортозамещения, или

неосуществим в обозримой перспективе, или вообще экономически нецелесообразен.

Кроме того, формирование народнохозяйственного комплекса СССР как единого целого имело своим результатом создание в республиках значительного числа крупных предприятий-монополистов, ориентированных на удовлетворение общих хозяйственных потребностей. Их нормальное функционирование находится как в интересах страны пребывания, так и в интересах стран-потребителей.

Значительный потенциал интеграции предопределен и тем, что государства Содружества в совокупности обладают *мощной и комплексной сырьевой базой*, включая практически все виды стратегического сырья. В условиях современной неустойчивой международной обстановки ее совместное использование представляет собой фактор, существенно укрепляющий их экономическую безопасность.

В силу технологической отсталости рынок взаимной торговли стал для государств СНГ и, по всей видимости, надолго, основной сферой сбыта готовой продукции и в первую очередь — машиностроительной. Однако и тогда, когда структурная перестройка в странах обеспечит достаточную конкурентоспособность производимых ими товаров на мировом рынке, рынок СНГ не только не утратит своих преимуществ, но и получит новые импульсы к дальнейшему развитию, причем не только количественному, но и качественному — за счет обогащения ассортимента и повышения уровня взаимопоставляемой продукции.

Не последнюю роль в долгосрочной приоритетности региональной интеграции играют *географическая близость* и наличие мощной совместно созданной как единое целое инфраструктуры — прежде всего, транспорта и связи. Нарушение единства системы управления ею практически исключает для каждого из партнеров возможность эффективной ее эксплуатации. Поскольку каждая из стран Содружества заинтересована в гарантированном и безопасном функционировании всех транзитных магистралей, независимо от

государственной принадлежности обеспечивающих их экспортно-импортные контакты с третьими странами, наиболее оптимальное решение — *воссоздание общего транспортного пространства*.

Начавшиеся интеграционные процессы основаны на такой благоприятной предпосылке, как весьма развитый *совокупный научно-технический потенциал* государств СНГ, рациональное использование которого в национальных границах представляется вместе с тем довольно проблематичным.

Благодаря конструктивному взаимодействию партнеров по СНГ за истекший период в основных чертах удалось заложить систему организации сотрудничества, приспособленную к обслуживанию их экономических отношений на рыночных принципах. При этом используется вся совокупность известных в мировой практике форм внешнеэкономической деятельности.

Интеграционные процессы в Содружестве Независимых Государств одновременно развиваются *на трех уровнях*: в масштабах всего СНГ (Экономический союз), на субрегиональной основе (Таможенный союз Белоруссии, Казахстана, Киргизии, Таджикистана и России, Центральноазиатский союз) и через систему двусторонних отношений.

Возникновение многоуровневой модели обусловлено наличием у партнеров широкого спектра *интересов* друг к другу, реализация которых предполагает использование разнообразных форм и направлений интеграции.

Прежде всего, это *общие интересы, которые каждая из стран СНГ имеет по отношению ко всем остальным участникам Содружества*. С учетом глубокой многосторонней взаимозависимости и взаимодополняемости национальных хозяйственных комплексов, они прежде всего заключаются в создании условий, необходимых для нормального процесса воспроизводства.

Системные преобразования в странах Содружества являются фактором, определяющим суть и направленность трансформации взаимных связей. Экономические реформы выдвигают на передовые рубежи международного сотрудничества хозяйствующие субъекты, прямое взаимодействие которых, независимо от форм собственности, составляет основное содержание

современных интеграционных процессов. Поэтому главной для государств СНГ задачей становится формирование условий для развития, углубления и совершенствования сотрудничества на микроуровне.

Наряду с общими интересами, для стран Содружества значимы и *субрегиональные интересы*, реализация которых возможна в рамках отдельных, сравнительно небольших и территориально близких групп государств.

Появление в русле общего процесса интеграции очагов с повышенной интенсивностью взаимодействия — весьма распространенное в мировой практике явление, основанное на «принципе изменяемой геометрии». В Содружестве под ним понимается «разно-скоростная интеграция». Гибкость и разнообразие интеграционных форм дают партнерам возможность в опережающем порядке и эффективно решать комплекс задач, связанных с углублением и совершенствованием сотрудничества. При этом обязательным условием должно быть ненанесение ущерба интересам других стран СНГ, не входящих в субрегиональные объединения.

Особое место в системе организации взаимного сотрудничества на нынешнем этапе и на предстоящую перспективу занимают *двусторонние связи, базирующиеся на интересах, которые каждая из стран СНГ имеет по отношению к другим отдельно взятым членам Содружества*. Такие интересы обусловлены производственной специализацией, сложившейся ранее в рамках системы межреспубликанского разделения труда.

