

С. О. Радзієвська

**КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ
ТА ІНТЕГРАЦІЙНІ ПЕРСПЕКТИВИ
УКРАЇНИ**

**КИЇВ
ЗНАННЯ УКРАЇНИ
2012**

УДК 339.137.2:338.24(477)+339.92

ББК 65.5

P15

Рекомендовано до друку

*Вченою радою Українського державного університету фінансів
та міжнародної торгівлі
(протокол №10 від 28 листопада 2012 р.)*

Рецензенти:

- **Ю. М. Пахомов** – доктор економічних наук, професор, академік НАН України, директор Інституту світової економіки і міжнародних відносин НАН України;
- **Д. Г. Лук'яненко** – доктор економічних наук, професор, декан факультету міжнародної економіки і менеджменту, завідувач кафедри міжнародного менеджменту ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»;
- **М. А. Дудченко** – доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту Державного університету інформаційно-комунікаційних технологій.

Радзієвська С. О.

- P15 Конкурентоспроможність та інтеграційні перспективи України / С. О. Радзієвська. – К. : Знання України, 2012. – 344 с. – Бібліогр.: с. 315–343.

ISBN 978-966-316-324-6

У монографії розглядаються теоретичні і практичні аспекти підвищення конкурентоспроможності економіки України та її інтеграційні перспективи. Аналізується розвиток торговельно-економічних зв'язків України з країнами ЄС, СЕП, ОЧЕС і ГУАМ. Особлива увага приділяється визначенню тих ринків, де Україна має конкурентні переваги в реалізації товарів і послуг із значним обсягом доданої вартості. Монографія призначена для науковців, економістів-практиків, працівників органів державної законодавчої та виконавчої влади, аспірантів, студентів економічних спеціальностей та широкого кола читачів.

ББК 65.5

УДК 339.137.2:338.24(477)+339.92

ISBN 978-966-316-324-6

© Радзієвська С. О., 2012.

З М І С Т

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1. Конкуренентоспроможність національної економіки в домінантах її підвищення	
1.1. Концептуальні основи конкурентоспроможності національної економіки	12
1.2. Визначення стану конкурентоспроможності економіки країни	29
1.3. Оцінка конкурентоспроможності економіки України	46
РОЗДІЛ 2. Міжнародна економічна інтеграція	
2.1. Теоретичні засади визначення міжнародної інтеграції	52
2.2. Міжнародний поділ праці як основа інтеграції країн	56
2.3. Характеристика етапів інтеграції країн	58
РОЗДІЛ 3. Трансформація конкурентних відносин в інтеграційних процесах	
3.1. Співвідношення конкуренції та інтеграції країн	76
3.2. Трансформація взаємовідносин країн в інтеграційних процесах: від конкуренції-суперництва до конкуренції-співробітництва	93
РОЗДІЛ 4. Україна на шляху до ЄС	
4.1. Генезис та спрямування структурного розвитку ЄС	114
4.2. Передумови та перспективи вступу України до ЄС	138

4.3. Конкурентоспроможність товарів і послуг України на ринках країн ЄС	155
РОЗДІЛ 5. Інтеграційні перспективи України в ЄП	
5.1. Становлення і етапи розвитку ЄП	188
5.2. Реалізація конкурентних переваг економіки України в ЄП	194
5.3. Культурно-ціннісні чинники інтеграції України з країнами ЄП	219
РОЗДІЛ 6. Перспективи України в регіональних інтеграційних об'єднаннях ОЧЕС і ГУАМ	
6.1. Становлення об'єднань ОЧЕС і ГУАМ	232
6.2. Конкурентоспроможність економіки України в регіональних об'єднаннях ОЧЕС і ГУАМ	236
РОЗДІЛ 7. Управління конкурентоспроможністю та розвитком інтеграційних зв'язків України	
7.1. Митно-тарифні і нетарифні інструменти конкурентоспроможності економіки України	248
7.2. Цінові чинники посилення національних конкурентних переваг в умовах інтеграції і валютна політика країни	271
7.3. Моделі конкурентоспроможності національної економіки в контексті управління розвитком інтеграційних зв'язків України	297
ЗАКЛЮЧЕННЯ	312
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	315

Вступ

Економіка України розвивається шляхом активного використання міжнародного поділу праці із значною кількістю країн світу. Основу співробітництва України із зарубіжними країнами складає обмін товарами та послугами, який останнім часом спричиняє збільшення зовнішнього боргу країни. Якщо до 2005 р. зовнішньоторговельне сальдо України було позитивним, то починаючи з 2006 р. воно стало негативним і, за винятком 2009 р., постійно зростаючим і досягло у 2008 р. 13,294 млрд дол. США, у 2011 р. – 6,657 млрд дол. США [99], а за 9 місяців 2012 р. – 6,47 млрд дол. США (за 9 місяців 2011 року – 3,98 млрд дол. США) [103]. Валовий обсяг зовнішнього боргу України на кінець II кв. 2012 р. становив 129 млрд дол. США [213, с. 82].

Цілком очевидно, що такий характер міжнародного співробітництва не може задовольняти країну і вимагає виправлення становища шляхом значного нарощування експорту і зменшення, стабілізації, або значно меншого ніж експорт, зростання імпорту. Водночас йти шляхом обмеження імпорту після вступу України у травні 2008 р. до Світової організації торгівлі, який збільшив її відкритість світовій економіці, стає доволі складно.

Натомість великого значення для економіки України набуває підвищення конкурентоспроможності товарів і послуг вітчизняного виробництва. Саме за рахунок цього українські товари і послуги зможуть, по-перше, витіснити з внутрішнього ринку імпорт, а, по-друге, на зовнішньому ринку збільшити реалізацію вже присутніх на ньому



українських товарів і послуг і, що особливо важливо, вивести на цей ринок нові товари і послуги.

В умовах збільшення відкритості економіки перед кожною країною постає проблема підвищення конкурентоспроможності на основі визначення такої спеціалізації своєї економіки, яка надавала б їй можливість реалізовувати свої товари і послуги та імпортувати необхідні товари і послуги, сприяючи задоволенню потреб свого народу без зовнішніх боргів. Одним із шляхів вирішення цієї проблеми стає розвиток інтеграційних зв'язків, які сприяють зростанню продуктивності праці за рахунок ефекту масштабу, концентрації і спеціалізації виробництва.

В науковій літературі багато публікацій присвячено дослідженню проблеми співвідношення конкурентоспроможності як основної ознаки ринкової економіки та міжнародної інтеграції. Їхніми авторами є класики економічної науки А. Сміт, А. Маршалл, Й. Шумпетер, зарубіжні вчені Г. Азоев, В. Андріанов, І. Ансофф, Б. Баласса, П. Боуттке, Р. Вернон, Дж. К. Гелбрейт, С. Глаз'єв, Р. Грінберг, Г. Грубер, Д. Дайнен, Ч. Джонсон, Д. Долгов, Р. Дорнбуш, І. Дюмулен, С. Ємельянов, П. Кругман, В. Леонт'єв, П. Ліндерт, Ф. Ліст, Н. Менк'ю, Дж. Мур, В. Нордхауз, Б. Олін, М. Портер, Д. Причитко, П. Самуельсон, Р. Фатхутдінов, С. Фішер, Г. Хамел, Дж. Харт, Ф. А. фон Хайек, П. Хейне, Дж. Хікс, Е. Чемберлін, Б. Шлюсарчик, Ю. Шишков, О. Юданов та інші.

Слід відзначити дослідження українських економістів Л. Антонюк, Ю. Бажала, Я. Базилук, О. Білоруса, З. Борищенко, В. Будкіна, І. Бураковського, А. Гальчинського, В. Гейця, О. Гребельника, Б. Губського, І. Дахна, М. Дудченка, С. Єрохіна, Я. Жаліла, Т. Кальченка, Б. Кваснюка, Л. Кістерського, Г. Климка, І. Крючкової, Д. Лук'яненка, З. Луцишин, Ю. Макогона, Ю. Мацейка, В. Найдьонова, В. Новицького, Т. Оболенської, Є. Панченка, Ю. Пахо-



мова, С. Пахомова, А. Поручника, І. Пузанова, О. Рогача, А. Румянцева, В. Сіденка, С. Сіденко, С. Соколенка, Н. Татаренко, А. Філіпенка, С. Фоміна, І. Фоміна, В. Чужикова, І. Школи, О. Шнипка, О. Шниркова та інших.

Можна констатувати, що співвідношення конкурентоспроможності та міжнародної інтеграції країн не є цілком висвітленим. Так, залишаються нерозкритими питання, яке з цих понять є провідним і обумовлює інше у певних умовах економічного розвитку країни, за яких умов конкуренція-суперництво перетворюється у конкуренцію-співробітництво, чим визначається межа передачі повноважень урядами національних держав наддержавним чи міждержавним і глобальним структурам тощо.

Теоретичне дослідження залежності конкурентоспроможності економіки від участі країни в інтеграційних процесах торкається і такої важливої проблеми, як пошук оптимального співвідношення між підвищенням конкурентоспроможності за рахунок інтеграції національних економік і зменшенням ролі урядів держав у регулюванні як міжнародних економічних відносин, так і національної економіки.

Теоретичне осмислення цієї проблеми має практичне значення, тому що лише на його основі може бути проведений науковий аналіз, дано оцінку тим процесам, що спостерігаються у світовій економіці, і внесені конкретні пропозиції, спрямовані на оптимізацію участі країн у міжнародному поділі праці, в інтеграційних процесах з метою підвищення їх національної конкурентоспроможності.

У монографії з позицій зростання національної конкурентоспроможності розглядаються інтеграційні перспективи України.

Перший розділ присвячено дослідженню конкурентоспроможності національної економіки в домінантах її підвищення. Висвітлено концептуальні основи конкурентоспро-



можності національної економіки, проаналізовано підходи до визначення стану конкурентоспроможності економіки країни та дано оцінку конкурентоспроможності економіки України.

Другий розділ містить погляди на міжнародну інтеграцію як на об'єктивний процес, що базується на міжнародному поділі праці, відбувається у контексті глобалізації і сприяє трансформації національних господарств у частини утворених шляхом їх об'єднання регіональних міжнародних угруповань, які стають основними ланками глобальної системи світового господарства. Міжнародний поділ праці може вести й до зворотного процесу, до послаблення економічних зв'язків між країнами, до їх роз'єднання, дезінтеграції.

У **третьому розділі** викладено авторське трактування залежності конкурентоспроможності національної економіки від розвитку інтеграційних процесів, згідно з яким конкурентоспроможність національної економіки необхідно визначати як її здатність не до суперництва, а до співробітництва з економіками інших країн і при цьому забезпечувати сталий розвиток своєї країни і на цій основі – зростання добробуту і чисельності народу, якості і тривалості життя людей. Саме розуміння конкурентоспроможності як *спроможності до взаємодії* національної економіки з іншими національними економіками дає змогу говорити про позитивну взаємодію конкуренції та інтеграції національної економіки: плідна співпраця з іншими країнами створює умови для наступної інтеграції з ними, утворення угруповань, що забезпечать підвищення конкурентоспроможності національних економік як у межах, так і поза межами цих угруповань.

У **четвертому розділі** розглянуто становлення і розвиток регіонального інтеграційного об'єднання – Європейського Союзу, шляхи подолання кризового стану його



еврозони і перспективи вступу до нього України. Аналіз динаміки торговельних відносин і використання прямих іноземних інвестицій в економіці України дозволяє зробити висновки про незначний вплив економічних зв'язків між країнами ЄС і Україною на підвищення національної конкурентоспроможності. Більше того, розрахунки коефіцієнта інтеграції між Україною і країнами ЄС свідчать про наявність тенденції до його зменшення, тобто тенденції до послаблення інтеграційних зв'язків, дезінтеграції при посиленні переважання імпорту над експортом. Аналіз процесів, що відбуваються в ЄС, а також їх оцінки у науковій літературі дозволяє зробити висновок про значну віддаленість у часі можливого вступу України до ЄС і зміну тих умов, за яких це може відбутися.

У п'ятому розділі висвітлено аспекти участі України у формуванні Єдиного економічного простору (ЄЕП). Аналіз динаміки торговельних відносин між Україною і країнами ЄЕП дозволяє стверджувати, що саме вони значною мірою визначають рівень національної конкурентоспроможності. По-перше, на це впливають ціни на енергоресурси, які надходять в Україну з країн ЄЕП і визначають цінову конкурентоспроможність української продукції на світових ринках, а, по-друге, країни ЄЕП – основні споживачі продукції машинобудування України, тобто продукції, яка реалізується за рахунок виграшу конкуренції диференціації. Збільшенню у експорті частки такої продукції сприятиме і співробітництво України з країнами ЄЕП у галузях високих технологій, зокрема авіакосмічній, літакобудування, суднобудування, ядерних технологій, ВПК, яке має багаторічний досвід і тому може бути успішним. Заслугує на увагу і той виявлений у монографії факт, що, незважаючи на значно меншу у порівнянні з ЄС увагу до інтеграційних зв'язків з ЄЕП, розрахунки коефіцієнта інтег-



рації між Україною і країнами СЕП свідчать про наявність тенденції до його зростання, тобто тенденції до посилення інтеграційних зв'язків.

Шостий розділ містить дослідження розвитку економічних відносин з країнами ОЧЕС і ГУАМ. Наведені дані свідчать, що участь України в ОЧЕС і ГУАМ посилює її конкурентні переваги на ринках транспортних послуг на геополітичному напрямі Західна Європа – Близький та Середній Схід, Західна Європа – Кавказ – Центральна Азія, а також у реалізації продукції аграрно-промислового, машинобудівного і військово-промислового комплексів, створює можливості забезпечення альтернативних шляхів доставки в Україну енергоносіїв. Особливі можливості відкриваються перед Україною у сфері комплексного використання унікальних кліматичних і географічних умов для розвитку міжнародного туризму і санаторно-курортного підприємництва, що забезпечить значні валютні надходження до бюджету країни. Подальший розвиток ОЧЕС і ГУАМ потребує створення міждержавних органів координації діяльності тих галузей економіки, які забезпечують створення континентальних і регіональних систем транзиту енергоносіїв, транспортних коридорів та телекомунікаційних мереж, а також розвиток міжнародного туризму і санаторно-курортного підприємництва.

У сьомому розділі проаналізовано роль митно-тарифних і нетарифних інструментів регулювання зовнішньоторговельних відносин у підвищенні конкурентоспроможності економіки України і розвитку інтеграційних процесів. Значна увага приділяється аналізу можливості використання цінових чинників у формуванні конкурентних переваг економіки України, ролі валютної політики у підвищенні конкурентоспроможності економіки України, а також досягненню позитивного зовнішньоторговельного сальдо шляхом посту-



пового доповнення і заміни лідерства у витратах конкуренцією диференціації з визначенням на її основі напрямків розвитку інтеграційних процесів. Завершують розділ моделі підвищення конкурентоспроможності національної економіки в контексті управління розвитком інтеграційних зв'язків України.

Автор висловлює щире подяку рецензентам: *Ю. М. Пахомову* – доктору економічних наук, професору, академіку НАН України, директору Інституту світової економіки і міжнародних відносин НАН України; *Д. Г. Лук'яненку* – доктору економічних наук, професору, декану факультету міжнародної економіки і менеджменту, завідувачу кафедри міжнародного менеджменту ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»; *М. А. Дудченку* – доктору економічних наук, професору кафедри менеджменту Державного університету інформаційно-комунікаційних технологій.



Розділ 1

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В ДОМІНАНТАХ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

1.1. Концептуальні основи конкурентоспроможності національної економіки

Термін «конкурентоспроможність національної економіки» наприкінці ХХ і на початку ХХІ століть став одним із найуживаніших у науковій економічній літературі. Це можна пояснити бурхливим розвитком науково-технічного прогресу, який створив умови для розвитку процесів міжнародного поділу праці, прискорення інтернаціоналізації світового господарства, що супроводжується посиленням міжнародної конкуренції, яка загострює перед кожною країною проблему забезпечення конкурентоспроможності національної економіки.

Тобто термін «конкурентоспроможність національної економіки» є похідним від терміна «конкуренція», який завжди сприймався як органічно приналежний ринковій



економіці. Перехід економіки України на засади ринкової економіки і посилення її міжнародних зв'язків виявили її нездатність вигравати конкурентну боротьбу на багатьох складових світового ринку товарів і послуг, внаслідок чого реальною стала загроза деіндустріалізації країни, перетворення її на сировинний придаток розвинених країн, що значною мірою відбувається. І тому перед країною постало завдання навчитися перемагати на світових ринках у конкурентній боротьбі, тобто посилити свою конкурентоспроможність. Це вимагає розроблення теоретичних основ виконання цього завдання, чим і пояснюється значна увага економічної науки до проблеми міжнародної конкуренції і конкурентоспроможності національної економіки. Проте дотепер, як це констатує ряд зарубіжних (Т. Шентес (T. Szentes) [370, с. 8], Б. Шлюсарчик [319, с. 9], Є. Г. Іщенко [129, с. 165], В. П. Широков, Д. М. Колькін [315, с. 92]) і українських вчених (Д. Г. Лук'яненко [161, с. 121; 163, с. 17], М. О. Кизим, В. М. Горбатов [132, с. 145], В. С. Пономаренко, Л. І. Піддубна [216, с. 23], Г. М. Філюк [293, с. 50], В. Вовк [36, с. 58]), універсального, загального визначення термінів «конкуренція» і «конкурентоспроможність» для всіх суб'єктів економіки немає, і ставиться під сумнів сама можливість такого визначення.

Звертає на себе увагу і висловлена у виданому у 2011 р. українськими спеціалістами у галузі торгівлі В. Д. Лагутіним, В. А. Романенком, Ю. М. Юманцівим навчальному посібнику «Конкурентоспроможність національної економіки» думка про відсутність «єдності в розумінні сутності поняття «конкурентоспроможність» і нестачу «теоретичних розробок, націлених на вивчення глибинних механізмів цієї категорії» [156, с. 29]. Разом з тим в економічній літературі пропонується багато визначень цієї категорії [1, с. 162; 6, с. 53; 10, с. 59–60; 11, с. 33; 15, с. 244–245; 16, с. 81; 20, с. 307; 58, с. 30; 94, с. 6; 140, с. 13; 145, с. 119; 160, с. 37–47;



177, с. 29–30, 35–41; 200, с. 5; 202; 206, с. 17–18; 211, с. 21; 212, с. 25; 278, с. 374; 286; 287; 296, с. 48; 313, с. 116; 319, с. 25; 321; 323; 363].

Доречно зазначити, що в одних роботах термін «конкурентоспроможність» розглядається як похідний від терміна «конкуренція», а в інших – безпосередньо не пов’язується з ним. Більш того, висловлюється думка, що: «Конструкція "конкурентоспроможність – це спроможність суб’єкта до конкуренції" є механістичною конструкцією...» [212, с. 21].

У словниках термін **«конкуренція»** визначається як **змагання, суперництво, боротьба за досягнення найвищих результатів; змагання між виробниками за найвигідніші умови виробництва і продажу товарів** [20, с. 307; 262, с. 548; 278, с. 374].

Економічна конкуренція (лат. *concurrere* – «зіштовхуватись») визначається як **економічне суперництво і боротьба між приватними і колективними товаровиробниками та продавцями товарів і послуг за якнайвигідніші умови їх виробництва і збуту, за привласнення найбільших прибутків, у процесі якого стихійно регулюються пропорції суспільного виробництва.**

Теоретичні основи аналізу міжнародної економічної конкуренції висвітлено в докторській дисертації українського вченого О. І. Шниркова [323, с. 15–59].

Конкуренція – об’єктивний економічний закон розвитку товарного виробництва, дія якого для товаровиробників є зовнішньою примусовою силою до підвищення продуктивності праці на своїх підприємствах, збільшення масштабів виробництва, прискорення науково-технічного прогресу, впровадження нових форм організації виробництва, форм і систем заробітної плати тощо [81, с. 818; 84, с. 61, 63; 145, с. 121]. У політекономічному аспекті і контексті сучасності конкуренція – це регульована економічна форма суперництва і боротьби між суб’єктами



різних типів і форм власності, форма взаємного зіштовхування інтересів усіх суб'єктів ринкового господарства [82, с. 340; 335, с. 375].

Тобто **конкуренція виникає там, де немає узгодженості інтересів, більше того, існує конфлікт інтересів, і більшість сучасних економістів термін «конкуренція» трактують як суперництво чи боротьбу за досягнення чи отримання чогось.** Зазначається, що: «Під конкуренцією розуміється суперництво у якійсь справі між окремими юридичними чи фізичними особами (конкурентами), які зацікавлені у досягненні однієї і тієї ж цілі» [2, с. 5, див. також 134, с. 87].

Це підтверджують результати аналізу визначень конкуренції як економічної категорії різними авторами, який зробив С. В. Щур (табл. 1.1).

Заслуговує на увагу викладене у монографії В. С. Пономаренка і Л. І. Піддубної сутнісне визначення конкурентоспроможності (табл. 1.2).

Видатний український вчений, фундатор національної наукової школи у галузі міжнародної економіки і менеджменту Д. Г. Лук'яненко дає таке визначення: «конкурентоспроможність країни – це її здатність забезпечувати усталене економічне зростання із дотриманням сучасних соціальних стандартів життєдіяльності» [161, с. 123].

На користь існування численних визначень поняття «конкурентоспроможність» свідчить і таблиця, складена Л. І. Піддубною у монографії «Міжнародна конкурентоспроможність підприємства: теорія та механізм забезпечення» (табл. 1.3).

Обидві таблиці містять дефініції, які безпосередньо не розкривають конкуренцію, але прямо чи опосередковано згадують про неї.

Розглянуті визначення терміна «конкуренція» (табл. 1.1) дозволяють за методом аналогії визначити поняття «конкурентоспроможність».



Таблиця 1.1

**Поняття «конкуренція» як економічна категорія
з погляду різних авторів**

Автори	Визначення конкуренції
Б. Карлоф, А. Шеґда	Суперництво чи боротьба між більш чи менш визначеними суперниками
С. Мочерний, А. Пелих	Боротьба між товаровиробниками за вигідніші умови виробництва і збуту товарів, за привласнення більших прибутків
А. Гальчинський, П. Єщенко, Ю. Палкін	Економічна боротьба, суперництво між відособленими виробниками продукції (робіт, послуг) щодо задоволення своїх інтересів, пов'язаних з продажем продукції
В. Глущенко	Суперництво між певною кількістю суб'єктів управління за отримання вищих доходів та вигідніших позицій об'єктів управління на ринку
М. Єрмошенко, Н. Скворцов, Н. Назімова	1. Боротьба за досягнення кращих результатів у якій-небудь галузі. 2. Боротьба між фірмами (підприємцями) за вигідніші умови виробництва і збуту товарів. 3. Боротьба між країнами за джерела сировини, ринки збуту і сфери застосування капіталу
В. Власова	Суперництво між людьми, фірмами, організаціями, територіями, зацікавленими в досягненні однієї мети
Т. Лагода, Я. Юрик	Суперництво між учасниками ринкового господарства за найвигідніші умови виробництва, купівлі-продажу товарів і послуг, а також за привласнення найбільших прибутків
М. Лапуста	Суперництво суб'єктів господарювання, коли кожен з них не в змозі впливати на суспільні умови обігу товарів на відповідному товарному ринку

Джерело: [333, с. 143–144].

Таблиця 1.2

Сутнісне визначення конкурентоспроможності в сучасній економічній літературі

Літературні джерела	Визначення поняття
1	2
Michael E. Porter, Jeffrey D. Sachs, and Andrew M. Warner. Executive Summary: Current Competitiveness and Growth Competitiveness in The Global Competitiveness Report 2000. – Oxford : Oxford University Press. – 2000. – Р. 14	Конкурентоспроможність – це здатність країни підтримувати високі показники зростання та зайнятості протягом тривалого проміжку часу
Інститут менеджменту і розвитку (IMD) World Competitiveness Yearbook 2000, IMD www.imd.ch/wcy/ranking	Конкурентоспроможність – реальна і потенційна можливість фірм за існуючих умов проєктувати, виготовляти, збувати товари, які за ціновими характеристиками привабливіші для споживачів, ніж товари їх конкурентів
Всесвітній економічний форум (WEF) The Global Competitiveness Report. – Oxford University, 2001. – www.weforum.org	Конкурентоспроможність – здатність країни досягати постійних високих темпів зростання ВВП на душу населення
Фатхутдинов Ф. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М. : ИНФРА-М, 2000. – С. 23	Конкурентоспроможність – властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального або потенційного задоволення ним конкретної потреби порівняно з аналогічними об'єктами, які представлені на ринку



Продовження табл. 1.2

1	2
Качалина Л. Н. Конкурентоспособный ме-неджмент. – 2-е изд. – М., 2002. – С. 11	Конкурентоспроможність – це властивість об'єкта..., яка характеризує ступінь відповідності техніко-функціональних, економічних, організаційних та інших характеристик об'єкта вимогам споживачів, визначає частку ринку, яка належить об'єкту, і перешкоджає перерозподілу цього ринку на користь інших об'єктів
Лифиц И. М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг. – М. : Юрайт-М, 2001. – С. 11	Конкурентоспроможність – це властивість продукції відпові-дати вимогам визначеного ринку у визначений час
Конкурентоспособность регионов: теоретико-прикладные аспекты / под ред. проф., д. э. н. Ю. К. Перского. – М. : ТЕИС, 2003. – С. 12	Конкурентоспроможність – це спроможність досягати успіху в економічному суперництві
Емельянов С. В. США: международная конкурентоспособность национальной про-мышленности. 90-е годы XX века : моногра-фия. – М. : Междунар. отношения, 2001. – С. 24	Конкурентоспроможність виробника – це його потенційна або реалізована спроможність забезпечувати залучення в господарський обіг (експлуатацію) власних або залучених активів (цінностей), які можуть стати конкурентними пере-вагами
Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и прак-тика. – М.: ГНОМ и Д, 2001. – С. 38	Конкурентоспроможність – це ступінь привабливості про-дукту для споживача, який здійснює реальну купівлю
Гельвановский М., Жукова В. и др. Конку-рентоспособность в микро-, мезо- и макро-уровневом измерении	Конкурентоспроможність – це володіння властивостями, які створюють переваги для суб'єкта економічного змагання

Продовження табл. 1.2

1	2
Хейвуд Дж. Брайан Аутсорсинг: в пошуках конкурентних переваг / пер. с англ. – М.: Издат. дом «Вильямс», 2002. – С. 26	Конкурентоспроможність являє собою деяку суміш якості, рівня обслуговування, швидкості виконання роботи та зниження витрат
Немцов В. Д., Довгань А. Є. Стратегічний менеджмент. – ТОВ «УВПК «Ексоб», 2002. – С. 220	Конкурентоспроможність – це здатність об'єкта, що характеризується ступенем реального чи потенційного задоволення ним певної потреби порівняно з аналогічними об'єктами, представленими на ринку
Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация : монография. – 2 изд. – Луганск: Изд-во Восточноукр. нац. ун-та им. Владимира Даля, 2004. – С. 23	Універсально конкурентоспроможність можна визначити як іманентну економічному об'єкту здатність (стан) до участі у ринковій економіці в умовах конкуренції
Розвиток секторів і товарних ринків України / за ред. д. е. н., проф. В. О. Точиліна ; Ін-т екон. прогнозування НАН України. – Ужгород: УВА, 2001. – С. 80	Конкурентоспроможність – це обумовлені економічними, соціальними й політичними факторами позиції країни або товаровиробника на внутрішньому і зовнішньому ринках
Білорус О., Мацейко Ю. Конкурентоспроможність у сучасному глобальному світі // Екон. часопис XXI – 2002. – № 9. – С. 12	Конкурентоспроможність – це динамічний процес, де кожний, власне, конкурує з іншим
Гибсон Дж. Л., Іванцевич Д. М., Донелли Д. Х.-мл. Організації: поведінка, структура, процеси / пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2000. – С. 39	Конкурентоспроможність – це вміння організації зберігати свої позиції на обраних нею ринках



Закінчення табл. 1.2

1	2
Іванов Ю. Б. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия / колл. авторов. – Х. : Изд. ХНЗУ, 2004. – С. 45	Конкурентоспроможність – це властивість економічних систем змінювати траєкторію руху або режим функціонування в процесі адаптації до зовнішнього середовища
Миргородская Е. О. Конкурентоспособность как интегральное свойство рыночной системы хозяйствования // Философия хозяйства. – 2005. – № 4–5. – С. 205	Конкурентоспроможність можна визначити як потенції, якими володіє економічний суб'єкт і які створюють йому переваги в конкурентній боротьбі
Піддубна Л. І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління : монографія. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007. – С. 87	Конкурентоспроможність – це інтегрована властивість економічної системи, яка зумовлює реалізацію мети та досягнення результатів функціонування, необхідних і достатніх для активного позиціонування системи в конкурентному ринковому середовищі

Джерело: [216, с. 31–33].



Таблиця 1.3

Сутнісне визначення понять «конкурентоспроможність», «національна конкурентоспроможність країни», «міжнародна конкурентоспроможність підприємства» в сучасних дослідженнях

Автор 1	Дефініція 2	Ключові слова 3
The Global Competitiveness Report 2006–2007	Конкурентоспроможність – здатність країни досягати високих темпів зростання ВВП на душу населення	Здатність країни; зростання ВВП на душу населення
World Competitiveness Yearbook	Конкурентоспроможність – це реальна і потенційна можливість фірм проектувати, виготовляти, збувати товари, які за ціновими характеристиками приваблюють для споживачів, ніж товари їх конкурентів	Можливість фірми; приваблює товарів; конкуренти
К. Айгінер	Конкурентоспроможність – здатність підтримувати частки ринків, збільшувати прибуток, поліпшувати соціальні стандарти та стандарти навколишнього середовища	Здатність; частка ринку; соціальні та економічні стандарти
І. Булеєв, Н. Брюховецька	Конкурентоспроможність – це економічна і соціально-політична категорія, що характеризує тенденції можливості і здатності суб'єктів ринкових відносин у конкретній інституційній сфері своєчасно задовольняти суспільно-корисні потреби необхідної якості за прийнятною ціною	Можливості суб'єктів; задоволення потреб; якість; ціна



Продовження табл. 1.3

1	2	3
А. Воронкова	Конкурентоспроможність можна визначити як іманентну економічному об'єкту здатність до участі у ринковій економіці в умовах конкуренції	Здатність об'єкта; ринок; конкуренція
М. Гельвановський, В. Жукова, Н. Трохимова	Конкурентоспроможність – це володіння властивостями, які створюють переваги для суб'єкта економічного змагання	Властивості суб'єкта; конкурентні переваги
Ю. Іванов	Конкурентоспроможність – це властивість виробничо-економічних систем... змінювати траєкторію руху або режим функціонування у процесі адаптації до зовнішнього середовища з метою збереження, розвитку існуючих або створення нових конкурентних переваг	Властивість систем; адаптація; зовнішнє середовище; конкурентні переваги
Н. Калюжнова	Конкурентоспроможність – це найважливіша системоутворювальна властивість економічної системи, яка бере участь у конкурентних процесах	Властивість системи; конкурентні процеси
К. Миргородська	Конкурентоспроможність можна визначити як потенціал, яким володіє економічний суб'єкт, який створює йому переваги у конкурентній боротьбі	Потенціал суб'єкта; конкурентні переваги
Р. Фатхутдінов	Конкурентоспроможність – це властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального або потенційного задоволення конкретної потреби порівняно з аналогічними об'єктами, які подані на цьому ринку	Властивість об'єкта; рівень задоволення потреб; аналогічний об'єкт; ринок



Продовження табл. 1.3

1	2	3
С. Ємельянов	Конкурентоспроможність виробника – це його потенційна або реалізована спроможність забезпечувати залучення у господарський обіг (експлуатацію) власних або залучених активів (цінностей), які можуть стати конкурентними перевагами	Спроможність; залучення активів; конкурентні переваги
Л. Антонюк	Конкурентоспроможність країни характеризується наявністю в ній механізмів формування умов і засобів, які сприяють вирішенню завдань загальнонаціональної безпеки, економічного розвитку та підвищення рівня життя населення	Механізм формування; національна безпека; економічний розвиток; рівень життя населення
А. Гальчинський, В. Геєць, А. Кінах, В. Семиноженко	Конкурентоспроможність – здатність національної економіки виробляти і споживати товари і послуги в умовах конкуренції з товарами і послугами, виробленими в інших країнах, при цьому результатом конкурентної переваги повинно бути зростання рівнів життя населення при дотриманні міжнародних економічних стандартів	Здатність економіки; виробництво і споживання товарів; конкуренція; рівень життя; міжнародні стандарти
Б. Кваснюк	Національна конкурентоспроможність – це здатність країни в умовах вільного ринку та справедливого розподілу суспільного продукту виробляти товари і послуги, що відповідають установленим міжнародним стандартам, і на цій основі підвищувати рівень реальних доходів населення та підтримувати його у довгостроковій перспективі	Здатність країни; виробництво товарів; міжнародні стандарти



Продовження табл. 1.3

1	2	3
М. Кизим, П. Бернацький	Конкурентоспроможність економіки країни відображає її потенціал та здатність протистояти дестабілізуючій дії чинників, що створюють загрозу розвитку держави	Здатність і потенціал країни; дестабілізуючі чинники; нейтралізація
Г. Куликов	Реальна конкурентоспроможність країни являє собою ступінь можливості національних галузей економіки за умови вільного і справедливого ринку виробляти товари і послуги, що задовольняють вимоги як внутрішнього, так і зовнішнього ринків при одночасному зростанні реальних доходів найманої праці	Ступінь можливості країни; виробництво товарів; вимоги зовнішніх ринків
Ю. Полунєв	Конкурентоспроможність країни – це її здатність забезпечити сталі економічне зростання	Здатність країни; сталі економічне зростання
О. Шнипко	Конкурентоспроможність країни – це сукупність притаманних економіці факторів, здатних забезпечити пропозицію товарів і послуг, виготовлених за умов застосування новітніх технологій, вільного і справедливого ринку та зростаючих доходів населення	Здатність; пропозиція товарів; новітні технології; вільний і справедливий ринок; зростання доходів населення
А. Піддубна	Міжнародна конкурентоспроможність підприємства – це особливий функціональний стан системи економічного розвитку підприємства, за якого забезпечується його інтегрування у світо-	функціональний стан підприємства; світогосподарські структури; інтегрування; життєздатність



Закінчення табл. 1.3

1	2	3
	господарські структури, життєздатність і роль як суб'єкта міжнародної економічної діяльності	
М. Рісс	Міжнародна конкурентоспроможність підприємства – це здатність підприємства брати ефективну участь у конкурентній боротьбі на міжнародних ринках	Здатність підприємства; ефективна участь; конкурентна боротьба; міжнародні ринки

Джерело: [212, с. 33–35].



Конкурентоспроможність – це здатність до суперництва, до боротьби за досягнення найкращих результатів у будь-якій справі, зокрема до боротьби на ринку за найбільш вигідні умови виробництва та збуту товарів, тобто за одержання найвищого прибутку.

Поширюючи цей термін на національну економіку, **конкурентоспроможність національної економіки** визначимо як її здатність до суперництва, до боротьби з економіками інших країн з метою забезпечення економічної могутності країни, її сталого розвитку і на цій основі – зростання добробуту народу, покращання всіх показників, які позитивно характеризують його (народу) сучасний стан і майбутнє.

Порівняємо наше визначення конкурентоспроможності національної економіки з іншими дефініціями. Наприклад, Л. Л. Антонюк вважає за доцільне використання такої дефініції: «міжнародна конкурентоспроможність країни – це здатність країни займати і утримувати стійкі позиції на певних сегментах світового ринку при наявності потужного економічного потенціалу, який забезпечує динамічне зростання економіки на інноваційній основі; розвинутої системи ринкових інститутів; володіння значним інтелектуальним капіталом та інвестиційними ресурсами; здатністю гнучко реагувати на зміни світової кон'юнктури та, відповідно до цього диверсифікувати своє виробництво, максимально забезпечуючи реалізацію національних інтересів заради безпеки економічної та високих стандартів життя населення» [11, с. 33; див. також 10, с. 59–60].

Грунтовним є аналіз наведених російським вченим І. В. Пилипенком ряду визначень міжнародної конкурентоспроможності: датського економіста Б. Йонсона – «здатність економіки країни підтримувати стабільне економічне зростання при повній зайнятості економічно активного населення без нагромадження державою зовнішнього боргу і без постійного дефіциту платіжного балансу» [209, с. 30]; американського економіста М. Портера – «конкурентоспроможність на національному рівні – це постійна підтримка продуктивності праці на більш високому, ніж у конкурентів, рівні, за



рахунок використання безперервного процесу винаходів і впровадження інновацій» [209, с. 32]; російського економі-географа М. С. Мироненка – «Під конкурентоспроможністю національної економіки розуміється концентроване визначення економічних, науково-технічних, виробничих, організаційно-управлінських, маркетингових та інших можливостей, що реалізуються у товарах, які успішно протистоять зарубіжним товарам як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках» [209, с. 33]; Б. Скотта – «Національна конкурентоспроможність полягає у здатності держави виробляти, розподіляти товари і послуги в міжнародній економіці у конкурентній боротьбі з товарами і послугами, які вироблені в інших країнах, і робити це таким чином, щоб зростав рівень життя населення в країні» [209, с. 33]; експертів Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) – «конкурентоспроможність може бути охарактеризована як ступінь, в якому в умовах відкритої ринкової економіки країна виробляє товари й послуги, що пройшли тест міжнародної конкуренції, одночасно підтримуючи і збільшуючи реальний національний дохід» [209, с. 33].

Рада конкурентоспроможності США вважає, що конкурентоспроможність країни визначається її можливістю виробляти товари і послуги, що успішно реалізуються на міжнародних ринках, забезпечуючи таким чином стійке зростання рівня життя у довгостроковій перспективі. Міжнародний інститут розвитку менеджменту (ІМД) конкурентоспроможність країни визначає як здатність створювати додаткову вартість і таким чином збільшувати національне багатство шляхом управління активами і процесами, привабливістю та агресивністю, глобальністю та оточенням, інтегруючи ці відношення в економічну і соціальну модель. Всесвітній економічний форум визначає конкурентоспроможність країни як її здатність досягати постійних (підтримуваних) високих темпів зростання ВВП на душу населення [327, с. 15].



Отже, у вищенаведених визначеннях не вживаються слова «конкуренція», «суперництво», «боротьба», які фігурують у запропонованому нами визначенні терміна «конкурентоспроможність національної економіки». Однак, на нашу думку, стійко утримувати позиції на сегментах світового ринку без протидії конкурентів неможливо.

Аналізуючи наведені вище визначення термінів, **конкурентоспроможність країни можна визначити як здатність економіки однієї держави конкурувати з економіками інших держав за рівнем ефективного використання національних ресурсів, продуктивності господарства й забезпечення на цій основі високого рівня життя населення.**

У науковій літературі використовуються й інші визначення цього терміна. Так, видатний український економіст-міжнародник В. Є. Новицький у своїй фундаментальній праці «Міжнародна економічна діяльність України» зазначає: «Конкурентоспроможність національної економіки – поняття інтегральне, воно з необхідністю вбирає в себе здатність виробляти товари, що користуються попитом на світових ринках, можливість залучати іноземні капітали завдяки сприятливому підприємницькому клімату, привабливості національної території для життєдіяльності людини, наявність висококваліфікованих спеціалістів» [193, с. 507–508].

Існує спроба визначити синтетичний показник, що об'єднує конкурентоспроможність товару, товаровиробника, галузі і характеризує стан країни на світовому ринку – показник конкурентоспроможності країни (країнової конкурентоспроможності). Узагальнено він визначається як здатність держави в умовах вільної конкуренції виробляти товари та послуги, які задовольняють вимоги світового ринку і реалізація яких збільшує достаток країни в цілому та її населення [139, с. 5]. Висловлюється така думка: «Конкурентоспроможність країни є головним економічним показником, який дає оцінку та характеристику про стан і перспективу розвитку її економіки» [277, с. 12, див. також 31, с. 79].



Таким чином, вищенаведені трактування поняття «конкурентоспроможність національної економіки» відрізняються семантично від нашого (винятком є визначення, запропоноване Б. Скоттом), оскільки, на противагу більшості сутнісних визначень конкурентоспроможності у сучасній економічній літературі, у нашій дефініції міститься семантичний складник «конкурентна боротьба, здатність до суперництва, до боротьби».

1.2. Визначення стану конкурентоспроможності економіки країни

Розглянуті визначення терміна «конкурентоспроможність національної економіки» дозволяють стверджувати, що кількісне визначення стану конкурентоспроможності економіки країни базується на зіставленні показників країн, що конкурують між собою, і побудові на їх основі рейтингу. Тобто, кількісна оцінка конкурентоспроможності країн визначається за допомогою рейтингу конкурентоспроможності.

Виходячи з цього, стан конкурентоспроможності країни визначається як її конкурентна позиція у певній сукупності країн, тобто визначається як її конкурентоспроможність порівняно з конкурентоспроможностями формуючих сукупність країн. В основу такого визначення стану конкурентоспроможності країни покладено введену у сфері стратегічного менеджменту в середині 80-х років відомим американським фахівцем І. Ансоффом нову дефініцію «конкурентний статус компанії» як характеристику конкурентної позиції фірми на ринку [10, с. 61]. Це поняття пропонується розширити до рівня «конкурентний статус держави», який визначається як визнаний світовою спіль-



нотою бренд держави за такими універсальними стандартами, як людський розвиток, політична та економічна стабільність, екологічна безпека [10, с. 61].

Існують і інші підходи до визначення конкурентної позиції країни. Так, польський вчений Б. Шлюсарчик оперує поняттям «конкурентність національної економіки» як «інтегральним поняттям, яке поглинає поняття конкурентоспроможності як потенційної можливості країни досягти певного успіху (конкурентність чинникового типу) та конкурентної позиції як реалізованого потенціалу (конкурентність результативного типу)» [319, с. 25].

Слід також зауважити, що конкуренція у минулому, з одного боку, цілком закономірно може впливати на конкуренцію у майбутньому, але, з іншого боку, може за рахунок нових набутих конкурентних переваг значно від неї відрізнятись.

Таким чином, конкурентоспроможність країни визначається її позицією у рейтингу конкурентоспроможності. Саме за допомогою рейтингу можна визначити поточний стан відносин розглядуваної країни з іншими країнами, виявити слабкі та сильні сторони її економіки, розглянути і запропонувати певні заходи, спрямовані на підвищення рівня конкурентоспроможності. Рейтинг конкурентоспроможності країн визначається за допомогою різних методик, серед яких найбільш авторитетними є рейтинги Міжнародного інституту розвитку менеджменту (Лозанна) та Всесвітнього економічного форуму (Давос).

Міжнародний інститут розвитку менеджменту (ІМД) – це одна з провідних у світі бізнес-шкіл. Метою досліджень ІМД з конкурентоспроможності є аналіз та ранжування провідних країн світу залежно від того, як економічна ситуація у країні підтримує конкурентоспроможність головних компаній країни і філій ТНК на світовому ринку. У рейтингу аналізується стан економіки 49 провідних країн світу, з яких 30 країн є членами ОЕСР, 19 – новими інду-



стріальними країнами та країнами, що розвиваються, та з перехідною економікою. Для включення будь-якої іншої країни експерти ІМД застосовують два критерії – частку експорту та прямих іноземних інвестицій країни у світі. Для побудови рейтингу конкурентоспроможності країн використовуються 314 критеріїв, причому 2/3 всіх критеріїв конкурентоспроможності є кількісними (об’єктивні критерії), а 1/3 – взяті з опитувань (суб’єктивні критерії). Всі 314 критеріїв поділені на чотири групи індикаторів, кожна з яких розбивається на менші підгрупи (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Індикатори визначення конкурентоспроможності країни

Групи	Підгрупи				
Економічний розвиток країни	розвиток внутрішньої економіки	міжна-родна торгівля	міжна-родні інвестиції	зайнятість	ціни
Ефективність державного управління	державні фінанси	фіс-кальна політика	інституціо-нальна система	законотвор-чість для підприєм-ництва	освіта
Ефективність підприєм-ництва	продуктив-ність праці	ринок робочої сили	фінанси	поведінка менедж-менту	вплив глоба-лізації
Інфраструк-тура	базова	техноло-гічна	наукова	здоров’я	довкілля

Джерело: розроблено автором за [209, с. 197].

У зв’язку з тим, що кількість об’єктивних та суб’єктивних критеріїв співвідноситься як 1 до 0,64, вага кожного критерію підраховується у тій же пропорції. Після цього робиться ранжування усіх 314 критеріїв. У більшості випадків вищий показник означає і вищий ранг країни, наприклад при розгляді розміру ВВП. Та в деяких випадках вище число



означає нижчий ранг, наприклад темпи зростання інфляції. Після того, як усі критерії проранговані, найкращому показнику по кожному критерію присвоюється 100, а решта показників рангуються по відношенню до 100. Потім усі відносні величини додаються з вагою 1 для об'єктивних показників і діляться на загальне число критеріїв. Кожний суб'єктивний показник перемножується на вагу 0,64, додаються усі показники і загальна сума ділиться на число суб'єктивних критеріїв. Сума двох одержаних чисел є результативним показником для кожної країни. Країні з найбільшим показником присвоюється 100, а всі інші країни рангуються по відношенню до 100. Одержана таким чином таблиця і містить у собі показники конкурентоспроможності країн на світовому ринку [209, с. 196–198].

Відомий український вчений Ю. Макогон у 2009 р. зауважив, що останні три роки до рейтингу ІМД включено і Україну, яка у 2009 р., як і у попередньому, посіла 56 місце з 57 країн світу. Із збільшенням числа країн, які охоплює рейтинг ІМД, збільшилось число критеріїв – їх стало 329 [167, с. 28].

Рейтинг конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) – це другий рейтинг, який надає інформацію про країни у вигляді інтегрованих показників їх економічного розвитку. До 2000 р. Звіт ВЕФ про конкурентоспроможність надавав рейтинг під назвою «Індекс конкурентоспроможності». Після 2000 р. індекс отримав нову назву – *індекс зростання конкурентоспроможності*. У 2001 р. у Звіті ВЕФ було представлено *індекс поточної конкурентоспроможності*, розроблений групою експертів під керівництвом М. Портера, який оцінював інституціональну структуру, ринкову структуру і економічну політику [209, с. 202]. У 2002 р. назва індексу була змінена на *індекс мікроекономічної конкурентоспроможності*. Два



індекси у сукупності надають, на думку їх авторів, достатньо повну картину конкурентоспроможності країн у сучасному світовому господарстві.

Індекс зростання конкурентоспроможності побудовано на базі трьох груп індикаторів, трьох «локомотивів» економіки, які визначають конкурентоспроможність країни у середньостроковій перспективі і якими є: 1) технологія; 2) суспільні інститути; 3) макроекономічне середовище. На ранніх стадіях розвитку ключову роль відіграє здатність країни до засвоєння і використання нових технологій, що надходять ззовні, тобто здатність до трансферту технологій і дифузії інновацій. На пізніших стадіях розвитку більшого значення набуває здатність країни виробляти (створювати) інновації та нові технології для забезпечення і підтримки постійного економічного зростання [209, с. 203].

Фактору «технологія» було надано частку 50 % від загального індексу, а факторам «суспільні інститути» і «макроекономічне середовище» – по 25 % від загального індексу зростання конкурентоспроможності. Індекс «суспільні інститути» складається з двох субіндексів: «контракти і закон» та «корупція», які розраховано виключно на основі опитувань у різних країнах світу. Третя складова індексу зростання конкурентоспроможності – індекс «макроекономічне середовище» – складається з трьох субіндексів: «макроекономічна стабільність», «кредитний рейтинг» та «витрати уряду», що мають однакову частку.

Незважаючи на достовірність статистичних даних та надійність інформації, що отримується з опитувальних листів, невеликі зміни у даних можуть спровокувати зміну місця країни щонайменше на 5 позицій вгору чи вниз. Тому плюс-мінус п'ять позицій у рейтингу, що складається з 75 країн, вважаються статистичною похибкою. І лише різницю між країнами більшу ніж п'ять позицій вважають



такою, яку можна вважати свідченням суттєвої різниці у рівні конкурентоспроможності у середньостроковому періоді [209, с. 204].

Методика обчислення індексу мікроекономічної конкурентоспроможності побудована на концепціях конкурентоспроможності країн і регіонів М. Портера: концепції ромба конкурентних переваг, концепції промислових кластерів та концепції проходження нацією чотирьох стадій розвитку (конкуренції на основі факторів виробництва, інвестицій, інновацій і багатства). Індекс показує, яким чином країни підтримують продуктивність праці, необхідну для постійного покращання конкурентоспроможності. Індекс мікроекономічної конкурентоспроможності складається з двох субіндексів: «діяльність і стратегія компаній» і «якість національного ділового середовища».

Слід зазначити, що індекс зростання конкурентоспроможності і індекс мікроекономічної конкурентоспроможності є взаємодоповнюючими індикаторами конкурентоспроможності країн у рейтингу ВЕФ [209, с. 201–212].

На базі розглянутих вище рейтингів авторитетних, визнаних на міжнародному рівні організацій визначаються конкурентні позиції країни серед певної групи країн.