Важнейшей функцией двусторонних отношений между государствами Содружества является также и то, что через их механизмы осуществляется практическая реализация многосторонних договоренностей и, в конечном счете, достигаются конкретные, материально значимые результаты сотрудничества. В этом *заклучайся значительная специфика СНГ* по сравнению с другими интеграционными объединениями мира.

Решению задач обслуживания вышеназванных групп интересов соответствуют два дополняющих друг друга *вида организационно-правовых механизмов: многосторонний* (Экономический союз, субрегиональная

интеграция) и *двусторонний*. Как показывает практика, такая модель наиболее оптимальна для современного этапа сотрудничества государств СНГ.

Основной задачей *многосторонних механизмов* является формирование рамочных условий, обеспечивающих реализацию общих и региональных интересов стран Содружества. Это достигается путем разработки и заключения на межгосударственном и межправительственном уровнях многосторонних договоров и соглашений, направленных на развитие интеграции в различных областях совместных интересов.

В рамках всего СНГ в настоящее время действует порядка 900 международных договоров на многосторонней основе, охватывающих широкий круг вопросов торгово-экономического, финансово-кредитного, производственно-технического, оборонного и социально-гуманитарного характера.

Экономический союз создается путем поэтапного движения по пути углубления сотрудничества во всех сферах общей заинтересованности.

Во исполнение Договора о создании Экономического союза осуществляется практическая реализация одного из важнейших предусмотренных им направлений — *формирование Таможенного союза*.

Таможенный союз позволяет снять искусственные барьеры на путях взаимного товарообмена, возведенные на этапе суверенизации, в виде отмены на взаимной основе тарифных и нетарифных ограничений, налогов и сборов на экспорт продукции.

Упрощается порядок и процедуры таможенного оформления грузов и пограничного контроля за перемещением через границу товаров, услуг и граждан, сокращаются расходы на транзит товаров вследствие применения условий, принятых для национальных перевозчиков. В результате формирования общего экономического пространства в несколько раз возрастает емкость рынка сбыта, что создает благоприятные возможности для оптимизации масштабов производства.

Напряженные бюджеты стран-участниц освобождаются от расходов на укрепление между ними границ. Упразднен таможенный досмотр на протяжении почти 9 тыс. км, ликвидировано более 150 таможен, таможенных постов, автомобильных и железнодорожных пропускных пунктов.

Не менее важно и то, что, помимо создания на взаимной основе максимально благоприятного режима торговой и хозяйственно-экономической деятельности. Таможенный союз предоставляет возможности повышения эффективности сотрудничества с «третьими» странами и международными организациями. Нескоординированная внешнеэкономическая деятельность не только не дает односторонних выгод, но и приносит прямые убытки.

Темпы роста экспортно-импортных операций между странами Таможенного союза превышают показатели их внешней торговли с другими странами СНГ. В 1997 г. объемы товарооборота России с Белоруссией возросли примерно на 40%. Доля стран-участниц Таможенного союза в общем объеме внешнеторговых операций в рамках Содружества составляет около 53%.

Не менее важным направлением совершенствования торгово-экономического сотрудничества стран СНГ является создание действенного *механизма платежно-расчетных отношений*. На нынешнем этапе в рамках двусторонних отношений решаются такие ключевые вопросы, как введение взаимной конвертируемости и поддержание стабильности, национальных валют, их котировка на внутренних валютных рынках, ведущая к устранению множественности курсов, взаимное предоставление прав на использование национальных валют для оплаты поставок товаров и услуг.

В дальнейшем странам Содружества потребуются унификация законодательной и нормативной базы, обеспечение единства финансового документооборота, согласование денежно-кредитной политики. Все это — основополагающие предпосылки возникновения *единого валютного рынка*. Важное значение имеет также внутренняя финансовая стабильность каждого государства — участника.

Целый пакет *многосторонних соглашений*, предусматривающих значительное углубление интеграции, в настоящее время реализуется в *сфере материального производства*. Это Соглашения о сотрудничестве в области машиностроения (24 сентября 1993 г.), строительства (9 сентября 1994 г.), химии и нефтехимии (9 сентября 1994 г.), о товарообороте и производственной кооперации в области машиностроения на взаимоувязанной основе (9 декабря 1994 г.).

Задачи развития и укрепления экономических и научно-технических связей государств СНГ в *агропромышленной* сфере определены Соглашением о межгосударственных взаимоотношениях по вопросам агропромышленного комплекса, подписанным в марте 1993 г., одобрена Научно-техническая программа сотрудничества стран СНГ по фундаментальным и приоритетным прикладным проблемам развития агропромышленного производства до 2000 г., определены головные научные учреждения, которым поручено сформировать координационные советы по каждому направлению научных исследований. Все эти меры призваны способствовать стабилизации и развитию агропромышленного производства.