Зміну конкурентних позицій країни в рамках регіонального інтеграційного об'єднання можна розглянути на прикладі ЄС, який фактично є «єдиним міжнародним інтеграційним об'єднанням, що існує на континенті протягом майже півстоліття. Інші міжнародні угруповання або припинили своє існування, або значно скоротили сферу свого впливу» [325, с. 3] і «пройшов увесь шлях інтеграційного розвитку – від зони вільної торгівлі до політичного і валютно-економічного союзу» [301, с. 194]. Як свідчать рейтинги конкурентоспроможності ІМД, у 2002 р. такі невеликі країни – члени ЄС, як Фінляндія, Люксембург і Нідерланди посідали відповідно 2, 3 та 4-те місця у світі,



країни-локомотиви ЄС Німеччина – 15-те, Великобританія – 16-те, Франція – 22-ге, Іспанія – 23-є, Італія – 32-ге, а Португалія і Греція – відповідно 33-є і 36-те місця [209, с. 199]. Ці дані свідчать про те, що і в рамках ЄС спостерігається значна нерівномірність у досягненні високої конкурентоспроможності країн – членів регіонального об'єднання. Протягом 1998-2002 років спостерігаються певні зміни у конкурентних позиціях країн – членів ЄС. Так, Фінляндія переміщується з 6-го на 2-ге місце, Люксембург і Нідерланди фактично зберігають свої позиції, і до певної міри погіршили свої позиції Португалія, Греція, Швеція та Ірландія. Німеччина, Франція та Італія зберегли за собою 15, 22 та 32-ге місця, а Іспанія підвищила свою конкурентоспроможність з 26-го до 23-го місця.

Згідно з рейтингом конкурентоспроможності ВЕФ, за індексом зростання конкурентоспроможності у 2002 році країни – члени ЄС займали такі місця: Фінляндія – 2-ге місце, Швеція – 5-те, Данія – 10-те, Великобританія – 11-те, Німеччина – 14-те, Нідерланди – 15-те, Іспанія – 22-ге, Португалія – 23-є, Ірландія – 24-те, Франція – 30-те, Греція – 38-ме, Італія – 39-те місце [209, с. 203]. Як видно з наведених даних, і рейтинг конкурентоспроможності ВЕФ свідчить про різні конкурентні позиції країн – членів ЄС. Рейтинг розглядуваних країн – членів ЄС відповідно до індексу мікроекономічної конкурентоспроможності свідчить про незначний вплив інтеграційних процесів усередині ЄС на зміну конкурентних позицій окремих країн в об'єднанні (табл. 1.5). Цей факт підтверджують і результати моніторингу Лісабонської стратегії експертами ВЕФ (табл. 1.6).

Л. Л. Антонюк наводить розраховану нею диспозицію країн щодо рівня їх конкурентоспроможності за макроекономічним та мікроекономічним індексами і визначає міжнародну конкурентоспроможність інтегральним показником, який, на її думку, є найбільш системним, що охоплює усі фактори конкурентоспроможності як на мікро-, так і на макрорівні, й виокремлює вісім кластерів [10, с. 180].



Таблиця 1.5

**Індекс мікроекономічної конкурентоспроможності
у 1998–2002 рр.**

Країни	1998	1999	2000	2001	2002
Фінляндія	2	2	1	1	2
Нідерланди	3	3	4	3	7
Данія	8	7	6	8	8
Ірландія	13	17	22	22	20
Португалія	33	29	28	33	36
Греція	38	36	33	46	43
Великобританія	5	10	8	7	3
Німеччина	4	6	3	4	4
Франція	11	9	15	13	15
Італія	26	25	24	23	24
Іспанія	22	23	23	24	25

Джерело: [209, с. 210].

З країн – членів ЄС до 1-го кластеру висококонкурентоспроможних країн світу належать Фінляндія, Швеція, Данія, Норвегія, Ісландія, Великобританія, Німеччина, Нідерланди; до 2-го кластеру конкурентоспроможних держав – Іспанія, Ірландія, Австрія, Бельгія, Франція; до 3-го та 4-го кластерів середньоконкурентоспроможних країн першого рівня – Естонія, Португалія, Угорщина, другого рівня – Литва та Греція. За цією кластеризацією нові члени ЄС Болгарія та Румунія відносяться до 5-го і 6-го кластерів низькоконкурентоспроможних країн другого рівня, а кандидат до вступу у ЄС Туреччина і Україна – до 7-го і 8-го кластерів неконкурентоспроможних країн [10, с. 180].

Л. Л. Антонюк вважає, що найбільший вплив на макроекономічний індекс мають такі фактори: ВВП на душу населення, інфляція, рівень безробіття, урядовий дефіцит / профіцит, питома вага послуг у структурі ВВП, експорт та імпорт товарів, прогнозована тривалість життя, реальне зростання ВВП на душу населення (найменший вплив) [10, с. 181]. Виявлено і взаємозв'язок індексу мікроекономічної



конкурентоспроможності і таких показників: загальна продуктивність – ВВП (ПКС) на одного зайнятого робітника (дол. США); рівень національних заощаджень (%); кількість Інтернет-користувачів (од/100 мешканців). На мікроекономічну конкурентоспроможність в умовах глобалізації впливають такі фактори: кількість Інтернет-користувачів (од/100 мешканців) – найбільший вплив, а рівень національних заощаджень – найменший вплив [10, с. 181].

Таблиця 1.6

**Результати моніторингу Лісабонської стратегії
експертами ВЕФ**

Країни	Інформаційне суспільство	Інновації та НДДКР	Лібералізація	Мережа галузей промисловості	Інтеграція фінансових послуг	Середовище малого бізнесу	Соціальна політика	Сталий розвиток	Рейтинг
Фінляндія	1	1	1	1	2	1	3	1	1,4
Швеція	2	3	6	3	5	6	7	4	4,5
Данія	4	9	5	4	3	5	4	3	4,6
Великобританія	3	4	2	9	1	2	10	6	4,6
Нідерланди	7	8	3	6	4	4	1	8	5,1
Німеччина	6	2	9	2	8	11	9	2	6,1
Австрія	5	7	4	8	9	8	5	5	6,4
Бельгія	9	5	7	5	7	10	2	7	6,5
Франція	10	6	11	7	10	12	6	9	8,9
Ірландія	11	10	8	13	6	3	12	13	9,5
Португалія	8	12	10	10	11	7	13	10	10,1
Іспанія	12	11	12	11	12	9	8	12	10,9
Італія	13	13	13	12	13	13	11	11	12,4
Греція	14	14	14	14	14	14	14	14	14,0

Джерело: [10, с. 152].

Методика визначення національної конкурентоспроможності у «Доповіді про конкурентоспроможність 2003–



2004», що була оприлюднена влітку 2004 р., застосовувалась до визначення конкурентоспроможності 102, а не 80, як це було у попередніх доповідях, країн світу. Всього на країни, що брали участь у рейтингу конкурентоспроможності 2003–2004 рр., припадає 97,8 % світового ВВП [320, с. 22]. Як зазначає у 2006 р. російський вчений Є. Б. Рогатних, в останні роки було запропоновано декілька методик розрахунку показників, які враховували б усі аспекти, що у підсумку впливають на конкурентоспроможність країни у сучасному світі [250, с. 14].

З 2004 р. головним індексом для вимірювання національної конкурентоспроможності став розроблений за методологією ВЕФ Глобальний Індекс Конкурентоспроможності (ГІК), який формують 110 індикаторів. Приблизно одна третина з них – це статистичні дані, решта – дані, отримані шляхом опитування, яке проводиться за методологією ВЕФ. ГІК увібрав у себе основні новітні ідеї щодо конкурентоспроможності й, з урахуванням складності процесу економічного зростання, містить зважене середнє значення великої кількості різних компонентів, кожний з яких стосується одного з аспектів конкурентоспроможності. Компоненти згруповані в 12 складових конкурентоспроможності: 1) державні, суспільні та приватні установи; 2) інфраструктура; 3) макроекономічна стабільність; 4) охорона здоров'я та початкова освіта; 5) вища освіта та професійна підготовка; 6) ефективність ринку товарів та послуг; 7) ефективність ринку праці; 8) розвиненість фінансового ринку; 9) оснащеність новітніми технологіями (технологічна готовність); 10) розмір ринку; 11) рівень розвитку бізнесу; 12) інновації [98].

У 2006 р. ГІК було розраховано для 125 країн і територій. Результати цих розрахунків щодо деяких країн – членів ЄС свідчать про те, що рейтинги країн – членів ЄС значно відрізняються, на другому місці знаходиться Фінляндія, на третьому – Швеція, на вісімнадцятому – Франція і на двадцятому – Бельгія (табл. 1.7).



Таблиця 1.7

**Країни – члени ЄС, лідери глобальної
конкурентоспроможності у 2006 р.**

Місце країни у рейтингу глобальної конкурентоспро- можності	Значення індексу глобальної конкуренто- спроможності
2. Фінляндія	5,76
3. Швеція	5,74
4. Данія	5,7
8. Німеччина	5,58
9. Нідерланди	5,56
10. Великобританія	5,54
17. Австрія	5,32
18. Франція	5,31
20. Бельгія	5,27

Джерело: [250, с. 18].

Слід зазначити, що рейтинги країн – членів ЄС значно розрізняються і за останніми даними (табл. 1.8).

Наведені дані свідчать про те, що в ЄС зберігається значна різниця між країнами у ступені їх конкурентоспроможності, і наведені вище дані не дозволяють стверджувати, що ця різниця зменшується.

Конкурентні позиції країни в інтеграційному об'єднанні можна визначати і за допомогою таких 10 показників (рис. 1.1).

Показники середньої тривалості життя і місця країни по запасах природних ресурсів на душу населення можуть викликати певні сумніви щодо їх застосування в цьому контексті, тому що середня тривалість життя при її збільшенні може вести до зниження конкурентоспроможності країни з точки зору економічної і водночас сприяти її підвищенню з точки зору соціальної. Місце країни по запасах природних ресурсів на душу населення також



навіть чи впливає на конкурентоспроможність країни, хоча й визначає її вагу у світі.

Таблиця 1.8

**Рейтинги конкурентоспроможності країн – членів ЄС
у 2012–2013 рр.**

Країни	Місце в рейтингу	Значення індексу ГІК
Австрія	16	5,22
Бельгія	17	5,21
Болгарія	62	4,27
Великобританія	8	5,45
Греція	96	3,86
Данія	12	5,29
Естонія	34	4,64
Ірландія	27	4,91
Іспанія	36	4,60
Італія	42	4,46
Кіпр	58	4,32
Латвія	55	4,35
Литва	45	4,41
Люксембург	22	5,09
Мальта	47	4,41
Нідерланди	5	5,5
Німеччина	6	5,48
Польща	41	4,46
Португалія	49	4,40
Румунія	78	4,07
Словаччина	71	4,14
Словенія	56	4,34
Угорщина	60	4,30
Фінляндія	3	5,55
Франція	21	5,11
Чехія	39	4,51
Швеція	4	5,53

Джерело: [375].

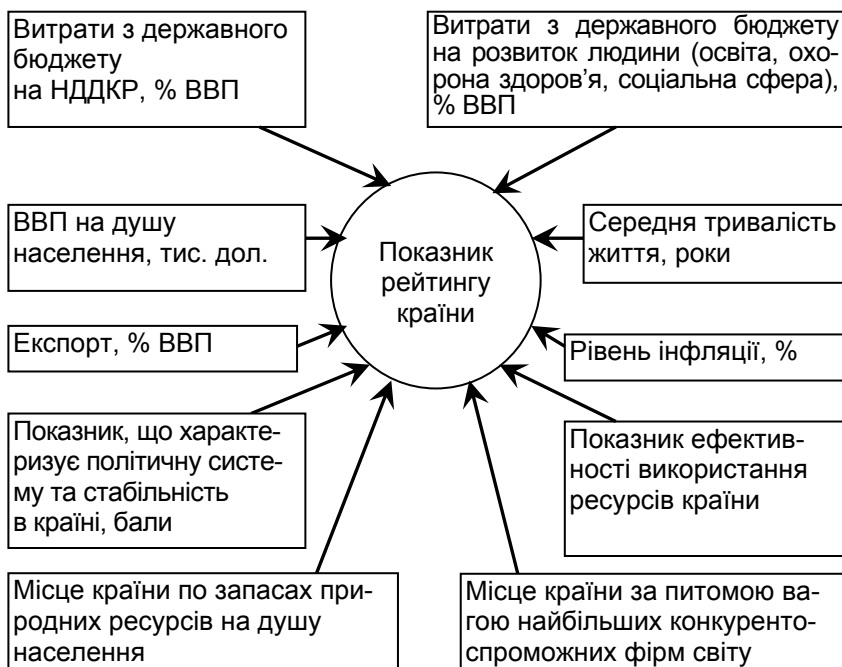


Рис. 1.1. Схематичне визначення показника рейтингу країни

Джерело: розроблено автором за [292. с. 5].

Найважливішими і переконливими є показники, які характеризують експортну конкурентоспроможність країни, її участь у міжнародному поділі праці. При цьому треба враховувати той факт, що успіх на зовнішньому ринку забезпечується досягнутими перевагами на внутрішньому ринку.

Конкурентна позиція країни в інтеграційному об'єднанні з погляду її участі у міжнародному поділі праці може бути визначена її часткою у світовому експорті, часткою у світовому ВВП, коефіцієнтом міжнародного поділу праці, який визначається як відношення частки країни в експорті світу до частки країни у ВВП світу, експортом на душу



населення та коефіцієнтом ефективності експорту, який показує виручку на душу населення від кожного процента ВВП, що експортується, порівняно із середньосвітовою, що приймається за 100 [209, с. 219–223].

Існують і інші показники визначення конкурентної позиції країни [59; 94, с. 13; 256, с. 9–10; 318; 319]. *Особливе значення для цього має аналіз співвідношення товарів і послуг у експорті й імпорті країни, структури її товарного експорту, а також технологічних укладів її виробництва і, зокрема, питома вага виробництва п'ятого і шостого технологічних укладів. На підвищення питомих ваги саме цих технологічних укладів спрямована найважливіша складова державної політики підвищення конкурентоспроможності країни у світовому господарстві взагалі і в регіональному інтеграційному об'єднанні зокрема – підвищення інноваційного потенціалу країни.*

У березні 2000 р. у Європейському Союзі на засіданні Європейської ради у Лісабоні була розроблена програма оцінки конкурентоспроможності та інноваційності країн – членів ЄС. Вона отримала назву «Європейська рейтингова таблиця інноваційного розвитку». Для оцінки інноваційності господарства країни використовуються 17 індикаторів, які поділені на чотири групи: людські ресурси; створення знань; передача і застосування знань; інноваційне фінансування, вихід продукції на ринки. Для країн – членів ЄС підраховувались всі 17 індикаторів, потім визначались середні значення по ЄС-15 і країнам, в яких індикатори вище або нижче середнього рівня. Для визначення інноваційності країни і конкурентоспроможності підраховувався *сумарний інноваційний індекс*, який дорівнює сумі індикаторів, значення яких більше ніж на 20 % вище середньоевропейського рівня, мінус сума індикаторів, значення яких більше ніж на 20 % нижче середньоевропейського рівня. Для виявлення тенденцій до зміни конкурентоспроможності й інноваційного розвитку, а також отримання інформації про те, чи



покращується чи погіршується позиція країни у світовому господарстві, експерти ЄС розробили зведену таблицю країн, що беруть участь у рейтингу, проранговану відповідно до ступеня змін індикаторів інноваційності [209, с. 255–261].

Таким чином, конкурентні позиції країни як у світовому господарстві, так і в інтеграційному об'єднанні можуть бути охарактеризовані низкою показників, розрахунки яких здебільшого складні. Разом з цими складними оцінками конкурентних позицій країни можуть бути використані і досить прості, які дозволяють зробити спрощену об'єктивну оцінку конкурентних позицій країни в інтеграційному об'єднанні. Саме до таких простих показників конкурентних позицій країни в інтеграційному об'єднанні належить індекс експортних позицій (переваг) країни на просторі інтеграційного об'єднання I_{en} :

$$I_{en} = \frac{|E_{by} / B_{ek}|}{|EK_{by} / BE_{ky}|}, \quad (1.1)$$

де E_{by} – вартість експорту товарів, послуг, товарів і послуг країни у країни – учасниці угруповання;

B_{ek} – вартість валового експорту товарів, послуг, товарів і послуг країни;

EK_{by} – вартість внутрішнього (взаємного) експорту товарів, послуг, товарів і послуг усіх країн – учасниць угруповання;

BE_{ky} – вартість валового експорту товарів, послуг, товарів і послуг країн – учасниць угруповання.

Вважається, що при $I_{en} > 1$ країна має високі експортні позиції на просторі угруповання, при $I_{en} = 1$ її експортні позиції істотно не виділяються і при $I_{en} < 1$ її експортні позиції невисокі [23, с. 163].



Наведені вище дані свідчать про те, що країни – члени ЄС значно розрізняються за своєю конкурентоспроможністю. Про це свідчить і Звіт про конкурентоспроможність України, згідно з яким за ГІК 2008–2009 Данія посідає 3-є місце, Швеція – 4-те, Фінляндія – 6-те, Німеччина – 7-ме, Нідерланди – 8-ме, Великобританія – 12-те, Австрія – 14-те, Франція – 16-те, Бельгія – 19-те [98; 371]. Це підтверджують і результати досліджень інших авторів [341; 339]. Так, М. Бато вказує на те, що відносно висока дисперсія даних є ознакою регіональної поляризації ЄС у результаті його розширення у 2004 році [339, с. 94]. Очевидно, що однією з причин такої розбіжності у рівнях їх конкурентоспроможності є те, що країни входили до ЄС не одночасно і мали при цьому різні за значеннями показники.

Дійсно, після п'ятого (травень 2004 р.) і шостого (січень 2007 р.) розширень кількість країн – членів ЄС збільшилась майже вдвічі, причому приєдналися до нього відносно відсталі країни [358]. Як зазначає провідний російський економіст-міжнародник Д. С. Долгов, збільшення різноманітності Союзу вимагає диференціації у запровадженні окремих напрямів економічної політики і відходу від деяких важливих принципів інтеграції. Наприклад, включення у Договір постійних винятків для окремих країн, що суперечить самій ідеї інтеграції та принципу рівності країн-членів. У дискусіях щодо майбутнього ЄС постійно висловлюється думка про те, що подальший розвиток інтеграційних процесів має відбуватися «на двох і більше швидкостях». Фактично це вже відбувається, причому на юридично зафіксованій статтею 109 Маастрихтського договору основі, яка надала право окремим країнам не брати участі в Економічному і валютному союзі і не брати на себе пов'язані з цим зобов'язання. Саме цим пояснюється той факт, що у зону євро на той час входило лише 12 країн [76, с. 11]. На думку ідеологів інтеграції, повна інтеграція не є реалістичною метою для 30 країн, які значно відрізняються одна від одної за своїми політичними традиціями,



культурою і рівнем економічного розвитку. Та це не означає, що ядро у складі найбільш передових країн ЄС не повинно рухатися далі, включаючи шлях політичної інтеграції [314, с. 380].

Цю думку поділяє Д. С. Долгов і робить висновок, що ідея об'єднання в інтеграційні комплекси лише високорозвинених країн все більше поступається місцем формуванню нових торгово-економічних блоків з ядром, до якого входять індустріальні та постіндустріальні країни, та периферією, яка складається із середньо- і навіть слаборозвинених країн. На його думку, скоріше за все, це будуть багатоступеневі і різношвидкісні моделі, які включатимуть до свого складу країни різного техніко-економічного рівня розвитку. Причому дійсно інтегрованим, скоріше за все, буде залишатися лише високорозвинене ядро, а решта країн будуть формувати з ним зону вільної торгівлі [76, с. 14]. Таке припущення цілком логічне, якщо вважати формування інтеграційних об'єднань етапом глобалізації, який має завершитися утворенням єдиної планетарної господарської системи. Очевидно, що така система не зможе складатися лише з високорозвиненого ядра.

Процеси поділу праці всередині регіонального об'єднання будуть вести до вирівнювання ступеня розвитку, а отже і конкурентоспроможності формуючих його країн. Оптимізація цього процесу вимагає визначення конкурентних позицій країн – членів регіонального об'єднання на основі рейтингів ІМД, ВЕФ та інших методик. Саме на основі визначення конкурентних позицій країн – членів регіонального об'єднання його наднаціональний (наддержавний) орган управління зможе найкращим чином організувати співробітництво розвинутих країн з відсталими і тим самим підвищити рівень конкурентоспроможності об'єднання. Свідченням правильності такого підходу є Лісабонський саміт ЄС, який поставив перед ЄС стратегічну мету – стати найконкурентнішою і найдинамічнішою в світі економікою.



1.3. Оцінка конкурентоспроможності економіки України

У рейтингу національної конкурентоспроможності країн 2008–2009 рр., розробленому на основі Глобального індексу конкурентоспроможності (ГІК 2008–2009 рр.), Україна посідає 72 місце з 134 країн. Серед країн СНД Україна займає четверте місце із загальним балом 4,09, пропустивши вперед Російську Федерацію, Казахстан та Азербайджан. У порівнянні із попереднім роком Україна поліпшила свій рейтинг на одну позицію, тобто незначним чином поліпшила свою конкурентну позицію. Загальна оцінка конкурентоспроможності економіки України зросла на 0,11 бала (для порівняння загальна оцінка конкурентоспроможності в 2007–2008 рр. знизилась на 0,05 бала) [98, с. 32; 378, с. 11]. Однак збільшення загального бала незначним чином позначилось на динаміці країни в рейтингу ГІК. Це можна пояснити тим, що інші країни, які знаходяться вище або нижче України у рейтингу, так само прогресували в 2008–2009 роках.

Результати України в ГІК 2009–2010 рр. свідчать про те, що вона займає 82 місце з 133 країн із загальним балом 3,95 [372], у 2010–2011 рр. – 89 місце з 139 країн із загальним балом 3,9 [373], у 2011–2012 рр. – 82 місце з 142 країн із загальним балом 4,0 [374], у 2012–2013 рр. – 73 місце з 144 країн із загальним балом 4,14 [375].

Виходячи з цих даних, можна дійти висновку, що конкурентоспроможність економіки України за період 2008–2012 рр. і знижувалась, і підвищувалась, тобто її динаміка мала нестабільний характер.

Дійсно, про це свідчить зіставлення як місць, так і загальних балів України у наведених рейтингах національної конкурентоспроможності країн. Цим можна пояснити висловлювання низкою дослідників думки про те, що кон-



курентоспроможність України має тенденцію до зниження, з кожним роком опускається сходинками світових рейтингів конкурентоспроможності [18, с. 11, 14; 155, с. 20; 170, с. 72; 279, с. 105]. Проте у 2012 р. конкурентоспроможність економіки України значно підвищила своє місце у рейтингу (73), а загальний бал зріс до 4,14.

Дані звітів про конкурентоспроможність країн світу дозволяють і більш детально розглянути динаміку стану конкурентоспроможності економіки України у розрізі 12 складових Глобального індексу конкурентоспроможності (табл. 1.9).

Таблиця 1.9

**Динаміка складових конкурентоспроможності України
за даними ГІК 2008–2009 – ГІК 2012–2013 рр.**

Назва складової конкурентоспроможності	2008–2009	2009–2010	2010–2011	2011–2012	2012–2013	Тренд
Державні, суспільні та приватні установи	115	120	134	131	132	$y=4,5x+112,9$
Інфраструктура	79	78	68	71	65	$y=-3,5x+82,7$
Макроекономічна стабільність	91	106	132	112	90	$y=0,4x+105$
Охорона здоров'я та початкова освіта	60	68	67	74	62	$y=x+63,2$
Вища освіта та професійна підготовка	43	46	46	51	47	$y=1,3x+42,7$
Ефективність ринку товарів та послуг	103	109	129	129	117	$y=4,0x+103$
Ефективність ринку праці	54	49	54	61	62	$y=2,8x+47,6$
Розвиненість фінансового ринку	85	106	119	116	114	$y=6,8x+87,6$
Оснащеність новітніми технологіями (технологічна готовність)	65	80	83	82	81	$y=3,4x+68$
Розмір ринку	31	29	38	38	38	$y=2,3x+27,9$
Рівень розвитку бізнесу	80	91	100	103	91	$y=3,4x+83,8$
Інновації	52	62	63	74	71	$y=5x+49,4$

Джерело: розроблено автором.



Наведені у табл. 1.9 дані свідчать про нестабільний характер змін складових конкурентоспроможності України на розглядуваному відрізку часу. Тренди їх динаміки, хоча і розраховані за даними короткого проміжку часу (усього 5 спостережень), проте свідчать, що тільки стосовно однієї складової «Інфраструктура» можна дійти висновку, що вона має тенденцію до підвищення свого місця у рейтингу і тим самим сприяє підвищенню конкурентоспроможності України. Інші одинадцять складових за їх трендами мають тенденцію до зниження свого місця у рейтингу. Особливо серед них слід відзначити складові «Розвиненість фінансового ринку», «Інновації», «Державні, суспільні та приватні установи», «Ефективність ринку товарів та послуг», «Оснащеність новітніми технологіями (технологічна готовність)», «Рівень розвитку бізнесу».

Виходячи з цього, слід очікувати зниження місця України у рейтингах конкурентоспроможності ВЕФ ГІК. Тренд місця України у розглядуваних рейтингах (відповідно місця 72; 82; 89; 82; 73) має вигляд $y = 0,2x + 70$ і теж свідчить про тенденцію до зниження місця України у рейтингах конкурентоспроможності ВЕФ ГІК.

Особливу увагу слід приділяти складовим «Оснащеність новітніми технологіями (технологічна готовність)» та «Інновації», які відображають інноваційний розвиток економіки України. Наведені дані переконливо свідчать про те, що говорити про успіхи інноваційного розвитку економіки України неможливо: за розглядувані роки складова «Оснащеність новітніми технологіями (технологічна готовність)» перемістилась з 65 на 81 місце, складова «Інновації» – з 52 на 71 місце.

Аналіз стану конкурентоспроможності України дозволяє стверджувати, що її підвищення вимагає прийняття комплексу заходів з їх подальшою реалізацією. Основною



метою цього комплексу заходів повинно бути підвищення продуктивності праці на основі інтенсифікації міжнародного поділу праці і посилення інтеграційних зв'язків економіки України із світовою економікою.

Особливого значення для підвищення продуктивності праці набуває якість праці, якість людського капіталу. Т. Є. Оболенська зазначає у своїй докторській дисертації: «Перша половина ХХІ ст., за прогнозами економістів, філософів і соціологів, має бути часом освіти та інформації. Саме освіта є стратегічним ресурсом розвитку цивілізації. Місце країни у світовому розвитку визначатиметься рівнем освіченості її народу. Ті держави, які зроблять прорив у галузі освіти, особливо в перші два десятиліття третього тисячоліття, здобувають цей стратегічний ресурс. А це означає, що вони визначатимуть магістралі розвитку цивілізації. І ми добре усвідомлюємо, що рівень розвитку нашої держави, її інтеграція у світові цивілізаційні процеси визначатимуться освіченістю українського народу» [196, с. 4]. На це звертає увагу в своїй кандидатській дисертації і С. Ю. Пахомов, підкреслюючи: «Науково-технологічна та економічна глобалізація обумовлює значні зсуви в ієрархії націй, коли місце країни у сучасному світі більше визначається якістю людського капіталу, станом освіти і ступенем використання науки і техніки у виробництві. Достаток робочої сили і сировинних ресурсів усе менше розцінюється як достатня для успіху конкурентна перевага. Натомість постійне зростання рівня життя населення за рахунок повноцінної циркуляції коштів у бюджетно-фінансовому секторі, підвищення внутрішнього попиту, здатності держави до утримання кваліфікованих кадрів є ключовою цільовою функцією конкурентоспроможної країни» [202, с. 160].

«В глобализованном мире феномены конкурентоспособности ... в наиболее полной мере объясняет



институционально-эволюционная теория институционализма, когда учитываются потенциал "человеческого" капитала, генетическая энергетика и идеология народа в контексте основных цивилизационных ценностей» [201, с. 30].

Підсумуємо, що *конкурентоспроможність національної економіки* можна визначити як її *здатність до суперництва, до боротьби з економіками інших країн з метою забезпечення економічної могутності країни, її сталого розвитку і на цій основі – зростання добробуту народу, покращання всіх показників, які позитивно характеризують його (народу) сучасний стан і майбутнє.*

У цілому визнається, що конкурентоспроможність національної економіки є її здатністю продавати на ринках інших країн свою продукцію і забезпечувати сталий розвиток країни, зростання добробуту народу, якості його життя і довголіття.

Конкурентну позицію країни у світі чи в інтеграційному об'єднанні можна визначити як її конкурентоспроможність у порівнянні з іншими країнами на основі рейтингів ІМД, ВЕФ та інших методик. Разом із цими методиками можуть бути використані і прості, які дозволять зробити спрощену оцінку конкурентних позицій країни в світовій економіці.

Конкурентна позиція України у світовій економіці свідчить про необхідність вжиття комплексу заходів, спрямованих на її підвищення. Основною метою цього комплексу заходів повинно бути зростання продуктивності праці на основі інтенсифікації міжнародного поділу праці і посилення інтеграційних зв'язків економіки України зі світовою економікою. Особливого значення для зростання продуктивності праці, а відповідно і підвищення національної конкурентоспроможності, набуває якість праці, якість людського капіталу.



Видатний учений-економіст, засновник кількох наукових шкіл і напрямів у галузі економіки, соціології, глобалістики, що визнані науковими колами в Україні та за її межами, академік НАН України Ю. М. Пахомов пише: «все чаще именно ценностные факторы, – т. е. факторы культуры и жизненных смыслов стали предопределять исход конкуренции. Поэтому под влиянием глобальной открытости ныне вытекают выводы о ценностях культуры как о решающих факторах международной конкурентоспособности» [205, с. 79].

Рівень освіти, якість праці, людського капіталу обумовлюються культурно-ціннісними чинниками.

Дослідження проблем розвитку сучасної цивілізації, особливостей взаємовідносин країн, аналіз поведінки країн «золотого мільярда», поглиблення диференціації країн і посилення нерівноправності у відносинах між ними, становлення новоявленого макроекономічного неоколоніалізму переконливо доводять, що «центр тяжести в сфері глобальної конкурентоспособности смещается в культурно-ценностное русло, т. е. в сферу духа, а не материи» [205, с. 248].



Розділ 2

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ

2.1. Теоретичні засади визначення міжнародної інтеграції

У науковій літературі існують різні визначення терміна «інтеграція». Так, у Словнику іншомовних слів міститься така дефініція: «Інтеграція (лат. *integratio* – відновлення, поповнення < *integer* – цілий) – 1) об'єднання в ціле окремих частин або елементів; 2) екон. процес розширення економічного і виробничого співробітництва, об'єднання національних господарств двох і більше держав» [262, с. 474]. Фактично таке саме визначення інтеграції дають і два інших джерела [20, с. 254; 278, с. 309].

Відповідно до цих визначень термін «інтеграція» в економіці слід розглядати як процес обопільного пристосування та об'єднання національних господарств двох і більше держав. Тобто, **дефініції термінів «інтеграція» і «міжнародна інтеграція» в економічній науці є тотожними.**

Виходячи з вищевикладеного можна стверджувати, що інтеграція спрямована на утворення цілого, *integer*, тобто



кінцевою метою інтеграції є об'єднання господарств двох і більше держав у єдине господарство.

В Економічній енциклопедії *інтеграція* визначається і як поступове зближення та об'єднання економічних суб'єктів у процесі їх взаємодії (взаємовпливу, взаємопроникнення, взаємозбагачення тощо), а термін «інтеграція економічна» – як процес зближення і поступового об'єднання національних економічних систем і як сучасну найрозвинутішу форму інтернаціоналізації господарського життя [81, с. 668]. Об'єктивною економічною основою економічної інтеграції є високий ступінь розвитку інтернаціоналізації господарського життя, зокрема продуктивних сил, техніко-економічних, організаційно-економічних, виробничих відносин і господарського механізму. Інтернаціоналізація продуктивних сил зумовлена насамперед процесом переростання продуктивними силами кожної з країн, що інтегруються, своїх національних меж. Ця закономірність характерна передусім для розвинутих країн із відносно невеликим економічним потенціалом, формою її впливу є перш за все експорт капіталу монополіями у вигляді прямих інвестицій. Економічна інтеграція супроводжується, базується на процесі інтернаціональної концентрації виробництва, який веде до формування потужних міжнародних науково-виробничих комплексів [81, с. 668].

Термін «інтеграція економічна» розуміють і як зближення і поступове об'єднання національних економічних систем в одні інтернаціональні метасистеми в межах інтеграційних економічних угруповань. Об'єктивною економічною основою економічної інтеграції є інтернаціоналізація технологічного способу виробництва [82, с. 284].

За влучним визначенням В. Є. Новицького *«Економічна інтеграція є процесом об'єднання та взаємного структурного наближення національних економік, який приводить*



до появи спільного ринкового простору, створення інтернаціональних форм господарювання, збільшення взаємозалежності виробничих комплексів, все більш широкого узгодження економічної політики та спільного регулювання на основі міждержавних угод і за мікроекономічної підприємницької взаємодії» [193, с. 636].

Наведені визначення підтверджують зроблений нами вище висновок про те, що терміни «інтеграція» і «міжнародна інтеграція» є семантично рівноцінними. Видається правильним також вважати, що процеси спеціалізації, кооперації та комбінування виробництва, концентрації капіталу, що поширюються за межі країни і можуть супроводжуватися виїздом робочої сили, і є процесами інтеграції.

Аналогічна думка висловлюється і в інших наукових працях, в яких *міжнародна економічна інтеграція визначається як процес зближення, взаємопереплетення, зрощування національних економік і формування цілісного регіонального (міжнародного) господарського комплексу* [179, с. 12].

Відомі українські вчені О. Шнирков, В. Копійка та В. Муравйов зазначають, що **міжнародна економічна інтеграція** – якісно новий етап і форма прояву інтернаціоналізації господарського життя, що передбачає зближення і взаємопристосування, переплетення всіх структур національних господарств [325, с. 5].

В науковій літературі інтеграцію трактують не тільки як процес, але і як стан [52, с. 361; 179, с. 12]. **Таке трактування є, на нашу думку, дещо дискусійним, адже інтеграція не є станом, але може вести до певного стану.** Зокрема, на світовому рівні термін «інтеграція» стає тотожним терміну «глобалізація» і веде до утворення єдиного планетарного господарства, на регіональному рівні – до регіонального міждержавного об'єднання, на рівні підприємства – до ТНК і МНК.



Загальним для всіх розглянутих визначень терміна «інтеграція» є те, що вони базуються на теорії систем і тому у жодному разі не передбачають, що частини цілого можуть функціонувати неузгоджено, а тим більше – вступати у конфлікти між собою і тим самим порушувати цілісність систем.

Інтеграційні процеси відбуваються на рівнях окремих підприємств та їх об'єднань, регіонів країн, об'єднань країн і на світовому рівні. На всіх рівнях інтеграція проявляється у посиленні економічних зв'язків між країнами. У дослідженнях підкреслюється, що: *«при всій різноманітності розуміння й трактування поняття «інтеграція» ...їх поєднує одне – об'єднання зусиль для більш стрімкого і ефективного розвитку всіх сфер життєдіяльності людини, насамперед економічної»* [254, с. 11]. Стверджується, що: *«інтеграція» – це об'єднавчий процес в будь-якому контексті, а не форма, явище або вид міжнародної співпраці»* [70, с. 190].

Як і будь-який процес, інтеграція може отримувати протилежне спрямування, перетворюючись у *дезінтеграцію, тобто у послаблення об'єднання зусиль, а отже, у їх роз'єднання. І якщо інтеграція посилює цілісність системи, зменшуючи, обмежуючи свободу поведінки її складових (підсистем), то дезінтеграція веде до послаблення цілісності системи і своїм кінцевим результатом має її руйнування, розпад на складові (підсистеми). Стан переходу від інтеграції до дезінтеграції і навпаки може бути визначений як стабільний, що характеризується відсутністю процесів як інтеграції, так і дезінтеграції.*



2.2. Міжнародний поділ праці як основа інтеграції країн

Одним із найважливіших об'єктивних законів розвитку економічних систем є закон поділу праці [180; 282]. Він діє як на рівні окремої країни, так і на міжнародному рівні. Слід зазначити, що цей закон визнавався і в умовах соціалістичної системи господарювання, в якій він спрацьовував лише у тій мірі, у якій планова система управління економікою враховувала його вимоги.

У сучасній ринковій економіці закон поділу праці діє як у межах окремої країни, так і в економічному співробітництві між різними країнами.

Головним показником процесу інтернаціоналізації і водночас фундаментом цього процесу є економічний обмін між країнами, в основі якого знаходиться міжнародний поділ праці [79, с. 11].

У фундаментальній монографії «Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі» видатні українські вчені Ю. М. Пахомов, Д. Г. Лук'яненко Б. В. Губський визначають формами міжнародного поділу праці міжнародну спеціалізацію та кооперацію, вирізняють предметну, подетальну і технологічну спеціалізацію, а також технологічну спеціалізацію окремих країн, груп країн або регіонів світу і відзначають, що поглиблення спеціалізації зумовлює розвиток видів і форм міжнародної кооперації – міжгалузевої, внутрішньогалузевої, окремих підприємств. Результатом міжнародного поділу праці перш за все є міжнародна торгівля, обмін між країнами товарами і послугами, який супроводжується рухом капіталу і робочої сили [206, с. 30, 31].



Очевидно, що економічне співробітництво країн визначається економічними та рядом інших факторів, які проявляються на рівні як країн, так і окремих суб'єктів економічної діяльності. На основі аналізу теорій розвитку міжнародних економічних відносин у вищезазначеній монографії відзначається, що їх сучасному стану притаманні такі істотні особливості:

- ◀ всеохоплююча суб'єктність, активна участь і міжнародна взаємодія фізичних та юридичних осіб, різних типів об'єднань, держав і міжнародних організацій, причому держави і міжнародні організації беруть участь у міжнародних економічних відносинах як безпосередньо, так і через регулювання діяльності інших суб'єктів, що входять до їх складу. При цьому очевидним є той факт, що держава і міжнародні організації можуть певним чином впливати на умови участі фізичних та юридичних осіб, що їх формують, здійснюючи ліберальну зовнішньоекономічну політику або проводячи політику протекціонізму;
- ◀ взаємозв'язок форм – міжнародної торгівлі, міжнародного руху капіталу і робочої сили. Форми сучасних міжнародних економічних відносин реалізуються в умовах становлення та розвитку світової валютної системи, яка сприяє вільнішому обігу валют і забезпечує систему міжнародних розрахунків;
- ◀ різний рівень глибини: від простого міжгалузевого поділу праці до транснаціоналізації, від одиничних економічних контактів між країнами до їх економічної інтеграції [206, с. 37].

Принципово важливим у розвитку сучасних міжнародних економічних відносин є вихід за межі національних економік не лише результатів і факторів виробництва, а й безпосередньо самого виробничого процесу [206, с. 38].



Відомий економіст-міжнародник А. С. Філіпенко розглядає основні чинники, які впливають на розвиток міжнародного поділу праці, і об'єднує їх у дві групи: внутрішні та зовнішні. Внутрішні чинники диференціюються на *науково-технологічні, соціально-економічні та природно-географічні*, а зовнішні – на *геополітичні, інституційні та регіонально-інтеграційні* [295, с. 58].

Але якщо закон поділу праці є об'єктивно діючим, причому в його основі знаходиться притаманне людині намагання отримати максимальні результати при мінімальних затратах, а це стає можливим при спеціалізації і концентрації виробництва та його кооперації, то як всередині країни, так і у взаємодії між країнами об'єктивним стає посилення взаємодії між суб'єктами економічної діяльності. Тобто, *визнання об'єктивно діючого закону поділу праці логічно приводить до необхідності визнання об'єктивно діючого закону посилення взаємодії між суб'єктами економічної діяльності як всередині країн, так і між країнами. Дія цього закону на рівні країн приводить до їх інтеграції, до утворення ними міжнародних регіональних об'єднань, які стають основними ланками глобальної системи світового господарства.*

2.3. Характеристика етапів інтеграції країн

Найважливішою і найдавнішою формою економічного співробітництва країн є обмін між ними товарами і послугами, міжнародна торгівля. Саме у міжнародній торгівлі перш за все знаходить свій прояв закон поділу праці на рівні країн, її спеціалізації та кооперування. Процес цього обміну і веде до переплетення



економік країн, яке визначається як їх інтеграція [69; 76; 157; 325]. З точки зору концептуального розвитку теорії світової торгівлі, інтеграцію можна оцінювати в контексті того, чи буде вона кроком на шляху до більш вільної торгівлі, чи навпаки, обмежуватиме інтенсивність торгових потоків [215, с. 197].

Об'єктивними передумовами формування регіональних інтеграційних угруповань є поглиблення інтернаціоналізації та транснаціоналізації виробництва і обігу, розширення економічної глобалізації, диверсифікація інформаційної складової господарського поступу. Підвищення продуктивності праці і зростання масштабів виробництва загострили проблему реалізації товарів і послуг на внутрішньому ринку і обмеженості власних ресурсів відносно замкнутих національних господарств, розв'язання якої стало можливим на базі утворення інтеграційних угруповань [179, с. 5].

Об'єктивною стала взаємодія конкурентоспроможності національної економіки і міжнародної інтеграції, дослідження якої потребує перш за все чіткого визначення цих двох понять. При цьому слід зважати й на те, що до останнього часу в науковій економічній літературі висловлюється думка про відсутність загальноприйнятого розуміння цих термінів. На ранніх етапах дослідження інтеграційних процесів міжнародна економічна інтеграція навіть ототожнювалася із торговельною та платіжною лібералізацією і згідно з ринковою школою вважалася тим глибшою, чим вільнішою є дія ринкових сил і меншим є регулюючий вплив держави [179, с. 8; див. також 295, с. 332].

Ринково-інституціональний напрям сучасного неолібералізму визнає, що інтеграція національних господарств не може бути досягнута одними лише ринковими методами, і робить акцент на заходах, спрямованих на усунення дискримінації у взаємному співробітництві, та на відновленні



в переважних правах ринкового механізму регулювання економічних процесів, і передбачає мінімальне державне втручання у сферу міжнародної господарської інтеграції. Для представників структурної школи справжня інтеграція – це дещо більше, ніж просто об'єднання кількох економік. Йдеться про своєрідну зміну якості системи: інтегрування повинно становити не просто суму національних економік, а якусь нову якість, більш досконалий господарський організм [179, с. 9–10; див. також 295, с. 333–335].

Міжнародна економічна інтеграція має регіональний характер. Вона об'єднує переважно сусідні, територіально близько розташовані країни. Але інтеграційним об'єднанням властиві регіональні відмінності у ступені зрощення національних господарств, узгодженості інституційних механізмів, тобто ступені інтегрованості національних економік [176, с. 365]. Не дивно, що культурно, історично, економічно або етнічно близькі нації відчують природний потяг до взаємного наближення, зумовлюють тенденції економічної ***регіоналізації***, під якою розуміють ***процес поступального формування спільного ринкового та відтворювального простору географічно, історично та культурно споріднених країн, який супроводжується уніфікацією умов торговельно-економічної діяльності, зниженням та скасуванням взаємних обмежень з метою підвищення економічної ефективності та розв'язання глобальних конкурентних завдань*** [193, с. 641].

Одним із засновників теорії економічної інтеграції вважається відомий американський учений угорського походження Б. Баласса. У своїй відомій праці «Теорія економічної інтеграції» (1961 р.) він запропонував таку схему послідовних етапів економічної інтеграції: 1) зона вільної торгівлі, 2) митний союз, 3) спільний ринок, 4) економічний союз, 5) повна економічна інтеграція [85, с. 24–25;



337; 348, с. 210–211]. Така схема розвитку інтеграційних процесів вважається науково обґрунтованою і сучасними дослідниками, які вважають, що: «Пропозиція Б. Баласси щодо кваліфікації рівнів інтеграції наразі є актуальною. Основними етапами інтеграції є зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічний союз, повна економічна інтеграція» [157, с. 121; див. також 301, с. 190].

Перші два етапи являють собою торговельну інтеграцію і проявляються у послідовному розкритті внутрішнього ринку країни для суб'єктів тієї частини зовнішнього ринку, яка формується країнами – членами зони вільної торгівлі (ЗВТ) та митного союзу (МС). В умовах ЗВТ кожна з країн – членів зони проводить власну незалежну торговельну політику щодо третіх країн. Та національний товаровиробник втрачає переваги над товаровиробниками аналогічної продукції країн – членів цієї зони, які надає йому держава у відносинах з товаровиробниками інших країн. Але при цьому слід зазначити, що національний товаровиробник і сам має можливість без сплати імпорتنих тарифів реалізувати свою продукцію в країнах – членах зони вільної торгівлі. Тому в межах ЗВТ конкуренція може як збільшуватися, так і зменшуватися у країнах – членах зони. Так, якщо товаровиробники країни *A* ЗВТ одержують можливість реалізовувати її в країні *B* цієї ж зони, причому в країні *B* ця продукція не виробляється, то цілком ймовірно стає ситуація, коли попит перевищує пропозицію і ціна зростає, тобто конкуренція між товаровиробниками країни *A* зменшується. Та якщо і в країні *B* функціонують товаровиробники аналогічної продукції, то при утворенні країнами *A* і *B* ЗВТ пропозиція товару може перевищити попит, що й призведе до зниження ціни і посилення конкуренції між її виробниками, причому як в країні *A*, так і в країні *B*, тобто в межах ЗВТ. У цілому слід зазначити, що ЗВТ створює



умови для отримання переваг, пов'язаних із спеціалізацією і економією на масштабі.

Режим вільної торгівлі, як правило, охоплює не всі товари, якими торгують країни – члени ЗВТ. Частина з них вилучається з режиму вільної торгівлі і входить до списку вилучень і обмежень. Це пояснюється передусім відсутністю спільного зовнішнього тарифу та єдиної торговельної політики щодо третіх країн, що дозволяє будь-якій з них увійти на внутрішній ринок ЗВТ через ту країну – члена ЗВТ, ставки митного тарифу якої відносно третіх країн є мінімальними [301, с. 191].

МС не тільки ліквідує тарифні і кількісні обмеження на внутрішню торгівлю, але також вводить спільний зовнішній тариф та єдину систему нетарифного регулювання торгівлі з третіми країнами. У міжнародних переговорах з торгівлі і тарифів країни – учасниці МС беруть участь тільки разом, як єдине ціле, єдина країна. Ознакою МС є поява спільного для всіх країн – членів органу, який закладає початок централізації управління регіональним об'єднанням і запровадженню у ньому в подальшому єдиної промислової політики, яка одержує розвиток у наступних формах регіональної інтеграції [179, с. 13]. Оскільки зовнішній тариф є основним, ключовим елементом торговельної політики країни, то встановлення спільного зовнішнього тарифу для низки країн є першим кроком до запровадження спільної торговельної політики. За ним вже мають бути зроблені наступні кроки – гармонізація таких нетарифних інструментів міжнародної торговельної політики, як санітарні норми, адміністративні обмеження на шляху торгівлі, добровільні обмеження експорту тощо. Досвід свідчить, що саме цей етап є найважчим для досягнення домовленості [295, с. 339].



На розглянутих стадіях міжнародної економічної інтеграції, на яких об'єктом угод є товари та послуги, якими торгують країни, спостерігається зменшення можливостей проведення країнами політики протекціонізму щодо власних товаровиробників, умови торгівлі для власних і іноземних товаровиробників країн, що входять до МС, поступово вирівнюються і відповідно посилюється відкритість національних економік. У порівнянні із ЗВТ конкуренція в межах МС вирівнює конкурентні відносини в усіх країнах, що входять до нього внаслідок того, що треті країни можуть входити до всіх країн – членів союзу за однаковими економічними умовами. Тобто, в умовах МС конкурентні відносини стають однорідними в усіх його національних частинах, ринок як регулююча складова функціонування регіонального угруповання на цій стадії його розвитку однаково впливає на всі національні економіки. Співвідношення попиту і пропозиції по всіх видах товарів і послуг, що обертаються на цьому внутрішньому ринку, однакове, що створює умови для реалізації як відносних, так і існуючих конкурентних переваг окремих національних економік у межах регіонального об'єднання. Разом з тим МС, внаслідок того, що він передбачає вільну торгівлю між країнами-учасницями (лібералізація) і одночасно обмеження на імпорт країн, що не входять до союзу, або третіх країн (протекціонізм), справляє як позитивні, так і негативні ефекти на торгівлю [295, с. 346]. Позитивний ефект відбувається тоді, коли скасування внутрішніх тарифів та інших бар'єрів стимулює приріст обсягів торгівлі між країнами – учасницями, який не витісняє імпорт третьої країни. У цьому випадку в межах союзу надається перевага виробникові з низькими затратами в межах союзу, а не виробникові з високими затратами. Цей позитивний ефект називається *розширенням торгівлі*. Негативний



торговельний ефект виникає у тому випадку, коли країни – учасниці купують одна в одній те, що до утворення союзу купували у третіх країнах. Він має назву *зміна напрямів торгівлі* і характеризує ситуацію, коли замість того, щоб купувати за меншу ціну у виробника, що знаходиться поза союзом, купують за більшу ціну у виробника, що належить до МС [295, с. 346–347].

МС сприяє підвищенню загальної економічної ефективності у тому разі, коли розширення торгівлі переважає зміну напрямів торгівлі, що також сприятиме підвищенню конкурентоспроможності товарів і послуг, які виробляються підприємствами МС. Розширенню ж торгівлі у рамках МС сприятимуть його розміри, наявність на момент його утворення значних митних тарифів, багатoproфільність і конкурентоспроможність підприємств, їх територіальна (географічна) близькість, утворення кластерів. Усі ці фактори позитивно впливатимуть на розширення ринку і на економію масштабу в багатьох галузях, яка не могла б бути досягнута в межах національних ринків в силу їх обмеженості. За таких умов збільшення обсягу ринку і створюються умови для подальшого розвитку міжнародного поділу праці, концентрації і спеціалізації виробництва шляхом збільшення розмірів компаній різними шляхами: зростання, об'єднання, поглинання [179, с. 20–23].

При цьому слід зважати й на те, що в основу зроблених висновків покладено цінову конкуренцію, яка в епоху переходу до постіндустріального суспільства поступається конкуренції неціновій, конкуренції якості товару. Але збільшення розмірів компаній створює умови для прискореного розвитку і запровадження досягнень науки і техніки, нових технологій, переходу до інноваційної моделі розвитку, зменшення непевності у майбутньому могутніх компаній. Принципово важливу при цьому видається



думка про те, що із забезпеченим доступом на ринки країн-учасниць внутрішня торгівля більше нагадує внутрішню міжрегіональну торгівлю, ніж міжнародну [179, с. 23]. Тобто, в умовах МС посилюються процеси кооперації всередині союзу, які сприяють трансформації відносин конкуренції у відносини співпраці, що надають МС рис єдиного організму, який генерує конкурентні переваги, забезпечуючи йому успішне існування у конкурентному зовнішньому середовищі.

Поряд із ЗВТ і МС деякі економісти розглядають як інтеграційний етап і преференційну зону [176, с. 365–366; 215, с. 194; 295, с. 337–338], що утворюється шляхом укладання торгових угод, які підписуються або на двосторонній основі між окремими країнами, або між уже існуючими угрупованнями та окремою країною, і припускає, що митний збір на торгівлю між країнами, які підписали угоду, нижчий відносно мит, стягнутих із торгівлі з третіми країнами, країни створюють одна одній режим найбільшого сприяння. При цьому зберігаються національні митні тарифи, ніякі міждержавні чи наддержавні органи управління не створюються. У рамках преференційної зони національний товаровиробник починає відчувати посилення конкуренції з боку товаровиробників аналогічної продукції країн – членів цієї зони. В умовах преференційної зони торгівлі відкритість економік країн, що її утворюють, збільшується, а ЗВТ стає повною по відношенню до країн – членів ЗВТ, але не змінюється відносно третіх країн. В умовах МС, при повній взаємній відкритості економік країн, що входять до його складу, економіка МС як єдиної системи може, виходячи із своїх конкретних інтересів, змінювати ступінь своєї відкритості по відношенню до третіх країн. Це, безперечно, позначається і на стані конкурентних відносин всередині регіональних об'єднань.



Наступні форми міжнародної економічної інтеграції виходять за рамки розгляду товарів і послуг і поширюються на фактори виробництва, тобто являють собою форми *виробничої інтеграції*, яка створює умови для посилення інвестиційних і інноваційних процесів і набуття членами регіонального об'єднання *нових конкурентних переваг*. Скасування обмеження на рух факторів виробництва – капіталу, робочої сили у МС перетворює його у спільний ринок. Вводяться загальні обмеження на рух виробничих факторів з третіми країнами, посилюється координація економічної політики. Економічний союз виникає шляхом доповнення спільного ринку уніфікацією і об'єднанням всієї економічної надбудови, інституціональної системи, яка забезпечує функціонування спільного ринку. Різниця між спільним ринком та економічним союзом є доволі невизначеною [179, с. 14]. При спільному ринку відбувається досягнення «чотирьох свобод», лібералізація руху товарів, послуг, капіталу та робочої сили, відмова від дискримінаційних заходів, спрямованих проти імпорту країн-партнерів, так звана «*негативна*» інтеграція [295, с. 339]. При цьому посилюється дія стихійних ринкових сил, які поряд із позитивними можуть викликати і негативні наслідки. Передбачити ці можливі негативні наслідки стає можливим саме завдяки гармонізації економічної політики країн спільного ринку, тобто шляхом утворення економічного союзу, шляхом так званої «*позитивної*» інтеграції.

Характерною рисою економічного союзу є наявність установи, яка повинна гармонізувати економічні політики країн – учасниць, а точніше – виробляти узгоджену єдину економічну політику союзу і запроваджувати її у практику. Вона створюється шляхом передачі їй частини функцій національними органами регулювання економік країн – учасниць союзу. Тобто ця установа стає наднаціональним



органом, наділеним правом приймати рішення з важливих економічних питань союзу і нести за них відповідальність [76; 176, с. 366].

У наукових публікаціях висловлюється думка про існування у якості окремого інтеграційного етапу єдиного ринку, який розміщується між спільним ринком і економічним союзом [76, с. 8–9; 343; 350]. Повна економічна інтеграція передбачає остаточне злиття національних економік у єдину економіку з єдиною валютою і спільним Центральним банком. Політичний союз вважається суто теоретичною найвищою формою інтеграції, яка передбачає передачу національними урядами наднаціональним органам більшої частини власних повноважень стосовно третіх країн, що фактично означає створення міжнародної конфедерації та втрату суверенітету окремими державами.

Наведені вище форми виробничої інтеграції не є остаточно визначеними і загально прийнятими. Так, аналізуючи етапи утворення ЄС, Д. Дайнен зазначає, що економічний союз у ньому «означає не спільну економічну політику для всіх держав-членів, а єдиний ринок плюс тісна координація економічної політики держав-членів» [69, с. 519]. Розглядаючи утворення монетарного союзу, він підкреслює: «Управляти монетарним союзом без повного економічного союзу – складне завдання» [69, с. 529]. Тобто, Д. Дайнен розрізняє поняття «економічний союз» і «повний економічний союз», причому останнє фактично ототожнює з поняттям «монетарний союз». І тут же стверджує: «Економічний союз не потребував такої централізації влади, як монетарний, бо єдина економічна політика видавалась не такою важливою... Економічну політику можуть визначати адміністрації різного рівня, натомість повноваження щодо монетарної політики цілковито належатимуть новій інституції ЄС, Європейському центральному банку (ЄЦБ)» [69, с. 525].



Наведені форми міжнародних інтеграційних угруповань дозволяють зробити висновок, що характерним для них є те, що вони створюють послідовний ланцюг виокремлення певної сукупності національних економік з усієї світової економіки шляхом посилення внутрішньої їх зв'язаності і відокремленості від решти країн.

На думку провідних українських вчених О. Шниркова, В. Копійки, В. Муравйова, міжнародна економічна інтеграція проходить низку етапів у своєму розвитку – від простих до складніших, на кожному з яких її зміст збагачується новими рисами і особливостями. Їх послідовність така: а) зона вільної торгівлі; б) митний союз; в) спільний ринок; г) економічний союз; д) повна інтеграція [325, с. 9]. Досягається цей перехід від одного етапу до наступного шляхом послідовного посилення засобів ринкового регулювання і послаблення державного втручання у перебіг економічних процесів на рівні окремих країн і запровадженням втручання в них на більш високому, регіональному рівні. Вже у преференційній зоні спостерігається зменшення впливу держави на розвиток торговельних взаємовідносин країн, що її формують. Подальше послаблення впливу держави на взаємовідносини між ними спостерігається у зоні вільної торгівлі, митному союзі та у спільному ринку.

Саме це послаблення впливу держави створює умови для посилення ринкових механізмів регулювання перебігу економічних процесів всередині інтеграційного об'єднання. Та вже із переходом до економічного союзу, тим більше повного економічного і монетарного союзу, в регулюванні перебігу економічних процесів у інтеграційному об'єднанні посилюється роль наднаціонального органу, зокрема Центрального банку об'єднання.

На нашу думку, повна економічна інтеграція має місце у тому випадку, коли на рівні регіонального інтеграційного



об'єднання запроваджуються єдина економічна політика і єдина валюта, які остаточно виокремлюють країни – учасниці об'єднання з оточуючого світового економічного простору і роблять їх рівноправними суб'єктами внутрішнього ринкового середовища, яке регулюється наднаціональним економічним органом і Центральним банком об'єднання. Тим самим створюються економічні умови для формування регіонального політичного союзу, а по суті – нової конфедеративної держави. Видається обґрунтованим твердження, що саме валютний союз є тією межею у процесі регіональної міжнародної інтеграції, яка свідчить або про вже досягнуту повну економічну інтеграцію, або про необхідність запровадження певних додаткових зусиль для її досягнення у якнайшвидший спосіб.

Запровадження єдиної валюти в межах міжнародного інтеграційного об'єднання стає можливим тільки шляхом утворення наддержавної фінансової установи – Центрального банку. Але функціонування Центрального банку вимагає наявності системи макропоказників, що характеризують об'єднання як єдину систему, розраховувати, прогнозувати і навіть планувати яку має наддержавна Центральна економічна установа. Саме взаємодія Центрального банку і Центральної економічної установи має забезпечувати збалансованість грошово-вартісних і натурально-речових показників міжнародного регіонального об'єднання і тим самим його ефективне функціонування. Процес утворення наднаціонального (наддержавного) органу управління (НОУ) діяльністю регіонального інтеграційного об'єднання схематично виглядає так (рис. 2.1).

Як теоретичні, так і практичні дослідження міжнародних інтеграційних процесів свідчать про їх поступовий характер. Відомий український економіст-міжнародник А. С. Гальчинський відзначає: «інтеграційні процеси за своєю суттю



не піддаються штучному форсуванню – вони можуть утверджуватися лише на еволюційній основі» [39, с. 311]. Цей висновок знаходить своє підтвердження у практиці становлення ЄС [39; 301, с. 194–195; 344] і має враховуватися у стратегії здобуття членства України в ЄС [290]. Проте можливим є прискорення інтеграції, скорочення часу переходу від ЗВТ до наступних етапів інтеграції – МС, спільного ринку, економічного і монетарного союзу.

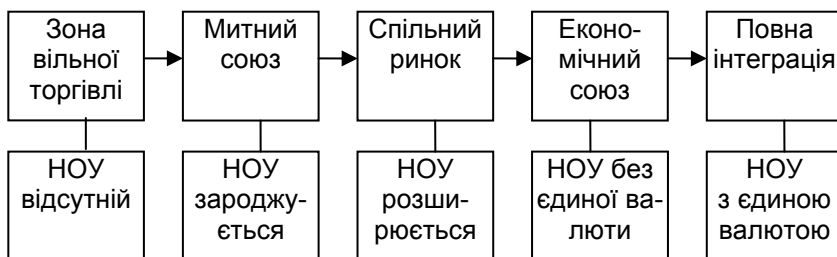


Рис. 2.1. Взаємодія етапів розвитку регіонального інтеграційного об'єднання і утворення наднаціональних органів управління

Джерело: розроблено автором за [325, с. 9].

У наукових роботах справедливо підкреслюється, що відкриття українських кордонів для суб'єктів господарювання держав – членів ЄС викличе потребу швидкого пристосування до цього національної економіки і, з одного боку, з'являться можливості для діяльності українських підприємств на широкому європейському ринку, з іншого, – слід очікувати, що українська економіка зіткнеться зі зростанням конкуренції [308, с. 13]. Це твердження є справедливим по відношенню до всіх країн – учасниць міжнародних інтеграційних процесів, які обов'язково певною мірою відкривають свою економіку, тому що без цього інтеграція



стає неможливою. Але якщо врахувати, що **інтеграційні процеси – це ознака сучасності**, то зрозумілим стає твердження М. Портера про те, що **конкурентоспроможність є першочерговою турботою уряду і промислових кіл будь-якої країни** [222, с. 19].

Поряд із якісним розглядом і визначенням на його основі етапів розвитку регіонального інтеграційного об'єднання можлива і кількісна оцінка динаміки інтеграційних процесів.

Досліджуючи можливості виміру глобальної та регіональної інтеграції, І. П. Гурова відзначає, що **найбільш зрілою є торговельна інтеграція, яка охоплює сферу міжнародної торгівлі товарами і послугами та є відправним пунктом у глобальній і регіональній інтеграції** [67, с. 61]. Саме тому в основу сучасної інтеграційної стратегії України покладено зовнішньоторговельні пріоритети, зовнішня торгівля визначає і стан інтеграції України до світового господарства [137].

На базі даних торгівлі товарами і послугами розраховується ряд показників інтеграційних процесів. Одним із них є показник «коефіцієнт інтеграції (дезінтеграції)» [257, с. 106–107], який визначається таким чином:

$$k_i = z_{em} / z_{zm}, \quad (2.1)$$

де k_i – коефіцієнт інтеграції (дезінтеграції) країни з країнами об'єднання;

z_{em} – коефіцієнт зростання товарообороту країни з країнами об'єднання;

z_{zm} – коефіцієнт зростання загального товарообороту країни.

На розглядуваному відрізку часу відбувається при $k_i > 1$ – процес інтеграції, $k_i < 1$ – дезінтеграції, а при $k_i = 1$



спостерігається стабілізація. Послідовне зростання k_i протягом певного періоду часу свідчить про інтеграцію, а зменшення – про дезінтеграцію. Незмінність значення k_i свідчить про стабілізацію.

В якості найважливішого критерію інтеграції використовується і такий показник, як частка відтворювальної відкритості, що припадає на країни-партнери. Цей показник показує ступінь взаємозчеплення реальних процесів відтворення у цих країнах. Він вимірюється відсотковим відношенням зовнішньоторговельного обігу (експорт + імпорт) між країнами, що розглядаються, до їх сукупного ВВП [316, с. 21–22].

Важливою характеристикою процесу інтеграції є співвідношення у ньому міжгалузевої і внутрішньогалузевої міжнародної кооперації. Кількісно воно вимірюється за допомогою індексу Грубеля – Ллойда GL, який визначається за такою формулою:

$$GL^{ij} = 1 - \frac{\left| \sum_g E_g^{ij} - M_g^{ij} \right|}{\sum_g E_g^{ij} + M_g^{ij}}, \quad (2.2)$$
$$0 \leq GL^{ij} \leq 1,$$

де E_g^{ij} – експорт товару g з країни i в країну j ;

M_g^{ij} – імпорт товару g з країни j в країну i [228, с. 128].

Наближення значення індексу Грубеля – Ллойда до 1 свідчить про зростання рівня внутрішньогалузевої торгівлі, і навпаки, чим ближче він до 0, тим вище рівень міжгалузевої торгівлі. Розвиток внутрішньогалузевої торгівлі між країнами дозволяє їм економити на масштабі і тим самим реалі-



зувати певні конкурентні переваги, розвивати виробничу кооперацію. Логічним є використання індексу Грубеля – Ллойда і стосовно послуг. Розраховувати цей індекс слід за даними торгівлі товарами, послугами та товарами і послугами разом.

Підсумовуючи, зазначимо, що **визнання об'єктивно діючого закону поділу праці логічно приводить до необхідності визнання і об'єктивно діючого закону посилення взаємодії між суб'єктами економічної діяльності як усередині країн, так і між країнами.** Дія закону поділу праці на рівні країн приводить до їх інтеграції, до утворення ними регіональних інтеграційних об'єднань, які стають основними ланками глобальної системи світового народного господарства.

Міжнародна економічна інтеграція – це процес зближення, взаємопереплетення, зрощування національних економік і формування цілісного регіонального (міжнародного) господарського комплексу. Вона поглиблює міжнародний поділ праці, підвищує її продуктивність, а тим самим і конкурентоспроможність національної економіки, але одночасно веде до посилення взаємозалежності країн і обмеження їх самостійності.

Міжнародна економічна інтеграція проходить низку етапів у своєму розвитку – від простих до складніших, на кожному з яких її зміст збагачується новими рисами і особливостями. Досягається цей перехід від одного етапу до наступного шляхом послідовного посилення засобів ринкового регулювання і послаблення державного втручання у перебіг економічних процесів на рівні окремих країн і запровадженням втручання в них на більш високому, регіональному рівні. Як теоретичні, так і практичні дослідження міжнародних інтеграційних процесів свідчать про їх поступовий характер. Повна економічна інтеграція має



місце у тому випадку, коли на рівні регіонального інтеграційного об'єднання запроваджуються єдина економічна політика і єдина валюта, які остаточно виокремлюють країни – учасниці об'єднання із оточуючого світового економічного простору і роблять їх рівноправними суб'єктами внутрішнього ринкового середовища, яке регулюється наднаціональним економічним органом і Центральним банком об'єднання. Тим самим створюються економічні умови для формування регіонального політичного союзу, а по суті – нової конфедеративної держави.

Кількісна оцінка стану інтеграції можлива за допомогою коефіцієнта інтеграції (дезінтеграції), частки відтворювальної відкритості, що припадає на країни-партнери, та індексу Грубеля – Ллойда.

Разом із процесом інтеграції слід розглядати і процес дезінтеграції, процес роз'єднання національних економік, ослаблення економічних зв'язків, цілісності регіонального (міжнародного) господарського комплексу, який своїм кінцевим результатом має його руйнування, розпад на складові (підсистеми). Стан переходу від інтеграції до дезінтеграції і навпаки може бути визначений як стабільний, що характеризується відсутністю процесів як інтеграції, так і дезінтеграції.

Зауважимо, що реалізуючи закон поділу праці, інтеграція сприяє підвищенню продуктивності праці і тим самим вивільненню частини працівників, яка може збільшувати в країні кількість безробітних. Вирішення цієї проблеми потребує посилення ролі держави у її економічно-соціальному житті. Тому процеси підвищення національної конкурентоспроможності та розвитку міжнародної інтеграції об'єктивно ведуть до централізації управління економікою.

Цікаву думку з цього приводу висловлює академік НАН України Ю. М. Пахомов: «Жизнь показала (...), что Украина



с ее нерыночной средой и мощным индустриальным потенциалом, с ее высокоразвитой наукой и культурой, нуждается не в слабой модели, а в сильном типе реформаторского рыночного сценария, оснащенного разнообразным реформаторским инструментарием, основанного на сочетании монетаризма с сильным государственным регулированием, дополняемым разветвленными механизмами и структурами рыночной централизации» [203, с. 389].



Розділ 3

ТРАНСФОРМАЦІЯ КОНКУРЕНТНИХ ВІДНОСИН В ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ

3.1. Співвідношення конкуренції та інтеграції країн

Міжнародні інтеграційні процеси обов'язково супроводжуються відкриттям країнами своїх економік, яке веде до збільшення притоку на їх внутрішні ринки товарів, послуг, капіталів і робочої сили інших країн. Це ускладнює реалізацію вітчизняної продукції на власному ринку, посилює дію на ньому фактору конкуренції. Але, інтегруючись з іншою країною, ця країна отримує від іншої країни аналогічне відкриття її ринку, що покращує можливості реалізації її продукції на цьому зовнішньому ринку. І для розглядуваної країни інтеграція з іншою країною виявиться доцільною у тому випадку, коли втрати від посилення конкуренції на внутрішньому ринку стануть меншими тих здобутків, які країна отримає на зовнішньому ринку. Тобто, існує певний зв'язок між процесами інтеграції країн і станом їх конкурентоспроможності.



Розглядаючи взаємодію національної конкурентоспроможності з інтеграцією країн, слід мати на увазі й те, що одні й ті ж товари і послуги можуть мати різні можливості реалізації на ринках різних країн. Тому конкурентоспроможність країни залежатиме від того, до яких країн будуть експортуватися її товари і послуги.

Інтегруватися треба з тими країнами, до яких більше експортується товарів і послуг. Академік НАН України Ю. М. Пахомов відзначає: «Нужно, прежде всего, отчетливо представлять, что само создание региональных сообществ преследует в конечном счете цель повышения конкурентоспособности» [203, с. 602]. Тому і економіст-міжнародник Д. О. Ільницький вважає, що напрям інтеграції визначатиметься тим, з якими країнами питома вага зовнішньоторговельного обороту досягне 50 % усього зовнішньоторговельного обороту [85, с. 439].

У розділі 1 зазначалось, що розглянуті визначення національної конкурентоспроможності уникають використання термінів «здатність до суперництва, до боротьби». На нашу думку, це пояснюється тим, що визначення конкурентоспроможності національної економіки як здатності вести боротьбу з іншими країнами за реалізацію своїх економічних (і не тільки) інтересів призводить до ускладнення правильного розуміння співвідношення національної конкурентоспроможності та міжнародної інтеграції. **Дійсно, цілком логічно постає питання: як можна розглядати процес обопільного пристосування та об'єднання національних господарств двох і більше держав, кінцевою метою якого є утворення єдиного господарства, в умовах їх боротьби і суперництва? Це слід було б називати не інтеграцією, а поглинанням, економічним завоюванням!** [133]. До того ж міжнародна інтеграція – це не стан, а процес, конкурентоспроможність національної економіки, навпаки, – це не процес, а стан.



Міжнародна інтеграція спрямована на об'єднання національних господарств, на утворення ними єдиного злагодженого організму, який на основі міжнародного поділу праці має забезпечити більш ефективне функціонування утвореного цілісного регіонального інтеграційного угруповання і покращити функціонування усіх його складових. Натомість конкурентоспроможність національної економіки має забезпечувати її функціонування як самостійної системи. А якщо це так, то стає складним і навіть втрачається сенс говорити про взаємодію міжнародної інтеграції та конкурентоспроможності національної економіки.

Якщо ж це сучасне розуміння взаємодії міжнародної інтеграції та конкурентоспроможності національної економіки дійсно існує, то воно вимагає внесення коректив у розуміння змісту понять, що її формують. Щодо поняття міжнародної інтеграції, то воно, на нашу думку, є достатньо чітко визначеним, за винятком одного, але дуже суттєвого питання.

Фактично міжнародна інтеграція ставить собі за мету трансформацію існуючих національних господарств у частину утвореного шляхом їх об'єднання єдиного наднаціонального регіонального господарства. Відповідно до цього можна стверджувати, що **доведена до свого логічного кінця міжнародна інтеграція ліквідує саме поняття національної конкурентоспроможності**. Процес цей має невідворотний характер, базується на міжнародному поділі праці та відбувається у контексті глобалізації.

Таким чином, з одного боку, треба враховувати реальну втрату державою під впливом глобалізації низки її класичних функцій, бачити суперечливі процеси, пов'язані із системною перебудовою сформованої ще в XVII ст. за принципами Вестфальського мирного договору чинної



архітектури міжнародних відносин, основою якої завжди була суверенність національних держав. «Нині, – пише А. С. Гальчинський, – ми є свідками кризи вестфальського устрою. Це об'єктивна реальність, яку не можна заперечувати» [37, с. 279]. З іншого боку, також об'єктивно і правильно є така думка: «Гарантом забезпечення конкурентоспроможності національної економіки виступає держава» [72, с. 13].

«В Украине, зомбированной в свое время идеями бесполезности государства, – констатує академік НАН України Ю. М. Пахомов, – сюрпризом будет узнать, что именно под влиянием вызовов постиндустриализма самый масштабный (и действенный) государственно-рыночный симбиоз сложился именно в Соединенных Штатах. В тех самых Соединенных Штатах, от которых и исходил в наш адрес государственный нигилизм» [203, с. 576].

Доречно зазначити, що високі темпи розвитку КНР говорять про результативність правильного поєднання інструментів лібералізації зовнішньої торгівлі, з одного боку, а також цілеспрямованого державного втручання, з іншого.

У науковій літературі висловлюється і дещо ширший спектр розуміння поняття конкуренції, коли пропонується така класифікація її видів: співробітництво; змагальна конкуренція; партнерська конкуренція; суперництво; конфлікт; конфронтація; війна [3, с. 45].

Саме розуміння конкурентоспроможності як *спроможності до взаємодії* національної економіки з іншими національними економіками дозволяє говорити про **взаємодію міжнародної інтеграції та конкурентоспроможності національної економіки**: плідна співпраця з іншими країнами створює умови для наступної інтеграції з ними, утворення угруповань, що забезпечать зростання конкурентоспроможності національних економік як у межах, так і поза межами цього угруповання.



Розв'язання викладеної вище суперечності дозволяє таке визначення конкурентоспроможності національної економіки.

Конкурентоспроможність національної економіки визначатимемо не як її здатність до суперництва, боротьби з економіками інших країн, а як її здатність співпрацювати з іншими країнами, щоб мати можливість продавати їм свою продукцію і купувати в них необхідну для своєї економіки продукцію за світовими цінами, налагоджувати між країнами виробничу кооперацію і при цьому забезпечувати сталий розвиток країни і на цій основі – зростання добробуту і чисельності народу, якості і тривалості життя людей.

Національна економіка будь-якої країни є складною системою, основною частиною (ланкою) якої є підприємство, що виробляє певні товари і послуги. У межах національної економіки спостерігається процес розвитку спеціалізації, концентрації і кооперування виробництва, який забезпечується дією ринкового механізму реалізації цих вироблених товарів і послуг. Цей механізм функціонує в умовах прийнятих в країні законів і підзаконних актів, які регламентують господарську діяльність. Успішність же дії ринкового механізму визначається тим, наскільки він дозволяє всім підприємствам використовувати їх ресурси для виробництва необхідних суспільству продукції і послуг. Якщо виходити з того, що ця успішність дії ринкового механізму визначається тим, що він створює умови для вільної конкуренції, то слід зробити висновок, що національна економіка буде розвиватися, тобто у ній будуть активно розвиватися процеси спеціалізації, концентрації і кооперування, за умов існування вільної конкуренції.

Таким чином, на рівні національної економіки простежується зв'язок між процесами спеціалізації, концентрації і кооперування та розвитком конкуренції на внутрішньому



ринку, а отже і розвитком конкурентоспроможності національних підприємств (суб'єктів господарювання).

Якщо на рівні національної економіки у якості її основних суб'єктів нами розглядались підприємства, відповідно процеси спеціалізації, концентрації та кооперування виробництва розглядались як такі, що відбуваються на рівні підприємств, то на рівні інтеграційних економічних угруповань основними їх суб'єктами розглядаються країни, національні економіки. Як зазначається в науковій економічній літературі, об'єктивною економічною основою інтеграції економічної є інтернаціоналізація технологічного способу виробництва, інтернаціоналізація продуктивних сил, зумовлена, насамперед, переростанням кожної з інтегруючих країн своїх національних меж [82, с. 284]. Тому на рівні інтеграційних економічних угруповань простежується зв'язок між міжнародною інтеграцією і розвитком конкуренції на зовнішньому ринку, тобто конкурентоспроможності національної економіки.

Таким чином, існує тісний зв'язок між поняттями «конкурентоспроможність національної економіки» та «міжнародна інтеграція» і базується він на існуванні тісного взаємозв'язку між процесами поділу праці та розвитком конкуренції між підприємствами. При цьому звернемо увагу на те, що у визначенні конкуренції використовується термін «регульована економічна форма» (див. с. 14). На нашу думку, це має принципове значення для розуміння суті конкуренції.

Зазначимо, що саме поняття «конкуренція» і його значення для економічної науки були чітко виявлені Адамом Смітом при дослідженні ним природи та ринкової ціни товарів. В основу своїх логічних міркувань А. Сміт покладав співвідношення попиту і пропозиції, і саме слово «конкуренція» впливало на фоні розгляду цього співвідношення. А. Сміт відзначав, що якщо попит перевищує



пропозицію, декотрі з потенційних покупців вважають за краще сплатити за товар дещо більше. «Серед них, – писав А. Сміт, – одразу ж розпочнеться конкуренція, і ринкова ціна порівняно з природною ціною більш-менш підвищиться залежно від того, якою мірою брак пропозиції товару, багатство й марнотратство покупців загострять конкуренцію. За наявності конкурентів, що відрізняються однаковим багатством та однаковою схильністю до марнотратства, певний брак товару зазвичай спричиняє більш або менш загострену конкуренцію залежно від більшої або меншої важливості для них придбання цього товару. Звідси непомірно висока ціна предметів необхідності під час облоги міста або під час голоду» [263, с. 40].

Тобто, обов'язковою умовою появи конкуренції є наявність протистояння попиту і пропозиції та врегулювання цього протистояння шляхом *вільного* встановлення ціни, за якою має у цьому протистоянні реалізовуватися товар або послуга. Гострота конкуренції, за вищенаведеним висловом А. Сміта, і виявиться у відриві ринкової ціни від природної ціни. Попит, а точніше, його перевищення над пропозицією товару, стає через механізм вільного ціноутворення рушійною силою економіки, яка і одержує назву ринкової економіки. **За цих умов закономірно виникає запитання, чи коректно при такому підході говорити про конкуренцію як боротьбу, суперництво між товаровиробниками за вигідніші умови виробництва і збуту товарів, за привласнення більших прибутків? На нашу думку, таке визначення конкуренції не відповідає тому її значенню, якого вона набуває при дослідженні А. Смітом співвідношення попиту і пропозиції й формуванні ним «принципу невидимої руки». А. Сміт ставив собі за мету виявити механізм встановлення ринкової рівноважної ціни і конкуренцію як термін увів саме з метою продемонструвати, як перевищення попиту над пропози-**



цією призводить до того, що бажаючі придбати за цих умов товар згодні заплатити за нього більш високу ціну, ніж інші і тим самим забезпечити собі отримання цього товару. Тобто, вся сутність конкуренції зводилась до готовності споживача для одержання товару заплатити за нього більшу ціну, ніж запропонована іншим споживачем (нецінова конкуренція), а товаровиробника – продати свою продукцію за ціною, нижчою ніж ціна, за якою продавав аналогічну продукцію інший товаровиробник (цінова конкуренція).

Принципове значення має той факт, що бажання отримати певний товар певним покупцем зовсім не обов'язково веде до того, щоб хтось не отримав його. **При перевищенні попиту пропозиції потенційні споживачі товару не ведуть між собою конкурентну боротьбу, а беруть участь у встановленні рівня ціни до тих пір, поки це дозволяє їм економічна ефективність їхнього господарювання.** Важливо також підкреслити, що, **вводячи термін «конкуренція», А. Сміт зосередив свою увагу не на розумінні його як зіштовхуванні інтересів, а на встановленні за її допомогою саморегулювання ринкової економіки на основі «принципу невидимої руки».**

Т. І. Гончарук наводить думку видатного американського економіста П. Самуельсона, згідно з якою, «конкурентна система – це складний механізм невимушеної координації, який діє через систему цін і ринків. Ця система досить гнучка, вона реагує на всі зміни в ринковій економіці, "вона здатна вижити"» [58, с. 18; 367]. При цьому слід відзначити, що у пізніше виданій разом із іншим американським економістом В. Нордхаузом монографії П. Самуельсон зазначив, що в сучасних найбільш розвинених індустріальних економіках способом організації, який превалує, є змішана економіка і присвятив



розгляду цього питання всю третю главу під назвою «Ринки і уряд в сучасній економіці» [368, с. 35-47]. «Тільки продиктовані ринком ціни, – підкреслював лауреат Нобелівської премії Ф. Хайек, – покажуть, наскільки пропозиція відповідає попиту» [302, с. 95]. Він також наголошував, що конкуренція – процес, за допомогою якого люди одержують і передають знання, причому більшість досягнутих людством благ одержано саме шляхом змагання.

В історичному плані зрозуміло, що, розглядаючи ринковий механізм взаємодії попиту і пропозиції та встановлення ціни рівноваги, А. Сміт використав термін «конкуренція» для визначення характеру взаємодії споживачів продукції. Ця взаємодія може виявлятися і як зіткнення, і як змагання, як джерело появи нових якостей і розвитку системи, і як джерело втрати наявних якостей і деградації системи, у якій вона спостерігається. **Тобто термін «конкуренція», як він визначається у А. Сміта, має нейтральний характер у тому сенсі, що він може розглядатися і як взаємодія–партнерство, і як взаємодія–заперечення одне одного.** Зважимо також й на те, що якщо на ринку має місце монополія і конкуренція відсутня, то це не означає, що на ньому не встановлюється рівноважна ціна. Зрозуміло, що у більшості випадків, якщо не завжди, монополіст не може призначати за своїм бажанням високу ціну, він має враховувати той факт, що із зростанням ціни попит зменшується і, навпаки, при спаді ціни – зростає [95, с. 145].

На користь відмови від розуміння конкуренції тільки як суперництва, боротьби на ринку, говорить і співвідношення з цим терміном терміна «монополія». Прийнято вважати, що монополія означає відсутність конкуренції, а значить і зіткнення інтересів. Але хіба це відповідає дійсності економічних ринкових взаємовідносин? І при монополії інтереси єдиного товаровиробника (продавця)



прямо протилежні інтересам споживачів його продукції. Тобто, конкуренцію як зіткнення інтересів з точки зору акту купівлі-продажу слід розглядати не між покупцями чи продавцями, а між покупцями і продавцями. Тому кількість продавців не має значення і використання терміна «монополія» як такого, що заперечує конкуренцію, втрачає сенс.

Зазначимо, що близьку до цієї думку висловлюють сучасні економісти, підводячи під неї іншу аргументацію [див. 303, с. 227–229]. Відомий угорський учений Т. Шентес прямо вказує на те, що можна інтерпретувати оригінальний зміст поняття «конкуренція» як такий, що містить у собі також співпрацю з конкурентом [370, с. 6]. Ця думка розвивається й іншими науковцями [136, с. 153; 362].

Таким чином, **термін «конкуренція» як зіткнення повинен застосовуватись до взаємовідносин товаровиробника (продавця) і споживача його продукції (покупця), тобто у взаємовідносинах між пропозицією і попитом. Та ці відносини визначаються як ринкові: «Ринкові відносини мають місце всюди, де попит і пропозиція протистоять одне одному. Ринок – це економічний процес, який через пропозицію і попит приводить до утворення ціни»** [95, с. 134]. Сутність цих відносин врешті-решт зводиться для товаровиробника до визначення ціни і обсягів продажу, причому конкуренція виявляється, по суті, у додатковій пропозиції, яка розширює поле вибору, тобто збільшує свободу вибору споживача [303, с. 278].

Й. Шумпетер у своїх останніх працях висловлював думки, які можуть бути сприйняті як аргументи на користь висловлених нами міркувань і висновків. Так, Й. Шумпетер писав: «На перших сторінках своїх «Принципів» Маршалл підкреслив важливість скоріше економічної свободи, ніж конкуренції, і утримався від строгого визначення останньої» [331, с. 1284]. У цьому ж контексті



Й. Шумпетер запропонував: «замість того, щоб розглядати гібридні структури як суміші чи відхилення від фундаментальних, ми можемо також вважати фундаментальними структурами гібриди, а чисту монополію і чисту конкуренцію – крайніми ситуаціями, в яких зміст реальної економічної поведінки вихолощено. Це набагато ближче до того курсу, якого притримувався Маршалл» [331, с. 1285]. «Загалом, – відзначають П. Самуельсон і В. Нордхауз, – жоден монополіст не застрахований від атак конкурентів» [368, с. 164]. Слушним видається і таке визначення Й. Шумпетера: «Монополія – це ситуація, при якій єдиний продавець (індивід чи корпорація) має справу із попитом, який не залежить від його власних дій і від дій продавців-конкурентів» [330, с. 196], а також його думка про те, що термін «монополія» із часом став визначати всі недоліки, властиві капіталістичній економіці, і ця установка до останнього часу впливає на суспільну думку, законодавство і навіть професійну науку як в Англії, так і у США [330, с. 197]. Цікавою є і думка про те, що вільне ринкове господарство – це багатопланове господарство в тому розумінні, що у ньому використовується децентралізоване планування. Конкуренція і приводить у відповідність суспільним потребам індивідуальні плани [95, с. 137].

Проведений аналіз дозволяє зробити такий висновок стосовно терміна «конкуренція»: перш за все це те, що конкуренція є породженням ринкової економіки, функціонування якої визначається протистоянням, зіткненням попиту і пропозиції. Саме це зіткнення приводить до урівноваження попиту і пропозиції, яке досягається встановленням *ціни рівноваги*, за якою і споживаються вироблені продукція і послуги. Внаслідок того, що собівартість цієї продукції чи послуг у різних товаровиробників різна, за єдиної для всіх них ціни рівноваги вони одержують різні прибутки на одиницю витрат і мають



різні економічні умови для свого розвитку. Всі товаровиробники є економічно спроможними, тому що вироблена ними продукція спожита суспільством, а видатки компенсовані доходами з певним прибутком, чи без нього. У цьому випадку вся вироблена продукція виявилась конкурентоспроможною, тому що була реалізована, відповідно конкурентоспроможними виявилися і підприємства, які її виробили. Якби продукція якогонебудь з підприємств не була реалізована на ринку, це б і дало змогу визначити її як неконкурентоспроможну.

Таким чином, термін «конкурентоспроможність» є похідним від терміна «конкуренція» і, суворо визначаючи, він характеризує товар, послугу, підприємство, галузь чи країну як таку, що може брати участь у економічному процесі на різних його рівнях: галузевому, країни, інтеграційного об'єднання, світового господарства. **Конкурентоспроможність** – це здатність виробляти продукцію, товари та послуги з сукупністю споживчих властивостей, які відповідають вимогам ринку і можуть бути на ньому реалізовані. Близьким до цього визначення є таке: «**Конкурентоспроможність** – здатність фірми витримати конкуренцію порівняно з аналогічними товарами і послугами інших виробників в умовах ринку» [266, с. 75]. Існуючим визначенням конкурентоспроможності властивим є те, що в них йдеться про *можливість реалізації* продукції чи послуги на ринку *в умовах існування товарів (послуг)-аналогів*. Слово «конкуренція» при цьому відходить на другий план або взагалі не вживається. Це підтверджується і зарубіжною літературою, в якій конкурентоспроможність визначається як можливість країни чи бізнесу виробляти товари чи надавати послуги, які успішно конкурують на світовому ринку [347, с. 71].

Вищезазначене дозволяє дійти висновку, що «конкурентоспроможність» – це поняття більш конкретне і чітке, ніж «конкуренція». У тому сенсі, що воно не передбачає



якусь боротьбу між видами продукції, що виробляється різними підприємствами та задовольняє одну й ту ж потребу, а просто позначає той факт, що вона має багато шансів бути спожитою ринком. Тобто, **конкурентоспроможність продукції чи послуг означає можливість її реалізації на ринку в умовах існування аналогів**. Разом з тим в умовах ринкової економіки, головною рисою якої є свобода участі в ній будь-якого бажаючого підприємця, не існує стовідсоткової гарантії того, що будь-який товар чи послугу, що в ній виробляються чи надходять ззовні, буде спожито. Тому **конкурентоспроможність продукції (товару, послуги) – показник ймовірності продажу її на певному ринку, який залежить від багатьох економічних і неекономічних параметрів**.

Провідною складовою взаємодії конкурентоспроможності національної економіки та міжнародної інтеграції є наявність міжнародного, інтернаціонального регулювання економічних процесів, яке супроводжується певним зменшенням їх національного регулювання. Продукція і послуги ж національного виробництва виходять за його межі, їх реалізація все більшою мірою відбувається у межах інтеграційного угруповання. В цих умовах конкурентоспроможність національної економіки може визначатися як ймовірність продажу продукції і послуг її підприємств на національних ринках країн, що входять до інтеграційного угруповання. Та ці продукція і послуги можуть продаватися і на національних ринках інших країн. Тому **в умовах міжнародної інтеграції конкурентоспроможність національної економіки має визначатися як ймовірність продажу продукції і послуг на всіх ринках**. Але при цьому зазначимо, що ступінь цієї ймовірності суттєво відрізняється залежно від конкретного ринку. Так, логічно вважати, що найбільш конкурентоспроможними продукція і послуги мають бути на внутрішньому ринку, що вона буде більш високою на ринках



країн, що входять до інтеграційного об'єднання, ніж на ринках інших країн.

Досвід розвитку сучасних постіндустріальних країн дозволяє стверджувати, що посилення процесів поділу праці, концентрації, спеціалізації та кооперування виробництва чи то в межах окремо взятої країни, чи кількох країн, у межах інтернаціональної економіки сприяє підвищенню ефективності суспільного виробництва і його конкурентоспроможності. **Тому інтеграція сприяє підвищенню конкурентоспроможності національної економіки, коли вона відбувається на економічній, а не політичній (або якійсь іншій) основі та слугує захисту інтересів громадян всієї країни, а не її олігархічної частини.**

Взаємодію інтеграції та міжнародної конкурентоспроможності можна представити у вигляді такої схеми (рис. 3.1).

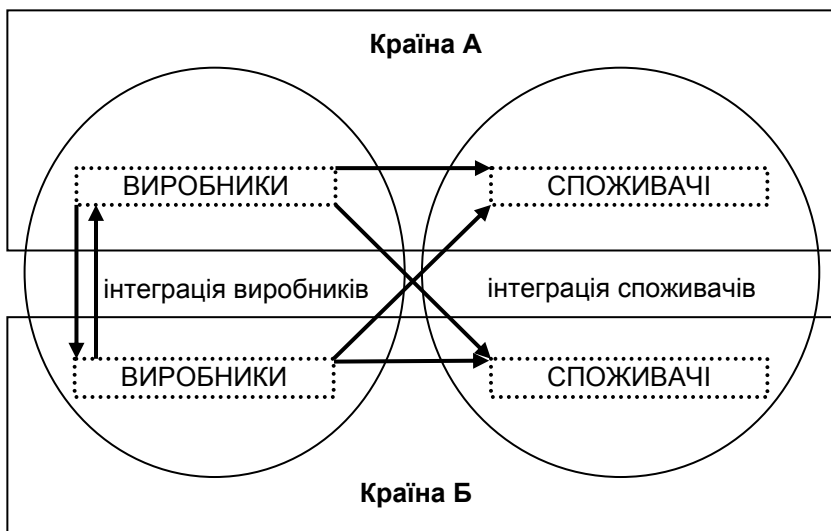


Рис. 3.1. Взаємодія інтеграції та міжнародної конкурентоспроможності

Джерело: розроблено автором.



На схемі показано, що виробники обох країн реалізують свою продукцію споживачам обох країн і тим самим об'єднують їх. У свою чергу споживачі обох країн купують продукцію виробників обох країн і тим самим також об'єднують їх. Якщо умови, а відповідно і ефективність виробництва в розглядуваних країнах відрізняються, то об'єднання їх споживачів за рахунок утворення для них однакових умов купівлі продукції виробників обох країн сприятиме розвитку процесів концентрації, спеціалізації та кооперування виробництва не ізольовано в межах країн *A* і *B*, а в межах регіонального об'єднання, і тим самим інтеграції виробників продукції.

Таким чином, в основі процесу інтеграції країн *A* і *B* є здатність їх виробників реалізувати свою продукцію за межами своєї країни, а споживачів – придбати іноземну продукцію, тобто конкурентоспроможність національної продукції, продукції обох країн. Ця здатність залежить від якості та собівартості продукції, яка знаходиться на боці країни виробника, і умов її придбання, які визначаються країною споживача, її угодами з іншими країнами і світовими організаціями. Відповідно інтеграція країн до світового економічного простору відбувається на чотирьох рівнях: 1) світовому; 2) регіональних державних об'єднань (об'єднань країн); 3) регіонів і окремих галузей господарства країн; 4) окремих підприємств та їх об'єднань.

Світовий рівень інтеграції країни до світової економіки відбувається в рамках її членства в таких світових організаціях, як Міжнародний валютний фонд, Всесвітній банк, Світова організація торгівлі та низки інших. Інтеграція країни на цьому найвищому рівні відбувається шляхом прийняття угод на рівні керівництва світових організацій та окремих країн. На другому рівні інтеграція відбувається на рівні угод керівництва країн. На третьому рівні інтеграція може відбуватися як шляхом угод між



країнами на рівні їх керівництва зі зміною національної правової системи стосовно окремих регіонів та галузей господарства, так і на рівні керівництва окремих регіонів та галузей господарства країн в рамках діючої національної правової системи. Відповідно на четвертому, найнижчому рівні, інтеграція може відбуватися із збереженням діючої національної правової системи, чи із її зміною на державному рівні.

Зауважимо, що на найнижчому рівні першочерговою умовою інтеграції є конкурентоспроможність продукції підприємств, тобто імпульс процесу інтеграції надає якість і собівартість продукції, умови її продажу та післяпродажного обслуговування. Якщо ж рішення приймаються на рівні країни, то саме вони можуть змінювати конкурентоспроможність імпортованої продукції не за рахунок підвищення її економічної ефективності, а за рахунок зменшення витрат її виходу на ринок цієї країни. Тобто у цьому випадку спочатку приймаються рішення на рівні країн, які сприяють реалізації продукції на ринках цих країн і тим самим підвищують конкурентоспроможність країни-імпортера продукції. На другому рівні інтеграції вона дає імпульс підвищенню конкурентоспроможності країн. Причому процес інтеграції починається зі сфери споживання, переходить у сферу виробництва, змінює її і тим самим змінює конкурентоспроможність національної продукції. Тому інтеграція, безперечно, сприяє підвищенню конкурентоспроможності національної економіки, яка у свою чергу посилює процеси інтеграції. Тобто між цими двома процесами існує позитивний зворотний зв'язок, причому кожний з них визначає інший.

На всіх рівнях економічна інтеграція проявляється у посиленні зовнішньоторговельних зв'язків між країнами. Тому логічно інтенсифікацію інтеграції країни до світового економічного простору розглядати перш за все як інтенсифікацію її зовнішньоторговельних зв'язків,



тобто збільшення обсягів експорту та імпорту товарів та послуг і тим самим підвищення її конкурентоспроможності та посилення її включення до світового процесу поділу праці.

З розвитком міжнародних інтеграційних процесів спостерігається поступова зміна самого розуміння поняття «національна економіка», а разом з ним – і цілком зрозуміла зміна поняття її конкурентоспроможності. Цей процес є достатньо складним і суперечливим, тому що саме поняття «конкурентоспроможність національної економіки» не можна зводити до конкурентоспроможності її підприємств та організацій. Економічна інтеграція країн веде до посилення їх економічної взаємозалежності і тим самим до певної міри обмеження можливості вирішувати національні економічні проблеми без узгодження з тими країнами, з якими інтегрується економіка розглядуваної країни.

Тобто, економічна інтеграція країн викликає певне обмеження їх самостійності, принаймні в економіці. Разом з тим інтеграція сприяє посиленню взаємодії країн, що інтегруються, і тим самим підвищує їх конкурентні позиції серед інших країн та їх регіональних об'єднань. В умовах посилення міжнародної конкуренції перед країнами постає проблема вибору: або поступитися певною мірою своєю самостійністю, діяти згідно з принципом обмеження суверенітету, об'єднатися з іншими країнами на принципі наддержавності і тим самим посилити свою конкурентоспроможність, або не інтегруватися, зберігаючи свій повний суверенітет, але програвати у конкурентній боротьбі на світовому ринку.

Світовий розвиток кінця XX – початку XXI століть показує, що перспективним для низки країн виявився шлях утворення інтеграційних угруповань, шлях відходу від Вестфальської системи та ідеї державних суверенітетів. Доречним вважаємо підкреслити, що на перспективності



саме цього шляху наголошує відомий американський політик Г. Кіссінджер, говорячи про кінець Вестфальської системи та безглуздість ідеї державних суверенітетів [124, с. 6].

Вчені стверджують, що стимулювання прямих іноземних інвестицій (ПІІ), кооперація з ТНК і МНК, інтеграція у міжнародні виробничі системи, з країнами та їх регіональними угрупованнями – ось шлях, на якому національний розвиток, національна конкурентоспроможність набувають нових конкурентних переваг і тим самим забезпечують зростання добробуту народу країни, про що свідчить досвід нових індустриальних країн світу [352, с. 32–34; 357, с. 24–26; 369, с. 21–22]. Водночас наслідки обмеження або й втрати суверенітетів країн, що інтегруються, не завжди висвітлено дослідниками цих процесів.

3.2. Трансформація взаємовідносин країн в інтеграційних процесах: від конкуренції-суперництва до конкуренції-співробітництва

Трансформація конкурентних відносин у регіональній інтеграційній системі визначається нами як перехід конкурентних відносин від стану конкурентної боротьби до стану конкурентного співробітництва. Розуміння суті розглядуваного поняття можна викласти таким чином.

Конкурентоспроможність національної економіки залежить від інтеграційних процесів і підвищується з їх розвитком. Це пояснюється тим, що процес міжнародної інтеграції обумовлений розвитком об'єктивних процесів міжнародного поділу праці, які підвищують ефективність, а відповідно



і конкурентоспроможність охоплених ними національних економік. Оскільки конкурентоспроможність визначає здатність вести конкурентну боротьбу, можна стверджувати, що участь країни в регіональній інтеграційній системі буде посилювати її у цій конкурентній боротьбі. Та конкурентна боротьба не може, на нашу думку, поширюватися на відносини між країнами, які формують регіональну інтеграційну систему. Між ними виникають конкурентні відносини у формі конкурентного співробітництва. У світлі розглянутого вище трактування взаємодії конкурентоспроможності національної економіки і міжнародної інтеграції поняття «конкурентна боротьба» і «конкурентні відносини» не є тотожними: поняття «конкурентні відносини» містить в собі поняття «конкурентна боротьба» (включаючи її крайній прояв – «конкурентну війну») і «конкурентне співробітництво».