В соответствии с заключенными на правительственном уровне многосторонними, а также двусторонними соглашениями в *области транспорта и связи* партнеры по Содружеству на принципах взаимности обеспечивают на своей территории благоприятные условия функционирования всех видов транспорта и связи, осуществляющих перевозки пассажиров и грузов между странами СНГ и транзитом по их территории.

Ввиду крайней остроты проблемы модернизации производственного аппарата в промышленности, сельском хозяйстве и инфраструктурных отраслях особое значение имеют многосторонние *Соглашения о сотрудничестве в области инвестиционной деятельности* (24 декабря 1993 г.) и о *создании общего научно-технологического пространства* (3 ноября 1995 г.). Первое соглашение предусматривает устранение возможности дискриминации инвесторов из стран СНГ по сравнению с национальными инвесторами, второе

— содержит комплекс организационно-экономических мер, направленных на возрождение мощного совокупного научно-технического потенциала путем интеграции. В частности, намечены меры и определены приоритеты проведения согласованной политики в области науки и техники.

Одним из наиболее сложных и перспективных направлений совершенствования взаимного сотрудничества является *создание механизма взаимодействия на микроуровне*. В связи с подписанием многостороннего Соглашения о содействии в создании и развитии производственных, коммерческих, кредитно-финансовых, страховых и смешанных транснациональных объединений (15 апреля 1994 г.) со всей остротой встала проблема формирования благоприятных организационно-экономических условий для интеграции хозяйствующих субъектов отдельных стран. Уже на первом этапе его реализации выявлены значительные трудности (в частности, при формировании финансово-промышленных групп), обусловленные, прежде всего, серьезным расхождением в методах проведения реформ в отдельных странах, несовершенством (а подчас и отсутствием) соответствующей правовой базы.

Все это объективно требует последовательной работы по взаимной адаптации внутренних хозяйственных механизмов и национальных законодательств. В решении этой проблемы ключевую роль призваны сыграть *Межпарламентская ассамблея СНГ и Межгосударственный экономический комитет*.

Созданный на многосторонней основе задел в организационно-экономическом механизме интеграции в СНГ предоставляет широкие возможности ее развития *через систему двусторонних отношений*. Дополнительные импульсы к этому дает не только возрастающее число коллективных проектов в различных отраслях материальной сферы, разворачивающихся в ходе своей реализации в «веер» двусторонних договоренностей и обязательств, но и острая необходимость оптимизации взаимных связей. Последняя, за исключением случаев многосторонней

внутриотраслевой технологической кооперации, возможна лишь в двустороннем порядке.

Такая работа предполагает, в частности, одномоментный или постепенный (с тем, чтобы не нанести ущерб интересам партнеров) отказ от неэффективных направлений сотрудничества, выбор его «опорных» направлений и оптимальных организационных форм, способствующих научно-техническому прогрессу (производственная и научно-техническая кооперация, совместные инвестиции, транснациональные объединения и др.), а также создание условий для их реализации.

На двусторонней основе легче обеспечить выполнение обязательств по взаимным поставкам, погашению задолженности по кредитам, пользованию транзитными магистралями и решение других весьма значимых для сотрудничающих стран вопросов.

Формирование системы двусторонних отношений государств СНГ осуществляется с помощью механизмов соответствующих договоров и соглашений *по двум основным направлениям*. *Первое направление* составляют договорно-правовые документы, регламентирующие развитие сотрудничества между Россией, с одной стороны, и другими государствами СНГ — с другой. Оно обусловлено в первую очередь тем, что система межреспубликанского разделения труда в бывшем СССР имела своим центром Россию. Именно на нее была и в значительной степени остается ориентированной преобладающая часть внешнеторгового оборота большинства стран Содружества. Поэтому достаточно оперативное заполнение организационно-правового вакуума, возникшего с распадом СССР, было в интересах, как России, так и ее партнеров по Содружеству.

Второе направление — это оформление двусторонних отношений государств СНГ между собой. Если процесс создания договор-но-правовой основы их сотрудничества с Россией в главном практически завершен, то двусторонние связи без ее участия еще находятся в стадии организационного становления, хотя в последнее время эта работа значительно активизировалась

Содержание заключаемых партнерами договоров и соглашений отражает их обоюдную заинтересованность в углублении взаимодействия в экономике, науке, технике, производстве, решении социально-гуманитарных и других актуальных для них вопросов. Прослеживается также тенденция к переводу торгово-экономических связей на долгосрочную основу, что создает благоприятные предпосылки для развития интеграции. В частности, начата работа по реализации Программы экономического сотрудничества между Россией и Украиной, рассчитанной на 10 лет.

В целом СНГ имеет все необходимые предпосылки для превращения в высокоэффективное интеграционное объединение современного типа, повышения своей геополитической роли в мире. Этому во многом призвана способствовать завершающаяся в настоящее время глубокая реформа организационно-правовых основ Содружества, результатами которой станут запуск с 1 января 2000 г. зоны свободной торговли и упорядочение системы управления интеграцией.