Перехід конкурентних відносин від стану конкурентної боротьби до стану конкурентного співробітництва і може бути визначеним як трансформація конкурентних відносин в регіональній інтеграційній системі. Російський учений Ю. Куренков відзначає, що в багатьох випадках конкурентна боротьба набуває руйнівного характеру, у зв'язку з чим формується новий, більш високий рівень конкурентоспроможності, коли **конкуренти вступають у партнерські відносини**. Створення гнучких альянсів, взаємний обмін конкурентів-партнерів найновішими науково-технічними досягненнями, інноваціями і ноу-хау збагачує один одного і посилює конкурентоспроможність обох сторін [144, с. 16].

Л. Л. Антонюк зазначає: «Набула поширення нова стратегія «win-win» – стратегія «виграшу», яка полягає у взаємодії конкурентів, співробітництві, співконкуренції («соопетіції»)» [11, с. 69]. У передмові до російського видання книги Майкла Портера «Конкурентная стратегия»



відзначається, що конкуренція за М. Портером може бути визначена як розширене співробітництво [219, с. 9].

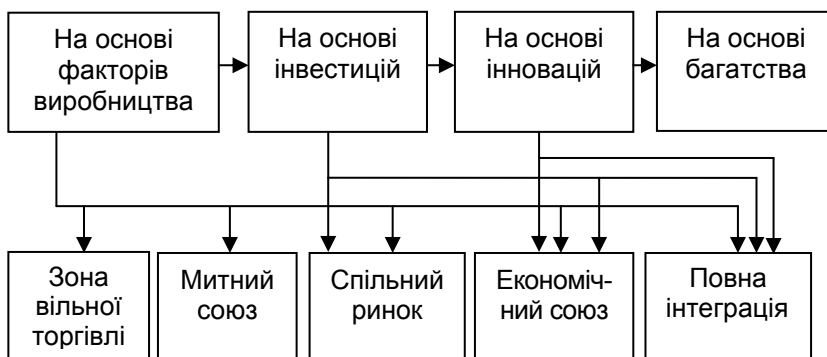
Трансформація конкурентних відносин у регіональній інтеграційній системі згідно з об'єктивною логікою протікання процесів міжнародного поділу праці обумовлюється розвитком цих інтеграційних систем. Зіставлення розглянутих у розділі 2 форм (етапів) міжнародної регіональної інтеграції із запропонованими М. Портером чотирма стадіями розвитку конкурентоспроможності національної економіки [222, с. 588–598] дозволяє виявити існування між ними взаємозв'язку. При цьому виявляється логічним стверджувати, що на інтеграційних етапах зони вільної торгівлі та митного союзу розвиток конкурентоспроможності національної економіки відбувається на основі факторів виробництва переважно за рахунок ефекту масштабу, а вже на етапі спільного ринку створюються умови для переходу до стадії розвитку конкурентоспроможності на основі інвестицій, які зберігаються і на етапі економічного союзу. Перехід до стадії розвитку конкурентоспроможності на основі інновацій найбільш ймовірним стає в умовах економічного союзу і остаточно утверджується при повній інтеграції. Схематично зв'язок між стадіями конкурентоспроможності національної економіки та формами міжнародної регіональної інтеграції можна представити так (рис. 3.2).

Теоретично установлений зв'язок між міжнародною конкурентоспроможністю економік країн і їх участю в інтеграційних процесах підтверджується практикою утворення ЄС, який пройшов усі стадії економічної інтеграції. Разом з тим видається логічним визначити *суперечність*, яка лежить в основі взаємодії інтеграційних процесів і конкурентоспроможності національних економік, суперечність між тим, що, з одного боку, **підвищення відкритості економік**



призводить до посилення конкуренції і ускладнення можливості реалізації продукції і послуг, а, з іншого боку, сприяє посиленню їх конкурентоспроможності за рахунок того, що інтеграція країн веде до набуття ними нових конкурентних переваг.

Стадії розвитку конкурентоспроможності національної економіки



Форми міжнародної регіональної інтеграції

Рис. 3.2. Зв'язок стадій розвитку конкурентоспроможності національної економіки з формами міжнародної регіональної інтеграції

Джерело: розроблено автором [222, с. 588–598; 325, с. 9].

Поряд із цією суперечністю можна стверджувати про існування і *другої суперечності*. Регіональні міжнародні інтеграційні об'єднання у міру їх утворення і розвитку стають основними господарюючими суб'єктами на світовому ринку одночасно з ТНК, МНК і ТНБ. Внаслідок такої структури світового ринку його функціонування відбувається в умовах жорсткої конкурентної боротьби між регіональними міжнародними інтеграційними об'єднаннями, складові яких входять до ТНК, МНК



і фінансуються ТНБ, які намагаються гармонізувати взаємодію цих складових і тим самим протидіють конкурентній боротьбі між об'єднаннями. Тим самим дія *другої суперечності* обумовлена процесами глобалізації і веде до утворення світових органів управління планетарного господарства. Сформульовані дві суперечності і визначають динаміку процесів взаємодії міжнародної економічної інтеграції і конкурентоспроможності національних економік і відповідно трансформацію конкурентних відносин у регіональній інтеграційній системі.

Національний розквіт не виникає сам по собі з природних ресурсів країни, наявної робочої сили, діючих відсоткових ставок та купівельної спроможності національної валюти. **Конкурентоспроможність будь-якої країни залежить від здатності її промисловості до інновацій та модернізації** [221, с. 205], причому у ситуації загострення світової конкуренції роль держави зростає у міру того, **як конкурентна основа зміщується у бік надбання та засвоєння нових знань** [353, с. 35–37, 51]. Тобто, передусім набуття нових конкурентних переваг визначається інноваціями та модернізацією. Очевидно, що це набуття конкурентних переваг країни змінює її конкурентні відносини з іншими країнами. Враховуючи це, можна стверджувати, що розглянуті зміни конкурентних відносин у регіональній інтеграційній системі, обумовлені етапами її розвитку, доповняться змінами, які дозволяє виявити запропоноване М. Портером правило ромба для конкурентних переваг країни. Вершини цього ромба формують чотири головні характерні ознаки країни. Кожна з них окремо і всі вони разом, вважає М. Портер, складають основу конкурентних переваг країни, те середовище, яке кожна держава створює і підтримує для своїх галузей. До цих чотирьох головних ознак належать:



1. *Факторні умови.* Позиція країни у факторах виробництва, таких як наявність кваліфікованої робочої сили і інфраструктури, необхідних для ведення конкурентної боротьби у певній галузі.

2. *Стан попиту.* Характер попиту на внутрішньому ринку для галузевого продукту чи послуги.

3. *Споріднені та підтримуючі галузі.* Наявність чи відсутність у даній країні галузей-постачальників чи інших споріднених галузей, які є конкурентоспроможними на міжнародному рівні.

4. *Стабільна стратегія, структура і суперництво.* Умови, що існують в країні, для створення, організації і управління компаніями, а також характер внутрішньої конкуренції.

Ці чотири головні ознаки країни обумовлюють формування національного середовища, в якому з'являються і конкурують компанії (рис. 3.3). При цьому вважається, що якщо ситуація всередині країни примушує компанії до постійного оновлення й інвестування, то вони не тільки отримують конкурентну перевагу, але й збільшують з часом наявні переваги [221, с. 219–221].

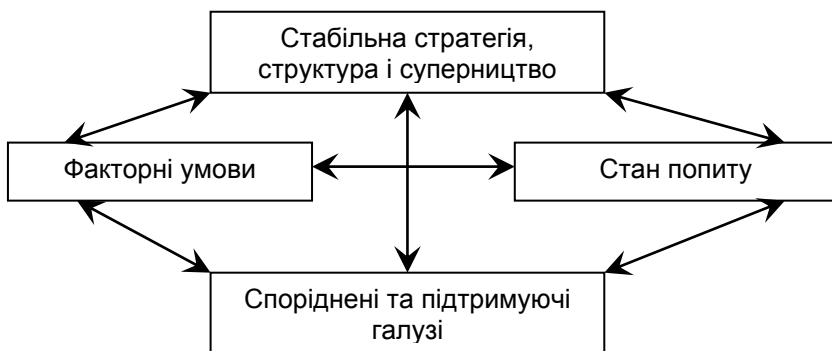


Рис. 3.3. Детермінанти конкурентних переваг країни

Джерело: [221, с. 221].



Наведені детермінанти конкурентних переваг країни в умовах її інтеграції у регіональне угруповання безумовно будуть змінюватися відповідно до розглянутих вище етапів розвитку цього угруповання. Зміна детермінант конкурентних переваг країни в процесі утворення і розвитку регіонального інтеграційного об'єднання буде вести до зміни ситуації всередині країни і тим самим до конкурентних переваг національних компаній.

Ці зміни будуть вести до трансформації конкурентних відносин в усій регіональній інтеграційній системі, яка посилюватиметься із переходом від нижчих її форм до вищих. Розглянемо цей процес на основі того, як визначає кожна з чотирьох наведених детермінант конкурентних переваг країни їх автор М. Портер [221, с. 227–244].

Факторні умови визначаються наявністю кваліфікованої робочої сили й інфраструктури. Тобто, йдеться не про всі фактори виробництва – працю, землю, природні ресурси, капітал, інфраструктуру, – а про найбільш суттєві фактори виробництва, які забезпечують функціонування складних сучасних підприємств, що належать до тих технологічних укладів, які є основою сучасної постіндустріальної економіки. Суттєвим для характеристики факторних умов є також і те, що в сучасних умовах першочергового значення набуває не сам по собі факт наявності в країні певних факторів, зокрема кваліфікованої робочої сили і інфраструктури, а швидкість та ефективність їх створення, оновлення та застосування в певних видах виробництва і галузях, які є основою конкурентоспроможності економіки країни.

Конкурентні позиції країни як на світовому ринку, так і в межах ринку регіонального інтеграційного об'єднання визначаються наявністю в її економіці спеціалізованих факторів виробництва, утворення яких і розвиток вимагають довгострокових і значних інвестицій. Так, у сучасних умовах наукові фонди і міжнародні компанії щороку



витрачають понад 10 млрд дол. на фундаментальні дослідження та створення технологій наноструктурних матеріалів [54, с. 9]. Ці високоспеціалізовані фактори, по-перше, дають можливість функціонування сучасних наукоємних галузей виробництва, а по-друге, у зв'язку з необхідністю великих інвестицій і досить довгого часу їх створення, надають цим галузям виробництва такі конкурентні переваги, досягнення яких їх конкурентам виявляється складним і тривалим процесом.

У сучасних умовах такі базові фактори, як трудові та природно-сировинні ресурси без відповідних в них вкладень і спеціалізації не можуть бути основою забезпечення високої конкурентоспроможності національної економіки. Така спеціалізація має бути при цьому безперервною, що забезпечить довгострокові, а не тимчасові конкурентні переваги. Тобто, сама по собі наявність трудових та природно-сировинних ресурсів хоча і має фундаментальне значення для розвитку національної економіки, але без відповідних інвестицій та інновацій, які підвищують рівень їх спеціалізації, не можуть забезпечити створення і функціонування сучасного конкурентоспроможного національного виробництва.

Викладене розуміння М. Портером факторних умов дозволяє стверджувати, що вони змінюються залежно від ступеня інтеграції національної економіки і утворення регіональних об'єднань. Перші дві стадії торговельної інтеграції незначною мірою змінюють умови для факторів трудових ресурсів, але можуть істотно впливати на використання природно-сировинних ресурсів. Умови для факторів трудових ресурсів створює спільний ринок, з одного боку, посилюючи можливості руху капіталу, а відповідно інвестицій та інновацій, а з іншого боку, за рахунок мобільності робочої сили може вести до переходу від надлишку до нестачі робочої сили, що може примусити на національному рівні переглянути політику щодо цього фактору виробництва.



Умови для факторів природно-сировинних ресурсів суттєво змінюються на перших двох стадіях інтеграції економіки країни в регіональне угруповання у зв'язку зі зміною попиту, яка спостерігається в умовах зняття торговельних обмежень і відкриття національної економіки для інших членів регіонального угруповання. За цих умов внутрішній попит певним чином трансформується, не втрачаючи свого значення для формування конкурентних переваг національної економіки. Теоретично може складатися враження, що глобалізація процесів конкуренції повинна знижувати рівень важливості внутрішнього попиту. Але проведені дослідження доводять, що практика не підтверджує цього уявлення: структура і характер внутрішнього ринку мають непропорційно великий вплив на національних виробників. Національна економіка отримує конкурентні переваги в тих галузях виробництва, в яких саме внутрішній попит дозволяє чітко і раніше за конкурентів виявити потреби споживачів їх продукції. Великого значення при цьому набуває саме вимогливість національного споживача до національного виробника, яка потребує від нього виробництва найсучаснішого продукту чи послуги із застосуванням передових технологій, що стає можливим лише на базі впровадження інновацій.

У цьому контексті важливо пригадати, що на 50-ті роки XX ст. припадає важливий якісний перехід від «ринку продавця» до «ринку споживача»: якщо раніше інформацію, яку «вкладав» у товар виробник, споживач сприймав більш-менш пасивно, відносно обмежені можливості виробництва диктували спектр споживчих якостей продукції, то нині дедалі більшого значення стало набувати вивчення попиту, дослідження потреб потенційних покупців, навіть їхні прямі замовлення щодо споживчих якостей продукції [192, с. 66].



Таким чином, підвищення конкурентоспроможності національної економіки великою мірою залежить від наявності в ній споживача, який вимагає від вітчизняного товаровиробника більш якісного товару, ніж той його аналог, який задовольняє потреби споживачів в інших країнах. Внутрішній попит може стимулювати формування національних конкурентних переваг у тому разі, коли він буде відповідати потребам споживачів інших країн, а тим більше – їх формувати. Якщо ці процеси розглядаються на рівні регіонального інтеграційного об'єднання, то цілком очевидно, що для національної економіки утримання конкурентних переваг, набутих за рахунок вимогливого національного споживача, залежить і від системи цінностей, яка зумовлює поведінку цього споживача як представника країн – членів об'єднання.

Разом з тим зазначимо, що хоча цінності матеріальні і збільшуються кількісно, водночас відбувається співвідносне зниження їхнього спектра у порівнянні з цінностями інформаційного та інформаційно-духовного характеру [192, с. 27–29].

Очевидно, що встановлення однорідної системи цінностей посилюється на вищих стадіях інтеграційних процесів, коли створюються умови для вільного переміщення в межах регіональних інтеграційних об'єднань робочої сили, розвивається система освіти, здійснюється підвищення кваліфікації кадрів.

Третя важлива складова ромба конкурентних переваг національної економіки країни – це наявність у країні конкурентоспроможних на світових ринках споріднених і підтримуючих галузей. Механізм створення конкурентних переваг національної економіки чіткий і прозорий – конкурентоспроможні на міжнародному рівні галузі забезпечують у першу чергу споріднені вітчизняні галузі найбільш ефективним устаткуванням і технологіями, тобто взаємодія



споріднених і підтримуючих галузей забезпечує впровадження інновацій і модернізацію національної економіки. В основі цієї взаємодії знаходяться короткі комунікаційні лінії, швидкий та постійний доступ до інформації, безперервний обмін ідеями та інноваціями [221, с. 232]. Такий взаємодії сприяє територіальна наближеність виробництв і співробітництва виробників конкретної продукції та їх постачальників. **Взаємодія між підтримуючими і спорідненими галузями на внутрішньому національному ринку трансформується від внутрішньої конкурентної боротьби, суперництва до співпраці, яка і забезпечує отримання національною економікою нових конкурентних переваг.**

В умовах участі країни в регіональному інтеграційному процесі вже при утворенні зони вільної торгівлі на внутрішньому національному ринку до національних підтримуючих і споріднених галузей можуть приєднуватися аналогічні галузі інших країн, що входять до цієї зони вільної торгівлі. Це може сприяти отриманню національною економікою нових конкурентних переваг. Але при цьому слід очікувати на певному етапі інтеграційних процесів посилення конкурентної боротьби між національними спорідненими і підтримуючими галузями та аналогічними галузями інших країн – членів зони вільної торгівлі.

У результаті подальшого розвитку інтеграційних процесів, *в умовах митного союзу, а особливо спільного ринку ця конкурентна боротьба приведе до подальшої спеціалізації споріднених і підтримуючих галузей та до її трансформації від суперництва до співпраці, як це відбувалося в умовах національної економіки до її інтеграції до регіонального об'єднання.*

При цьому важливого значення для високоефективної інтеграції набувають інфраструктурна та соціально-культурна сумісність країн, а визначальними факторами у цьому



процесі можуть стати як технологічна взаємозалежність, так і багатостороння взаємодоповненість національних народногосподарських комплексів [215, с. 200].

Четверта важлива детермінанта ромба конкурентних переваг національної економіки країни – це стратегія фірм, їх структура та суперництво. Конкурентоспроможність певної галузі визначатиметься результатом об'єднання практики і культури управління, організаційних форм, які мають конкурентні переваги в державі, а також першопричин конкурентних переваг галузі [221, с. 234]. Для формування конкурентних переваг важливе значення має також мотивація персоналу до праці і підвищення його кваліфікації. **Найважливішим і дефіцитним національним ресурсом, здатним сприяти утворенню конкурентних переваг, є обдаровані, талановиті громадяни країни.**

Спеціалізація країни у певній діяльності, успадкований потяг її громадян до цієї діяльності та існуюча у суспільстві повага до неї сприяють тому, що саме у цій діяльності країна стає лідером на світовому ринку. Цьому сприятиме і наявність численних сильних місцевих конкурентів, які своєю взаємодією, певним суперництвом сприяють утворенню, підтримці і посиленню конкурентних переваг.

Слід зазначити, що М. Портер серед всіх розглянутих на ромбі позицій конкуренцію на внутрішньому ринку вважає найважливішою у зв'язку з її потужним стимулюючим впливом на решту елементів ромба. Конкуруючі національні компанії примушують одна одну знижувати ціни, підвищувати якість продукції та послуг, створювати пільгові умови їх придбання, доставки і гарантійного обслуговування. Та здійснювати все це і залишатися з певними прибутками, не збанкрутувати компанії можуть тільки за рахунок впровадження найновіших досягнень НТП. Але *таке впровадження найновіших досягнень НТП вимагає значних інвестицій, які в сучасних умовах доступні лише*



великим національним компаніям. Доречно пригадати висловлювання Й. Шумпетера, який розглядав економічний процес як зміну технологічних парадигм, ствердження нових, яке супроводжується руйнуванням попередніх, тобто як «творче руйнування». На його думку, саме великі монополістичні фірми забезпечують високі темпи науково-технічного прогресу. Й. Шумпетер стверджував: «Ми маємо визнати, що [велике виробництво або одиниця управління] виявилися найбільш потужним рушієм прогресу» [332, с. 125].

Великі корпорації як рушійну силу економічного розвитку обґрунтовував у своїх працях і видатний американський учений, лауреат Нобелівської премії Дж. Гелбрейт [68]. Відомо, що він **розглядав корпорацію як результат запровадження НТП** і разом з тим вважав, що сучасна корпорація визначає напрями й пріоритети розвитку науки і техніки та їх застосування у виробництві. Заслугує на увагу публікація українських науковців Ю. Кіндзерського і Г. Паламарчук, в якій обстоюється ідея необхідності посилення процесів концентрації виробництва й утворення великих корпоративних об'єднань монопольного типу [135]. Вони, зокрема, відзначають, що в останнє десятиліття більшість західних економістів кардинально переглянули свої позиції щодо прямого взаємозв'язку рівня конкуренції та темпів науково-технічного прогресу і дійшли висновку, що ці речі є практично несумісними та мають не пряму, а зворотну залежність, оскільки досконала конкуренція:

- ◀ не дозволяє розгорнути великомасштабного виробництва, одержати економію на масштабі та досягти у такий спосіб мінімальних виробничих витрат на одиницю продукції;
- ◀ не створює достатніх стимулів для проведення досліджень, тому що приріст прибутку внаслідок технологічного удосконалення буде тимчасовим через легкість входження інших фірм до галузі. Одержання самої



можливості для такого удосконалення вимагає великих фінансових ресурсів на проведення НДДКР, якими фірми через свої невеликі розміри не володіють; не гарантує застосування найкращої з відомих технологій, а отже, не прискорює, а навпаки, може уповільнити темпи НТП;

- ◀ не завжди може забезпечити достатній діапазон споживчого вибору і сприяти розробці нових продуктів, тому що призводить до стандартизації продукції, тоді як монополістична та олігополістична конкуренція, навпаки, породжують широку різноманітність типів і відтінків якості виробів.

Ці аргументи використовуються промислово розвинутими країнами на користь необхідності посилення концентрації виробництва, утворення великих корпораційних об'єднань, відходу від класичного розуміння конкуренції та антимонопольних стереотипів. Аналогічну думку висловлювали російські учені Б. Мільнер, М. Крук, український учений А. Покритан. Саме завдяки високому рівню концентрації виробництва та скасуванню традиційного антитрестівського регулювання забезпечили підвищення міжнародної конкурентоспроможності та ефективності національного господарства, проведення структурних перетворень і модернізації виробництва в країнах «Великої сімки» та в нових індустріальних країнах [135, с. 21].

Таким чином, з *одного боку*, наявність достатньої кількості конкуруючих компаній, сильна внутрішня конкуренція важливі для набуття національною економікою конкурентних переваг. Але, з *іншого боку*, велика кількість конкуруючих компаній свідчить про стримування процесу концентрації виробництва, утворення великих компаній, здатних забезпечувати інноваційний розвиток виробництва і реалізацію продукції та послуг [60, с. 42–48]. Американські вчені П. Самуельсон і В. Нордхауз вказують на те, що



великі фірми зробили більшість вкладень у дослідження й інновації, і тому необхідно дуже обережно ставитися до висловлювання про те, що «велике є явно поганим». Водночас вони зазначають, що малий бізнес і особистості зробили ряд революційних технологічних проривів. Щоб забезпечити швидкі інновації, нація повинна передбачати різні підходи та організацію [368, с. 189].

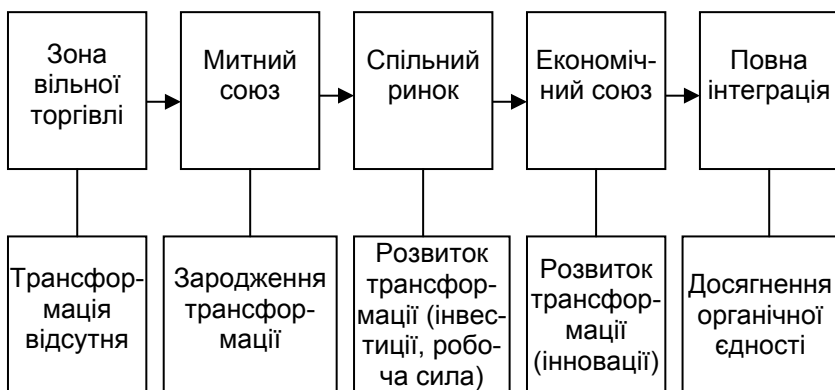
Розв'язанню суперечності між необхідністю існування конкуренції та послідовної концентрації виробництва і сприяє участь країни в регіональних інтеграційних процесах. Вже на стадії утворення зони вільної торгівлі у зв'язку з «розкриттям» внутрішнього ринку для товарів і послуг країн – членів зони створюються умови для формування великих компаній при збереженні достатньої їх загальної кількості для підтримки внутрішньої конкуренції. Причому до складу таких великих компаній можуть входити компанії, розташовані в різних країнах – членах зони вільної торгівлі, належати різним національним економікам. Тобто, вже на цьому етапі регіональної інтеграції можуть формуватися транснаціональні корпорації з розташуванням їх головних офісів у країнах – членах цієї зони. Варто підкреслити, що внутрішня конкуренція при цьому може не тільки не зменшитися, хоча кількість конкуруючих компаній і зменшиться, а навпаки, посилитися внаслідок отримання великими компаніями додаткових конкурентних переваг за рахунок використання ними інновацій, які неспроможні застосувати у своїй виробничій і збутовій діяльності решта невеликих компаній-конкурентів.

Таким чином, участь країни в регіональних інтеграційних процесах впливатиме на всі чотири головні характерні ознаки країни, які, кожна окремо і всі разом, складають основу конкурентних переваг країни, те середовище, яке держава створює і підтримує для своїх галузей і окремих виробництв. **Участь країни в регіональних інтеграційних**



процесах змінює детермінанти конкурентних переваг країни і веде до утворення детермінант конкурентних переваг регіонального інтеграційного об'єднання, яке з часом, як логічне завершення процесу регіональної інтеграції, повинно стати замість його країн-учасниць єдиним суб'єктом міжнародних економічних відносин.

У світлі такої перспективи стає очевидним, що трансформація відносин усередині регіонального об'єднання від конкуренції-боротьби до конкуренції-співробітництва стає подібною до трансформації таких відносин у межах національної економіки. Схематично цей процес можна уявити так (рис. 3.4).



**Рис. 3.4. Трансформація відносин всередині
регіонального об'єднання від конкуренції-суперництва
до конкуренції-співробітництва**

Джерело: розроблено автором за [325, с. 9].

Як раніше зазначалося, в умовах митного союзу зароджується наднаціональний орган регулювання регіонального об'єднання, який узгоджує торговельну політику країн-членів і тим самим сприяє їх співробітництву. Про це свідчить і запропоноване М. Портером правило ромба для



конкурентних переваг країни, за яким на наступних етапах інтеграції розвиток співробітництва посилюється, особливо внаслідок впровадження досягнень НТП і переходу до нових технологічних укладів.

У зв'язку з перспективою набуття регіональним об'єднанням статусу єдиного суб'єкта міжнародних економічних відносин особливого значення набуває гостро **дискусійна проблема ролі уряду у підвищенні конкурентоспроможності країни**. Щодо неї висловлюються дві **проти-лежні думки**: *перша* розглядає уряд як основного помічника промисловості, який запроваджує політику підтримки конкурентоспроможності стратегічних чи основних галузей. Так, на думку одного з провідних українських спеціалістів з проблем конкуренції Я. Б. Базилюк, відповідальність за стан конкурентоспроможності національної економіки несе держава (підкреслено мною – С. Р.) [12, с. 7]. Цю ж думку у жовтні ц. р. висловив і І. П. Адаменко: «першочерговим завданням з метою розвитку конкурентного середовища в Україні є формування ефективної системи державного регулювання економіки, функціонування якої спрямоване на забезпечення конкурентоспроможності країни» [1, с. 164]. Такої ж думки дотримуються О. С. Шнипко [321, с. 26–29], М. В. Диха [72, с. 57] та власне й М. Портер [222, с. 51].

Згідно з **другою точкою зору** уряд не повинен **втручатися у перебіг економічних процесів**, тобто реалізується концепція вільного ринку.

М. Портер вважає ці **обидві точки зору помилковими** [221, с. 242]. На його думку, функції уряду полягають у надиханні і навіть спрямуванні компанії на досягнення більш високих рівнів конкуренції. **Саме уряд має виконувати роль правового регулятора у створенні середовища, яке стимулюватиме компанії до досягнення конкурентних переваг**. М. Портер підкреслює, що уряд



не може створювати конкурентоспроможні галузі, це можуть зробити тільки самі компанії. Та його роль може бути успішною лише у тандемі з умовами, наведеними у ромбі, які мають фундаментальний характер. Ця його роль досить значна у плані передачі і примноження сил, які діють згідно з їх розстановкою у ромбі [221, с. 242; див. також 35, с. 14].

Зауваження стосовно взаємодії уряду країни із силами, які відображені у ромбі, мають принципове значення для трансформації конкурентних відносин у регіональній інтеграційній системі. Дійсно, якщо скористатися методом аналогії і врахувати це зауваження по відношенню до регіональної інтеграційної системи, то з урахуванням зробленого вище висновку про утворення детермінант конкурентних переваг регіонального інтеграційного об'єднання у процесі його розвитку треба зробити й висновок, що **досягнення цим об'єднанням нових конкурентних переваг вимагає утворення в ньому уряду, який забезпечуватиме ефективну взаємодію складових ромба конкурентних переваг об'єднання**. Враховуючи значний вплив уряду на перебіг економічних процесів і на формування конкурентних переваг як окремих країн – членів об'єднання, так і об'єднання як єдиного цілого, можна стверджувати, що **трансформація конкурентних відносин у регіональній інтеграційній системі відбуватиметься значною мірою саме під впливом і залежно від утворення уряду, а точніше, наддержавного органу управління регіональним інтеграційним угрупованням** [357, р. 10–14].

Слід також мати на увазі, що формування регіональних інтеграційних угруповань відбувається в умовах глобалізації світової економіки, характерною рисою якої є активне формування всесвітніх органів регулювання господарських процесів, а також розвитку ТНК, МНК і ТНБ, які виходять за рамки окремих регіональних об'єд-



нань. У цих умовах **конкурентоспроможність**, а тобто і отримання конкурентних переваг національною економікою, як це зазначає Л. Антонюк [11, с. 34], **залежить від впливу не тільки внутрішнього, але й зовнішнього наднаціонального середовища, тобто від рішень, які приймаються на наднаціональному і найвищому рівні регулювання світових економічних процесів, а також ТНК, МНК і ТНБ** [57, с. 7, 11; 99, с. 44; 321, с. 10–11; 345, с. 151–152; 370, с. 35–37].

Д. Лук'яненко і Т. Кальченко відзначають: «Перерозподіляються ролі і функції суб'єктів глобального бізнесу та регулятивних державних і міжнародних інститутів. Держави (національні економіки) справді втрачають функцію основного структурного елемента світової економіки. ... Симбіоз державних і ринкових регуляторів економіки на сьогодні є достатньо стійкою системою, здатною до саморозвитку та самовдосконалення. Народившись спочатку як примітивна регуляторна система, цей комбінований механізм у міру ускладнення економічного життя постійно еволюціонує, адаптується до середовищних змін» [164, с. 11; див. також 9, с. 7].

Таким чином, **трансформація конкурентних відносин у регіональній інтеграційній системі відбуватиметься під впливом і залежно від дій національних урядів країн, що входять до цієї системи, наднаціонального (наддержавного) органа управління регіональним інтеграційним угрупованням (в міру його становлення), а також від рішень, які приймаються на найвищому рівні регулювання світових економічних процесів і керівництвом ТНК, МНК і ТНБ, якщо регіональне інтеграційне об'єднання входить у сферу їх діяльності.**

Академік НАН України О. Г. Білорус пише: «Українське економічне чудо й український прорив не можуть бути блискавичними в умовах слабкого державного менеджменту. Цілеспрямована реінтеграція України в європейські та світові системи об'єктивно стикається з цілою низкою



геополітичних і геоекономічних чинників, серед яких значна частина – негативної дії. Найістотніший вплив матимуть такі з них:

- ◀ об'єднана Європа (ЄС) – не готова до повної інтеграції України в свої структури;
- ◀ США не бажають повернення України під контроль Росії, але вони не готові інвестувати свої ресурси в розвиток України;
- ◀ Захід у цілому прагне перетворення України в сировинну і сервісну зону.

Єдиною та безальтернативною нішею та напрямом українського прориву є випереджальний інноваційний розвиток і збалансований сталий розвиток» [24, с. 10].

Розглянуте у цьому розділі монографії співвідношення конкурентоспроможності та інтеграційних процесів привело до зміни розуміння поняття **«конкурентоспроможність національної економіки»**, яке у контексті нашої роботи визначається не як її здатність до суперництва, боротьби з економіками інших країн, а як здатність співпрацювати з іншими країнами, щоб мати можливість продавати їм свою продукцію і купувати в них необхідну для своєї економіки продукцію за світовими цінами, налагоджувати між країнами виробничу кооперацію і при цьому забезпечувати сталий розвиток країни.

Трансформація конкурентних відносин у регіональній інтеграційній системі визначається нами як перехід конкурентних відносин від стану конкурентного суперництва до стану конкурентного співробітництва і згідно з об'єктивною логікою процесу міжнародного поділу праці обумовлюється розвитком регіональної інтеграційної системи шляхом переходу від простих до складніших форм. Досягається цей перехід послідовним посиленням засобів ринкового регулювання і послабленням державного втручання у перебіг економічних процесів на рівні окремих



країн і запровадженням втручання в них на більш високому, регіональному рівні, а також зміною стадій розвитку конкурентоспроможності національної економіки.

Провідною складовою взаємодії конкурентоспроможності національної економіки та міжнародної інтеграції є наявність міжнародного, інтернаціонального регулювання економічних процесів, яке супроводжується зменшенням їх національного регулювання.

В умовах посилення міжнародної конкуренції перед країнами постає проблема вибору: або поступитися певною мірою своєю самостійністю, діяти згідно з принципом обмеження суверенітету, об'єднатися з іншими країнами на принципах наддержавності і тим самим посилити свою конкурентоспроможність, або не інтегруватися, зберігаючи свій повний суверенітет, але програвати у конкурентній боротьбі на світовому ринку.

Трансформація конкурентних відносин у регіональній інтеграційній системі відбувається під впливом і залежно від дій національних урядів країн, що входять до цієї системи, наднаціонального (наддержавного) органа управління регіональним інтеграційним угрупованням (у міру його становлення), а також від рішень, які приймаються на найвищому рівні управління світовими економічними процесами і керівництвом ТНК, МНК і ТНБ, якщо регіональна інтеграційна система входить у сферу їх діяльності.



Розділ 4

УКРАЇНА НА ШЛЯХУ ДО ЄС

4.1. Генезис та спрямування структурного розвитку ЄС

Глибоко і всебічно становлення і розвиток Європейського Союзу (ЄС) розглядається у фундаментальних працях Д. Дайнена [69] і колективів авторів тематичних збірників праць [179; 361]. У них зазначається, що початком утворення ЄС була реалізація проекту організації Європейського об'єднання вугілля і сталі («план Шумана»), який вступив у дію 1 січня 1952 року. У 1957 р. в Римі були підписані Договір про заснування Європейського економічного співтовариства (ЄЕС) і Договір про заснування Європейського співтовариства з атомної енергії. Договір про створення ЄЕС містив у собі цілі і принципові основи діяльності зазначених трьох європейських товариств і забезпечував можливість інтеграції інших сфер економічного і соціального життя, зовнішньої і внутрішньої політики [69, с. 13, 20–47; 361, с. 66–73].

Метою Європейського Співтовариства (ЄСп) було створення «спільного ринку», до складу якого спочатку входило шість держав – членів: Бельгія, Люксембург, Нідерланди,



ФРН, Італія, Франція. У 1973 р. до ЄСп вступили Велика Британія, Данія, Ірландія, у 1981 – Греція, у 1986 – Іспанія і Португалія, у 1995 р. – Австрія, Фінляндія та Швеція. У 2004 р. до складу ЄС увійшли Естонія, Кіпр, Латвія, Литва, Мальта, Польща, Словенія, Словаччина, Угорщина, Чехія, а у 2007 – ще дві країн – Болгарія і Румунія [69, с. 14; 301, с. 194–195].

Європейська інтеграція не тільки є фактором прискорення економічного розвитку країн ЄС, зростання їх значення в міжнародній торгівлі, валютно-фінансових відносинах, а й **центром тяжіння геополітичних інтересів багатьох країн** (підкреслено мною – С. Р.) [193, с. 678].

Утворення і розвиток ЄС відбувалося шляхом приєднання до нього країн з різним рівнем економічного розвитку. Нові члени вважали, що входження їх до ЄС забезпечить їм більш динамічний розвиток, покращить їх стан у світовій економіці, підвищить рівень конкурентоспроможності. Враховуючи задекларовані в Договорі про заснування Європейського співтовариства цілі щодо економічного і соціального зближення держав – членів [87, с. 34], логічно стверджувати, що з часом ЄС мав би складатися з країн з однаковим рівнем економічного і соціального розвитку і відповідно з однаковим рівнем їх прав і відповідальності за стан ЄС як єдиного цілого, за його місце і роль у світовій економічній системі. «Ведь принцип уніфікації, – зазначає академік НАН України Ю. М. Пахомов, – лежачий в основі ЕС, расчитан на выравниность» [203, с. 212–213].

Паралельно з розширенням відбувалась зміна якості функціонування ЄСп. Спочатку він функціонував як зона вільної торгівлі. Відповідно до положень Римського договору були скасовані митні збори і кількісні обмеження в торгівлі між країнами – членами Співтовариства. В 1962 р. була введена в дію єдина сільськогосподарська політика.



З 1 липня 1968 р. по 1986 р. ЄСп функціонував як митний союз, до складу якого в 1986 р. входило 12 країн. Наступним етапом розвитку інтеграційного об'єднання було створення спільного ринку. Та у 1982 році було сформульовано ідею переходу від створення спільного до єдиного внутрішнього ринку (ЄВР), яка набула конкретного вигляду у відомій під назвою «Біла книга про створення внутрішнього ринку» детальній програмі Європейської комісії [69, с. 415–443].

До утворення ЄВР спільний ринок був об'єднанням національних ринків країн – членів ЄС, пов'язаних між собою, але розділених великою кількістю різноманітних бар'єрів, які обмежували їх господарську взаємодію. Прикордонні формальності, адміністративні умови, відмінності у податковому режимі, технічні, санітарні та екологічні норми і стандарти заважали лібералізації міждержавних економічних зв'язків, стримували зростання економік, їх інтегрування в єдиний господарський комплекс. Створення ЄВР відбувалось на основі Єдиного європейського акта, який вступив у силу 1 липня 1987 р., та «Білої книги про створення внутрішнього ринку». Актом ставилось завдання створення до 31 грудня 1992 р. єдиного внутрішнього ринку «як простору без внутрішніх кордонів, у рамках якого забезпечується вільний рух товарів, послуг, людей та капіталів» [179, с. 63].

Важливим аспектом становлення і розвитку ЄС стало **формування Європейської валютної системи (ЄВС) та утворення Валютного союзу**. В 1971 р. країни ЄС прийняли план створення валютно-економічного союзу («план Вернера»), який передбачав перехід до єдиної валюти, спільних золотовалютних резервів і єдиної політики у галузі міжнародних розрахунків. Реалізація цього плану через значні витрати видалась неможливою



для ряду країн і тому звелася тільки до створення в 1972 р. механізму підтримки взаємних курсів валют цих країн («європейська валютна змія»).

В грудні 1979 р. за ініціативою ФРН і Франції було прийнято план, в якому йшлося про створення не валютно-економічного союзу, а Європейської валютної системи (ЄВС). В основу ЄВС покладено принцип «фіксованих, але гнучких паритетів» національних валют країн-учасниць, офіційно прив'язаних до спеціально створеної європейської валютної одиниці – ЄКЮ. Участь у системі передбачала координацію державами – членами валютної політики відносно третіх країн. Система набула чинності в березні 1979 р. До неї входили ФРН, Франція, Італія, Бельгія, Нідерланди, Данія, Ірландія і Люксембург. Велика Британія висловила наміри вступити до неї у майбутньому [69, с. 519–523; 179, с. 58–59; 361, с. 233–251].

7 лютого 1992 р. було підписано Договір про Європейський Союз (Маастрихтський договір), який вступив у силу 1 листопада 1993 р. і визначив склад і структуру ЄС, його цілі і принципи. Відповідно до цього договору інтеграція фінансових систем країн ЄС відбувалась шляхом створення Європейської системи центральних банків (ЄСЦБ), до якої входили Європейський центральний банк (ЄЦБ), Національні центральні банки країн ЄВС. Національні банки країн ЄС, які не були членами ЄВС, входили до складу ЄСЦБ з особливим статусом: вони могли проводити незалежну монетарну політику, але не мали права голосу при вирішенні питань, пов'язаних з єдиною валютною політикою країн – членів ЄВС.

Отже, створена *структура ЄС передбачала наявність двох груп країн – членів ЄС: перша група країн мала право голосу при вирішенні питань, пов'язаних з єдиною валютною політикою країн – членів ЄВС, але одночасно*



з цим не могла проводити незалежну монетарну політику, друга – навпаки, не мала права голосу при вирішенні питань, пов'язаних із єдиною валютною політикою країн – членів ЄВС, але могла проводити незалежну монетарну політику. Перша група країн з більш централізованим управлінням мала кращі можливості до вирівнювання ступеня їх розвитку, ніж друга група.

Наступним стало завдання перетворення в рамках ЄС ЄВС у Валютний союз і введення замість ЄКЮ єдиної європейської валюти ЄВРО [69, с. 525–537]. Результатом стало утворення єврозони, до якої спочатку входили 11 країн – членів ЄС, а зараз – 17 (Австрія, Бельгія, Ірландія, Іспанія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Німеччина, Португалія, Фінляндія, Франція, Греція, Словенія, Кіпр, Мальта, Словаччина, Естонія).

Таким чином, *сучасний стан ЄС не дозволяє визначити його як консолідовану регіональну структуру.*

По-перше, спостерігаємо значну різницю у рівні економічного розвитку країн – членів ЄС, про що свідчать такі дані.

За рейтингом 181 країни за обсягом валового внутрішнього продукту на душу населення, розрахованого Міжнародним валютним фондом за паритетом купівельної спроможності національних валют в 2011 р., країни ядра ЄС мають такі показники: Нідерланди – 42183 дол. США на душу населення і 10 місце, Австрія відповідно 41822 і 11, Швеція – 40394 і 14, а країни периферії ЄС – Латвія відповідно 15662 і 57, Болгарія – 13597 і 69, Румунія – 12476 тис. дол. США на душу населення і 74 місце [247].

Значно відрізняються країни ЄС і за рівнем конкурентоспроможності (табл. 1.8). Так, наприклад, згідно з даними ГІК 2012–2013 рр., із 144 країн Фінляндія посідає 3 місце, Швеція – 4, Нідерланди – 5, Німеччина – 6,



а Болгарія – 62, Словаччина – 71, Румунія – 78, Греція – 96 місце [375].

По-друге, в межах ЄС існує дві валютні зони – зона євро і зона країн з власною валютою.

Тобто, на сучасному етапі розвитку ЄС є неоднорідним утворенням, що складається з чотирьох груп країн, які входять до: 1) ядра і зони євро; 2) ядра і зони власної валюти; 3) периферії і зони євро; 4) периферії і зони власної валюти. *За таких умов усередині ЄС завжди виникатимуть тенденції, що послаблюватимуть згуртованість об'єднання.*

На саміті в Лісабоні у березні 2000 р. Європейська Рада визначила для ЄС **стратегічну мету: протягом десяти років стати найбільш конкурентоспроможною економікою у світі, яка базується на знаннях та здатна забезпечити стійке економічне зростання, що супроводжується створенням нових і кращих робочих місць та більшою соціальною згуртованістю** [69, с. 417].

Основна мета стратегії – «зробити Європу до 2010 р. найбільш конкурентоспроможною економікою, що базуватиметься на знаннях» [24, с. 219]. Виходячи з цього, логічно стверджувати, що досягнення стратегічної мети Лісабонської стратегії передбачало вирівнювання економічного і соціального розвитку всіх країн – членів ЄС. У 2001 р. країни – члени ЄС прийняли цю Лісабонську декларацію [132, с. 145].

Лісабонська стратегія починалась як широкомасштабна програма, спрямована на посилення конкурентних позицій ЄС у світі, і мала бути найважливішим каталізатором проведення реформ у країнах – членах ЄС. Однак її реалізація зіткнулась з ускладненнями у зв'язку з відсутністю необхідної відповідальності за її виконання як на рівні союзних органів, так і країн – членів ЄС [27, с. 108].



У 2005 р. було вжито заходів з оновлення програми, зокрема розроблено єдину національну програму дій для зростання та створення робочих місць [24, с. 166–173]. Мету, що передбачала утворення найбільш конкурентно-здатної економіки світу, було змінено, і пріоритетом стали економічне зростання та зайнятість. Було створено механізм спостереження за реалізацією національних програм, пов'язаних з Лісабонською стратегією, та підвищено відповідальність та компетентність різних економічних і соціальних органів на інтеграційному, національному та регіональному рівнях [27, с. 108; 97, с. 44–53].

У 2006 р. ЄС прийняв «Інноваційну стратегію», основною метою якої є забезпечення глобальної економічної конкурентоспроможності Союзу. Стратегія передбачає подальші суттєві зміни у сферах освіти; потенціалу внутрішнього ринку Союзу; регуляторного середовища; співпраці основних учасників інноваційного процесу; фінансової підтримки інновацій; ролі національних урядів тощо. Визначено десять основних дій як політичний пріоритет і складова Лісабонської стратегії розвитку та зайнятості [322, с. 127]. У розвиток «Інноваційної стратегії» 2006 р. Європейський Парламент і Рада прийняли рішення про започаткування «Рамкової програми конкурентоспроможності й інновацій на 2007–2013 рр.», загальне фінансування на виконання якої складатиме 3,621 млрд євро [322, с. 128].

Об'єктивні критерії свідчать про те, що у цілому Лісабонська стратегія спонукала країни ЄС до конкретних дій, спрямованих на їх економічне зростання і покращання динаміки їх розвитку [27, с. 109]. Деякі країни досягли значних успіхів. Разом з тим застосування цих критеріїв дозволило виявити суттєві відмінності між країнами – членами ЄС у рівнях досягнутих результатів і значне відставання середнього рівня досягнення розглядуваних



параметрів ЄС–27 від їх рівня, досягнутого США та Східною Азією, і одночасно значне відставання США та Східної Азії за більшістю параметрів від скандинавських країн – членів ЄС – Швеції, Фінляндії та Данії, а також нерівномірність розвитку країн – членів ЄС стосовно окремих параметрів (критеріїв). Звертає на себе увагу й те, що згідно з цими об'єктивними критеріями Греція, яка найвідчутніше відреагувала на світову фінансову кризу, посідала краще місце, ніж Польща, Італія, Румунія і Болгарія.

Наведені дані свідчать про те, що *Лисабонська стратегія не досягла поставленої нею основної мети – зробити Європу до 2010 р. найбільш конкурентоспроможною економікою, побудованою на знаннях, та наблизити рівні економічного і соціального розвитку країн – членів ЄС.*

Фінансова криза і економічний спад примусили ЄС розробити нову економічну стратегію **«Європа 2020: Стратегія розумного, стійкого і всеохоплюючого зростання»** (*«Europe 2020: A strategy for smart, sustainable and inclusive growth»*), яка була прийнята у березні 2010 р. і покликана допомогти в умовах глобальної нестабільності державам – членам Євросоюзу повернутися на шлях сталого розвитку [346; 7, с. 170].

Вважається, що стратегія «Європа 2020» розкриває європейську соціально-економічну концепцію XXI ст., яка містить **три основні фактори зміцнення економіки (базові стратегічні цілі)**:

1. **Розумне зростання**: розвиток економіки, основою якої є знання та інновації.

2. **Стійке зростання**: підтримка такої моделі економіки, яка базується на ефективному використанні ресурсів, не шкодить довкіллю і є конкурентноздатною.

3. **Всеохоплююче зростання**: підтримка такого варіанта економічного розвитку, який характеризується високим



рівнем зайнятості та забезпечує соціальну і територіальну єдність [346; 27, с. 110].

Заслужують на увагу **п'ять цілей**, які ЄС має досягти до 2020 р.:

1. **Зайнятість.**

75% населення у віці 20–64 років повинні бути працевлаштовані.

2. **Науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи.**

3% ВВП ЄС повинні бути інвестовані в НДДКР (R&D).

3. **Кліматичні зміни / енергія.**

Викиди парникових газів необхідно скоротити на 20 % (чи навіть на 30 % за сприятливих умов) порівняно з рівнем 1990 року.

Частка енергії від відтворюваних джерел має становити 20 % в енергобалансі.

Енергоефективність ВВП повинна зрости на 20 %.

4. **Освіта / соціальне виключення (ліквідація).**

Частка учнів, що не здобули середню освіту, не повинна перевищувати 10 %.

Не менш як 40 % молоді віком 30–34 роки має отримати вищу освіту.

5. **Бідність.**

Необхідно скоротити на 20 млн осіб чисельність малозабезпечених, [377; 27, с. 110].

Результати запровадження програми «Європа 2020» протягом двох років поки що не привели до очікуваних позитивних зрушень і не вивели ЄС із кризового стану, про що свідчить стан єврозони, яскравим прикладом слугує, зокрема, економіка Греції.

Реалізовувати цю програму необхідно в умовах визначеної специфіки структури ЄС, при якій можна було б передбачати, що світова фінансова криза по-різному мала вплинути на країни – члени ЄС. Цьому безперечно сприяла



і та особливість фінансової системи, яка була передбачена Маастрихтським договором. Відповідно до Маастрихтських угод головною умовою успішної діяльності ЄСЦБ вважалась її незалежність від національних установ. ЄЦБ відповідно до Маастрихтських угод є повністю самостійним і незалежним від країн, що його створили. Основними принципами, на яких побудований ЄЦБ, були: політична незалежність, що полягала в тому, що рішення ЄЦБ не повинні ухвалюватися урядами чи будь-якими органами Європейського Союзу, повна автономія прийняття рішень, які стосуються валютної сфери, заборона кредитування державного сектору, заборона ліквідувати дефіцит державного бюджету будь-якої з країн-учасниць шляхом емісії [179, с. 71–72].

Таким чином, з утворенням ЄЦБ країни-учасниці втратили можливість проводити незалежну монетарну політику та узгоджувати натурально-речовий та грошово-вартісний аспекти виробництва. На рівні ЄС також відбулось певне послаблення можливостей ефективного управління економічними процесами керівництвом ЄС внаслідок неможливості для них прямого впливу на ЄСЦБ і тим самим на фінансові процеси, які в ринкових умовах визначають економічні процеси.

Незаперечним є те, що неефективне управління економічними процесами веде до погіршення стану економіки, а відповідно – і її фінансової системи. Це положення є актуальним і для ЄС. За умов відсутності узгодженості між діями органів економічної і фінансової (монетарної) влади може відбутися позитивний зворотний зв'язок (користуючись термінологією класичної теорії автоматичного регулювання), що вестиме до прогресуючого погіршення стану як окремих країн-членів, так і всього Європейського Союзу. Це погіршення супроводжуватиметься послабленням інтегрованості і посиленням диференціації країн – членів ЄС.



Висновки стосовно причин теперішнього кризового стану в ЄС і, зокрема, в єврозоні викладено у підрозділі «Протиріччя й недоліки моделі європейської економічної інтеграції» щойно виданої фундаментальної монографії провідних співробітників Національного інституту стратегічних досліджень [87, с. 33–38]. Ними відзначається: «Від початку організація Економічного і валютного союзу ЄС базувалася на підході, що містив у собі низку суттєвих недоліків, які згодом і спровокували розгортання потужних кризових явищ...у 1999 р. Європа ще не була готова до монетарної інтеграції, а запровадження єдиної валюти відбулося, скоріше, з міркувань політичних, аніж економічної доцільності. Країни мали значні розбіжності в показниках економічного розвитку, які з часом так і не вдалося нівелювати... З-поміж принципових недоліків європейської моделі економічної інтеграції слід виділити *недостатній контроль за дотриманням встановлених вимог щодо економічної інтеграції*» [87, с. 33]. Відзначається також, що «неодноразово порушувалося питання щодо формування нової економічної та організаційної моделі ЄС, яка визначала б відмінні цілі й завдання для країн, залежно від рівня й темпів їх економічного розвитку (т. зв. двошвидкісна модель)» і робиться висновок «*про певні проблеми ЄС у сфері централізованої координації економічної політики в країнах-членах*» [87, с. 35].

Так, Ю. Шишков слушно зауважує, що «Жан Делор, котрий очолював Єврокомісію з 1985-го по 1995 р. і був одним з головних архітекторів валютного союзу ЄС, нещодавно визнав, що проект Єврозони з самого початку був недолугим. На його думку, у керівних органів Євросоюзу не було достатніх повноважень для координації економічної політики держав – членів» [316, с. 15]. Цим підтверджується зроблений нами висновок про **відсутність узгодженості між діями органів економічної і фінансо-**



вої (монетарної) влади, внаслідок якої може відбутися позитивний зворотний зв'язок, що призведе до погіршення стану як окремих країн-членів, так і всього ЄС.

Саме такий процес розвивається в ЄС у зв'язку з дією світової фінансової кризи. Про це, зокрема, свідчать статистичні дані (табл. 4.1), які містяться у ЄвроМеморандумі 2012 «Європейська інтеграція на перехресті доріг: поглибити демократію заради стабільності, солідарності та соціальної справедливості», який ґрунтується на результатах дискусій і виступах, які відбулись на 17-й студії, присвяченій альтернативній економічній політиці в Європі, що була організована Групою Євромемо і проходила 16–18 вересня 2011 р. у Відні (Австрія) [356].

Наведені в табл. 4.1 ЄвроМеморандуму 2012 дані свідчать про різну силу впливу кризи на країни ЄС. У табл. 4.1 чітко виокремлено країни за їх приналежністю до ядра і периферії єврозони. Особливої уваги заслуговують країни периферії єврозони Греція, Іспанія, Італія та Португалія. Саме розвиток економічних процесів у цих країнах спричинив глобальну нестабільність єврозони, її можливості розширення, або, навпаки, звуження чи, навіть, розпаду. Дані табл. 4.1 свідчать про те, що найскладніша ситуація склалася у Греції, яка до того ще має великий державний борг, який станом на 28.02.2012 становив 377267397260 дол. США [126, с. 66]. Слід відзначити, що саме стосовно Греції виникли побоювання щодо її дефолту і виходу із єврозони [80; 166] і, щоб уникнути цього, на рівні ЄС було вжито екстраординарних заходів, що зводилися до фінансової допомоги і одночасно до зобов'язання Греції запровадити режим жорсткої економії. Сутність цього режиму зводилася до обмеження державних витрат, що вело до скорочення зайнятості та згортання соціальних програм, тобто до погіршення матеріального і соціального стану грецького народу. **Гасло необхідності запровадження обмежень стало основою політики ЄС щодо Греції.**



Таблиця 4.1
Зростання ВВП, безробіття та заробітної платні в країнах – членах ЄС, %

Показники	Дані по Євро-союзу		Ядро євросони					Периферія євросони					Інша євросона		Північні країни ЄС			Східні країни ЄС										
	ЄС 27	ЄС 17	Бельгія	Німеччина	Франція	Люксембург	Нідерланди	Австрія	Фінляндія	Ірландія	Греція	Іспанія	Італія	Португалія	Кіпр	Словенія	Словацьчина	Данія	Швеція	Велика Британія	Болгарія	Чеська республіка	Естонія	Латвія	Литва	Угорщина	Польща	Румунія
ВВП 2010–2011	1,7	1,4	2,3	2,5	1,7	3,3	1,9	2,3	3,6	0,7	-3,2	0,7	1,9	-2,2	1,5	1,8	3,5	1,6	4,2	1,6	2,7	2,0	4,2	2,7	4,4	2,6	4,3	1,3
ВВП пiк 2011	-0,8	-1,0	1,7	0,8	0,5	0,5	0,0	0,7	-1,4	-9,6	-10,0	-3,1	-3,4	-3,4	0,7	4,9	2,5	-3,0	4,4	-2,2	-2,7	-0,2	-11,4	-18,1	-9,3	-3,1	9,8	-7,0
Безробіття 2011	9,5	10,0	7,0	6,1	9,8	4,6	4,1	3,9	7,8	14,4	16,7	21,0	8,0	12,5	7,0	7,9	13,3	7,3	7,4	8,0	11,5	6,8	12,8	16,2	15,6	10,9	9,5	7,3
Зарплата реальна 2010-2011	-0,3	-0,3	-0,2	0,5	-0,1	-1,0	0,9	-0,3	-0,5	-1,3	-3,5	-1,7	-1,0	-3,6	0,5	-0,2	0,3	-0,8	1,6	-0,1	3,2	0,3	0,8	-1,7	0,2	-1,3	2,0	-4,2
Зарплата пiк 2011	-0,4	-0,4	-1,5	0,2	-0,1	-1,2	0,3	-0,3	-0,5	-1,3	-11,1	-3,7	-1,0	-3,7	0,5	-0,2	7,1	-0,8	0,8	-1,6	9,5	1,9	-3,8	-22,9	-17,0	-11,8	4,6	-16,9

Джерело: [356, с. 10].



У резюме ЄвроМеморандуму 2012 зазначається, що криза єврозони загрожує майбутньому європейської інтеграції і висловлюється думка про те, що замість того, щоб обмежити владу фінансових установ, дії яких викликали кризу, європейські владні структури запровадили режим обмежень для Греції та інших країн периферії єврозони. Висловлюється думка про те, що запроваджена союзними владними структурами політика централізації призводить до жорсткої бюджетної дисципліни країн – членів ЄС і несе у собі загрозу підриву демократії у ЄС, а тим самим може привести до його дезінтеграції.

У ЄвроМеморандумі 2012 на основі аналізу дій союзних владних структур і статистичних даних доводиться, що нинішня політика виведення єврозони з кризи веде до зміни структури ЄС, посилення в ньому ролі країн ядра, зокрема Німеччини і Франції, і послаблення ролі країн периферії. При цьому підкреслюється той факт, що політика посилення обмежень веде до зменшення обсягів виробництва, яке, незважаючи на деяке пожвавлення у 2011 р., у багатьох країнах ще не досягло докризового рівня.

У цілому зміст ЄвроМеморандуму 2012 свідчить про те, що в ЄС основні заходи, спрямовані на подолання кризи, мають суто фінансовий характер і ставлять за мету мінімізацію втрат банківської системи ЄС ціною зменшення доходів і соціальних втрат широких верств населення країн єврозони, а з часом і решти країн ЄС. Про це свідчить і посилення ролі ЄЦБ і надання йому ролі кредитора останньої інстанції. Разом з тим у ЄвроМеморандумі 2012 відзначається посилення опору цій політиці як у країнах єврозони, так і в інших країнах [356].

Основні положення ЄвроМеморандуму 2012 знайшли своє підтвердження і через рік після його прийняття у дискусіях і виступах на 18-й конференції «Поглиблення



кризи в ЄС: необхідність фундаментальних змін» і у ЄвроМеморандумі 2013 «Поглиблення кризи в ЄС: необхідність фундаментальних змін» [376]. Висловлювалась, зокрема, думка, що та політика обмежень, яка жорстко проводиться у Греції, з часом буде поширена і на інші країни – члени ЄС, що призведе до погіршення життя народів цих країн, до послаблення демократії. Відзначалась і консолідація сил європейського опору нинішній владній політиці, посилення ролі профспілок у боротьбі з програмами обмежень, зокрема проведення страйків, у тому числі першого загального страйку 14 листопада 2012 року [376, с. 8].

У ЄвроМеморандумі 2013 підкреслюється, що і у 2012 р. виробництво все ще перебуває на рівні, нижчому рівня 2007 р., офіційний рівень безробіття продовжує зростати, а реальна зарплатня залишається на тому ж рівні, або знижується. Політика обмежень призвела до падіння виробництва в Італії, Іспанії і найбільше у Греції. Особливу увагу приділено факту прийняття у червні 2012 р. рішення про створення Європейського банківського союзу, що вважається найважливішою інновацією в архітектурі ЄС, яка допоможе створити єдиний європейський механізм для зони євро. Це свідчить про те, що, як і раніше, основний наголос у подоланні кризи єврозони союзною владою робиться на сфері фінансів, а натурально-речовий бік виробництва залишається поза необхідною увагою.

Причиною ситуації, що склалась у ЄС, логічно вважати те, що Лісабонська стратегія 2000 р. ставила перед ЄС мету досягти такої ж економічної могутності, як у США [97, с. 48–49], і тим самим вивести євро на рівень світової валюти, здатної успішно конкурувати з долларом США. Це сприяло б посиленню фінансової стійкості ЄС, тому що, як відзначає видатний український економіст-міжнародник Д. Г. Лук'яненко: «дія



механізмів поширення фінансових криз безпосередньо залежить від ступеня інтеграції національних фінансових ринків у глобальний ринок капіталу: чим більшим є її рівень, тим більш вразливою до зовнішніх кризових шоків є національна економіка. Навпаки, країни з належним контролем за рухом капіталу і обмеженим доступом до міжнародних фінансових ринків є невразливими до ефектів фінансової кризової інфекції [161, с. 105]. До того слід враховувати особливості протікання розглядуваних процесів, а саме: 1) фінансова глобалізація має «переважно спекулятивний, а за сучасних умов – і віртуальний характер» [162, с. 6]; 2) спостерігається «надшвидке поширення «кризової інфекції» на міжнаціональному, регіональному та глобальному рівнях» [164, с. 9]. Та вже на початку ХХІ ст. співвідношення темпів розвитку економіки США та ЄС було не на користь ЄС [97, с. 48–49]. «Європейському Союзу поки що не вдається звуження традиційного розриву з США», – зазначають і провідні українські економісти-міжнародники на чолі з академіком НАН України О. Г. Білорусом [24, с. 151].

Сучасна світова фінансова криза ще більше ускладнила і послабила стан ЄС як одного з трьох центрів світової господарської системи [24, с. 423–425; 275; 311, с. 24]. Джерелом світової фінансової кризи, як відомо, були США, перший і найважливіший центр світової господарської системи, що імітує долари, які разом із євро обслуговують світову економічну систему і таким чином є основними складовими світової фінансової системи при безперечному домінуванні долара США. З цього цілком логічно дійти висновку про те, що долар США і євро конкурують на світовому фінансовому ринку і євро намагається у конкурентній боротьбі одержати певну його частку. «Євро для Америки – опасная валюта, поскольку по мере ее укреп-



лення, країни будуть к ній тягнутися» [203, с. 384]. При цьому слід враховувати: якщо економічною основою долара США, принаймні формально, є господарство США, то економічною основою євро слід вважати економіку не всіх країн – членів ЄС, а тільки тих, які формують єврозону.

У цьому контексті доречно згадати думку відомого американського економіста Джона Вільямсона, висловлену в статті «The Dollar and US Power», про те, що долар США посів стійкі домінуючі позиції у світі й скоріш за все утримуватиме їх протягом наступних 25 років, зміцнюючи економіку США [381]. Автор статті впевнений, що тільки євро деякою мірою міг би виступити конкурентом долару США, але через політичні причини не впорався із цією роллю [381, с. 8].

Наявна ситуація свідчить про те, що хоча світова фінансова криза і виникла в США, її наслідки призвели до програшу євро у конкурентній боротьбі з долларом США. А цьому логічно відповідає і ослаблення економічного підґрунтя євро – єврозони ЄС, де ситуація настільки загострилася, що деякі країни, зокрема Греція, стикаються із проблемою можливого виходу з єврозони. За цих умов ускладнюється досягнення стратегічної мети ЄС вирівнювання розвитку і відповідно – вступу до єврозони і її ядра всіх країн – членів ЄС. Таке вирівнювання в сучасних умовах глобальної нестабільності може викликати протидію тих країн ядра ЄС, за рахунок яких відбуватиметься підвищення економічного і соціального рівня розвитку країн периферії ЄС і яке супроводжуватиметься значними для них втратами, здатними викликати в них соціальну напругу і нестабільність.

Необхідно враховувати й те, що за умов погіршення стану ЄС певні країни його ядра можуть перейти на периферію, а єврозони – вийти з неї. Це і призведе до



дезінтеграції і посилення диференціації країн – членів ЄС. Ініціаторами таких ймовірних змін структури ЄС можуть стати провідні країни ядра і єврозони, які не захочуть ціною своїх втрат підтримувати існуючу структуру ЄС.

Аналіз становлення і розвитку ЄС дозволяє зробити висновок, що *сучасна структура ЄС може істотним чином змінюватися як внаслідок певної незбалансованості в управлінні ним з боку органів економічної і фінансової (монетарної) влад, так і в результаті дії суперечностей інтересів ЄС як єдиного цілого і окремих найбільш розвинених країн ядра і єврозони*. Викликати такі зміни можуть передусім зовнішні по відношенню до ЄС фактори, що підтверджують ті процеси, які зараз спостерігаються в ЄС в умовах світової фінансової кризи, що триває з 2007 р., і закономірно стали об'єктом дослідження відомого російського економіста-міжнародника Ю. Шишкова, який розглядає їх з позицій євразійської інтеграції [316, с. 13–22].

У резюме ЄвроМеморандуму 2012 зазначається, що криза єврозони несе в собі загрози для європейської інтеграції [356, р. 1]. Тобто, **підтверджується зроблений вище висновок щодо можливості встановлення позитивного зворотного зв'язку, що призведе до прогресуючого погіршення стану як окремих країн-членів, так і всього ЄС, дезінтеграції і посилення диференціації країн – членів ЄС**. Це підтверджують і прогнозні сценарії перебігу кризи в зоні євро та антикризові реформи ЄС, запропоновані у монографії співробітників Національного інституту стратегічних досліджень [87, с. 38–51].

Перший сценарій передбачає збереження *status quo*. Держави – члени єврозони майже повністю позбудуться фінансового та фіскального суверенітету й передадуть керівництво національними фінансами міждержавним і наддержавним інституціям. ЄС-17 поступово трансформуватиметься у федеративну державу [87, с. 39].



Другий сценарій ґрунтується на висновку, що ЄС не зможе утримати *status quo* і після періоду серйозних потрясінь перетвориться на принципово інше інтеграційне утворення [87, с. 40]. Розглядається декілька варіантів розпаду єврозони. На тлі аналізу цих варіантів і заходів, спрямованих на подолання кризи єврозони, особливого значення, на нашу думку, набуває констатація того факту, що ЄЦБ поступово перетворюється на повноцінний центральний банк із функцією кредитора останньої інстанції. У монографії йдеться про перспективи переходу «від політики лібералізації економічної сфери до більш жорсткого регулювання з посиленням наднаціонального характеру інтеграційного об'єднання» [87, с. 51].

Проблема збереження єврозони і євро як єдиної європейської валюти, а також можливі сценарії подальшого розвитку ЄС розглядаються багатьма зарубіжними ученими. Так, зокрема в роботі С. Бергстена обстоюється думка про те, що євро збереже і навіть посилить свої позиції у майбутньому [340].

До певної міри повторюють раніше розглянуті сценарії розвитку ЄС запропоновані німецьким вченим Германом Бюмером такі сценарії розпаду чи спасіння єврозони:

- ◀ А. Греція, Італія, Ірландія, Португалія, Іспанія залишаються в зоні євро, але проводять девальвацію внутрішнього курсу валюти, різко знижуючи зарплати, зменшуючи державні капіталовкладення й інвестиції, нараховування коштів, соціальні та інші витрати. Їх парламенти втрачають можливість приймати рішення. Бюджети країн і схеми приватизації визначатиме тріумвірат: МВФ, Європейський центральний банк та Європейська комісія. Греції, Ірландії та Португалії надаватимуться рятівні кредити. Цей сценарій діє і тепер (вересень 2011 р.). Але урядова політика обмежень та



зацікавленість спекулянтів у великих доходах, напади з боку представників спекулятивних ринків призведе до зменшення на ринках товарів та посилення дефіциту. Цей сценарій не веде до виходу з кризи.

- ◀ В. Греція, Італія, Ірландія, Португалія, Іспанія будуть змушені покинути зону євро. Життєвий рівень їх населення знизиться на 30–40 %. У країнах спостерігатиметься величезна девальвація. Малоімовірним є значне збільшення експорту, але імпорт драматично зменшиться. Зовнішні борги значно збільшаться, тому що вони номіновані в євро. У будь-якому разі обидві сторони зазнають втрат (безперечно, не в однаковій мірі), і політичний конфлікт на старому континенті посилиться за наявності Німеччини як наймогутнішої країни.
- ◀ С. Консервативна еліта Німеччини, а також Франції, Брюсселя і Франкфурта підтримуватиме праве крило популістів по всій Європі. Повернення до німецької марки (франка) вважатиметься правильним рішенням. Процес євроінтеграції буде зупинено на десятиліття, курс німецької марки істотно підвищиться. Конкуренція валют 70-х і початку 90-х років відновиться. Відновлення Європейської валютної системи стане неможливим на багато років, і реальною стане можливість повернення Євросоюзу до зони вільної торгівлі (з деяким збереженням єдиної політики, зокрема у зовнішній торгівлі та у послабленні політики розвитку регіональних зв'язків), яку всі роки підтримував британський уряд.
- ◀ D. Узгоджені та сильні дії, що базуються на монетарній підтримці (Єврооблігації), суворому контролю ринків капіталів, банків, інвестицій для/в Греції, Італії, Ірландії, Португалії, Іспанії. Ці інструменти дозволять покращити соціальну ситуацію в цих країнах. Такий сценарій потребує врахування певних елементів нового бачення



перспектив ЄС: валюти, фіскального і трансферного союзу, що контролюватиметься значно сильнішим Європарламентом. Цей сценарій вимагає переходу від гегемонії неолібералізму до прогресивного еколого-соціального бачення перспектив ЄС.

- ◀ Е: D+. Цей сценарій передбачає наявність:
 - ◀ Європейського державного банку, що емітує Єврооблігації;
 - ◀ подвоєння нового Європейського бюджету (2014–2020);
 - ◀ значно сильнішої регіонально-структурної політики, яка підтримуватиме слабкі регіони та країни;
 - ◀ фіскального і трансферного союзу, що базується на кейнсіанськоорієнтованому макроекономічному проєкті соціальної та екологічної трансформації;
 - ◀ відмови від політики обмежень і перехід до еколого-соціальної трансформації та структурної політики, спрямованої на досягнення повної зайнятості, екологічної та регіональної реконструкції.

До цих можливих сценаріїв додаються чотири сценарії розвитку ЄС:

- ◀ Сценарій 1. Збереження існуючих процедур (ймовірність 35 %);
- ◀ Сценарій 2. Реформований союз – економічна єдність у старій (класичній) Європі (ймовірність 50 %);
- ◀ Сценарій 3. Розподіл – зміна 15 Silvio на 1 Frank-Mark (ймовірність 5 %);
- ◀ Сценарій 4. Розпад валютного союзу (ймовірність 5 %).

Усі чотири сценарії песимістичні. Жоден із них не передбачає стабільності та доцільності валютного союзу для всіх його членів і можливих нових членів, таких як Польща [342].

Вищезазначене підтверджує висновок про можливість утворення позитивного зворотного зв'язку, подолання якого,



згідно з класичною теорією управління, стає можливим лише завдяки посиленню централізації управління. Це підтверджує і досвід подолання американським президентом Ф. Д. Рузвельтом Великої депресії 1929–1932 рр., яку нагадує [182, с. 254] і навіть перевершує сучасна світова криза, бо рівень нестабільності сучасної світогосподарської ситуації «можна вочевидь вважати безпрецедентним» [53, с. 51]. Необхідно згадати й те, що «Новий Курс» Ф. Д. Рузвельта (1933–1938 рр.) передбачав вплив держави на визначення обсягів виробництва, рівня цін на продукцію, розміру зарплатні, тривалість робочого дня. Метою було впорядкування виробництва, приведення його у відповідність до споживчого попиту [173], тобто **погодження грошово-вартісної і натурально-речової сторін процесів виробництва і споживання**, що потребує дій відповідних світових і європейських інституцій для подолання сучасної кризи.

Заслуговує на увагу викладений в ЄвроМеморандумі 2012 погляд на вплив процесів, що відбуваються в єврозоні, на перспективи вступу до ЄС країн-кандидатів і на взаємовідносини з країнами-сусідами, зокрема з Україною і Білоруссю. У цілому висловлюється стримана думка щодо вступу цих країн до ЄС, особливо це торкається Білорусі. При цьому вважається, що Україна притримується багатополусної зовнішньої політики між ЄС та Росією [356, с. 33].

У світлі розглянутого актуальним стає питання щодо можливостей розширення ЄС, до якого зараз входить 27 країн-членів, а ряд країн має статус кандидата до вступу до ЄС. У березні 2003 р. Європейська Комісія ухвалила нову концепцію своїх відносин з країнами, які матимуть з ЄС спільний кордон і членство яких в ЄС поки що не планується. Відповідно до послання «Ширша Європа – сусідство: новий вимір відносин з нашими східними й південними сусідами» до цих країн, крім України, входять



Росія, Білорусь, Молдова та країни південного Середземномор'я.

Європейським Союзом на додаток до існуючого виміру східного напрямку політики сусідства запропоновано ініціативу ЄС «Східне партнерство», учасниками якого є країни ЄС, Азербайджан, Білорусь, Вірменія, Грузія, Молдова та Україна. 7 травня 2009 р. під час установчого саміту «Східне партнерство» у Празі прийнято спільну заяву, згідно з якою «Східне партнерство» буде доповненням до двосторонніх договірних відносин між ЄС та кожною з держав-партнерів. Основна мета «Східного партнерства» – створення необхідних умов для прискорення політичної асоціації та подальшої економічної інтеграції між ЄС та зацікавленими країнами-партнерами. «Східне партнерство» передбачає: подальше спрощення візового режиму та поступовий рух до його лібералізації, укладання поглиблених зон вільної торгівлі, підтримку процесу адаптації законодавства та зміцнення інституційної здатності країн-партнерів, сприяння регіональному розвитку на основі політики регіонального вирівнювання ЄС, створення інтегрованої системи управління кордонами, співпрацю у сфері енергетичної безпеки.

Розширення ЄС шляхом прийняття до його складу нових країн – членів залежить перш за все від успіхів політичного і економічного розвитку ЄС у цілому і окремих його країн, а також від впливу на нього цього розширення. При цьому слід мати на увазі, що вступ до ЄС нових країн – членів фактично призведе до збільшення в ЄС її периферії і зони власної валюти, тому що всі країни – кандидати за рівнем свого розвитку зможуть увійти саме до цих складових ЄС. У світлі процесів, що відбуваються в ЄС під впливом світової фінансової кризи і несуть в собі загрозу збільшення периферії і зони власної валюти, тобто послаблення європейської інтеграції [356, с. 7–21], цілком логічно



виникає ймовірність того, що ЄС може в подальшому дотримуватися **двох стратегій**:

- ❖ **стратегії утримування від прийому нових членів** до тих пір, поки структура ЄС покращиться за рахунок скорочення периферії і зони власної валюти і відповідного збільшення ядра і єврозони;
- ❖ **стратегії прийняття нових членів і одночасно з цим значної зміни механізму взаємодії всередині ЄС** між країнами ядра і периферії, єврозони і зони власної валюти.

У разі прийняття першої з цих двох стратегій можливості розширення ЄС відкладаються на строк удосконалення структури ЄС. Якщо ж ЄС прийме другу стратегію свого структурного розвитку, то прийняття нових країн до ЄС стає значно більшою мірою залежним від їх політичного і економічного розвитку. Але ймовірна значна зміна механізму взаємодії всередині ЄС може суттєво змінити умови і наслідки вступу їх до ЄС.

Нарощування інтеграційних зусиль поступово створює передумови, коли до тих або інших регіональних об'єднань на правах периферії підключаються конкурентно слабкіші держави [192, с. 164].

Стає реалістичним для ЄС і прогноз Д. Долгова стосовно можливості у майбутньому багатоступеневих і різношвидкісних моделей, які включатимуть до свого складу країни різного техніко-економічного рівня розвитку (див. розділ 1). Причому дійсно високointегрованим, скоріше за все, буде залишатися лише високорозвинене ядро ЄС, а решта країн будуть формувати з ним периферійну зону нижчого ступеня інтеграції.

Аналіз економічного стану країн ЄС за період 2009 р. – перша половина 2012 р. дозволив зробити висновок, що не слід відкидати в подальшому і можливість його погіршення [380, с. 3].



4.2. Передумови та перспективи вступу України до ЄС

У країна бере участь у формуванні і розвитку декількох інтеграційних угруповань, кожне з яких відрізняється своєю специфікою, що сприяє реалізації існуючих і утворенню нових конкурентних переваг національної економіки. Своім стратегічним курсом Україна проголосила приєднання до одного з трьох основних світових центрів, найбільшого за своєю економічною потужністю і найрозвинутішого регіонального угруповання – Європейського Союзу.

Намір вступити до Європейського Союзу в Україні з'явився після її виходу з Радянського Союзу. Очевидно, така вже історична доля України – їй аж ніяк не вдається уникнути Союзу – чи то Радянського, чи то Європейського [71, с. 89].

16 червня 1994 р. Україна першою з країн колишнього СРСР уклала з ЄС Угоду про партнерство і співробітництво [28, с. 113–116; 65, с. 20]. Цією Угодою до початку нового тисячоліття і визначались відносини України з ЄС, яка лише передбачала утворення у майбутньому зони вільної торгівлі і в якій не визначались терміни можливого вступу України до ЄС. Але безперечно йшлося про посилення зв'язків, все тіснішу взаємодію між ними, про наближення України до ЄС.

У 1994–1996 рр. ЄС ухвалив Спільну позицію щодо України (28 листопада 1994 р.) і План дій (6 грудня 1996 р.), які підтверджували підтримку незалежності, територіальної цілісності, демократичних політичних і економічних перетворень в Україні та її інтеграції до світової економіки.



1 березня 1998 р. Угода про партнерство і співробітництво набула чинності, незабаром 11 червня 1998 р. Указом Президента України було затверджено «Стратегію інтеграції України до Європейського Союзу», розраховану до 2007 р.

Набуття Україною повноправного членства в Європейському Союзі було проголошено стратегічною метою, а отримання статусу асоційованого члена – головним зовнішньополітичним пріоритетом України у середньотерміновому вимірі. Слід зазначити, що в Угоді про партнерство і співробітництво прямо не йшлося про перспективи приєднання України до ЄС. Не визначено перспективи набуття Україною повноправного членства в Європейському Союзі і в Спільній стратегії ЄС щодо України, ухваленій на Гельсінському саміті Євросоюзу 11 грудня 1999 року. Разом з тим у цьому документі Європейський Союз вперше визнав «європейські прагнення України» і привітав її «проєвропейський вибір» [179, с. 196]. 18 лютого 2005 р. було проголошено, що європейський вибір підтримує конституційна більшість [86], а 22 лютого 2005 р. комісар Єврокомісії з питань зовнішніх зв'язків і європейської політики сусідства Беніта Ферреро-Вальднер висловила стосовно інтеграції України в ЄС цілком конкретно: усе, крім членства... [289, с. 7]. Єврокомісія ухвалила директивні рекомендації для переговорів з Україною щодо нової посиленої угоди з ЄС. Процес переговорів було запропоновано започаткувати після вступу України до СОТ [77, с. 2].

З 5 березня 2007 р. розпочато переговори щодо укладання нової посиленої угоди на заміну Угоди про партнерство та співробітництво. У травні 2008 р. Україна вступила до СОТ. Під час Паризького саміту Україна – ЄС (вересень 2008 р.) досягнуто компромісне рішення щодо назви нової посиленої угоди як Угоди про асоціацію.



Загалом протягом 2007–2009 рр. проведено 12 раундів переговорів щодо підготовки Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Важливою складовою частиною нової Угоди з ЄС є створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС. Формат та її наповнення передбачає досягнення максимально глибокої економічної інтеграції на основі домовленостей в рамках двосторонніх переговорів з ЄС щодо вступу України до СОТ.

16 червня 2009 р. під час засідання Ради з питань співробітництва Україна – ЄС політично схвалено Порядок денний асоціації Україна – ЄС (остаточна назва нового практичного інструменту на заміну Плану дій Україна – ЄС), який є інструментом підготовки Сторін до реалізації Угоди про асоціацію до моменту набуття нею чинності. Документ підготовлено на принципах політичної асоціації та економічної інтеграції, спільної участі, спільної відповідальності та спільної оцінки. Передбачено щорічний перегляд та запровадження механізму моніторингу його реалізації.

Переговорний процес щодо вступу України до ЄС відновився на грудневому (2009 р.) XIII саміті «Україна – ЄС» у м. Києві, на якому очікувалось визначення термінів утворення зони вільної торгівлі та набуття Україною статусу асоційованого члена ЄС. Лідери України та ЄС наголосили на важливості приєднання України до Договору про Енергетичне Співтовариство і висловили свою рішучість тісно співпрацювати з метою забезпечення безпеки енергопостачань до ЄС; привітали третій звіт про прогрес на переговорах щодо Угоди про асоціацію і у зв'язку з цим нещодавнє започаткування Порядку денного асоціації Україна – ЄС, яка підготує та сприятиме набуттю чинності Угодою про асоціацію Україна – ЄС. Базуючись на принципах спільної власності та спільної відповідальності, Порядок денний асоціації є якісно новим



інструментом, який заміняє План дій Україна – ЄС. Разом з Угодою про асоціацію Порядок денний асоціації сприятиме політичній асоціації та економічній інтеграції до ЄС. Набуття Україною статусу асоційованого члена ЄС фактично було визначено як питання перспективи.

25 лютого 2010 р. Єврокомісія запропонувала Україні подати заявку на її вступ до ЄС. На саміті «Україна – ЄС», що закінчився 22 листопада 2010 р., було підписано протокол до Угоди про партнерство та співробітництво за основними принципами участі у програмах ЄС. На спільній пресконференції з Президентом Європейської ради Германом Ван Ромпеем, Президентом Єврокомісії Жозе Мануелем Баррозу Президент України Віктор Янукович переконував українських і закордонних журналістів, що українська сторона та Європейський Союз завершать переговори про укладання Угоди про асоціацію у 2011 р. [34, с. 1, 5].

30 березня 2012 р. головами делегацій Україна і ЄС було парафовано Угоду про асоціацію. У Міністерстві закордонних справ України наголошувалось, що підписання Угоди про асоціацію з Європейським Союзом є ключовим пріоритетом української зовнішньої політики, оскільки цей документ забезпечить перехід взаємовідносин Україна – ЄС на якісно новий рівень [285, с. 1, 6].

У світлі цих фактів логічно дійти висновку, що прийняття України до ЄС – це справа майбутнього і цей напрямок інтеграції є стратегічним [49, с. 403–404]. Рух у цьому напрямку логічно визначати як наближення України до ЄС. Зауважимо, що на теперішній час стосовно України діє європейська політика сусідства і завершується процес підписання Угоди про асоціацію, яка передбачає спрощення візового режиму та утворення зони вільної торгівлі. Статус асоційованого члена ЄС Україна сподівається одержати найближчим часом.



Етапи розширення ЄС чітко показують, як поступово він наближався до України, і з п'ятим розширенням у травні 2004 р. і приєднанням до нього з 1 січня 2007 р. Болгарії та Румунії Україна стала мати спільний з ЄС і найдовший кордон, що створює додаткові умови для посилення транснаціонального співробітництва. Крім наявності спільних кордонів, бажано щоб країни, що інтегруються, були близькі за рівнем соціально-економічного і політичного розвитку, мали спільні системи цінностей, сприятливу історичну і культурну спадщину. Тому наближення України до ЄС відбувається в міру вирішення цілого комплексу політичних, правових, економічних, соціальних, екологічних і гуманітарних проблем, які одночасно мають на меті виконання копенгагенських і маастрихтських критеріїв, що є необхідною умовою набуття Україною повноправного членства в ЄС.

Розуміючи це, відомий український економіст-міжнародник М. А. Дудченко пише: «Формуючи інтеграційну стратегію й тактику, треба враховувати особливості України як потенційної учасниці міжнародних економічних угруповань. Мова йде про відсутність досвіду державності, необхідність здобуття справжнього суверенітету та на розробленість політико-правових регуляторів і інструментів; про нерозвиненість ринкових відносин та інерцію погіршення економічного стану; виснаженість запасу соціальної витримки населення» [179, с. 191].

Глибоко і всебічно проблему вступу України до ЄС висвітлено в монографії видатного українського вченого-міжнародника, члена-кореспондента НАН України В. Р. Сіденка. «Наиболее оптимальный формат позиционирования Украины в европейской и мировой экономике, – пише він у заключенні, – выполнение роли «моста», связывающего звена при формировании широкого европей-



ского и евро-азиатского экономических пространств, что позволит соединить в себе преимущества западного и восточного векторов интеграции и минимизировать конфликты, вытекающие из дилеммы разновекторности» [258, с. 357].

У подальшому будемо розглядати наближення України до ЄС з економічної точки зору, маючи на увазі, передусім, посилення між ними торговельно-економічних зв'язків як основи розвитку інтеграційних процесів. Як відзначалося у попередньому розділі, конкурентоспроможність країни та її спеціалізація у системі світової торгівлі визначається факторними ресурсами (наявністю природних ресурсів, капіталу та трудових ресурсів), наявністю споріднених та підтримуючих галузей, умовами збуту продукції (існування попиту всередині країни), структурою фірм і наявністю у них довгострокових стратегій, державною політикою, дією непередбачуваних факторів. Фактори конкурентоспроможності можна розглядати як фактори і умови виробництва і реалізації продукції національної економіки, які визначають її якість, собівартість і умови споживання і тим самим їх конкурентоспроможність на світових ринках. Фактори конкурентоспроможності і створюють в певних умовах на певних ринках конкурентні порівняльні переваги національної економіки, завдяки яким вона і стає конкурентоспроможною на цих ринках.

У вступі до монографії «Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть» [284], написаної до 10-річчя заснування Української держави, зазначається, що місце й роль України в міжнародному поділі праці, у світових економічних процесах залежить від багатьох факторів. До визначальних серед них належать: природно-ресурсний і людський потенціали України, рівень економічного і науково-технологічного розвитку, профіль спеціалізації (у регіональному і світовому масштабі), стан інституціональної системи та зовнішньоекономічної структури [284, с. 7].



Ця думка спростовує існуючі інші погляди на визначальні фактори розвитку економіки України. Так, німецький дослідник У. Тіссен стверджує, що: «Україна не є, хіба що, можливо, за винятком сільськогосподарської продукції, – країною, багатою на сировинні ресурси. Її переваги відносно інших країн обмежуються на даний час рівнем витрат на заробітну плату. Тому з посиленням у торгівлі орієнтації на Захід в середньостроковій перспективі зростатиме спеціалізація у напрямку трудомістких галузей» [125, с. 215]. Тобто стверджується, що місце й роль України в міжнародному поділі праці, у світових економічних процесах залежить від одного фактора – людського ресурсу, який можна використовувати з мінімальними на нього витратами (заробітною платою). Ця думка прямо протилежна фактам, які наводять українські науковці, стверджуючи, що Україна має не тільки різноманітний, але й потужний природний ресурс, який поряд із трудовим ресурсом дає можливість промисловості України набувати на певних ринках конкурентних переваг. Підкреслюється, що серед інших виділяються мінеральні, земельні та рекреаційні ресурси. Це дістало вияв у формуванні промислових агломерацій з виробництва продуктів паливно-енергетичного, металургійного, хімічного, будівельного та інших міжгалузевих комплексів. Близько 50 промислових вузлів України й нині зберігають чітку природно-ресурсну орієнтацію [284, с. 57].

Разом з тим слід зазначити, що відповідно до теорії М. Портера факторні ресурси включають капітал, якого не вистачає Україні для розвитку конкурентоспроможного виробництва. Тому національна економіка може мати на певних ринках конкурентоспроможну продукцію за рахунок переваг у використанні природних і трудових ресурсів. Внаслідок відсутності капіталу переваги у використанні



природних і трудових ресурсів можуть реалізовуватися, в основному, на наявних застарілих виробничих потужностях видобувної і обробної промисловості і з використанням існуючої недосконалої транспортної інфраструктури.

Конкурентні переваги національної економіки визначаються також наявністю споріднених та підтримуючих галузей, умовами збуту продукції (існування попиту всередині країни), структурою фірм і наявністю у них довгострокових стратегій, державною політикою, дією непередбачуваних факторів.

В умовах стабільності структури, умов збуту продукції, державної політики, конкурентні переваги національної економіки будуть визначатися **факторними ресурсами та дією непередбачуваних факторів**. Саме за таких умов у якості основних конкурентних порівняльних переваг економіки України слід визначити: природно-сировинну базу – значні запаси багатьох видів корисних копалин, сприятливі кліматичні умови і великі площі родючих чорноземів; наявність значних потужностей видобувної і обробної промисловості, розвинену транспортну інфраструктуру, середній та достатньо високий рівень кваліфікації робочої сили при невисокому рівні її оплати, стабільні виробничо-технічні зв'язки з підприємствами країн, подібність, а навіть і тотожність їх виробничо-технічної і технологічної бази, вигідне економіко-географічне розташування країни – за коефіцієнтом транзитності Україна посідає перше місце в Європі [251, с. 178, 179]. Географічне положення, наявність родючих сільськогосподарських угідь і висококваліфікованої робочої сили належать до основних факторних переваг України й в інших наукових працях, у яких відзначається при цьому і нестача капіталів [4, с. 47, 48].

Таким чином, **основу конкурентних переваг національної економіки складають природні і трудові ресурси,**



вигідне геостратегічне положення між Сходом і Заходом. Саме виходячи з наявності великих запасів залізної руди і використовуючи теорію конкурентних переваг М. Портера, Н. Д. Чала стверджує, що Україна на світовому ринку теоретично повинна мати конкурентні переваги в експорті металу і металоємної продукції. Водночас вона зазначає, що внаслідок нестачі в Україні капіталу спостерігається сировинне спрямування експорту і перевага у експорті некапіталомістких виробів металургійної галузі [307, с. 15].

Погоджуючись із логікою її висновків, слід зазначити, що розвинена в умовах існування СРСР металургійна промисловість основну частину своєї продукції постачала машинобудівному комплексу країни, а не на експорт (за М. Портером, фактор існування попиту всередині країни). Вважалося, що у перспективі у структурі промисловості України доцільним є зменшення частки металургійного комплексу на користь частки машинобудівного комплексу. Нинішній стан металургії України як основного постачальника валюти обумовлений занепадом машинобудівного комплексу [147]. До того ж слід враховувати те, що, наприклад, у світовому товарному експорті у 2007 р. залізо і сталь складали 3,4 % [351, р. 560, 620], а у товарному експорті України чорні метали та вироби з них – 39,8 % [114, с. 57], а також падіння попиту на світових ринках на продукцію гірничо-металургійного комплексу України [35; 88; 131].

Тобто, думку Н. Д. Чалої підтверджують фактичні дані світової і національної статистики – індекс виявленої порівняльної переваги України [22; 295, с. 102; 338] (коефіцієнт відносної експортної спеціалізації [138, с. 15]) для цієї категорії товарів становить 11,2 – набагато більше одиниці. Видатний український економіст-міжнародник В. С. Будкін



зазначає: «Частка товарної групи «чорні метали» у світовому експорті зменшується з 3,1 % у 1990 р. до 2,3 % у 2000 р. та до 1,4 % у 2015 році» [30, с. 27].

Розглянуті порівняльні конкурентні переваги дозволяють стверджувати, що згідно з концепцією стадій конкурентного розвитку М. Портера Україна у переважній частині своєї продукції перебуває на «Ф – стадії», зумовленій природними факторами і низьким рівнем оплати праці.

Слід погодитися із думкою А. С. Гальчинського, що лише високий інтелектуальний потенціал країни, наявні можливості високотехнологічного виробництва є фундаментом майбутнього розвитку, основним ресурсом економічного прогресу [41, с. 107].

Україна має високий інтелектуальний потенціал і високотехнологічне виробництво, зокрема в аерокосмічній, літакобудівній, суднобудівній та в інших галузях машинобудівного і військово-промислового комплексів (ВПК). Підвищення конкурентоспроможності економіки України на основі розвитку і використання цього потенціалу вимагає якнайшвидшого переходу до наступних двох стадій конкурентного розвитку, – зумовленій капіталовкладеннями («К – стадія») та інноваціями («І – стадія»). ***Перед Україною стоїть надзвичайно складне завдання переходу від формування і розвитку конкурентних переваг у сировинних галузях, які базуються на природних та історичних факторах, до створення таких переваг у наукомістких високотехнологічних галузях*** [4, с. 49].

Відповідно до Стратегії економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) «Шляхом європейської інтеграції» на розглядуваному етапі часу Україна набуде випереджального розвитку на основі формування інноваційної моделі розвитку. Політика сталого економічного зростання замінить діючу політику зростання в основному



відновлюваного характеру. Передбачається, що у зазначений період буде забезпечено:

- ◀ суттєве підвищення якості та ефективності економічного зростання на основі високих темпів технологічного оновлення;
- ◀ досягнення відчутного ефекту від структурно-технологічної модернізації економіки, інноваційного інвестування та зростання на цій основі продуктивності праці в 2,5–2,6 рази та відповідного зростання конкурентоспроможності економіки;
- ◀ чотириразове збільшення капіталовкладень;
- ◀ зростання ВВП темпами, що забезпечать його збільшення у 2,6 рази;
- ◀ динамічне підвищення рівня і якості життєвих стандартів населення;
- ◀ формування в Україні економічних засад інформаційного суспільства;
- ◀ інтеграцію України у світогосподарську систему і насамперед в економічні структури ЄС [276, с. 71, 72].

Стратегію підвищення конкурентоспроможності національної економіки буде спрямовано на **створення стійкої ефективної та високоадаптивної системи національної економіки та її суб'єктів, здатних успішно конкурувати в умовах глобалізації світової економіки, забезпечуючи Україні гідне місце в світовому та європейському поділі праці.**

Стрижнем утвердження міжнародної конкурентоспроможності мають слугувати реалізація та використання національних конкурентних переваг, які обумовлені наявністю кадрового, науково-технічного та технологічного потенціалів української економіки, пов'язані з її геостратегічним розташуванням. Організаційно-інституціональною формою реалізації національних конкурентних переваг



України мають стати **макротехнології** та відповідні міжгалузеві виробничі комплекси, що створять каркас сучасної структурно-промислової політики. До 2010–2015 рр. в Україні мають бути створені реальні передумови запровадження, принаймні, двох макротехнологій: **«Україна – транзитна держава»** та **«Україна – високотехнологічна, авіакосмічна держава»** [276, с. 80, 81]. Виходячи з визначених двох макротехнологій найважливішими факторами підвищення конкурентоспроможності економіки України є її геополітичне становище і високий рівень її науково-технічного потенціалу в певних галузях промисловості.

У сучасних умовах в розвинених країнах, які визнають стан європейського економічного простору, домінують технології п'ятого технологічного укладу, основою якого є обчислювальна техніка, інформаційні технології, авіаційна промисловість, телекомунікації, роботобудування, оптоволоконна техніка. З 1995 р. у цих країнах спостерігається формування технологій шостого технологічного укладу, до яких належать біотехнології, нанотехнології, фотоніка, оптоелектроніка, аерокосмічна промисловість.

На думку академіка НАН України А. А. Чухна, Ю. М. Бажала, Б. Є. Кваснюка, С. І. Соколенка та інших відомих дослідників цієї проблеми, в Україні домінують третій технологічний уклад (58 % – чорна металургія, електроенергетика, неорганічна хімія, вугільна, легка, деревообробна промисловості, виробництво будівельних матеріалів, універсальне машинобудування, суднобудування) і четвертий технологічний уклад (близько 38 % – органічна хімія і виробництво полімерних матеріалів, кольорова металургія, нафтопереробка, автомобілебудування, приладобудування, електронна промисловість, традиційний ВПК).

Вищі технологічні уклади – п'ятий і шостий – становлять у структурі ВВП близько 4 %, причому



шостий технологічний уклад, який визначає перспективи високотехнологічного розвитку країни, в Україні майже відсутній (менше 0,1 %) [143, с. 8]. У промисловості України половина інвестицій в основний капітал спрямовується у виробництва третього, 46 % – четвертого і тільки 3 % – п'ятого технологічних укладів [128, с. 62]. Тим самим консервується відсталість української промисловості, посилюється загрозлива тенденція падіння конкурентоспроможності національної економіки [264, с. 41, 44–45].

«Панування в Україні з 2000 р. сировинно орієнтованої експортної моделі розвитку, яка спиралася на цінові конкурентні переваги, що виникали завдяки дешевизні енергетичних та трудових ресурсів і можливостям «оптимізації» податкового навантаження, створило ілюзію міжнародної конкурентоспроможності національної економіки», більше того, мова йде про різке сповільнення інвестиційних процесів, що закладає довгострокові тренди зниження конкурентоспроможності національної економіки [89, с. 79, 82]. Ці висновки підтверджує той факт, що у рейтингу конкурентоспроможності ВЕФ Україна за 2006 рік опустилася з 68-го на 78-ме місце [92, с. 1, 14].

Заслуговує на увагу пропозиція розглядати у якості стрижневого стратегічного документа щодо соціально-економічного розвитку України «Державну програму підвищення конкурентоспроможності національної економіки на 2008–2015 роки». Метою розроблення програми є підвищення конкурентоспроможності національної економіки України в процесі європейської та євроатлантичної інтеграції на базі створення інвестиційно-інноваційної соціально орієнтованої моделі економічного розвитку. Ключовими цільовими орієнтирами програми є:

- ◀ підвищення рівня ВВП за паритетом купівельної спроможності на одну особу від 27 % відносно рівня ЄС у 2006 р. до не менше 40 % у 2015 році;



- ▶ підтримка макроекономічної стабільності із виходом на критерії європейської конвергенції (рівень дефіциту бюджету, інфляції тощо) до 2015 року;
- ▶ створення високоефективних державних інституцій із підвищенням середньої оцінки якості державних інституцій (з боку респондентів ВЕФ) до 8 балів за 10-бальною системою у 2012 році;
- ▶ посилення партнерства між владою і бізнесом шляхом створення сприятливого підприємницького середовища та активізації ролі бізнесу у підвищенні конкурентоспроможності економіки (вихід у першу десятку країн у рейтингових оцінках ВЕФ за індексом конкурентоспроможності бізнесу у 2015 році);
- ▶ підвищення у 2015 р. рівня витрат на науково-дослідні роботи до європейських стандартів (включаючи дві третини за рахунок бізнесу), а також частки високотехнологічних та середньотехнологічних виробництв в обсягах валової доданої вартості обробної промисловості відповідно до 15 і 30 %;
- ▶ створення сучасних транспортних коридорів та інформаційних мереж [149, с. 54, 55].

Реалізація програми має забезпечити якісні зміни в економіці з одночасним підвищенням ефективності використання людського, виробничого і природного капіталу та забезпечення більш високого рівня соціального розвитку.

Таким чином, ***інтеграція України до ЄС безперечно пов'язана з підвищенням рівня домінуючих в Україні технологічних укладів, причому це підвищення, з одного боку, є умовою вступу України до ЄС, тому що ЄС зацікавлений в однорідності свого складу, а з іншого боку, наслідком вступу України до ЄС, який одним із своїх завдань ставить вирівнювання рівнів розвитку країн-членів.***



За необхідності підвищення рівня домінуючих у країні технологічних укладів першорядного значення набувають технологічні чинники економічного зростання [11, с. 171; 194, с. 16]. У сучасних умовах загострення конкурентної боротьби на світовому ринку і в межах технологічних укладів спостерігається диференціація формуючих їх технологій, процес їх безперервного удосконалення. Результати досліджень досвіду та функціонування розвинених країн свідчать, що традиційні джерела національної могутності (розмір території, військовий потенціал, рівень економічного розвитку та геостратегічні переваги) поступово втрачають своє значення у забезпеченні високого конкурентного статусу, натомість на перший план виходять такі фактори, як наявність потужного інноваційного потенціалу держав, швидкість опанування ними науково-технологічною моделлю економічного розвитку, якість людського ресурсу та умови його відтворення [313, с. 110].

Цей інноваційний потенціал може бути охарактеризований витратами на НДДКР та на освіту і перепідготовку кадрів. Наявність такого інноваційного потенціалу і забезпечує зростання, а точніше сказати, підтримання на високому рівні конкурентоспроможності стратегічно важливих для країни галузей промисловості, окремих регіонів і підприємств. Для України такими галузями є аерокосмічна, літакобудівна, суднобудівна та деякі інші галузі машинобудівного і військово-промислового комплексів.

У світлі розглянутих нами процесів, що відбуваються в ЄС, і сформульованих двох стратегій стосовно його розширення, у разі прийняття ЄС першої з них вступ України до ЄС віддаляється на строк удосконалення структури ЄС. Якщо ж ЄС прийме другу стратегію свого структурного розвитку, то вступ України до ЄС стає значно більшою мірою залежним від її політичного і



економічного розвитку. Доречно підкреслити, що ймовірна значна зміна механізму взаємодії всередині ЄС може суттєво змінити умови і наслідки вступу України до ЄС. Зважати треба й на те, що в разі вступу України до ЄС останній отримує країну з негативним сальдо торгівлі товарами і послугами (–6,473 млрд дол. США за 9 місяців 2012 р.) і значним валовим зовнішнім боргом (на кінець II кварталу 2012 р. становив 129 млрд дол. США). Тому видається логічним дійти висновку, що в сучасних умовах структурної перебудови і ймовірної значної зміни механізму внутрішньої взаємодії країн – членів ЄС термін вступу до нього України визначається цими процесами.

Україна сподівається одержати найближчим часом статус асоційованого члена ЄС, а згодом і кандидата на вступ до ЄС. В науковій літературі відзначається нереальність таких очікувань [259, с. 223–224; 203, с. 614].

Висновки про невизначеність терміну вступу України до ЄС висловлюються рядом дослідників [87, с. 115; 301, с. 211–212]. Стверджується, що «Україна має майже рівні економічні інтереси на ринках ЄС та СНД, що не дає можливості прийняти політичного рішення про приєднання до якогось інтеграційного угруповання або, іншими словами, про відмову від захисту національних економічних інтересів в одному з цих напрямів. Насправді, ми до цього ще не готові. Можна спрогнозувати те, що, найшвидше, Україна інтегруватиметься в тому напрямі, в якому буде першим досягнуто 50 % межі частки взаємних зовнішньоекономічних відносин» [85, с. 438–439].

«Регіональна конкурентна політика України, – пише відомий український економіст-міжнародник О. І. Шнирков, – є невід’ємною частиною зовнішньоекономічної політики країни у цілому та конкретизує її у регіональному та змістовному аспектах. При цьому треба враховувати



пріоритетність економічних зв'язків України з країнами Східної Європи протягом досить тривалого часу. Разом з тим, участь України у формуванні перш за все регіонального конкурентного простору є не самоціллю, а способом активного пристосування національної економіки до світових ринків» [323, с. 373].

Погодимось із патріотичним поглядом на цю проблему: **вступ до ЄС не повинен ставати самоціллю для України, її метою має бути досягнення європейських економічних стандартів** (підкреслено мною – С. Р.) [8, с. 128]. «Вопрос о присоединении к ЕС зависит не только от несоответствия экономики Украины западноевропейским экономическим стандартам, но и от цивилизационных различий, обусловленных различными историческими условиями, в которых развивались Украина и страны Западной Европы» [301, с. 211]. Слушною виявилась висловлена ще у 2007 р. думка про те, що Україна має покладатися на власні сили [310].

Українські вчені-міжнародники зазначають, що «об'єднана Європа (ЄС) – не готова до повної інтеграції України в свої структури» [24, с. 10], а у переліку стратегічних економічних імперативів для України періоду до 2025 р. формулюється таке: «9. Оскільки формальне членство України в ЄС є об'єктивно відкладеним, важливо забезпечити її європейську інтеграцію в Європу до надбання формального членства і навіть без формального членства» [24, с. 11].

Слід враховувати й те, що: «Євроскептики зауважують, що для основних експортуючих галузей економіки України (металургії, легкої промисловості, агропромислового комплексу) сьогодні на європейському ринку місця немає. «Для України сьогодні було б перспективніше прагнути не прийняття до Євросоюзу, а забезпечення з боку Європи «режиму найбільшого сприяння», – вважає німецький політолог Іван Фрізен, – який буде для неї вельми корисним» [152, с. 105].



На думку академіка НАН України, директора Інституту економіки та прогнозування НАН України В. М. Гейця, «Зближення України ... із ЄС буде важким та, наймовірніше, ґрунтуватиметься на більш жорстких умовах і критеріях та не до кінця зрозумілій перспективі самого входження» [44, с. 13]. Слід також керуватися викладеною у заключенні фундаментальної праці члена-кореспондента НАН України В. Р. Сіденка думкою про те, що: «...региональная интеграция – не безусловная самоцель, а лишь вариант создания среды для эффективного развития, сильно зависящий от конкретных условий его приспособляемости к общему контексту развития» [258, с. 351]. Відомий український вчений В. С. Найдьонов пише: «Перспектива європейської інтеграції підтримується тільки для того, щоб відвернути Україну від Росії. Це суто політична акція» [182, с. 198].

У світлі наведених поглядів видатних українських економістів логічним видається до питання можливості вступу України до ЄС підходити цілком прагматично, намагаючись розвивати з країнами – членами ЄС такі економічні відносини, які сприятимуть підвищенню національної конкурентоспроможності і тим самим наближатимуть Україну до країн ЄС.

4.3. Конкурентоспроможність товарів і послуг України на ринках країн ЄС

Проаналізуємо вплив наближення України до ЄС на конкурентоспроможність національної економіки. Конкурентні переваги національної економіки безпосередньо мають вияв у торговельних зв'язках між Україною і ЄС. Співпраця України з ЄС визначається Угодою про партнерство і співробітництво, а з початку ХХІ століття і розробленою ЄС



концепцією сусідства, яка перш за все передбачає співпрацю у сфері енергетики, транспорту, захисту довкілля, інформаційному суспільстві та інноваціях, причому ЄС для себе бачить роль сусідів в інфраструктурному забезпеченні своєї економіки, як джерело постачання, насамперед, енергоносіїв. Як зазначає відомий український економіст-міжнародник О. І. Шнирков, у відносинах з Україною пріоритетними сферами визначені транспортування нафти та газу, безпека ядерних реакторів, авіасектор, космічна галузь. З країн-сусідів ЄС тільки для України визначив пріоритетні високотехнологічні галузі об'єктом потенційної співпраці [324, с. 103, 104].

Незаперечним є той факт, що розвиток макротехнології «Україна – транзитна держава» надає їй значні конкурентні переваги. У визначеному програмою, що затверджена прийнятим Верховною Радою України Законом України «Про комплексну програму утвердження України як транзитної держави у 2002–2010 роках», транзитному потенціалі України 74–77 % належать **трубопровідній системі**, що транспортує переважно російські, а частково з Кавказу і Центральної Азії, вуглеводневу сировину та хімічні речовини українською територією на експорт. При здійсненні транзитних перевезень територією України до країн ЄС використовуються переважно магістральні трубопроводи, а також залізничний і автомобільний транспорт [210, с. 8, 15]. Тому розвиток транспортних послуг, які надає Україна, має пріоритетне значення для посилення її конкурентної позиції у відносинах як з Росією, так і з країнами ЄС [224; 225; 354].

У фундаментальній монографії О. І. Шниркова «Торговельна політика Європейського Союзу» відзначається, що торговельна політика ЄС щодо України формується під впливом таких чотирьох основних факторів.

1. ЄС у коротко- та середньотерміновій перспективі не бачить Україну членом Союзу.



2. Між ЄС та Україною існує асиметрична взаємозалежність у галузі торгівлі: частка України в експорті ЄС складає лише 1 %, частка ЄС в експорті України складає 38,4 %.

3. Торговельний обмін між Україною та ЄС за структурою має переважно міжгалузевий та міжкуладний характер, що значно зменшує об'єктивну необхідність у власне інтеграційних процесах між ними.

4. Україна не є пріоритетним партнером для ЄС, навіть, серед країн-сусідів [324, с. 128].

Країни ЄС є споживачами значної частини українського експорту товарів, а значну частину українського імпорту складає їх продукція (табл. 4.2).

Таблиця 4.2

Питома вага експорту і імпорту товарів України до країн ЄС у всьому її експорті та імпорті товарів, %

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Експорт	33,9	35,5	37,7	33,7	29,9	31,5	28,2	27,1	23,9	25,4	26,3
Імпорт	30,1	32,4	34,2	32,9	33,7	36,0	36,7	33,8	33,9	31,4	31,2

Джерело: розраховано автором за [48; 104].

Як свідчать дані табл. 4.2, питома вага експорту товарів України до ЄС у всьому обсязі експорту зростала до 2004 р., у 2004 р., а особливо у 2005 р. знизилась, у 2006 р. знову зросла, але не досягла рівня 2003 р., а у 2007–2009 рр. знову знизилась, у 2010–2011 рр. трохи підвищилась. Питома вага імпорту товарів України з ЄС у всьому обсязі імпорту до 2008 р., крім 2004 р., зростає і тільки у 2008 р. знизилась і стабілізувалась на рівні 32 %. Тобто торговельно-економічні зв'язки України з країнами ЄС посилюються передусім за рахунок імпорту, стимулюючи розвиток інтеграційних процесів. Зменшення питомої ваги експорту товарів України до країн ЄС у 2005 р. пояснюється розширенням ЄС у 2004 році.



Причиною цього є денонсація угод про вільну торгівлю між Україною і країнами Балтії; поширення на нові держави – члени ЄС європейських угод щодо пільгового режиму в торгівлі з низкою країн; приєднання нових учасників ЄС до системи нетарифних обмежень щодо українського експорту продукції чорної металургії та інших галузей; поширення на нові країни антидемпінгових заходів, які ЄС застосовує до України, та ін. [297, с. 4; 25]. В наукових публікаціях називались орієнтовні щорічні втрати України від приєднання до ЄС десяти нових держав – членів [154, с. 104; 297, с. 4].

Цікаво зазначити, що наближення України до ЄС територіальне, за рахунок приєднання до ЄС нових країн, ніяк не позначилось на конкурентних перевагах української продукції, обумовлених українськими факторами і умовами виробництва. Але ці переваги були знівельовані дією тих факторів (які вище були перелічені А. С. Філіпенком) і не залежали від українського виробника експортованих товарів.

Водночас частка України в торгівлі ЄС залишається незначною: в 2005 р. частка України складала лише 1,2 % у загальному імпорті ЄС і 0,6 % у загальному експорті [165, с. 173]. Торговельні відносини між ними характеризуються як асиметричні [223, с. 225–226]. Тож очевидно є необхідність вирівнювання існуючого дисбалансу шляхом підвищення конкурентоспроможності українських товарів і послуг на європейському ринку, поліпшення структури торгівлі і використання ринків нових держав – членів ЄС для просування вітчизняних виробів на економічний простір ЄС.

Результатом визначеного характеру експорту і імпорту в умовах нарощування товарного обігу між Україною та країнами – членами ЄС (27) спостерігається нестабільність позитивного сальдо і його трансформація у негативне сальдо з постійним зростанням останнього (табл. 4.3).



Таблиця 4.3

Динаміка сальдо торгівлі товарами України з країнами ЄС, млн дол. США

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Сальдо	758,2	870,8	820,9	1462,2	-1958,5	-4106,7	-8302,3	-10738,9	-5893,4	-6049,3	-7782,9

Джерело: [48; 274].

Динаміка розвитку інтеграційних процесів між Україною і країнами ЄС на базі торгівлі товарами може бути визначена за допомогою коефіцієнта інтеграції (дезінтеграції). Результати розрахунків значень цього коефіцієнта відображає табл. 4.4 (див. с. 71).

Таблиця 4.4

Динаміка коефіцієнта інтеграції (дезінтеграції) між Україною і країнами ЄС в торгівлі товарами

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
k_i	1,063	1,063	1,056	0,93	0,96	1,064	0,97	0,94	0,95	0,98	1,009

Джерело: розраховано автором за [48; 104].

Тренд: $y = -0,0081x + 1,0472$.

Дані табл. 4.4 свідчать про те, що процес інтеграції між Україною та країнами ЄС у торгівлі товарами характеризується як нерівномірний: у 2001 р. спостерігається інтеграція, 2002 рр. – стабільність, у 2003 і 2004 рр. – дезінтеграція, 2005, 2006 рр. – інтеграція, у 2007–2008 рр. – дезінтеграція, 2009–2011 рр. – інтеграція.

Тренд дозволяє констатувати, що на розглядуваному відрізку часу спостерігається тенденція до зменшення коефіцієнта інтеграції між Україною та країнами ЄС, тобто тенденція до дезінтеграції України з країнами ЄС у торгівлі товарами.



Коефіцієнт інтеграції (дезінтеграції) в торгівлі товарами за період 2000–2011 рр. між Україною і країнами ЄС дорівнює 0,8 і свідчить про те, що за цей період часу спостерігається незначна дезінтеграція в торгівлі товарами з країнами ЄС.

Особливо важливою є динаміка змін питомої ваги основних товарних груп у загальному обсязі експорту товарів до країн ЄС (табл. 4.5).

Наведені дані свідчать про те, що основу експорту України до країн ЄС складають чорні метали, руди, енергетичні матеріали, нафта та продукти її перегонки, шлаки та зола, одяг текстильний, деревина і вироби з деревини, вироби з чорних металів – сировина і капіталомістка продукція важкої промисловості з незначним обсягом доданої вартості. Вони мають тенденцію до збільшення своєї питомої ваги у всьому українському експорті.

Наші висновки підтверджують висновки про неухильне зростання галузей з невеликим ступенем обробки товарів у товарній структурі експорту України до країн ЄС, зроблені на основі аналізу галузевої структури експорту за період 1997–2004 рр. (табл. 4.6).

Наявні статистичні дані дають можливість опосередковано визначити і стан експорту України в країни ЄС інноваційної продукції.

За статистичними даними у 2011 р. підприємствами України всього реалізовано інноваційної продукції на суму 42386722,5 тис. грн (3,8 % до загального обсягу реалізованої промислової продукції), з них за межі України 12630608,5 тис. грн (29,8 % до обсягу реалізованої інноваційної продукції). Найбільше поставлено на світовий ринок інноваційної продукції за такими видами економічної діяльності, як металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів – 1062916,6 тис. грн (24 % до



Таблиця 4.5

**Питома вага основних товарних груп експорту товарів
України до країн ЄС, %**

Коди	Найменування товар. груп	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
10	Зернові культури	4,0	10,9	0,8	1,6	3,4	1,9	0,5	5,3	4,8	1,2	5,7
12	Насіння і плоди олійних рослин	3,15	0,42	2,5	0,9	0,9	1,9	2,2	6,6	8,0	5,4	5,1
15	Жири та олії тварин. або росл. походж.	1,05	2,6	2,8	2,1	2,5	4,3	5,8	3,6	4,9	4,8	3,7
26	Руди, шлаки та зола	2,6	2,6	2,1	5,3	6,9	5,4	5,3	7,8	6,5	10,8	10,4
27	Енергетичні матер., нафта та продукти її перегонки	11,7	18,5	22,2	16,3	19,3	13,4	10,5	8,2	6,2	6,8	8,2
29	Органічні хімічні сполуки	1,2	1,02	0,82	2,4	2,7	3,1	3,4	1,6	0,5	1,0	1,5
44	Деревина і вироби з деревини	3,0	3,19	3,4	3,7	4,0	3,6	4,4	3,1	4,8	3,9	3,5
62	Одяг текстильний	10,8	9,5	8,5	5,07	5,7	4,8	3,9	3,0	4,4	3,1	2,6
72	Чорні метали	15,8	15,09	15,2	19,4	21,2	24,4	25,3	28,9	17,7	29,3	29,5
73	Вироби з чор. мет.	1,94	2,08	4,2	4,8	3,9	3,9	3,9	3,3	3,0	2,0	1,8
74	Мідь і вироби з міді	2,2	3,07	3,8	1,5	0,8	1,6	1,4	0,8	0,9	0,8	0,6
84	Котли, машини, апарати і механічні пристрої	7,6	5,5	4,3	4,5	2,7	2,4	2,6	2,5	4,4	3,0	2,0
85	Електр. машини і устаткування	3,0	1,4	4,3	5,3	3,3	4,4	7,0	6,7	10,8	9,5	8,6
90	Прилади і апарати	0,3	1,8	2,1	3,7	0,13	0,16	0,17	0,17	0,4	0,3	0,25

Джерело: розраховано автором за [267–274].



Таблиця 4.6

Галузева структура експорту України до країн ЄС, %

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Сільське господарство	13,3	11,5	6,7	8,1	10,1	15,1	7,1	6,3
Харчова промисловість	2,0	1,0	1,3	1,2	1,1	0,9	1,1	0,7
Мінеральні продукти	6,5	5,8	5,1	4,6	3,9	3,7	3,3	2,8
Паливно-енергетична галузь	3,4	5,3	16,5	6,4	11,7	18,5	22,2	15,2
Хімічна і пов'язані з нею галузі	11,4	10,6	9,4	12,0	9,2	6,0	6,8	8,9
Деревообробна та паперова промисловість	1,3	1,7	2,8	3,3	3,0	3,2	3,5	3,1
Легка та місцева промисловість	22,1	20,7	19,1	20,5	17,9	15,8	14,7	13,2
Будівельні матеріали	0,2	0,3	0,3	0,3	0,5	0,5	0,3	0,2
Металургійна промисловість	27,0	31,7	27,1	32,3	25,2	22,6	24,9	30,8
Машинобудівна промисловість	8,6	8,3	7,5	6,5	13,6	10,9	13,3	15,8

Джерело: [228, с. 135].

загального обсягу реалізованої інноваційної продукції); машинобудування – 8434344,0 (74,8), у т. ч. виробництво машин та устаткування – 4549213,7 (74,2), виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування – 1882047,0 (77,5), виробництво транспортних засобів та устаткування – 2003083,3 тис. грн (73,6 %) [190]. Продукція цих видів економічної діяльності входить до основних груп експорту товарів України до країн ЄС, до яких належать такі групи товарів (код і назва товару згідно з УКТЗЕД): 72 – чорні метали (28,7 %); 73 – вироби з чорних металів (11,4 %); 84 – котли, машини, апарати і механічні пристрої (10,4 %); 85 – електричні машини і устаткування (48,7 %); 88 – аеронавігаційні або космічні апарати (3,3 %); 90 – прилади і апарати (16,6%), питому вагу яких у 2011 р. у загальному експорті України відображає діаграма (рис. 4.1).

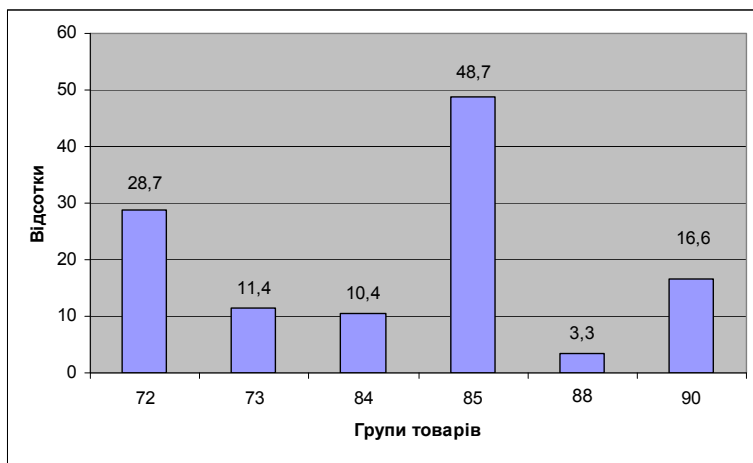


Рис. 4.1. Питома вага груп товарів експорту України до країн ЄС у всьому експорті відповідних товарів у 2011 році

Джерело: розраховано автором за даними [122, 274].

З наведених даних можна зробити висновок, що підприємства країн ЄС не можуть розглядатися як активні споживачі української інноваційної продукції. Певний виняток може бути зроблено стосовно електричних машин і устаткування. Але їх питома вага у сумарному експорті України до країн ЄС дорівнює 8,6 % і не настільки значна, щоб цей висновок можна було б поставити під сумнів.

Тобто, **зберігається актуальність висновку, зробленого у 2000 р. українськими вченими Б. В. Губським, Д. Г. Лук'яненком, В. Р. Сіденком: «Головна проблема розвитку українського товарного експорту – *низький потенціал конкурентоспроможності* на зовнішніх ринках продукції з високим рівнем доданої вартості, низька технологічність і наукомісткість товарів. За Україною дедалі більше закріплюється місце постачальника напівфабрикатів, які виготовляються галузями з підвищеними рівнями трудоміст-**



кості (головним чином, праці середньої кваліфікації), енерго- і матеріаломісткості та низьким рівнем екологічності. Така парадигма розвитку експортної структури суперечить національним структурним пріоритетам і перспективам розвитку структури світового господарства загалом. Більше того, в умовах обмеженості внутрішнього попиту експортне зростання стає каталізатором тенденцій до структурного спрощення економіки, її деіндустріалізації» [66, с. 21].

Порівняння їх висновку з нашим дозволяє стверджувати, що більше десяти років парадигма розвитку української експортної структури залишається без зміни.

У структурі експорту України в країни ЄС домінують такі товари, ціни на які відзначаються нестабільністю, спостерігається загострення конкуренції при наявності, особливо на ринках продукції чорної металургії і металообробки, потужних власних виробників. Це загострення конкуренції посилюватиметься внаслідок розвитку країн, що розвиваються і створюють більш сучасні підприємства для вироблення цих товарів. Конкурентні переваги України на цих ринках, в основному, забезпечували низькі внутрішні ціни на фактори виробництва – низький рівень оплати праці, який забезпечував і низький рівень ціни залізної руди, вугілля, електроенергії, значно нижча за світову ціна газу, низькі витрати на відновлення і модернізацію основних фондів, державні субсидії.

Вступ України до СОТ у 2008 р., значне зростання з 2009 року цін на імпортований з Російської Федерації газ, необхідність підвищення рівня оплати праці ведуть до втрати частини цих конкурентних переваг. Треба також зазначити, що конкурентною перевагою був низький курс національної валюти, який багатьма науковцями вважався заниженим [32, с. 201; 33, с. 81; 142, с. 81]. Підвищення курсу національної валюти вело б до втрати цієї конку-



рентної переваги [182, с. 106]. Натомість падіння курсу національної валюти внаслідок сучасної світової кризи посилило цю конкурентну перевагу, але її тимчасовий характер не викликає сумнівів: вихід України з кризи приведе до стабілізації курсу національної валюти в міру розвитку економіки.

Тому стосовно експорту в країни ЄС може бути зроблений такий висновок: товарна структура експорту України в країни ЄС потребує рішучого зрушення у бік збільшення обсягів продукції із значним обсягом доданої вартості. Вона має бути наближена до товарної структури світового експорту і експорту ЄС (див. [291, с. 54, 189]). Участь України на європейських ринках наукомісткої високотехнологічної продукції має бути значно посилена. Україна і зараз виробляє наукомістку високотехнологічну продукцію, але вона неконкурентоспроможна на ринках країн ЄС. Вирішення цього завдання вимагає розвитку наукомістких високотехнологічних галузей промисловості із формування в них конкурентних переваг, що без допомоги розвинених країн практично неможливо. Виробничі технології українських підприємств відстають від тих, які використовують передові європейські країни, їх необхідно змінювати, що потребує співробітництва України з ЄС. Тому поряд з експортом Україна повинна приділяти велику увагу імпорту з країн ЄС, які і можуть поставляти сучасні техніку і технології, здатні допомогти формуванню і розвитку конкурентних переваг в наукомістких високотехнологічних галузях промисловості (табл. 4.7).

Можна констатувати, що, на відміну від експорту, основу імпорту товарів країн ЄС до України складає продукція із значним обсягом доданої вартості – фармацевтична продукція, полімерні матеріали, пластмаси, котли, машини, апарати і механічні пристрої, електричні машини і



Таблиця 4.7

**Питома вага основних товарних груп імпорту товарів
з країн ЄС в Україну, %**

Коди	Найменування товарних груп	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
27	Енерг. мат., наф. та прод. перер.	1,34	0,8	3,9	1,4	1,4	2,6	4,4	6,9	5,1	6,4	6,8
30	Фарм. продук.	4,9	5,3	5,3	5,4	6,0	6,1	6,2	5,8	9,6	8,6	7,7
33	Еф. олії, косм.	1,9	2,1	2,1	2,1	2,2	2,0	1,9	1,9	2,7	2,6	2,1
38	Інші прод. хім.	3,5	3,3	2,7	2,4	2,5	2,2	2,1	2,1	2,8	3,3	3,4
39	Полімерні матеріали, пластмаси	5,8	5,6	5,4	6,9	7,1	7,2	6,8	6,5	7,8	8,1	6,9
48	Папір та картон	4,4	6,2	6,4	4,7	4,8	4,4	4,1	4,0	5,8	5,3	4,2
73	Вироби з чорн. металів	1,9	1,7	1,6	1,9	1,9	2,1	2,3	2,3	1,8	2,1	2,4
84	Котли, машини, ап., мех. прист.	19,2	21,6	19,7	18,9	18,2	18,3	19,4	17,8	14,2	11,0	14,8
85	Елект. машини і устаткування	10,1	8,2	8,3	10,04	11,7	10,4	8,9	7,6	8,6	9,4	9,2
87	Наземні транспортні засоби, крім залізничних	7,0	8,7	10,5	11,5	10,6	13,5	15,1	14,3	5,5	7,9	9,7
90	Прилади, апарати	3,0	2,8	3,2	2,7	1,9	2,1	2,0	1,6	1,9	2,1	1,6

Джерело: розраховано автором за [267–274].

устаткування, наземні транспортні засоби, крім залізничних. Найбільшу питому вагу має продукція машинобудування. Це підтверджують і дані аналізу галузевої структури імпорту за період 1997–2004 рр., згідно з якими продукція машинобудування в імпорті з країн ЄС складала у: 1997 р. – 41,6 %; 1998 – 42,3; 1999 – 35,8; 2000 – 35,1; 2001 – 39,4; 2002 – 41,6; 2003 – 42,3; 2004 – 46,7 % [228, с. 136]. Разом з тим слід підкреслити, що значну частину імпорту продукції машинобудування складають наземні транспортні засоби, крім



залізничних, а по суті – легкові автомобілі, які мало сприяють підвищенню технологічного рівня промисловості України. Так, питома вага автомобілів легкових у всьому імпорті України товарів товарної групи 87 «наземні транспортні засоби, крім залізничних» складала у 2007 р. – 45,4 %; 2008 – 50,5; 2009 – 47,6; 2010 – 52,5; 2011 р. – 54,7 % [116, с. 61, 66; 118, с. 60, 65; 122, с. 58, 63].

Наведені дані дозволяють зробити висновок, що торговельно-економічні зв'язки між Україною і країнами – членами ЄС здійснюються протягом розглядуваного періоду часу переважно на міжгалузевій основі.

Цей висновок збігається з раніше одержаними висновками [324, с. 128; 328, с. 48] щодо такого характеру торговельно-економічних зв'язків між Україною і країнами – членами ЄС і результатами розрахунків, зроблених на основі показника Грубеля – Ллойда низкою дослідників.

Так, Т. М. Мельник і Ю. О. Олейніков на базі оцінки товарної структури торгівлі України з країнами – членами ЄС за формулою Грубеля – Ллойда для незбалансованої торгівлі зробили висновок про те, що загальний індекс внутрішньогалузевої торгівлі України з ЄС складає за розглянуті ними чотири роки в середньому 0,42 або 42 %, тобто вона більше ніж на половину міжгалузєва [101, с. 193]. Разом з тим ними визначається тенденція до поступового зростання загального індексу внутрішньогалузевої торгівлі [101, с. 193]. Аналогічні розрахунки, тільки стосовно країн – членів ЄС, а не у цілому ЄС, були виконані й іншими дослідниками [26, с. 12; 146, с. 102]. В. І. Кончин при цьому зазначає, що з багатьма країнами – членами ЄС індекс має значення менше 10 % [146, с. 96]. З. Бойко також доходить висновку, що зовнішня торгівля України з країнами – членами ЄС має переважно міжсекторний (міжгалузевий) характер, проте із деякими країнами протягом останніх років спостерігається суттєве зростання внутрішньосекторної (внутрішньогалузевої) торгівлі [26, с. 13].



Слід зазначити, що конкретні дані стосовно певних країн у наведених розрахунках значно відрізняються між собою і особливо – від загального індексу внутрішньогалузевої торгівлі України з ЄС як єдиним цілим. Це підтверджує зроблений у розділі 1 висновок про те, що конкурентні позиції країн ЄС значно відрізняються між собою. Наведені нами дані свідчать, що за останні роки структура експорту та імпорту торгівлі між Україною і країнами ЄС не зазнала суттєвих змін. Тому можна стверджувати, що розрахунки показника Грубеля – Ллойда за пізніші роки не внесуть суттєвих коректив у його значення.

Значний відсоток в експорті країн ЄС до України продукції машинобудівного комплексу дозволяє стверджувати, що існуючий обмін товарами сприяє підвищенню рівня технологічних укладів промисловості України. Проте спроби України експортувати до країн ЄС високотехнологічну конкурентоспроможну продукцію часто-густо є невдалими, причому ці труднощі не завжди пояснюються низькою її конкурентоспроможністю, а іноді є наслідком дискримінації [287, с. 62]. Високотехнологічний імпорт в Україну з країн ЄС сприяє утворенню нових конкурентних переваг, які посилюють конкурентні переваги, обумовлені природними ресурсами, дешевою робочою силою, низькою платою за землю, недооціненими основними фондами і низьким курсом гривні [142, с. 80, 81]. Ці нові конкурентні переваги реалізуються, переважно, не на європейських ринках, а на інших географічних напрямках українського експорту і у першу чергу на ринках країн – членів СНД.

Розглянута динаміка торговельно-економічних відносин між Україною і країнами ЄС свідчить про те, що позитивні зрушення мають місце, але говорити про те, що Україна сформувала нові конкурентні переваги на ринках ЄС і за рахунок цього збільшила і покращила свій експорт, поки що немає об'єктивних підстав.



Велике значення в сучасному розвитку світового ринку має торгівля послугами, яка в розвинених державах за питомою вагою перевищує торгівлю товарами. Перехід країн світового ядра до постіндустріального етапу розвитку саме і характеризується розвитком «нової економіки», для якої характерною ознакою є виробництво широкого спектра послуг, зокрема інформаційно-комунікаційних. Тому вплив наближення України до ЄС, частина країн – членів якого перебуває на стадії переходу до постіндустріального суспільства, на її конкурентоспроможність відбувається і шляхом розвитку торгівлі послугами, особливо тими з них, які є результатом розвитку інформаційно-комунікаційних технологій. Розвиток торгівлі послугами між Україною та країнами – членами ЄС характеризується зростанням їх питомої ваги, що ілюструє табл. 4.8.

Таблиця 4.8

**Питома вага експорту та імпорту послуг України
до країн ЄС, %**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Експорт	22,6	24,0	27,7	29,3	28,8	30,3	33,0	34,6	31,5	27,1	26,2
Імпорт	32,9	33,1	35,4	43,5	44,2	48,2	52,1	59,3	58,8	55,5	54,4

Джерело: розраховано автором за [47; 104].

Обмін України з країнами ЄС послугами характеризується позитивним сальдо, яке постійно зменшується, а у 2009 р. навіть стає негативним і тільки у 2010 р. знову стає позитивним і збільшується (табл. 4.9).

Динаміка розвитку інтеграційних процесів між Україною і країнами ЄС на базі торгівлі послугами може бути визначена за допомогою коефіцієнта інтеграції (дезінтеграції). Результати розрахунків значень цього коефіцієнта містить табл. 4.10 (див. с. 71).



Таблиця 4.9

**Динаміка сальдо торгівлі послугами України
з країнами ЄС, млн дол. США**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Сальдо	424,5	579,5	660,8	661,9	467,8	477,5	383,2	229,5	-21,5	165,2	214,9

Джерело: розраховано автором за [47; 104].

Таблиця 4.10

**Динаміка коефіцієнта інтеграції (дезінтеграції)
між Україною і країнами ЄС в торгівлі послугами**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
k_i	1,017	1,037	1,14	1,12	1,015	1,072	1,099	1,09	0,946	0,88	0,97

Джерело: розраховано автором за [47, 104].

Тренд: $y = -0,0129x + 1,1126$.

Дані табл. 4.10 свідчать про те, що процес інтеграції між Україною та країнами ЄС у торгівлі послугами характеризується як нерівномірний: у 2001–2003 рр. спостерігається інтеграція, 2004–2005 рр. – дезінтеграція, 2006–2007 рр. – інтеграція, 2008–2010 рр. – дезінтеграція, 2011 р. – інтеграція.

Тренд дозволяє констатувати, що на розглядуваному відрізку часу спостерігається тенденція до зменшення коефіцієнта інтеграції між Україною та країнами ЄС, тобто тенденція до дезінтеграції України з країнами ЄС у торгівлі послугами.

Коефіцієнт інтеграції (дезінтеграції) в торгівлі послугами за період 2000–2011 рр. між Україною і країнами ЄС дорівнює 1,4 і свідчить про те, що за цей період часу



спостерігається значна інтеграція в торгівлі послугами з країнами ЄС.

Розвиток торгівлі послугами між Україною та країнами – членами ЄС характеризує їх структура, яку формують основні групи експорту (табл. 4.11) та імпорту (табл. 4.12).

Таблиця 4.11

**Питома вага основних груп експорту послуг України
в країні ЄС, %**

Найменування груп послуг	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Транспортні послуги	81,6	79,6	79,8	78,6	74,6	64,3	63,7	58,2	58,5	55,8	57,0
Подорожі	2,8	3,2	3,0	2,6	3,1	2,8	2,8	2,7	2,1	2,2	2,5
Послуги зв'язку	2,0	2,7	3,1	3,1	4,7	5,9	3,1	3,3	3,7	3,2	3,0
Будівельні послуги	0,4	0,19	0,17	0,66	1,0	0,8	0,6	0,8	0,7	0,6	0,5
Страхові послуги	0,43	0,54	0,7	0,7	0,64	2,1	1,4	2,2	1,1	0,9	1,0
Фінансові послуги	0,93	0,52	0,68	0,66	0,98	1,8	2,8	6,4	7,3	8,8	4,0
Комп'ютерні послуги	0,395	0,62	0,495	0,47	0,8	1,6	1,8	2,3	3,6	4,0	5,3
Роялті та ліценз. послуги	0,2	0,18	0,25	1,16	0,35	0,32	0,2	0,19	0,2	0,4	0,4
Інші ділові послуги	0,8	0,6	0,82	1,0	1,7	2,3	2,1	1,9	2,2	2,5	2,4
Різні ділові, професійні та технічні послуги	8,7	10,7	8,98	8,7	10,2	16,4	18,9	19,6	18,6	20,1	22,3
Послуги приватним особам та в галузі культури та відпочинку	0,21	0,31	0,2	0,3	0,4	0,45	1,1	0,57	0,7	0,3	0,4
Державні послуги, які не віднесені до інших категорій	0,11	0,1	0,1	0,03	0,03	0,05	0,05	0,05	0,05	0,03	0,1

Джерело: розраховано автором за [267–274].



Таблиця 4.12

**Питома вага основних груп імпорту послуг в Україну
з країн ЄС, %**

Найменування груп послуг	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Транспортні послуги	23	19,9	19,1	17,8	19,4	17,7	17,8	19,6	13,1	16,6	22,6
Подорожі	5,1	5,4	4,7	3,7	3,5	4,4	4,3	3,8	2,78	3,4	5,3
Послуги зв'язку	6,7	9,8	5,8	5,02	2,5	2,4	1,8	1,9	2,8	2,0	1,9
Будівельні послуги	0,9	1,2	5,2	6,8	8,67	8,5	3,3	1,95	2,28	1,62	1,2
Страхові послуги	7,0	5,9	3,6	9,0	2,8	3,9	4,3	3,8	3,68	2,52	2,4
Фінансові послуги	7,6	10,2	9,9	7,9	13,36	15,7	25,4	30,77	36,8	27,2	21,0
Комп'ютерні послуги	4,89	2,18	6,13	6,65	7,97	4,7	4,5	4,7	5,94	4,28	5,1
Роялті та ліцензійні послуги	0,57	0,28	2,55	6,42	11,06	8,5	5,6	4,8	5,9	11,3	9,3
Інші ділові послуги	2,09	2,68	3,73	5,7	6,22	5,1	2,7	2,6	2,7	4,86	4,3
Різні ділові, проф. та техн. послуги	22,39	25,02	16,6	18,85	15,36	20,0	18,85	19,2	17,8	16,4	17,1
Послуги приват. особам та в гал. культури та відпочинку	0,44	0,29	6,66	3,77	4,55	5,5	7,4	3,9	4,4	5,8	6,5
Державні послуги, які не віднесені до інших категорій	18,9	15,7	15,66	6,68	3,48	3,6	3,3	2,5	2,9	3,5	2,8
Ремонт	0,29	1,37	0,47	1,68	1,1	0,8	0,76	0,38	1,05	0,36	0,5

Джерело: розраховано автором за [267–274].

Дані табл. 4.11 дозволяють зробити висновок, що серед усіх видів послуг в експорті України до країн ЄС домінують транспортні послуги. Друге місце посідають різні ділові, професійні та технічні послуги, до яких належать юридичні, бухгалтерські послуги, реклама, вивчення ринку, опитування громадської думки, науково-дослідні та дослідно-конструкторські послуги, послуги в архітектурних, інженерних та інших технічних галузях, послуги



в галузі сільського господарства, видобутку корисних копалин, переробки продукції на місцях.

Помітну вагу мають також послуги зв'язку, подорожі, інші ділові послуги, зокрема перепродаж товарів за кордоном, операційний лізинг, успішно розвиваються фінансові, комп'ютерні послуги. Слаборозвиненими є страхові, роялті та ліцензійні послуги, послуги приватним особам та послуги в галузі культури та відпочинку, державні послуги. Дані табл. 4.11 дозволяють також виявити вплив розширення ЄС у травні 2004 р. на структуру експорту послуг України до країн ЄС. Так, результатом цього розширення стало збільшення питомої ваги експорту послуг зв'язку, будівельних, фінансових та комп'ютерних послуг, інших ділових послуг України до країн ЄС у всьому експорті цих послуг. Ця зміна структури експорту послуг України до ЄС відбулась за рахунок конкурентних переваг України, які вона мала у країнах, що вступили до ЄС. Зберегти ці конкурентні переваги в умовах вирівнювання економічного розвитку нових членів ЄС з іншими країнами ЄС стає важливим завданням для підприємств України, які надають ці послуги в країнах – нових членах ЄС.

Дані табл. 4.12 показують, що домінуючі позиції в імпорті послуг в Україну з країн ЄС займають транспортні послуги, фінансові послуги, різні ділові, професійні та технічні послуги, роялті та ліцензійні послуги, послуги приватним особам та послуги в галузі культури та відпочинку.

Дещо відстають від інших послуг подорожі, послуги зв'язку, послуги приватним особам і в галузі культури та відпочинку. Після розширення ЄС значно зменшилась питома вага державних послуг, які не віднесені до інших категорій.

У цілому дані табл. 4.11 і 4.12 вказують на те, що існує певна асиметричність в обміні послугами між Україною та



країнами ЄС, а саме: якщо Україна переважну частину послуг надає при значних витратах матеріальних ресурсів (транспортні послуги), то країни ЄС використовують для цього переважно фінансові та інтелектуальні ресурси (фінансові послуги, різні ділові, професійні та технічні послуги, роялті та ліцензійні послуги, комп'ютерні послуги). Ця асиметричність може бути подолана тільки на основі розвитку в Україні сучасних інформаційно-комунікаційних технологій і виходу з ними на ринки країн ЄС, зокрема на ринки фінансових і страхових послуг, більш активного входження фінансової системи України у європейський фінансовий простір, проникнення будівельних підприємств України на європейський ринок будівельних послуг.

Слід зазначити також і те, що у відносинах між Україною і країнами ЄС у торгівлі низкою послуг спостерігається і певна симетричність, і асиметричність у тому сенсі, що Україна як сама споживає у всьому обсязі імпортованих послуг значну частину послуг виробництва країн ЄС, так і реалізує значну частину своїх послуг у цих країнах. Про це свідчать такі дані.

У 2011 р. питома вага груп послуг країнам ЄС у всьому обсязі цих груп послуг, наданих Україною усім країнам, становила: транспортні – 22,7 %; подорожі – 19,6; зв'язку – 29,4; будівельні – 8,2; страхові – 31,9; фінансові – 45,8; комп'ютерні – 36,6; роялті та ліцензійні послуги – 29,2; інші ділові послуги – 59,7 %; різні ділові, професійні та технічні послуги – 42,6 (рис. 4.2).

У всьому обсязі отриманих Україною у 2011 р. послуг послуги країн ЄС становили: транспортні – 48,5 %; подорожі – 38,5; зв'язку – 43,5; будівельні – 26,8; страхові – 65,8; фінансові – 74,6; комп'ютерні – 72,0; роялті та ліцензійні послуги – 76,7; інші ділові послуги – 65,8; різні ділові, професійні та технічні послуги – 50,8 %, що представлено на рис. 4.3.

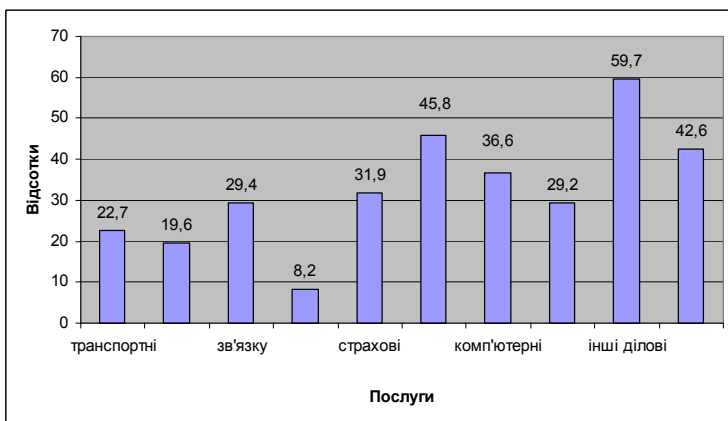


Рис. 4.2. Питома вага груп послуг експорту України до країн ЄС у всьому експорті відповідних послуг у 2011 році

Джерело: розраховано автором за даними [122; 274].

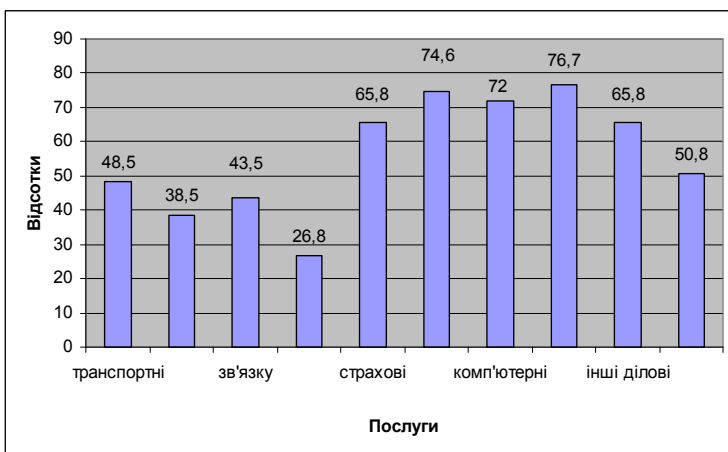


Рис. 4.3. Питома вага груп послуг імпорту України з країн ЄС у всьому імпорті відповідних послуг у 2011 році

Джерело: розраховано автором за даними [122; 274].



Ця симетричність спостерігається в інших ділових послугах, різних ділових, професійних та технічних послугах і порушується в інших послугах, зокрема будівельних, де спостерігається значна різниця як у питомій вазі, так і у абсолютних цифрах. Так, якщо у 2011 році загальний експорт будівельних послуг України склав 208319 тис. дол. США, з них до країн ЄС – 17162,8 тис. дол. США, тобто 82,4 % загального експорту, то імпорт відповідно становив 154686,5 тис. дол. США і 41495,8 тис. дол. США, тобто 26,8 % загального імпорту. Таким чином, якщо загальний експорт будівельних послуг України майже у 1,3 перевищує імпорт, то їх імпорт з країн ЄС у 2,4 більше їх експорту до них. З наведених даних видно, що Україна не використовує свої конкурентні переваги у галузі будівництва, принаймні на внутрішньому ринку, поступаючись західним будівельним фірмам.

Певна асиметричність спостерігається також в обміні між Україною та країнами ЄС комп'ютерними послугами. У 2011 р. загальний експорт комп'ютерних послуг складав 532287,4 тис. дол. США, з них до країн ЄС – 194599,8 тис. дол. США, імпорт відповідно 242369,6 тис. дол. США і в тому числі з країн ЄС – 174475,2 тис. дол. США.

Тобто, у всьому експорті комп'ютерних послуг України частка експорту до країн ЄС була вдвічі меншою частки імпорту цих послуг з країн ЄС у всьому їх імпорті. При рівні цієї галузі знань, досягнутому в нашій країні, видається цілком можливим стверджувати, що і в цій галузі міжнародного обміну Україна не використовує свої конкурентні переваги.

Ще більша асиметричність спостерігається в обміні між Україною та країнами ЄС роялті та ліцензійними послугами. У 2011 р. загальний експорт роялті та ліцензійних послуг складав 46067,7 тис. дол. США, з них до країн ЄС – 13453,0 тис. дол. США, імпорт відповідно 411838,9 тис. дол. США і в тому числі з країн ЄС – 315826,1 тис. дол. США.



Особливої уваги заслуговують транспортні послуги, які у 2011 р. у структурі усього експорту послуг України складали 65,7 %, імпорту – 25,4 %, а у зв'язках із країнами ЄС – відповідно 57 % та 22,6 %. Тобто, питома вага експорту транспортних послуг як у всьому експорті послуг України, так і до країн ЄС значно більше питомої ваги імпорту транспортних послуг у всьому імпорті і імпорті з країн ЄС послуг. Увесь експорт транспортних послуг України у 2011 р. дорівнював 9062395,6 тис. дол. США, а до країн ЄС – 2058542,4 тис. дол. США, тобто 22,7 % від усього експорту транспортних послуг України. Увесь імпорт транспортних послуг дорівнює 1583882,3 тис. дол. США, а імпорт транспортних послуг країн ЄС – 768379,6 тис. дол. США, тобто 48,5 % від усього імпорту транспортних послуг України. Значну частину цих послуг Україні сплачує Російська Федерація за транспортування енергоресурсів до країн ЄС. Тому конкурентні переваги України посилюються саме внаслідок використання її транспортних можливостей. Слід звернути увагу й на те, що одночасно з розвитком експорту транспортних послуг, обумовлених рухом товарних потоків із Сходу на Захід, необхідно стимулювати надання транспортних послуг у зворотному напрямку. Для цього треба створити конкурентні переваги для транспортування продукції країн ЄС через Україну в країни Азійсько-Тихоокеанського регіону і Південно-Східної Азії.

Таким чином, **розвиток торговельно-економічних відносин між Україною та країнами ЄС у галузі надання послуг створює реальні передумови запровадження макротехнології «Україна – транзитна держава»**. Перед Україною у міру її наближення до ЄС постає завдання забезпечити конкурентоспроможність транспортно-комунікаційних шляхів доставки сировини, перш за все, енергоресурсів, а також напівфабрикатів і готової продукції в умовах намагання низкою країн, зокрема Російською Федерацією, створити інші шляхи доставки цих вантажів. Вирішення цього завдання вимагає використання технологічних чинни-



ків, які мають забезпечити значне здешевлення транспортування товарів, і високого рівня страхування вантажів, яке має уберегти їх власників від надмірних ризиків. Наведені вище дані свідчать про те, що існуючі відносини між Україною і країнами ЄС сприяють вирішенню цього завдання.

Разом з тим залишається актуальним зроблений у 2000 р. висновок українських науковців: «Проблема розвитку експорту послуг – в їх *низькому рівні і фактично монокультурному характері*, коли експлуатується транзитне положення країни і практично не реалізується потенціал експорту послуг у науково-технічній, інжиніринговій, фінансовій, управлінській, маркетинговій, інформаційній сферах, які відзначаються високим динамізмом розвитку в сучасній світовій економіці» [66, с. 21].

На завершення дослідження конкурентоспроможності товарів і послуг України на ринках країн ЄС розглянемо результати розрахунків коефіцієнта інтеграції (дезінтеграції), розрахованого на базі торгівлі товарами і послугами, які наведені в табл. 4.13 (див. с. 71).

Таблиця 4.13

**Динаміка коефіцієнта інтеграції (дезінтеграції)
між Україною і країнами ЄС
в торгівлі товарами і послугами**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
k_i	1,06	1,06	1,07	0,95	0,96	1,07	0,98	0,95	0,97	0,96	1,005

Джерело: розраховано автором за [47, 48, 104].

Тренд: $y = -0,0087x + 1,0653$.

Дані табл. 4.13 свідчать про те, що процес інтеграції між Україною та країнами ЄС в торгівлі товарами і послугами характеризується як нерівномірний: у 2001 р. спостерігається інтеграція, 2002 р. – стабільність, 2003 р. – інтеграція, 2004 р. – дезінтеграція, 2005–2006 рр. – інтеграція,



2007–2008 рр. – дезінтеграція, 2009 р. – інтеграція, 2010 р. – дезінтеграція, 2011 р. – інтеграція.

Тренд дозволяє констатувати, що на розглядуваному відрізку часу спостерігається тенденція до зменшення коефіцієнта інтеграції між Україною та країнами ЄС, тобто тенденція до дезінтеграції України з країнами ЄС в торгівлі товарами і послугами.

Коефіцієнт інтеграції (дезінтеграції) в торгівлі товарами і послугами за період 2000–2011 рр. між Україною і країнами ЄС дорівнює 1,007 і свідчить про те, що за цей період часу спостерігається незначна інтеграція в торгівлі товарами і послугами з країнами ЄС.

Дані дозволяють також виявити і вплив на процес інтеграції розширення ЄС у 2004 р., яке спочатку сприяло інтеграції України з ЄС, а потім – дезінтеграції. Це пояснюється тим, що підприємства нових членів ЄС мали стабільні зв'язки з підприємствами України за часів існування СРСР. З їх реформуванням і переорієнтацією в межах ЄС ці зв'язки зменшувалися і навіть розривалися і це впливало на динаміку змін коефіцієнта інтеграції (дезінтеграції). У 2009 р. світова фінансова криза призвела до більшого зменшення товарообігу з країнами ЄС, ніж загального товарообігу України. Це і викликало відповідну дезінтеграцію України з країнами ЄС.

Вирішення проблем покращання структури експортованих та імпортованих товарів та послуг тісно пов'язано із вкладенням у виробництво значних інвестицій. І хоча загальноприйнятою є думка про те, що основою успішного розвитку національної економіки є власні капіталовкладення, в епоху глобалізації великого значення набувають іноземні інвестиції, особливо прямі іноземні інвестиції (ПІІ), здатні одночасно вирішувати як проблему створення нових виробничих потужностей, так і проблему переходу до інноваційної моделі економічного розвитку.



Чимало країн, які зазнали динамічного економічного розвитку, завдячують збільшенню обсягів високопродуктивного експорту прямим іноземним інвестиціям та їх залученню у пріоритетні галузі. Так, ПП стали головним фактором зростання експорту промислових товарів у Гонконгу, Тунісі та Мальті. Найголовнішими чинниками прориву Японії на міжнародну арену ще у 60-х роках ХХ ст. і згодом досягнення нею статусу однієї з найрозвинутіших держав світу стали ПП та технологічні інновації, завдяки яким підвищилась конкурентоспроможність продукції, налагодилося виробництво нових високотехнологічних товарів, розширилися ринки збуту [286, с. 228].

Необхідно також зважати на те, що подальший розвиток торговельно-економічних зв'язків України з країнами ЄС перш за все залежить від розширення їх внутрішньогалузевої основи, яка для свого розвитку потребує посилення притоку ПП в її економіку, здатного покращити структуру промисловості і розвинути її машинобудівний комплекс. Саме цьому і має сприяти встановлення між Україною і країнами ЄС зони вільної торгівлі.

Посилення притоку ПП дозволить підвищити конкурентоспроможність економіки України шляхом переходу до «К- стадії» конкурентного розвитку. Виходячи з того, що з країн-сусідів ЄС тільки для України визначив пріоритетні високотехнологічні галузі об'єктом потенційної співпраці [324, с. 104], одночасно з переходом до «К-стадії» конкурентного розвитку буде відбуватися і перехід до інноваційної стадії конкурентного розвитку.

Розглянемо динаміку надходження прямих іноземних інвестицій в Україну з країн ЄС і сферу їх використання (рис. 4.4).

Наведені дані свідчать про стійке зростання обсягу надходжень ПП в Україну і посилення ролі країн ЄС у розвитку економіки України, питома вага ПП яких у всіх ПП складала на 01.01 у 2007 р. – 75,2 %, 2009 – 78,9 і у 2011 р. – 78,9 %.

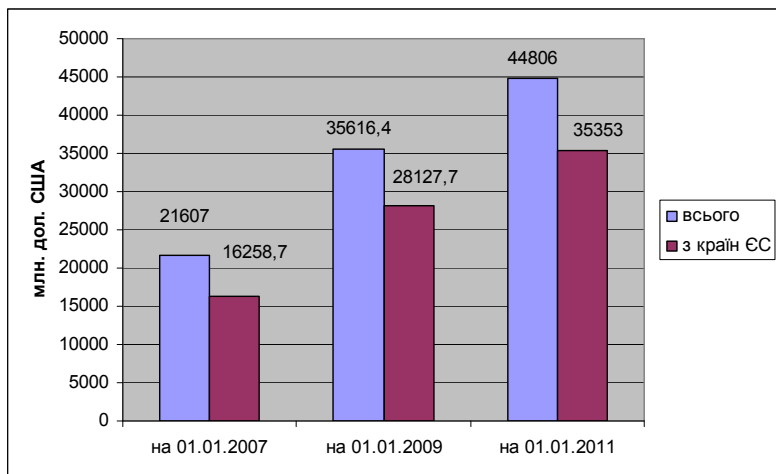
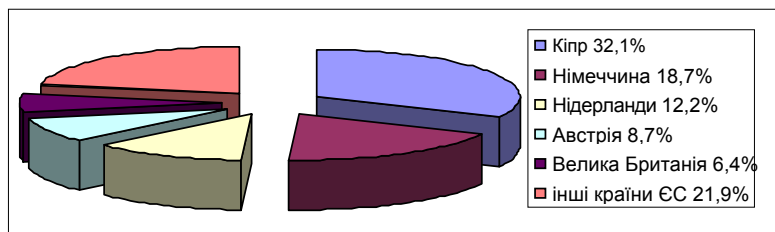


Рис. 4.4. Надходження ПІІ до України

Джерело: [271; 273; 274].



**Рис. 4.5. Основні країни – інвестори ЄС
в Україну на 31.12.2011 р.**

Джерело: [274].

Станом на 31.12.2011 основними країнами-інвесторами ЄС в Україну є: Кіпр – 12645,478 млн дол. США (32,1 % всіх європейських ПІІ); Німеччина – 7386,375 млн дол. США (18,7); Нідерланди – 4822,822 млн дол. США (12,2 %); Австрія – 3423,088 млн дол. США (8,7 %); Велика Британія – 2508,207 млн дол. США (6,4 %) [274].



Позитивно оцінюючи зростання обсягів ПП, які країни ЄС вкладають в економіку України, слід відзначити необхідність певного перепрофілювання їх використання, тому що їх нинішнє використання незначною мірою сприяє підвищенню конкурентоспроможності економіки України. Такий висновок дозволяє зробити аналіз використання загального обсягу ПП основними країнами-інвесторами ЄС станом на 01.01.2011 р. (табл. 4.14).

Наведені дані по провідних країнах-інвесторах свідчать, що для підвищення рівня технологічних укладів Україні потрібно покращити якісний фактор [195, с. 5–6], значно більше ПП вкладати передусім у машинобудування, чого поки що не спостерігається в діяльності розглянутих країн. Станом на 31.12.2011 р. в економіку України вкладено 39411,2 млн дол. США, а у машинобудування (виробництво машин, електричного, транспортного та електронного устаткування) – 744,257 млн дол. США, тобто 1,89 % ПП країн ЄС.

У монографії «Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку» за загальною редакцією Д. Г. Лук'яненка і А. М. Поручника, висловлюється думка про неефективну структуру інвестування, про те, що нарощування обсягів ПП повинно обов'язково супроводжуватися ефективними якісними пропорціями, що означає їх заохочення у пріоритетні, передусім високотехнологічні галузі і завдяки цьому вихід на прибуткові зарубіжні ринки [286, с. 228]. В науковій літературі також підкреслюється, що серйозною проблемою є те, що **галузевий розподіл інвестицій не сприяє утвердженню інноваційної моделі розвитку** [214, с. 14; див. також 56, с. 9].

Серед країн ЄС є й активні інвестори машинобудування, питома вага прямих інвестицій яких більше 4,5 % від загального обсягу інвестицій (Бельгія – 6984,7 тис. дол. США, або 6,3 %; Велика Британія – 153422,8 тис. дол. США, або 6,1 %; Естонія – 34005,8 тис. дол. США, або 20,8 %; Словенія – 1450,5 тис. дол. США, або 4,6 %; Фінляндія – 4258,2 тис. дол. США, або 6,2 %, що проілюстровано на рис. 4.6.

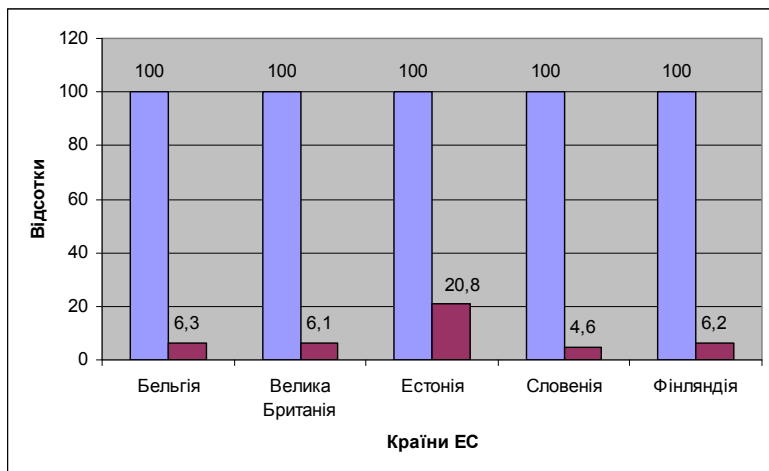


Таблиця 4.14

**Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал)
в економіці України з країн ЄС за видами економічної
діяльності станом на 31.12.2011 р.,
у % до загального обсягу по країні**

	Кіпр	Німеччина	Нідерланди	Австрія	Велика Британія
Всього	100	100	100	100	100
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	2,4	0,8	0,4	0,6	5,4
Промисловість: у т. ч.	26,8	71,6	41,8	14,7	21,9
добувна промисловість	4,3	0,2	3,5	0,9	3,3
переробна промисловість	20,6	71,4	35,4	8,9	17,9
виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	3,8	0,9	12,4	0,9	5,0
легка промисловість	0,0	0,3	0,1	0,1	0,2
оброблення деревини та виробництво виробів з дерева, крім меблів	0,7	0,2	0,4	0,1	0,5
целюлозно-папер. виробництво, видавнича діяльність	0,3	0,4	0,4	1,2	1,5
виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення	2,4		2,4		0,1
хімічна та нафтохімічна промисловість	4,1	2,2	6,1	1,6	2,1
виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	1,5	3,5	3,7	2,6	0,6
металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	5,6	62,3	9,3	0,5	1,4
машинобудування (виробництво машин, електричного, електронного, оптичного устаткування та транспортних засобів)	2,0	1,4	0,5	1,2	6,1
інші галузі промисловості	0,2	0,2	*	0,6	0,5
Виробництво та розподіл електроенергії, газу та води	2,0	0,0	3,0	5,0	0,7
Будівництво	10,1	0,8	19,5	0,7	4,7
Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	11,9	3,3	12,7	5,9	17,5
Діяльність готелів та ресторанів	0,9	0,0	0,0	0,3	3,0
Діяльність транспорту та зв'язку	4,9	1,3	4,6	1,8	5,2
Фінансова діяльність	21,7	18,3	9,5	71,8	18,4
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та наданням послуг підприємцям	17,8	3,6	11,4	3,9	22,7
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	0,3	0,3	0	*	0,2
Надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльність у сфері культури та спорту	3,1		0,1	0,3	1,0

Джерело: [274].



**Рис. 4.6. Передові країни-інвестори ЄС
в машинобудування України**

Джерело: [274].

Щоправда, сума вкладень у машинобудування не настільки значна, щоб реально покращити структуру промисловості України.

На підтримку зробленого вище висновку про необхідність збільшення питомої ваги вкладень ППІ у машинобудування, а особливо в інноваційну діяльність українських підприємств, свідчить і динаміка кількості підприємств, що займалися інноваційною діяльністю за рахунок коштів іноземних інвесторів: у 2000 р. 22 підприємства; 2004 – 18; 2005 – 19; 2007 – 23; 2008 – 12; 2009 – 23; 2010 – 11; 2011 р. – 11 підприємств [184–190].

Динаміка питомої ваги коштів іноземних інвесторів у загальному фінансуванні інноваційної діяльності (рис. 4.7) доводить, що існуючі торговельно-економічні відносини між Україною і країнами ЄС поки що недостатньо сприяють набуттю Україною нових конкурентних переваг, а тим самим і підвищенню її національної конкурентоспроможності.

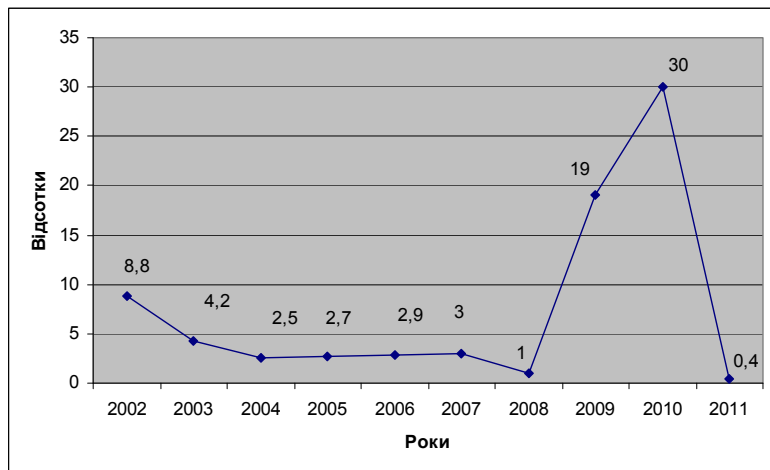


Рис. 4.7. Питома вага коштів іноземних інвесторів у загальному фінансуванні інноваційної діяльності

Джерело: [184–190].

Посилення торговельно-економічних зв'язків між Україною і країнами ЄС шляхом встановлення між ними зони вільної торгівлі як першого етапу регіональної інтеграції безперечно сприятиме підвищенню конкурентоспроможності української економіки і може привести до встановлення між Україною і ЄС митного союзу за прикладом Туреччини.

У цілому ж проведене вище дослідження факторів конкурентоспроможності в процесі наближення країни до ЄС дозволяє зробити висновок, що структура зовнішньої торгівлі між Україною та країнами ЄС, в основному, визначається сформованими раніше порівняльними перевагами, а також необхідністю технологічного оновлення вітчизняного виробництва.

Особливо слід наголосити на тому, що відповідно до теорії М. Портера національна конкурентоспроможність визначається наявністю споріднених та підтримуючих галузей, умовами збуту продукції (існування попиту всередині



країни), структурою фірм і наявністю у них довгострокових стратегій, державною політикою. Наближення України до ЄС дозволяє їй оволодіти цими факторами і з їх допомогою створити нові конкурентні переваги для своїх товарів і послуг.

Відомий дослідник цієї проблеми український економіст А. С. Філіпенко підкреслює, що вихід українських підприємств на європейський ринок має велике значення як джерело досвіду та практичних вмінь конкурувати з виробниками інших країн, розробляти та реалізовувати стратегію виробничо-комерційної діяльності, орієнтованої на світову кон'юнктуру відповідних ринків [294, с. 105].

Тобто йдеться про використання фірмами довгострокових стратегій, досвіду ЄС державного регулювання економічних процесів, розробки та реалізації монопольної політики та здійснення контролю за концентрацією економічної діяльності, регулювання фондового ринку, політики в галузі зайнятості тощо. Очевидно, що ці фактори разом із факторними ресурсами (наявністю природних ресурсів, капіталу та трудових ресурсів) і створеною національною інноваційною системою сприятимуть формуванню нових конкурентних переваг національної економіки і тим самим підвищенню її конкурентоспроможності на світових ринках.

Таким чином, в експорті України до країн ЄС, за винятком електричних машин і устаткування, спостерігається переважання питомої ваги товарів з невеликим обсягом доданої вартості, що свідчить про те, що експорт визначається сформованими раніше порівняльними перевагами. В імпорті України з країн ЄС домінують товари зі значною часткою доданої вартості, зокрема автомобілі легкові, які становлять у всьому імпорті України товарів товарної групи 87 «наземні транспортні засоби, крім залізничних» значну частину, яку слід переглянути на користь виробничого устаткування, що сприятиме оновленню і збільшенню виробничого потенціалу промисловості і сільського господарства країни.



Переважну частину послуг, які Україна надає країнам ЄС, складають транспортні послуги, обумовлені рухом товарних потоків зі Сходу на Захід. Конкурентні переваги України у наданні цих послуг необхідно зберегти і посилити налагодженням руху товарних потоків із Заходу на Схід і Південь. Збільшення в експорті до країн ЄС питомої ваги фінансових, комп'ютерних та інших інтелектуальних послуг вимагає формування нових конкурентних переваг шляхом впровадження сучасних інформаційно-комунікаційних і фінансових технологій і активним входженням у європейський технологічний і фінансовий простір. Вимагає удосконалення і структура прямих іноземних інвестицій країн ЄС, що характеризується малою питомою вагою вкладень у машинобудування.

Виходячи з можливості встановлення між Україною і ЄС у майбутньому зони вільної торгівлі, відомий український вчений А. С. Філіпенко пропонує поступове входження України до Європейського економічного простору через механізм Європейської економічної зони за прикладом Швейцарії, Норвегії, Ісландії та Ліхтенштейну, що вже реалізується: у грудні 2011 р. Верховна Рада України ратифікувала Угоду про вільну торгівлю між Україною та Європейською асоціацією вільної торгівлі (ЄАВТ), а також угоди щодо сільського господарства з Норвегією, Ісландією та Швейцарією [64, с. 83]. А. С. Філіпенко підкреслює пріоритетність національних інтересів, необхідність реалізації у регіональних угрупованнях власних порівняльних та конкурентних переваг, залучення необхідних технологічних та енергетичних ресурсів, іноземних інвестицій і, що особливо важливо – інтегруватися у європейські структури не шляхом поглинання (інвазії) економіки України Європейським Союзом, а внаслідок наближення, взаємної адаптації господарських структур і формування в Європі нової інтеграційної архітектури, яка більшою мірою відповідатиме сучасним цивілізаційним цінностям і принципам міжнародного економічного і політичного співробітництва [294, с. 106].



Розділ 5

ІНТЕГРАЦІЙНІ ПЕРСПЕКТИВИ УКРАЇНИ В ЄЕП

5.1. Становлення і етапи розвитку ЄЕП

Вперше про наміри утворення Єдиного економічного простору Республіки Білорусь, Республіки Казахстан, Російської Федерації і України було проголошено у Заяві президентів цих країн 23 лютого 2003 року. Під час саміту Ради глав держав – членів СНД 18–19 вересня 2003 р. у м. Ялті Президентами Республіки Білорусь, Республіки Казахстан, Російської Федерації і України 19 вересня 2003 р. було підписано Угоду про формування Єдиного економічного простору [281], прийнято Концепцію формування Єдиного економічного простору (ЄЕП). Угода підписана українською стороною із застереженням про те, що Україна братиме участь у формуванні і функціонуванні ЄЕП у межах, що відповідають Конституції України.

Угодою про формування Єдиного економічного простору під Єдиним економічним простором визначається економічний простір, який об'єднує митні території держав – учасниць ЄЕП і на якому функціонують механізми регулювання економік, що базуються на єдиних принципах,



які забезпечують вільний рух товарів, послуг, капіталу та робочої сили і проводиться єдина зовнішньоторговельна і погоджені у тому ступені і в тому обсязі, в якій це необхідно для забезпечення рівноправної конкуренції і підтримання макроекономічної стабільності, податкова, грошово-кредитна та валютно-фінансова політика. ЄЄП формується поетапно і з урахуванням можливостей різнорівневої і різношвидкісної інтеграції. Різнорівнева і різношвидкісна інтеграція означає, що кожна держава-учасниця самостійно визначає, в яких саме напрямках розвитку інтеграції чи окремих інтеграційних заходах вона братиме участь і в яких обсягах. Враховуючи різні ступені інтеграції держав – засновниць ЄЄП (Російська Федерація і Республіка Білорусь – Союзна держава, Російська Федерація, Республіка Білорусь і Республіка Казахстан – ЄврАзЕС), строки можливого переходу до вищих ступенів інтеграції визначаються кожною державою-учасницею самостійно. При цьому наголошується, що завершення формування зони вільної торгівлі (ЗВТ) є першочерговим і базовим етапом формування ЄЄП. У ході переговорів українська сторона твердо дотримувалася позиції, що головною метою формування ЄЄП, яка відповідає національним інтересам України, є створення ЗВТ без вилучень та обмежень. Україні вдалося знайти компромісні рішення, що дозволило зафіксувати основні заходи, необхідні для завершення створення ЗВТ як першочергового і базового етапу формування ЄЄП. Завдяки цьому участь України в ЄЄП не суперечить національним інтересам нашої держави, зокрема курсу України на європейську та євроатлантичну інтеграцію.

20 квітня 2004 р. Угода про формування ЄЄП була ратифікована Верховною Радою України із застереженням про те, що Україна братиме участь у формуванні і функціонуванні ЄЄП у межах, що відповідають Конституції



України. Застереження враховує певні розбіжності, суть яких зводиться до такого:

- ◀ Україна розглядає єдиний економічний простір скоріше як простір, де відсутні перешкоди для руху факторів виробництва, існують об'єкти інфраструктури, що експлуатуються спільно або взаємопов'язані, і допускається лише обмежене, що диктується практичною доцільністю, узгодження економічної політики;
- ◀ Україна виступає за набагато більш повільне і поступове формування ЄЄП, ніж її партнери. При цьому робиться акцент на швидкому завершенні формування ЗВТ у відносинах цих країн. Стосовно більш високих стадій інтеграції Україна уникає прийняття будь-яких жорстких зобов'язань за термінами;
- ◀ Україна проти впровадження принципу наднаціональності в діяльності органів управління інтеграцією.

Слід зазначити, що мета України – створення ЗВТ з Республікою Білорусь, Республікою Казахстан і Російською Федерацією – може вважатися досягнутою: 30 липня 2012 р. Верховна Рада України ратифікувала Угоду про утворення ЗВТ з країнами СНД. Але з цією ратифікацією Україна не стала членом регіонального інтеграційного угруповання ЄЄП. Не вдалося також у цій Угоді обійтись без вилучень та обмежень, які на практиці, як правило, притаманні зонам вільної торгівлі [301, с. 191]. Згадаємо також і висловлену академіком НАН України Ю. М. Паховим у 2003 р. думку: «Выигрышным моментом для интеграционного объединения Украины и России было бы и создание на базе свободной торговли Таможенного союза. В рамках таможенного союза особенно эффективны могут быть совместные (с подключением тех или иных стран СНГ) внешнеторговые проекты. Присущие нашим странам взаимодополняемость, усиленная эффектами масштаба и



синергии, могли бы в этом случае существенно содействовать наращиванию и облагораживанию экспортной динамики всех и каждого участника» [204, с. 196].

6 січня 1995 р. було підписано Угоду про Митний союз між Російською Федерацією та Республікою Білорусь, а 20 січня того самого року – Угоду про Митний союз між Російською Федерацією, Республікою Білорусь і Республікою Казахстан. 29 березня 1996 р. до Митного союзу приєдналась Киргизія. У березні того ж року Росія, Білорусь, Казахстан і Киргизія підписали Договір про поглиблення інтеграції в економічній і гуманітарній сферах. 26 лютого 1999 р. до Митного союзу та вищезгаданого Договору приєднався Таджикистан [301, с.197–198].

10 жовтня 2000 р. в м. Астані глави держав Білорусі, Казахстану, Киргизстану, Росії та Таджикистану підписали Угоду про утворення Євразійського економічного співтовариства ЄврАзЕС. Як відзначає Генеральний секретар ЄврАзЕС Т. Мансуров, її метою було забезпечення ефективного просування процесу формування МС та ЄЄП, а також координації підходів держав ЄврАзЕС до інтеграції до світової економіки та міжнародної торговельної системи. Членами ЄврАзЕС з часу його утворення є Білорусь, Казахстан, Киргизстан, Росія та Таджикистан. Статус спостерігачів при ЄврАзЕС мають Армения, Молдова та Україна. У 2006–2008 рр. членом співтовариства був Узбекистан, але потім він призупинив свою участь в органах ЄврАзЕС [169].

З 1 січня 2010 р. митний союз (МС) Білорусі, Казахстану та Росії почав свою роботу, а з 1 липня 2011 р. усі види митного контролю та оформлення були перенесені на його зовнішній контур, і МС запрацював у повному обсязі. Зараз він діє відповідно до всіх міжнародних стандартів з єдиною митною територією, єдиним митним тарифом та



Митним кодексом МС. Працює перший на пострадянському просторі наднаціональний орган – Комісія МС [169; 255].

У квітні 2011 р. бажання вступити до МС офіційно висловив Киргизстан, і вже задіяний відповідний механізм його приєднання. Зацікавленість у вступі до МС висловив і Таджикистан. 27 листопада 2009 р. президенти Білорусі, Казахстану та Росії для прискорення інтеграційних процесів ще до початку роботи МС прийняли рішення про формування ЄЄП. Протягом 2010 р. були розроблені та прийняті 17 базових угод по формуванню ЄЄП, які були ратифіковані Сторонами. 19 грудня 2011 р. на Міждержраді ЄврАзЕС (Вищий орган МС) главами держав мало бути прийнято рішення про введення їх у дію з 1 січня 2012 р., що означає початок роботи ЄЄП.

Одна з чотирьох складових ЄЄП – спільний ринок товарів – вже забезпечена діючим МС. З 2012 р. утворюються передумови для утворення ринку послуг, капіталу і робочої сили. **Повноформатне функціонування ЄЄП планується з 1 січня 2016 року** [169].

18 листопада 2011 р. президенти Білорусі, Казахстану та Росії підписали Декларацію про Євразійську економічну інтеграцію, в якій заявлено, що основним змістом подальшої інтеграції буде удосконалення і подальший розвиток договірно-правової бази МС та ЄЄП, а наступний етап – це робота по утворенню Євразійського економічного союзу, яка має включати «домовленості щодо збалансованої макроекономічної, бюджетної та конкурентної політики, структурних реформ ринків праці, капіталів, товарів та послуг, створення євразійських мереж у сфері енергетики, транспорту та телекомунікацій». **Тим самим відкрито шлях до утворення Євразійського Союзу.**

Одночасно з цим президенти країн – членів ЄЄП підписали Угоду про Євразійську економічну комісію (ЄЕК) та Регламент її роботи. ЄЕК стане постійно діючим



наднаціональним регулюючим органом. На відміну від Комісії Митного союзу, ЄЕК матиме два рівні управління: Раду Комісії (до неї входять по одному представнику від кожної із Сторін, які є заступниками керівників урядів) та Колегію Комісії (до складу якої входять по три представники від кожної із Сторін). ЄЕК у межах своїх повноважень буде приймати рішення, які матимуть обов'язковий характер для Сторін. Прийняття рішень буде відбуватися шляхом голосування членів Ради Комісії чи членів Колегії Комісії. Кожний член Ради Комісії, як і член Колегії Комісії, має один голос. Рішення Ради Комісії приймаються консенсусом, а рішення Колегії – кваліфікованою більшістю 2/3 голосів. Такий механізм прийняття рішень повністю виключає домінування будь-якої країни [169]. Висловлюється думка, що Євразійський союз може бути утворений до кінця 2013 року [255]. В перспективі в ЄАС планується введення єдиної валюти, створення спільного центрального банку і навіть використання єдиної мови [91, с. 25].

З цього випливає, що **Україна не входить до складу ЄЄП, і ратифікована Верховною Радою України 20 квітня 2004 року Угода про формування ЄЄП в сучасних умовах втратила своє значення**. Разом із тим необхідно зазначити, що Україну запрошували вступити до МС, який зараз трансформується в ЄЄП. Це запрошення водночас є й пропозицією взяти участь у створенні ЄЄП. Вище відзначалось, що у 2003–2004 рр. Україна фактично обмежувала свою участь у ЄЄП зоною вільної торгівлі. Тому логічною виглядає відмова України вступати до МС і тим більше – в ЄЄП. Вона обґрунтовувалась тим, що головною інтеграційною метою України є вступ до ЄС, який стає неможливим у разі вступу України до МС [301, с. 205]. Разом із тим Україна допускає співробітництво з МС за схемою 3+1, зміст якої має невизначений характер і яка не сприймалася керівництвом МС. Слід також враховувати погляди як українських, так і російських вчених



щодо залежності ефективності ЄП від участі України у ньому [91; 151; 334].

Переговори на цю тему зайшли у глухий кут і стали актуальними лише у зв'язку з різким подорожчанням з 2009 р. російського газу. Економіка України в умовах дії такої ринкової світової ціни може виявитися банкрутом, і тому перспектива отримувати газ за внутрішньою ціною ЄП у випадку вступу до нього України допоможе їй вирішити складні економічні проблеми. Як відзначає академік НАН України Ю. М. Пахомов: «Будущее же очень не определено. В Евразию мы не хотим, в ЕС нас не пускают... Ведь даже вхождение Испании и Португалии было серьезным ударом для ЕС. Те страны Центрально-Восточной Европы в отношении которых ранее принято политическое решение, вряд ли скоро станут полноценными членами ЕС в экономическом и этнополитическом смысле» [203, с. 614].

5.2. Реалізація конкурентних переваг економіки України в ЄП

Розглянемо торговельно-економічні відносини України з Білоруссю, Казахстаном і Російською Федерацією з метою виявлення тих конкурентних переваг України, які дозволяють успішно конкурувати українським виробникам на ринках цих країн. Країни ЄП є споживачами значної частини українського експорту товарів і в свою чергу постачають значну частину українського імпорту (табл. 5.1).

Дані табл. 5.1 свідчать про те, що за період з 2001 р. по 2011 р. питома вага експорту України до країн ЄП



підвищилась майже на 10 відсоткових пунктів, але мала нестабільний характер.

Таблиця 5.1

**Питома вага експорту і імпорту товарів України
до країн ЄС, %**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Експорт	24,8	20,3	21,5	21,6	26,4	27,9	31,8	29,4	28,1	32,3	34,5
Імпорт	43,7	41,0	41,2	45,1	38,7	35,5	32,9	29,6	37,3	42,0	42,4

Джерело: розраховано автором за [104; 105; 108].

Питома вага імпорту, за винятком 2004 р., постійно зменшується, а з 2009 р. зростає, що може пояснюватися значним зростанням цін на газ і нафту.

Саме розвиток торговельно-економічних відносин з країнами ЄС, а особливо Російською Федерацією, забезпечує Україну енергоносіями і попитом на продукцію її обробної промисловості і, що особливо важливо у зв'язку з переходом економіки України до інноваційної моделі розвитку, на продукцію машинобудування. Так, відомий український вчений А. С. Гальчинський зауважує, що у 2002 р. питома вага машинобудування в експорті України до Росії становила 35 % і зросла за рік на 10 відсоткових пунктів, до Казахстану – 41, до Білорусі – 19 %. Цей напрям забезпечує понад половину українського експорту механічного обладнання, машин і механізмів. У торгівлі з іншими країнами світу продукція машинобудування становила лише 8,7 % експорту. Потрібно враховувати й те, що експорт України до Білорусі, Росії і Казахстану характеризується вищим ступенем переробки. У торгівлі продукцією чорної металургії з цими країнами експорт готових виробів із чорних металів становив 41 %, тоді як 94 % експорту



продукції цієї галузі промисловості до інших країн становив необроблений метал [40, с. 12].

Можна констатувати, що товарооборот між Україною та країнами ЄСП збільшився у 2011 р. порівняно з 2000 р. у 5,5 рази; експорт – у 6,1; імпорт – у 5,1 рази і характеризується постійним негативним сальдо, яке має тенденцію до зростання (табл. 5.2).

Таблиця 5.2

Динаміка сальдо торгівлі товарами України з країнами ЄСП, млн дол. США

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Сальдо	-2845,4	-3312,9	-4523,4	-6008,1	-5881,8	-5308,2	-4306,7	-5656	-5790,3	-8904,1	-11420,5

Джерело: розраховано автором за [104; 105; 108].

Розглянемо розподіл експорту і імпорту товарів України в/з країн ЄСП у 2011 р. (рис. 5.1 та рис. 5.2).

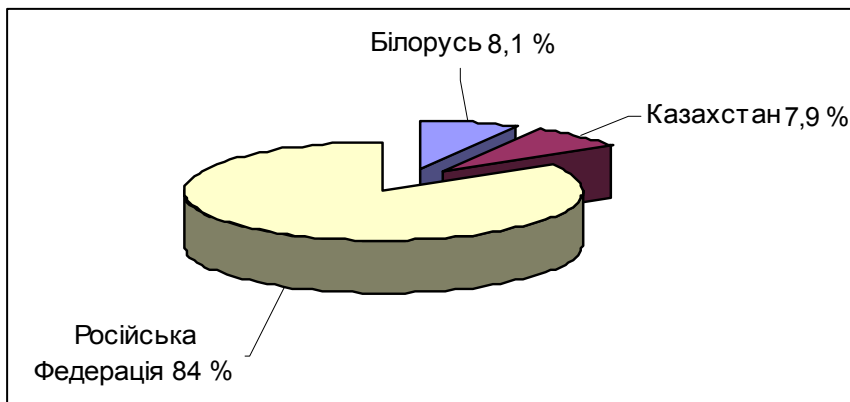


Рис. 5.1. Розподіл експорту товарів України до країн ЄСП у 2011 році

Джерело: розраховано автором за даними [104].



З наведених даних видно, що головним споживачем експорту України є Російська Федерація, а Білорусь і Казахстан імпортують приблизно рівні обсяги українських товарів. Як і в експорті, переважна частина імпорту надходить в Україну з Російської Федерації, а Білорусь експортує приблизно у два з половиною рази більше обсягу товарів, ніж Казахстан.

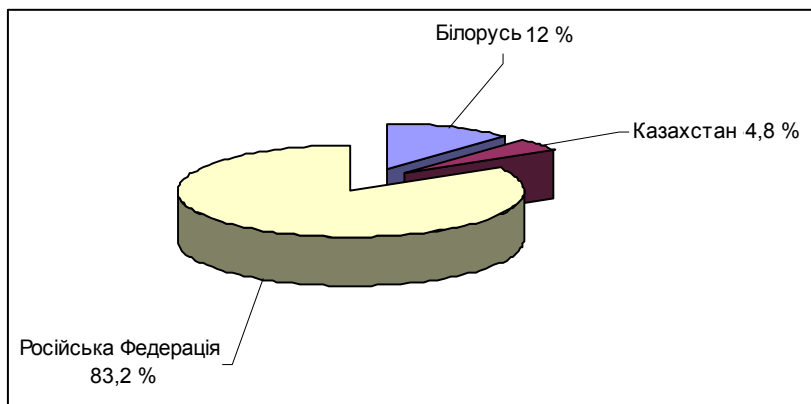


Рис. 5.2. Розподіл імпорту товарів до України з країн ЄЄП у 2011 році

Джерело: розраховано автором за [104].

Товарооборот між Україною та окремими країнами ЄЄП у 2011 р. збільшився у порівнянні з 2000 р.: з Білоруссю – у 7 разів, причому і експорт, і імпорт – у 7 разів, з Казахстаном відповідно у 7,2, 24,2 і 4 рази, з Російською Федерацією – товарооборот у 5,2, експорт у 5,6, імпорт у 5 разів. Зазначимо, що і структура товарообороту між Україною і кожною із країн, що формують ЄЄП, суттєво відрізняється. Тому подальший аналіз товарної структури торговельно-економічних зв'язків України з країнами ЄЄП буде проводитися окремо щодо Білорусі, Казахстану і Російської Федерації.



В експорті України до Білорусі значну питому вагу складають (код і назва товару згідно з УКТЗЕД): 10 – зернові культури; 15 – жири та олії тваринного або рослинного походження; 23 – залишки і відходи харчової промисловості; 72 – чорні метали; 73 – вироби з чорних металів; 84 – котли, машини, апарати і механічні пристрої; 85 – електричні машини і устаткування (табл. 5.3).

Таблиця 5.3

**Питома вага основних товарних груп
експорту товарів України до Білорусі, %**

Коди	Найменування товар. груп	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
10	Зернові культури	8,65	8,43	2,35	5,99	3,0	3,0	2,8	3,2	2,0	1,1	1,7
15	Жири та олії тваринного або рослинного походження	3,44	3,33	3,71	1,83	2,7	2,8	3,3	2,6	4,2	4,8	5,4
23	Залишки і відходи харчової промисловості	4,61	7,35	5,58	4,95	3,4	3,4	4,3	4,8	3,2	5,4	5,2
72	Чорні метали	17,62	15,3	20,53	23,55	22,3	21,0	22,7	23,1	14,5	17,9	18,5
73	Вироби з чорних металів	6,22	6,16	8,63	6,67	7,3	8,0	9,3	11,2	7,7	7,4	8,1
84	Котли, машини, апарати і механічні пристрої	9,24	10,26	13,17	12,29	17,0	9,5	9,2	11,2	10,2	9,6	8,1
85	Електричні машини і устаткування	3,68	4,86	4,69	4,3	4,3	4,4	4,1	4,4	4,4	4,8	3,0

Джерело: [106; 107; 109; 110; 111; 113; 115; 117; 119; 121; 148].

Дані табл. 5.3 свідчать про різке зменшення питомої ваги зернових культур, збільшення питомої ваги жирів та олій тваринного або рослинного походження, залишків і відходів харчової промисловості, зменшення питомої ваги котлів, машин, апаратів і механічних пристроїв, стабіліза-



цію питомої ваги електричних машини і устаткування, чорних металів і виробів з чорних металів в експорті України до Білорусі.

З цього можна зробити висновок, що в експорті до Білорусі спостерігається зменшення питомої ваги деяких товарів з невисоким вмістом доданої вартості (зернові культури) і з високим вмістом доданої вартості (котли, машини, апарати і механічні пристрої). Пригадаємо, що в експорті України до Білорусі питома вага органічних сполук складала у 2001 р. 5,31 %; 2002 – 7; у 2008 р. – 0,3 %.

В імпорті України з Білорусі значну питому вагу складають: 27 – енергетичні матеріали, нафта та продукти її переробки; 84 – котли, машини, апарати і механічні пристрої; 87 – наземні транспортні засоби, крім залізничних, динаміка яких наводиться в табл. 5.4.

Таблиця 5.4

**Питома вага основних товарних груп
імпорту товарів з Білорусі в Україну, %**

Коди	Найменування товарних груп	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
27	Енерг. мат., нафта та прод. перер.	40,42	23,74	12,03	17,7	24,6	37,9	27,6	47,2	76,2	60,0	69,6
84	Котли, машини, ап., мех. прист.	8,89	13,64	15,38	12,29	9,7	8,3	9,5	7,3	5,6	5,5	4,6
87	Назем. транс. засоби крім залізн.	9,38	16,24	21,61	22,77	18,4	17,6	21,0	14,9	4,4	7,0	5,8

Джерело: [106; 107; 109; 110; 111; 113; 115; 117; 119; 121; 148].

Наведені дані свідчать про стійку тенденцію до збереження значної питомої ваги цих товарних груп у імпорті



з Білорусі. Позитивним є те, що всі ці товари є продуктами нафтопереробної промисловості і машинобудування.

Таким чином, Білорусь поставляє в Україну продукцію з більш високим вмістом доданої вартості, ніж Україна – в Білорусь. Сальдо торгівлі товарами між двома країнами наведено в табл. 5.5.

Таблиця 5.5

**Динаміка сальдо торгівлі товарами України
з Білоруссю, млн дол. США**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Сальдо	-162,8	-1,6	-3,2	5,8	-48,7	-32,5	116,1	-704	-433,9	-668,4	-2289,5

Джерело: розраховано автором за [104; 105; 108].

Дані табл. 5.5 свідчать, що лише два роки Україна мала позитивне сальдо, причому у 2007 р. і значне, але у 2008 р. ситуація різко погіршилась, що може пояснюватися тим, що у 2008 р. порівняно із 2007 р. експорт становив 134,8 %, а імпорт – 194,4 %.

В експорті України до Казахстану значну питому вагу складають: 73 – вироби з чорних металів; 84 – котли, машини, апарати і механічні пристрої (табл. 5.6).

Таблиця 5.6

**Питома вага основних товарних груп
експорту товарів України до Казахстану, %**

Коди	Найменування товар. груп	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
73	Вироби з чорних металів	15,0	7,82	12,43	12,23	20,0	17,2	15,1	22,9	33,8	9,9	17,5
84	Котли, машини, апарати і мех. пристрої	24,65	15,7	14,83	10,97	15,9	12,1	11,0	9,2	8,8	10,4	10,5

Джерело: [106; 107; 109; 110; 111; 113; 115; 117; 119; 121; 148].



З наведених даних видно, що в експорті основних товарних груп спостерігається така тенденція до змін питомої ваги: виробів з чорних металів – збільшується, а котлів, машин, апаратів і механічних пристроїв – суттєво зменшується. Це свідчить про втрату певних конкурентних переваг на ринках Казахстану українських товарів із значною доданою вартістю.

В імпорті України з Казахстану значну питому вагу складають: 27 – енергетичні матеріали, нафта та продукти її переробки; 72 – чорні метали, динаміка яких має нестабільний характер (табл. 5.7).

Таблиця 5.7

**Питома вага основних товарних груп
імпорту товарів з Казахстану в Україну, %**

Коди	Найменування товар. груп	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
27	Енерг. мат., наф. та прод. перер.	90,87	84,89	40,78	53,17	5,6	73,8	82,8	83,4	92,9	73,3	82,1
72	Чорні метали	3,06	7,94	5,58	9,94	34,0	7,1	9,0	8,8	3,0	9,4	6,6

Джерело: [106; 107; 109; 110; 111; 113; 115; 117; 119; 121; 148].

Таким чином, Україна поставляє в Казахстан продукцію з більш високим вмістом доданої вартості, ніж Казахстан – в Україну. У табл. 5.8 наведено динаміку сальдо торгівлі товарами між двома країнами.

Таблиця 5.8

**Динаміка сальдо торгівлі товарами України
з Казахстаном, млн дол. США**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Сальдо	-548,6	-183,3	-186	227,8	-480,7	-139,4	-253,1	-1286,3	-615,5	534,2	181,6

Джерело: розраховано автором за [104; 105; 108].



Традиційно основу українського товарного експорту становить продукція металургійної промисловості, машинобудування, хімічної та нафтохімічної промисловості, агропромислового комплексу, легкової, харчової і місцевої промисловості. Легко побачити, що навіть така лаконічна «візитна картка» країни переконливо свідчить про її місце в міжнародному співтоваристві, порівняльне (стосовно інших країн та міжнародних угруповань) становище [193, с. 152].

В експорті України до Російської Федерації значну питому вагу складають: 04 – молоко та молочні продукти, яйця, мед; 28 – продукти неорганічної хімії; 72 – чорні метали; 73 – вироби з чорних металів; 84 – котли, машини, апарати і механічні пристрої; 85 – електричні машини і устаткування; 86 – залізничні або трамвайні локомотиви, шляхове обладнання; 87 – наземні транспортні засоби, крім залізничних (табл. 5.9).

Таблиця 5.9

**Питома вага основних товарних груп
експорту товарів України Російської Федерації, %**

Коди	Найменування товарних груп	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
04	Молоко та молочні продукти, яйця, мед	4,31	2,29	3,86	5,16	5,5	1,6	2,1	2,4	3,1	3,0	2,2
28	Продукти неорганіч. хімії	5,8	5,21	4,17	4,05	4,3	4,6	3,9	3,5	3,9	3,3	4,0
72	Чорні метали	13,5	9,68	13,35	16,96	17,5	17,1	16,6	15,3	11,3	12,1	12,3
73	Вироби з чорних металів	9,9	6,75	9,25	8,19	9,2	12,8	10,4	7,5	6,3	7,0	7,0
84	Котли, машини, апарати і мех. пристрої	15,09	18,35	15,71	14,04	13,2	13,1	12,1	12,5	16,2	12,3	11,0
85	Електричні машини і устаткування	5,17	5,35	4,68	4,76	4,7	5,3	6,2	6,5	7,9	5,8	5,3
86	Залізничні або трамвайні локомотиви, шлях. облад.	4,66	5,85	5,42	9,59	8,2	8,6	11,3	13,0	5,1	14,5	16,1
87	Назем. транс. зас. крім залізн.	3,36	2,69	1,99	2,01	2,4	5,2	6,3	5,7	2,4	2,6	2,5

Джерело: [106; 107; 109; 110; 111; 113; 115; 117; 119; 121; 148].

Зазначимо, що в експорті основних товарних груп спостерігається тенденція до зменшення питомої ваги



молока та молочних продуктів, яєць, меду, продуктів неорганічної хімії, котлів, машин, апаратів і механічних пристроїв, її стабілізація стосовно чорних металів, електричних машин і устаткування, виробів з чорних металів, наземних транспортних засобів, крім залізничних, і зростання залізничних або трамвайних локомотивів, шляхового обладнання.

Враховуючи той факт, що в експорті України до Російської Федерації значну питому вагу складало м'ясо та м'ясопродукти (2001 р. – 4,33 %; 2002 р. – 6,56 %), але вона постійно зменшувалася і досягла у 2011 р. значення 0,6 %, можна зробити висновок, що агропромисловий комплекс (АПК) України втрачає російські ринки, звідки його витісняє продукція інших країн. Тобто, втрачаються ті конкурентні переваги, які мала на цих ринках продукція українського АПК раніше.

В імпорті України з Російської Федерації значну питому вагу складають: 27 – енергетичні матеріали, нафта та продукти її переробки; 72 – чорні метали; 84 – котли, машини, апарати і механічні пристрої; 87 – наземні транспортні засоби, крім залізничних, динаміку яких містить табл. 5.10.

Таблиця 5.10

**Питома вага основних товарних груп
імпорту товарів з Російської Федерації в Україну, %**

Коди	Найменування товарних груп	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
27	Енерг.мат., наф. та прод. перер.	58,48	64,24	62,52	63,82	56,8	50,3	46,8	44,7	61,9	66,7	67,6
72	Чорні метали	1,71	2,82	3,68	4,34	5,4	6,4	7,9	10,0	3,5	4,6	4,4
84	Котли, машини, апарати і мех. пристрої	10,34	7,25	6,66	7,3	7,2	8,1	8,1	8,1	6,1	5,1	4,3
87	Назем. транс. зас., крім залізн.	3,59	4,0	3,96	4,1	5,3	7,0	6,9	6,5	1,6	1,5	2,1

Джерело: [106; 107; 109; 110; 111; 113; 115; 117; 119; 121; 148].



Отже, в імпорті основних товарних груп спостерігається тенденція до збільшення питомої ваги енергетичних матеріалів, нафти та продуктів її переробки, зменшення питомої ваги котлів, машин, апаратів і механічних пристроїв, чорних металів і наземних транспортних засобів, крім залізничних.

Тобто, аналіз даних табл. 5.9 і 5.10 доводить, що питома вага продукції з високим вмістом доданої вартості, яку Україна поставляє в Російську Федерацію, більша ніж питома вага такої продукції, яку Російська Федерація поставляє в Україну.

Сальдо торгівлі товарами між двома країнами наведено в табл. 5.11.

Таблиця 5.11

**Динаміка сальдо торгівлі товарами
України з Російською Федерацією, млн дол. США**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Сальдо	-2134	-3128	-4334,2	-6241,7	-5352,4	-5136,3	-4169,7	-3665,7	-4740,9	-8769,9	-9312,6

Джерело: розраховано автором за [104; 105; 108].

Тобто, у відносинах з Казахстаном і Російською Федерацією Україна виступає у ролі більш розвиненої країни порівняно із відносинами України з Білоруссю.

Динаміка розвитку інтеграційних процесів між Україною і країнами ЄСП на базі торгівлі товарами може бути визначена за допомогою коефіцієнта інтеграції (дезінтеграції), результати розрахунків значень цього коефіцієнта представлено у табл. 5.12 (див. с. 71).

Дані табл. 5.12 свідчать про те, що процес інтеграції між Україною та країнами ЄСП у торгівлі товарами характеризується як нерівномірний: у 2001 і 2002 рр. спостерігається дезінтеграція, у 2003 і 2004 рр. – інтеграція, 2005 і 2006 рр. –



дезінтеграція, у 2007 р. – інтеграція, 2008 р. – дезінтеграція, 2009 і 2010 рр. – інтеграція, 2011 р. – дезінтеграція.

Таблиця 5.12

**Динаміка коефіцієнта інтеграції (дезінтеграції)
між Україною і країнами ЄСП у торгівлі товарами**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
k_i	0,91	0,89	1,03	1,043	1,003	0,98	1,013	0,91	1,12	1,14	1,032

Джерело: розраховано автором за [104; 105; 108].

Тренд: $y=0,0148x+0,9170$.

Тренд дозволяє констатувати, що на розглядуваному відрізку часу (2000–2011 рр.) спостерігається тенденція до зростання коефіцієнта інтеграції між Україною та країнами ЄСП, тобто тенденція до інтеграції України з країнами ЄСП.

Коефіцієнт інтеграції (дезінтеграції) в торгівлі товарами за період 2000–2011 рр. між Україною і країнами ЄСП дорівнює 1,0347 і свідчить про те, що за цей період часу спостерігається хоч і незначна, але інтеграція в торгівлі товарами з країнами ЄСП.

Наведені вище дані характеризують конкурентоспроможність товарів України на ринках країн ЄСП і перспективи її підвищення. Логічно вважати, що імпорт внаслідок ввезення продукції машинобудівного комплексу з розвинутих країн сприятиме зростанню конкурентоспроможності національної економіки і тим самим сприятиме зростанню експорту у перспективі.

Основу українського експорту до всіх трьох країн складають чорні метали (чавун, залізо, сталь, готовий прокат, залізний дріт, прутки гарячекатані тощо) та вироби з них (сталеві труби, металоконструкції з чорних металів, радіатори



для центрального опалення тощо). Негативною стороною експорту продукції чорної металургії є висока питома вага в її товарній структурі напівфабрикатів з низькою доданою вартістю (40,7 %), що практично вдвічі перевищує аналогічний показник у світовій торгівлі (20,8 %). Найбільш негативним для України є незначна частка плоского прокату у структурі експорту – 32,8 % при середньосвітовому рівні 56,6 % і практично повна відсутність високотехнологічних марок сталі [226, с. 121; 131, с. 16; 140, с. 67].

Сталим попитом на ринках цих країн користується продукція машинобудівного комплексу. Найбільшу питому вагу в цьому виді товарної продукції має товарна група, що включає котли, машини, апарати і механічні пристрої (турбіни, двигуни турбореактивні та внутрішнього згорання, насоси, прокатні стани, металорізальні верстати та ін.). Значну питому вагу в експорті продукції машинобудівного комплексу мають електричні машини і устаткування, до яких належать електричні двигуни та генератори, електрогенераторні установки, електричні трансформатори, електричні акумулятори, телефонні апарати, електрична апаратура тощо. Істотну частину українського експорту продукції машинобудівного комплексу складають транспортні засоби та шляхове обладнання, особливо наземні транспортні засоби.

У цілому, країни ЄС є основними споживачами продукції машинобудування України. Так, у 2011 р. країни ЄС імпортували: 62,3 % експорту України інструментів, ножових виробів; 68,5 – інших виробів з недорогоцінних металів; 71,0 – котлів, машин, апаратів і механічних пристроїв; 39,2 – електричних машин і устаткування; 96,0 – залізничних або трамвайних локомотивів, шляхового обладнання; 84,7 – наземних транспортних засобів, крім залізничних; 44,5 – аеронавігаційних або космічних апаратів; 19,4 – плавучих засобів морських або річкових; 53,2 % – приладів і апаратів.



У 2011 р. Білорусь, Казахстан і Російська Федерація спожили 70 % усього українського експорту високотехнологічної продукції (коди товарів згідно з УКТЗЕД – 82–91). 64,9 % реалізованої у 2011 р. підприємствами України за кордоном інноваційної продукції було спрямовано в країни СНД [190].

З огляду на погіршення стану як самого гірничо-металургійного комплексу України, так і реалізації його продукції на світовому ринку, а також враховуючи думку спеціалістів у цій галузі промисловості, які констатують: «Подальший гармонійний розвиток чорної металургії України неможливий без суттєвого переорієнтування продажу сталевих металопродукції з експорту на внутрішній ринок» [88, с. 51], очевидно що роль Білорусі, Казахстану і Російської Федерації як споживачів продукції машинобудування України зростає.

Частину, хоча і незначну, в експорті складає продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості, до якої входять продукти неорганічної хімії, органічні хімічні сполуки, фармацевтична продукція, добрива, екстракти дубильні, барвники, ефірні олії, косметичні препарати, мило, мийні засоби, білкові речовини тощо.

Україна експортує до країн ЄЄП продукцію харчової промисловості. При цьому слід зазначити, що основними товарами є жири та олії тваринного та рослинного походження, цукор і кондитерські вироби з цукру, какао та продукти з нього, продукти із зернових культур, алкогольні та безалкогольні напої, залишки і відходи харчової промисловості.

Українські товари, які реалізуються в країнах ЄЄП, базуються на тій спеціалізації, яку мала промисловість України в умовах існування СРСР. Структура вивозу продукції України за галузями народного господарства



у 1989 р., якщо увесь вивіз прийняти за 100 %, характеризується такими даними: промисловість – 95,8 %, у т. ч.: чорна металургія – 16,8; машинобудування і металообробка – 37,8; харчова промисловість – 16,2; хімія та нафтохімія – 8,2 %. Причому вивіз у всьому обсязі українського виробництва складав: по промисловості – 23 %; чорній металургії – 41 %; машинобудуванню і металообробці – 31; харчовій промисловості – 17; хімії та нафтохімії – 32 % [розраховано за даними: 183, с. 16–18].

Важлива позитивна динамізуюча та навіть стабілізуюча роль експорту з особливою очевидністю проявилася в Україні в середині 90-х років. Тоді відбувалося щорічне зниження обсягів виробництва, погіршення практично всіх основних макроекономічних показників. Протягом періоду з 1993 р. до 1996 р. відбулося зменшення обсягів ВВП майже вдвічі, а також падіння промислового виробництва більш як на 40 %. І загальну ситуацію в буквальному сенсі врятувала позитивна динаміка експорту. Так, якщо в 1993 р. експортна складова ВВП становила 25,9 %, то в 1996 р. – уже 45,5 % [193, с. 152].

Тому можна стверджувати, що конкурентні переваги товарів України на ринках Білорусі, Казахстану і Російської Федерації базуються на тому, що в цих країнах структура народного господарства значною мірою зберігається такою, якою вона була за часів СРСР. Зміна цієї структури, як і зміна світових цін і світової структури експорту, можуть привести до зменшення і можливої втрати Україною цих її конкурентних переваг на ринках Білорусі, Казахстану і Російської Федерації.

Підкреслимо, що **аналіз співвідношення питомої ваги основних товарних груп у експорті й імпорті України до/з країн ЄСП свідчить про розвиненість між Україною і країнами ЄСП внутрішньогалузевої торгівлі** (табл. 5.13):



Таблиця 5.13

**Експорт та імпорт товарів України
до/з Російської Федерації у 2011 році, тис. дол. США**

Код і назва товару згідно з УКТЗЕД	Експорт	Імпорт
1	2	3
04 молоко та молочні продукти, яйця птиці, мед натуральний	443191,1	37354,1
10 зернові культури	27912,6	2678,6
11 продукція борошномельно-круп'яної промисловості	23193,3	15271,9
15 жири та олії тварин. або рослин. походження	215656,1	33131,6
17 цукор і кондитерські вироби з цукру	95730,2	40109,3
18 какао та продукти з нього	426980,8	101020,5
19 готові продукти із зерна	110623,1	54932,0
20 продукти переробки овочів	140319,1	13300,8
21 різні харчові продукти	39981,2	90637,2
22 алкогольні і безалкогольні напої та оцет	196796,7	52218,9
23 залишки і відходи харчової промисловості	8784,0	53718,8
25 сіль, сірка, землі та каміння	374160,6	152564,6
26 руди, шлаки і зола	30136,5	175961,2
27 палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки	2786695,2	19697230,9
28 продукти неорганічної хімії	791836,2	108200,8
29 органічні хімічні сполуки	112953,6	405042,3
30 фармацевтична продукція	36157,3	117408,8
32 екстракти дубильні	93008,1	35399,9
33 ефірні олії	34235,4	170441,5
34 мило, поверхнево-активні органічні речовини	56634,2	114373,8
39 пластмаси, полімерні матеріали	465068,4	432641,8
40 каучук, гума	54300,1	360904,1
44 деревина і вироби з деревини	57622,6	36963,1
48 папір та картон	679982,8	274938,1
49 друкована продукція	94188,8	36959,6
56 вата	13253,8	20480,7



Продовження табл. 5.13

1	2	3
68 вироби з каменю, гіпсу, цементу	79893,4	90303,9
69 керамічні вироби	155677,4	40577,7
70 скло та вироби із скла	65454,1	103723,2
72 чорні метали	2428228,6	1277519,4
73 вироби з чорних металів	1393812,1	181157,3
74 мідь і вироби з неї	59038,2	76705,2
76 алюміній і вироби з нього	45023,7	173988,3
81 інші недорогоцінні метали	52403,1	55678,9
82 інструменти, ножові вироби	18130,8	39511,9
84 реактори ядерні, котли, машини	2186909,9	1245232,5
86 залізничні локомотиви	3194446,7	289320,1
87 засоби наземного транспорту, крім залізничного	491169,6	615211,6
88 літальні апарати	141098,7	19246,4
90 прилади та апарати оптичні, фотографічні	132610,8	148664,6
94 меблі	177387,3	26199,4

Джерело: [148].

Розрахований за даними табл. 5.13 і формулою (2.2) індекс Грубеля – Ллойда дорівнює 0,376, тобто свідчить про високий ступінь розвиненості внутрішньогалузевої торгівлі між Україною і Російською Федерацією. Зауважимо, що дані табл. 5.13 охоплюють 91,1% обсягу товарообігу між Україною і Російською Федерацією у 2011 році.

Якщо ж при розрахунку індексу Грубеля – Ллойда вилучити товарну групу 27 «палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки», яка включає переважно сировину – газ і нафту і де внутрішньогалузева торгівля має проблематичний характер, то цей індекс дорівнюватиме 0,507. Тому є обґрунтованим твердження щодо розвиненості внутрішньогалузевої торгівлі між Україною і Російською Федерацією.



Згідно із розрахунками індексу Грубеля – Ллойда, проведеними Т. М. Пузановою, для української зовнішньої торгівлі серед двадцяти країн, в яких цей індекс мав найбільше значення, у 1997 р. 1-ше місце посіла Білорусь із значенням індексу 0,446 і 8-ме – РФ (0,284); у 2000 р. – 4-те РФ (0,337) і 15-те Білорусь (0,233); у 2001 р. – 2-ге РФ (0,398) і 6-те Білорусь (0,290); у 2003 р. – 1-ше Білорусь (0,387) і 6-те РФ (0,335); у 2004 р. – 1-ше Білорусь (0,365), 2-ге РФ (0,349) і на 19-те Казахстан (0,157), який до цього не потрапляв до першої двадцятки країн [228, с. 245–246]. Найвищу розвиненість внутрішньогалузевої торгівлі України з РФ і Білоруссю підтверджують і розрахунки індексу Грубеля – Ллойда нескоригованого (Білорусь 16,11; РФ 16,45; Казахстан 3,49) і модифікованого індексу Міхаелі (Білорусь 16,11; РФ 15,03; Казахстан 3,49) за даними 2003 року [146, с. 102].

Можна констатувати, що саме у торговельно-економічних відносинах України з країнами ЄЄП найбільшою мірою можуть бути реалізовані набуті за попередні роки конкурентні переваги, а саме: подібність чи навіть тотожність виробничо-технічної і технологічної бази, стабільність існуючих та можливість відновлення втрачених виробничо-технічних зв'язків, наявність близької за рівнем кваліфікації та освіти робочої сили і низький рівень її оплати, розвиненість транспортної інфраструктури.

Важливим аспектом торговельно-економічних відносин України з країнами ЄЄП є взаємодія у галузях високих технологій, зокрема авіакосмічній, літакобудування та інших. Разом з тим до 2010–2015 рр. в Україні поставлено завдання – створити реальні передумови запровадження макротехнології «Україна – високотехнологічна, авіакосмічна держава», яке може бути виконано у взаємодії із Російською Федерацією. На користь цього твердження



говорить те, що, відповідно до статистичних даних, саме з Російською Федерацією розвивається співробітництво України у цій галузі (табл. 5.14).

Таблиця 5.14

**Експорт і імпорт аеронавігаційних або космічних
апаратів України до/з Російської Федерації,
млн дол. США**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Експорт	29,7	22,6	48,0	21,0	11,3	83,8	37,3	79,3	77,7	49,5	141,1
Імпорт	26,9	13,5	10,6	22,5	9,4	22,6	12,7	14,9	8,7	17,8	19,2

Джерело: [106; 107; 109; 110; 111; 113; 115; 117; 119; 121; 148].

Дані 2006, 2008, 2009, 2011 рр. переконливо доводять, що відбувається значне зростання українського експорту аеронавігаційних або космічних апаратів. Зазначимо, що експорт та імпорт аеронавігаційних або космічних апаратів до країн ЄС в ці роки, за винятком 2007, 2008, 2009 та 2011 рр., був значно нижче наведених вище даних. Отже, можна порівняти співробітництво України з Російською Федерацією та України з країнами ЄС у цій галузі (табл. 5.15).

Таблиця 5.15

**Експорт і імпорт аеронавігаційних або космічних
апаратів України до/з країн ЄС, млн дол. США**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Експорт	6,2	2,05	26,6	4,9	2,2	0,9	16,7	18,1	13,9	14,3	8,03
Імпорт	0,41	1,4	1,2	20,5	0,2	0,6	70,4	20,8	37,8	8,3	22,2

Джерело: [267–274].



Відомо, що 40 % ВПК СРСР знаходилося на території України і стало її власністю. Технологічно ці підприємства і установи тісно пов'язані з аналогічними підприємствами і установами, розташованими на території країн ЄЄП. Створення національної інноваційної системи обов'язково має передбачити включення цих підприємств і установ, успішне функціонування, а часом і реанімація яких вимагає посилення зв'язків з ВПК країн ЄЄП. Саме за рахунок цього будуть активізовані ті конкурентні переваги економіки України, які досі мали суто потенційний характер і не використовувалися на світових ринках. Наприклад, у 2011 р. Україна посідає дванадцяте, а ще кілька років тому – десяте місце у світовій торгівлі зброєю [312, с. 268]. Росія посідає друге після США місце у рейтингу світових експортерів зброї. Тому зрозуміло, що посилити свої позиції на ринку зброї Україна може за рахунок розвитку взаємодії з ВПК країн ЄЄП.

Так, ще у 2007 р., коментуючи рішення Ради національної безпеки і оборони України щодо реформування оборонно-промислового комплексу, міністр економіки та з питань європейської інтеграції України, Президент Українського союзу промисловців і підприємців А. К. Кінах підкреслив, що розвиток оборонно-промислового комплексу – запорука структурних перебудов, і висловив думку про доцільність створення міцних вертикально-інтегрованих структур, передусім у ракетно-космічній, авіаційній і військово-технічній галузях [288].

Особлива увага у реалізації існуючих конкурентних переваг України в ЄЄП має бути приділена послугам, зокрема транспортним, пов'язаним із реалізацією макротехнології «Україна – транзитна держава». Географічне розташування України як фактор, що надає їй переваги у транспортних послугах, безумовно посилюється, якщо



Україна включається як ланка у потужне угруповання країн, кожна з яких також має вигідне географічне розташування. За таких умов конкурентні переваги цих країн породжують монополію на транспортні послуги на певному геополітичному спрямуванні і можливість одержувати значну транспортну ренту.

Саме така ситуація може виникнути при взаємодії України з Російською Федерацією, Білоруссю та Казахстаном, спрямованій на забезпечення посилення інтеграційних процесів між Західною Європою, Азійсько-Тихоокеанським регіоном і Південно-Східною Азією, обумовлених глобалізацією. Цим і можна пояснити те, що у прийнятому Верховною Радою України Законі України «Про комплексну програму утвердження України як транзитної держави у 2002–2010 роках» зазначається, що збільшення обсягів міжнародного транзиту територією держави може стати важливим фактором стабілізації та перебудови її економіки (див. також [224; 225; 354]).

Країни ЄЄП споживають значну частину українського експорту і забезпечують значну частину українського імпорту послуг. Дані табл. 5.16 свідчать про те, що питома вага експорту послуг України до країн ЄЄП спочатку зменшувалася, потім стабілізувалася на рівні близько 40 %, а у 2010 р. знову зросла і в 2011 р. незначною мірою зменшилася. Питома вага імпорту послуг коливалась на рівні 20 %.

Динаміка розвитку інтеграційних процесів між Україною і країнами ЄЄП у торгівлі послугами може бути визначена за допомогою коефіцієнта інтеграції (дезінтеграції), результати розрахунків значень цього коефіцієнта містить табл. 5.17 (див. с. 71).

Дані табл. 5.17 свідчать про те, що процес інтеграції між Україною та країнами ЄЄП у торгівлі послугами харак-



теризується як нерівномірний: у 2001–2002 рр. спостерігається інтеграція, 2003–2004 рр. – дезінтеграція, 2005–2006 рр. – інтеграція, 2007 р. – дезінтеграція, 2008–2010 рр. – інтеграція, 2011 р. – дезінтеграція.

Таблиця 5.16

**Питома вага експорту та імпорту послуг України
до країн ЄС, %**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Експорт	59,3	58,1	52,7	44,8	43,1	43,0	39,4	34,8	38,0	45,7	43,2
Імпорт	18,6	22,8	21,3	18,0	16,0	17,1	15,1	15,3	14,2	16,1	17,3

Джерело: розраховано автором за [104; 105; 108].

Таблиця 5.17

**Динаміка коефіцієнта інтеграції (дезінтеграції)
між Україною і країнами ЄС у торгівлі послугами**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
k_i	1,002	1,014	0,89	0,83	0,92	1,004	0,89	0,9	1,067	1,23	0,97

Джерело: розраховано автором за [104; 105; 108].

Тренд: $y = 0,0122x + 0,9009$.

Тренд дозволяє констатувати, що на розглядуваному відрізку часу спостерігається тенденція до зростання коефіцієнта інтеграції між Україною та країнами ЄС, тобто тенденція до інтеграції України з країнами ЄС.

Коефіцієнт інтеграції (дезінтеграції) в торгівлі послугами за період 2000–2011 рр. між Україною і країнами ЄС дорівнює 0,713 і свідчить про те, що за цей період часу спостерігається доволі таки значна дезінтеграція в торгівлі послугами з країнами ЄС.



На закінчення дослідження інтеграції України і країн ЄСП зупинимось на результатах розрахунків коефіцієнта інтеграції (дезінтеграції), розрахованого на основі торгівлі товарами і послугами, які наведені в табл. 5.18 (див. с. 71).

Таблиця 5.18

**Динаміка коефіцієнта інтеграції (дезінтеграції)
між Україною і країнами ЄСП
у торгівлі товарами і послугами**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
k_i	0,92	0,91	1,0	1,01	0,99	0,98	1,0	0,91	1,11	1,15	1,026

Джерело: розраховано автором за [104; 105; 108].

Тренд: $y=0,0148x+0,9116$.

Дані табл. 5.18 свідчать про те, що процес інтеграції між Україною та країнами ЄСП на базі торгівлі товарами і послугами характеризується як нерівномірний: у 2001–2002 рр. спостерігається дезінтеграція, 2003–2004 рр. – інтеграція, 2005–2006 рр. – дезінтеграція, 2007 р. – інтеграція, 2008 р. – дезінтеграція, 2009–2010 рр. – інтеграція, 2011 р. – дезінтеграція.

Тренд дозволяє констатувати, що на розглядуваному відрізку часу (2000–2011 рр.) спостерігається тенденція до зростання коефіцієнта інтеграції між Україною та країнами ЄСП, тобто тенденція до інтеграції України з країнами ЄСП.

Коефіцієнт інтеграції (дезінтеграції) в торгівлі товарами і послугами за період 2000–2011 рр. між Україною і країнами ЄСП дорівнює 0,98 і свідчить про те, що за цей період часу спостерігається незначна дезінтеграція в торгівлі товарами і послугами з країнами ЄСП.

Суттєвим у розвитку інтеграційних процесів у рамках країн ЄСП є те, що у травні 2005 р. на саміті Росія – ЄС



було підписано документи про формування чотирьох спільних просторів співробітництва між Росією і ЄС – економічного, внутрішньої політики (свобода, справедливість, правосуддя), зовнішньої безпеки та гуманітарного розвитку (освіта, наука, культура). Відповідно до цих документів формування чотирьох просторів має відбутися протягом восьми років.

А. С. Гальчинський відзначає, що реалізація цих намірів повною мірою відповідає стратегічним інтересам України щодо набуття нею у перспективі повноправного членства в ЄС. Більше того, український вчений вважає доцільним формування на цій основі геополітичного трикутника Росія – ЄС – Україна, який міг би сприяти реалізації пан'європейської стратегії [39, с. 342]. Принципове значення матиме встановлення у цьому трикутнику режиму вільної торгівлі і посилення руху прямих іноземних інвестицій до тих галузей економіки, продукція яких повинна стати основою товарообігу між ЄС, Україною і Росією.

Відомий економіст-міжнародник А. С. Гальчинський пише: «Наші відносини з ЄС матимуть реальну перспективу лише в одному випадку: у випадку стабільності україно-російських відносин» [39, с. 342].

У світлі цих міркувань участь України у ЄЄП вважається доцільною, тому що утворення в ЄЄП зони вільної торгівлі, а паралельно з цим і зони вільної торгівлі між Україною та ЄС і Російською Федерацією та ЄС веде до формування геополітичного трикутника Росія – ЄС – Україна з режимом вільної торгівлі і посиленням руху прямих іноземних інвестицій.

Але необхідно брати також до уваги і той факт, що ЄЄП має на меті трансформуватися у Євразійський союз і тому Україна, щоб мати у майбутньому можливість вступити до ЄС, може розвивати з ЄЄП свої інтеграційні



стосунки тільки за формулою 3+1, хоча ця формула не є до кінця зрозумілою.

Обґрунтованими є висновки, зроблені відомим українським вченим О. І. Шнирковим на основі аналізу вступу до ЄС у 2004 р. десяти нових членів: якщо на початку 90-х років на внутрішньогалузеву торгівлю припадало лише 10–15 % усього товарообігу центральноєвропейських країн з ЄС, то вже на початку 2000-х років – до 60 %. Це і створило умови для прийняття цих країн до ЄС. Безпосередньою причиною цих зрушень був приплив великих обсягів іноземних інвестицій, які сприяли перебудові структур національних економік і за рахунок цього – посиленню взаємної торгівлі з ЄС [324; див. також 56].

Економіст-міжнародник О. І. Шнирков вважає вирішальним фактором залучення іноземних інвестицій сигнал з боку ЄС про можливість вступу країн Центральної Європи до ЄС, поєднаний з розвитком режиму вільної торгівлі [324, с. 95], і зауважує: «торговельна політика ЄС щодо країн регіону Центральної Європи **концентрувалася на режимі вільної торгівлі як важливому інструменті підготовки цих країн до вступу в ЄС**» [324, с. 97]. Ця підготовка, власне кажучи, зводилася до адаптації національних виробників і споживачів до конкурентних умов Єдиного внутрішнього ринку Євросоюзу.

Аналізуючи наслідки участі України в СЕП, автор ідеї бігравітаційної моделі розвитку інтеграційних процесів України провідний український учений-міжнародник А. С. Філіпенко зазначає, що до здобутків такої участі можна віднести ринок збуту спеціалізованих виробів обробної промисловості (41 % у структурі українського експорту), джерело критичного імпорту (нафта, газ); відносно високі темпи економічного зростання; додаткові можливості диверсифікації науково-технологічної та виробничо-



інвестиційної кооперації, близькість рівнів розвитку та спільність завдань зовнішньоекономічної політики.

Разом з тим А. С. Філіпенко наводить і потенційні втрати та стримуючі фактори інтеграції України до ЄЄП: низький науково-технічний та економічний рівень; слабка інституційна спроможність; недостатній рівень ринкової інфраструктури, особливо фінансового та банківського секторів; асиметричність економічних потенціалів учасників інтеграції; відсутність досвіду інтеграційної взаємодії, переважання політики над економікою [294, с. 106]. З цими зауваженнями можна погодитися, та вони поступаються чинникам, які відіграють найважливішу роль у збереженні національної ідентичності в умовах глобалізації.

5.3. Культурно-ціннісні чинники інтеграції України з країнами ЄЄП

Академік НАН України, директор Інституту економіки та прогнозування НАН України В. М. Гесць у своїй фундаментальній монографії «Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку» в розділі 4.4 Перспективи розвитку взаємин України і Росії зазначає: «Росія й Україна, хоча ще й не зовсім органічно, увійшли тепер уже за багатьма складовими в систему світових господарських і соціокультурних зв'язків, де провідну роль відіграють країни золотого мільярда. У результаті цього ми перебуваємо під значним економічним, політичним, культурним і духовним впливом Заходу. Між тим з метою збереження й розвитку національних цінностей необхідно як можна довше й глибше підтримувати те середовище, зокрема й соціальне,



яке дозволить нашим країнам зберігати й надалі статус-кво або забезпечить новий виток на шляху до розвитку» [46, с. 568]. В монографії констатується: «Росія має можливість, як було й колись, іти своїм шляхом, вносячи в розвиток цивілізації свій внесок, цінність якого має і глобальний характер, і глобальний вплив» [46, с. 597].

У своїх роботах академік В. М. Геєць постійну увагу приділяє проблемі відносин суспільства, держави і економіки, наголошуючи на тому, що «суспільне не тільки має важливий економічний вимір, але й слугує запорукою стабільного розвитку, який спирається на моральну основу і, відповідно, залежить від того, які права, звичаї та традиції виховання сповідує суспільство, оскільки саме суспільні устої можуть стримувати негативні процеси» [45, с. 19].

Цілком логічно значна увага при цьому приділяється проблемі ментальності народу та її ролі у світовому інтеграційному процесі. Розвиваючи цю думку стосовно відносин України з ЄС, В. М. Геєць пише: «Зближення України з ЄС насамперед має відбуватися не стільки в економічній і політичній сфері, скільки в соціальній – у царині соціалізації – способі життя, цінностях, що його зумовлюють...» і підкреслює, що «сучасна євроспільнота – сукупність людей (спочатку переважно жителів «старої» Європи), у яких протягом кількох поколінь поступово сформувалася європейська ментальність... Очевидно, що така ментальність може утворитися лише в результаті відповідної соціалізації» [42, с. 8].

Відомий український вчений А. С. Гальчинський у монографії «Кризис и циклы мирового развития» розвиває погляди стосовно створення трикутника ЄС – Україна – Росія і зазначає: «перспективной представляется реализация известной идеи Великой Европы, выдвинутой в свое время Шарлем де Голлем. Речь идет об объединенной Европе, включающей в себя все страны континента, в том числе и



Россию, Европе, формирующей свои функциональные структуры на принципах «большой интеграции» – конструктивного взаимодействия существующих (разной глубины) интеграционных объединений и отдельных государств. Возрождение Европы как самодостаточного лидера мирового цивилизационного процесса возможно на этой основе. Украина, как, по сути, и все мировое сообщество (объективно и США), кровно заинтересована именно в подобном развитии интеграционных процессов на континенте, возложив на себя в системе ЕС – Россия функцию связующего звена. Очень важно учитывать в обоснованиях подобного проекта не только экономические начала. Большая Европа – это и единое информационное пространство, углубление духовных связей. Как писала французская газета «Le Figaro» (декабрь, 2004), желание отсечь Россию от Европы означает отчуждение от Европы огромнейшего пласта мировой культуры. «Как можно себе представить, – отмечает газета, – европейскую культуру XIX в. без «Войны и мира?» ... Чем были бы лингвистика и структурализм без Трубецкого и Бодуэна де Куртенэ? Перечислять можно долго, но Россия – страждущая и жертвенная – неотделима, как считал еще Пушкин, от европейской цивилизации». Вряд ли у кого-то из действующих политиков найдутся аргументы для возражения. Таких аргументов нет и не может быть и у украинской политической элиты» [38, с. 317–318]. На жаль, як показало життя, таке європейське майбутнє не відповідає інтересам США. Адже розглянуті у попередньому розділі ймовірні причини кризи євросони доводять, що ця криза посилила позиції на світовому ринку долара США і не дозволила Євросоюзу стати найвпливовішим світовим економічним центром.

Постійно наголошує у своїх наукових працях на інтеграції України з Російською Федерацією академік НАН України Ю. М. Пахомов. Взаємодію і взаємодоповнення України та Росії в контексті світового досвіду розглянуто, зокрема, у другому томі «Вибраних творів» [204, с. 172–197].



Нові тенденції, які розгорнулись сьогодні у світовому економічному просторі, несуть серйозні загрози Україні, якій необхідно адаптуватися до загальносвітового процесу зміни домінуючих технологічних укладів [207]. Так, економічне оновлення Заходу після останньої світової кризи, посилення позицій азійського Сходу, активізація реформ у Росії – всі ці процеси вимагають від України прийняття правильної економічної політики, яка має бути спрямована на активне зближення з Росією. На базі аналізу сучасних тенденцій глобалізації, зокрема посилення її азійських рис, і науково-технологічних трансформацій (перехід до шостого технологічного укладу) академік Ю. М. Пахомов робить висновок, що саме взаємодія з Росією сприятиме підвищенню конкурентоспроможності України та адаптації національної економіки до нових світогосподарських викликів. В основу такого висновку покладено перехід Заходу (передусім США) виключно до п'ятого і шостого технологічних укладів, внаслідок чого можуть виявитися неконкурентоспроможними не тільки функціонуючі відсталі, але й високотехнологічні галузі української промисловості [207, с. 4]. На основі лише власних зусиль досягнути проривних технологій Україні не вдасться, зробити це вона зможе лише у симбіозі з Росією, яка хоч і відстає від Заходу, але докладає значних зусиль, спрямованих на вихід з інноваційного глухого кута.

Значний інтерес, на наш погляд, представляє те, що в основі такого симбіозу є не тільки економічні, фінансові і технічні чинники, але й духовно-соціальні, пов'язані із специфікою ментальності росіян і українців. Без солідаризації України з Росією неможлива не тільки модернізація, а відповідно й економічний успіх, але й відродження духу та процвітання нації. В обґрунтуванні необхідності інтеграції з Росією вчений спирається і на результати



досліджень Інституту соціології НАН України, які свідчать про надзвичайну важливість солідаризації народів обох країн [207, с. 7–8].

Досліджуючи проблеми економічного розвитку сучасної цивілізації, відомий український економіст-міжнародник А. С. Філіпенко серед її складових розглядає **Православно-слов'янську цивілізацію** [298, с. 33].

Цивілізація часто розглядається як окрема, відносно автономна, як правило, поліетнічна соціокультурна система, яка має свої просторово-часові виміри, базові духовно-культурні цінності і відносно стійкі, довготермінові (інваріантні) структури економічних, суспільно-політичних і культурних зв'язків [305, с. 6–7].

Поряд з поняттям Православно-слов'янської цивілізації ряд українських вчених, зокрема видатний дослідник світових цивілізацій, доктор філософських наук Ю. В. Павленко, розглядає і обґрунтовує поняття **Православно-Східнослов'янської цивілізації**, до якої належить переважна частина українців, білорусів і росіян. Зв'язки між цими народами і визначають стійкість і майбутнє цієї цивілізації [306, с. 428–438].

Ю. В. Павленко відзначає особливий характер «внутрикультурной дуальности Православно-Востоочнославянской цивилизации, особенно рельефный с эпохи петровских преобразований. Он состоит в достаточно странном, отчасти механическом симбиозе западных, в значительной мере государственных, а затем и интеллигентских, социокультурных форм с традиционалистски-народными, православными, содержащими множество языческих элементов, формами» [306, с. 437]. Ця цивілізація ще називається ним Руською («Русская» в предельно широком смысле этого слова, в том его значении, в каком по-украински понятие «Руська» отличается от «Російська» цивилизация)» [306, с. 437], її основою є Православ'я і російська мова.



«При этом не следует забывать, – отмечает Ю. В. Павленко, – что речь идет о новом, литературном русском языке, разрабатывавшемся в петровские времена образованными украинскими книжечьями на основании старой украинской грамматики М. Смотрицкого с широким внедрением церковнославянской и староукраинской лексики. В своем законченном выражении он отличается от живых русских диалектов, распространенных в пределах бывшего Московского царства, не менее, чем от украинских (особенно среднеднепровско-левобережных) диалектов того времени. В этом отношении русский литературный (общий для всех образованных восточных славян) язык XVIII в. подобен созданному тысячелетием ранее Кириллом и Мефодием церковнославянскому языку, который также не соответствовал ни одному из существовавших в то время наречий, но, вобрав лексику многих из них, был понятен во всем славянском мире» [306, с. 435].

Далі Ю. В. Павленко продовжує: «Как справедливо писал Н. С. Трубецкой, «на рубеже XVII и XVIII веков произошла украинизация великорусской духовной культуры. Различие между западнорусской и московской редакциями русской культуры было упразднено путем искоренения московской редакции, и русская культура стала единой. Эта единая русская культура послепетровского периода была западнорусской – украинской по своему происхождению, но русская государственность была по своему происхождению великорусской, а потому и центр культуры должен был переместиться из Украины в Россию. В результате и получилось, что эта культура стала не специфически великорусской, не специфически украинской, а общерусской». О непосредственном и прямом влиянии украинского языка на формирование русского литературного языка и русской культуры писали и многие



украинские ученые, в частности И. Огиенко (впоследствии митрополит Илларион). Общерусской эта культура была, разумеется, в смысле Православно-Восточнославянской, существенно «западнизированной» с петровского времени, т. е. культурой не национального, даже не просто имперского, а цивилизационного плана (что, разумеется, предполагает и ее этническое измерение). Иными словами, общерусская и украинская культуры с обслуживающими их языками соотносятся между собой не столько как две национальные культурно-языковые формы (подобно французской и немецкой или польской и чешской), а как цивилизационная и этнонациональная (как санскритоязычная и развивавшиеся на национальных языках хинди, урду, бенгали и пр. в Индии или латиноязычная и этнонациональные культуры средневековой Западной Европы)» [306, с. 435–436].

Розглядаючи економічні ресурси цивілізаційного розвитку, член-кореспондент НАН України В. Є. Новицький підкреслює: **«Інформаційними, інформаційно-духовними ресурсами є цінності, пов'язані з певними знаннями, даними, відомостями, етико-естетичними, культурними явищами, які використовуються в процесах відтворення та становлять основу прогресу у відповідних сферах нематеріального прогресу»** [192, с. 29]. Окремою «відкритою» проблемою є співвідношення інформаційного та духовного, і чи не єдине, що можна сказати у зв'язку з цим, — це те, що дедалі більша здатність людини опановувати інформаційні масиви, переробляти інформацію у будь-яких формах пов'язана з поступом духовним, хоч і не зводиться до нього [192, с. 29].

Інформація передається у певній матеріальній формі. Чільне місце у процесі передачі інформації посідає мова. Тому для проблеми ролі ментальності, системи цінностей



в інтеграційних процесах особливого значення набувають дослідження лінгвістів, які вже довели наявність органічного взаємозв'язку між ментальним та вербальним.

У сучасній когнітивній лінгвістиці визнається, що з мовними знаками можуть бути пов'язані відомості різного характеру, у тому числі й позамовна інформація, а семантична система кожної мови відповідає певним одвічно встановленим конкретною мовною спільнотою параметрам сприйняття зовнішнього світу. Зупинимось на статті відомого українського філолога-германіста А. Д. Белової «Языковые картины мира в рамках когнитивно-дискурсивной парадигмы», в якій *«язык понимается как творение народа, передаваемое от поколения к поколению»* [17, с. 18]. А. Д. Белова зазначає, що мовна картина світу є стійким утворенням, не позбавленим певного динамізму [17, с. 17].

Вищезазначена ґрунтовна стаття містить чималу кількість цитат, посилань, зокрема в ній відзначається, що одним із факторів, здатних суттєво змінити мовні картини світу у ХХІ столітті, є глобалізація й універсалізація, які супроводжуються технологізацією комунікативного простору. Ці процеси співпали, а частково стали причиною зміни мовної ситуації у світовому масштабі. Зміни такого роду в історії нашої цивілізації нечисленні і мають назву комунікативних стрибків, семіотичних революцій. Вони супроводжуються корінними змінами у статусі і престижі мови, її ролі в суспільстві, а також глибокими змінами у природі референції та прагматиці мовлення. Подібно до усіх попередніх семіотичних революцій ця була викликана науково-технічним переворотом, а саме створенням комп'ютера, що перетворився на комунікативну техніку.

Суспільство на сучасному етапі його розвитку можна вважати інформаційним – це «технотелемедіум». Людину,



що живе у такому суспільстві, філософи характеризують як «комп'ютерну людину». Унікальність сучасного комунікативного стрибка визначається глобальним білінгвізмом «рідна мова + англійська мова». Сьогодні навряд чи можна приблизно уявити собі наслідки безпрецедентної ситуації – глобалізації комунікативного простору за допомогою англійської мови, сучасний стан якої можна визначити як супрелект – код, який відповідає культурі об'єднаного співтовариства. У такій ситуації такими, що об'єднують, стають не історичні, економічні, політичні чи етнічні фактори, а комп'ютер і англійська мова [17, с. 18]. Англійська мова і англословна культура можуть суттєвим чином вплинути на менталітет представників багатьох етнічних груп через домінуючий статус англійської мови у засобах масової інформації, електронних засобах інформації і в першу чергу Інтернет [17, с. 18; див. також 195, с. 4–5]. Тобто, знову спостерігаємо тісний взаємозв'язок між інформаційним і духовним.

Позитивний вплив англійської мови відзначається багатьма авторами, однак має місце і негативний вплив, який виявляється не лише в активному запозиченні англійських слів іншими мовами [17].

З цього можна дійти висновку, що вектор напряму інтеграційних процесів України зі світовою економікою має стримувати ймовірний негативний вплив на менталітет українського народу, трансформацію його культури і національної ідентичності, а відповідно і зміцнювати роль і місце православно-слов'янської цивілізації у світі. Розуміючи позитивність використання російської мови (якою, до речі, володіють деякі пересічні американці краще, ніж українські студенти) у розвитку інтеграції з країнами ЄЄП, відзначимо, що як літературні українська і білоруська мови сформувалися одночасно з російською літературною мовою, в їх основі лежить спільна церковно-слов'янська



мова. До того ж значна частина українців своєю рідною мовою називає російську, а близько половини у приватному і суспільному житті вживає переважно російську мову. Отже, і для України, і для Росії спільними є: історія, релігія (християнство), мова.

За академіком В. М. Гейцем, для розвитку інтеграційних процесів важливого значення набуває близькість, або й тотожність менталітетів і систем цінностей народів, які об'єднуються. На наш погляд, цими чинниками і визначається можливість успішного розвитку інтеграційних процесів між Україною і Росією, Білоруссю, з якими Україна історично пов'язана з часів Київської Русі, співіснувала протягом століть у Російській імперії, а потім і в Радянському Союзі. Виходячи з вищенаведеного, слід зробити висновок, що підтримка соціального середовища у відносинах між Україною і Росією сприятиме збереженню слов'янських цінностей, які сформувались у відповідну ментальність протягом кількох століть. **Саме ці цінності є важливим чинником як збереження національної ідентичності, так і подальшого розвитку Православно-Східнослов'янської цивілізації в умовах глобалізації.**

С. Ю. Пахомов у докторській дисертації серед факторів конкурентоспроможності розглядає цивілізаційні, а важливою складовою інституціональної системи вважає культурні цінності та традиції [201, с. 11, 13].

Зазначимо також, що основним аргументом вибору в якості головного напрямку інтеграції України до країн ЄС був високий рівень матеріального життя населення цих країн, причому за мету ставили задовольнити бажання «жити як європейці». Але й економічні чинники дозволяють стверджувати доцільність розвитку інтеграційних процесів між Україною і країнами ЄСП.



Матеріали дослідження, здійсненого разом Інститутом економіки і прогнозування НАН України та Інститутом народногосподарського прогнозування РАН, переконливо доводять, що для успішного розвитку економіки України її взаємовідносини з країнами – членами ЄЄП є вкрай важливими [151]. «По данным совместного исследования... совокупная выгода Украины от присоединения к Таможенному Союзу могла бы составить порядка 10 млрд долл. США, в том числе от экспорта товаров в зону ТС – более 5 млрд, от снижения цен на газ – порядка 3 млрд, от отмены экспортной пошлины на российскую нефть – от 2 до 3,5 млрд долл. США [91, с. 20]. Не слід забувати, що основними споживачами високотехнологічної продукції, продукції машинобудування України є країни ЄЄП. Необхідно враховувати й те, що зменшується попит на товари традиційного експорту України, зокрема на метали і металопродукцію, конкурентні переваги яких зменшуються і навіть втрачаються внаслідок підвищення цін на енергоносії, основними постачальниками яких є країни ЄЄП. Саме розвиток інтеграційних процесів з цими країнами сприятиме зниженню цін на енергоносії і цим відновить конкурентні переваги традиційного експорту України і збільшить експорт товарів із значною часткою доданої вартості. Це приведе до поліпшення торговельного балансу України і тим самим дозволить збільшити імпорт сучасних технологій і відповідного устаткування, зокрема з ЄС, забезпечивши отримання економікою України додаткових конкурентних переваг, які сприятимуть структурній перебудові промисловості України, яка дотепер практично не відбувається, і **переходу економіки України на інноваційно-інвестиційну модель розвитку**.

Обґрунтованість наших висновків підтверджують заклики президента України В. Януковича (11.09.2012 –



нарада з економічних питань, м. Дніпропетровськ) і прем'єр-міністра України М. Азарова (05.08.2012 – засідання уряду, м. Київ) збільшити внутрішнє споживання українських товарів, зокрема металу і металопродукції, що сприятиме збільшенню випуску продукції машинобудування, споживачами якої є передусім країни ЄЄП. У засобах масової інформації відзначалося, що вступ України до ЄЄП і зниження внаслідок цього ціни на газ до 160 дол. США за тис. куб. м (вважалося, що у IV кв. 2012 р. середньозважена ціна складатиме 432 дол. США за тис. куб. м) дозволить зекономити на газі майже 6 млрд євро і відновити цінову конкурентоспроможність товарів традиційного експорту України.

Підвищенню конкурентоспроможності економіки України на світовому ринку (73 місце згідно з рейтингом ВЕФ ГІК 2012–2013 [375]) сприятиме співробітництво України з країнами ЄЄП у галузях високих технологій, зокрема авіакосмічній, літакобудування, суднобудування, ядерних технологій, військово-промислового комплексу, яке має багаторічний досвід і тому може в подальшому успішно розвиватися у тісній науково-виробничій кооперації з країнами ЄЄП.

В умовах глобалізації і посилення економічних зв'язків між країнами ЄС, Азійсько-Тихоокеанського регіону і Південно-Східної Азії взаємодія України з країнами ЄЄП у створенні транснаціональних транспортних магістралей значно збільшує її конкурентні переваги в експорті транспортних послуг.

Виходячи з викладеного очевидно, що конкурентоспроможність економіки України значною мірою залежить від розвитку економічних зв'язків з країнами ЄЄП, які доцільно інтенсифікувати для реалізації набутих та створення нових конкурентних переваг, беручи до уваги легкості



встановлення виробничих і науково-технічних зв'язків, цивілізаційну спільність.

«Украина должна воспользоваться происходящим в России инновационным разворотом как единственным шансом на вытаскивание своей экономики из тенет рутины и технологической отсталости. Другого шанса в быстроме-няющемся авангардном мире, охватывающем теперь уже не только золотой миллиард, но и миллиарды населения Китая и Индии, у Украины не будет. И если украинские псевдопатриоты, исходя из своих комплексов, отвергнут открыв-шуюся возможность инновационного взаимодействия с Россией, то, ссылаясь на Наполеона, можно сказать: «Это не преступление, это хуже, – это ошибка!» [205, с. 445].



Розділ 6

ПЕРСПЕКТИВИ УКРАЇНИ В РЕГІОНАЛЬНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ОБ'ЄДНАННЯХ ОЧЕС І ГУАМ

6.1. Становлення об'єднань ОЧЕС і ГУАМ

Інтенсифікації розвитку інтеграційних процесів між Україною та країнами ЄС та ЄП сприятиме її участь у регіональних угрупованнях ОЧЕС і ГУАМ, де вона відіграє роль потужного регіонального лідера, здатного відстоювати свої національні інтереси і разом із іншими членами об'єднання досягати більшої конкурентоспроможності на світових ринках.

25 червня 1992 р. главами одинадцяти держав Чорноморського регіону – Албанії, Азербайджану, Болгарії, Вірменії, Греції, Грузії, Молдови, Росії, Румунії, Туреччини і України – з населенням чисельністю більш ніж 320 млн осіб і територією приблизно 20 млн кв. км було підписано Стамбульську декларацію і тим самим засновано Організацію Чорноморського Економічного Співробітництва (ОЧЕС) [309, с. 82]. Створення цього регіонального



міжнародного об'єднання базувалось на багатовіковому досвіді економічних зв'язків, переважно у формі торгівлі, між народами Причорномор'я і мало на меті більш ефективне використання потенціалу економік Причорноморського басейну в міжнародному поділі праці. ОЧЕС не має аналогів і являє собою організацію інтеграційної спрямованості за участю країн із різними типами економік і рівнями розвитку [260, с. 9].

На першому етапі ініціатором формування ОЧЕС була Туреччина, яка в 1990 р. запропонувала утворити Чорноморську зону економічного співробітництва. Значну роль у створенні ОЧЕС відіграла Україна, вперше увійшовши в регіональне угруповання з участю країн – членів ЄС та НАТО і практично реалізувавши раніше проголошену зовнішню політику багатовекторності. Основним завданням ОЧЕС визначалось створення режиму вільного пересування товарів, послуг і капіталів з метою розширення виробничої кооперації і спільного підприємництва, необхідних передумов для широкомасштабної інтеграції Чорноморського регіону в світову економіку, беручи до уваги при цьому традиційні зв'язки, географічну близькість і можливість взаємодоповнення країн-учасниць.

Стратегічна мета ОЧЕС – глибша інтеграція в Європу з формуванням економічної зони ЄС – ОЧЕС. Стамбульською декларацією передбачалось сприяння всебічному багатосторонньому співробітництву в різних галузях економіки – промисловості, сільському господарстві, транспорті, торгівлі, зв'язку, медицині, екології, у галузі туризму, телекомунікацій, енергетики, науки та техніки, охорони здоров'я, митного регулювання. При цьому було обумовлено підтримку безподаткової торгівлі, приватного бізнесу, безперешкодного руху капіталів та послуг, створення вільних економічних зон, обміну інформацією



комерційного характеру, новими технологіями, реального узгодження програм захисту Чорного моря від забруднення. У цій декларації підкреслювалося, що учасники ОЧЕС розцінюють економічну співпрацю як внесок у формування загальноєвропейського економічного простору, а також як шлях до підвищення ступеня власної інтеграції до світової економіки. Країни-учасниці погодилися зміцнювати економічну співпрацю без порушення своїх зобов'язань і не перешкоджаючи розвитку відносин держав-членів із третіми сторонами, включаючи міжнародні та інші регіональні організації [168; 304].

4–5 червня 1998 р. у Ялті відбулася зустріч глав держав та урядів країн – учасниць ОЧЕС, у ході якої було підписано Статут Організації ОЧЕС – документ, що перетворив міжурядовий механізм співробітництва на сформовану регіональну економічну організацію. Цей статут набув чинності 1 травня 1999 року. Слід зазначити, що рішення органів ОЧЕС мають не обов'язковий, а рекомендаційний характер. 15 квітня 2004 р. Сербія і Чорногорія стали новими членами ОЧЕС, що збільшило кількість країн – членів організації до 12. Важливим для розвитку ОЧЕС є те, що між державами ОЧЕС і ЄС укладені двосторонні угоди: Албанія має право безмитного доступу на ринки ЄС (2000); Азербайджан, Вірменія, Грузія, Молдова, Росія і Україна підписали Угоди про партнерство і співробітництво. Всі країни ОЧЕС, крім Азербайджану і Сербії, є членами Світової організації торгівлі.

Слід відзначити, що економічне співробітництво країн причорноморського басейну є предметом зацікавленості середземноморської політики ЄС [260; 280]. При цьому можна погодитися із думкою, висловленою Є. Сіскосом про те, що на відміну від ЄС у формуванні ОЧЕС переважає «ініціатива знизу» за рахунок розширення міжнародних зв'язків між суб'єктами ЗЕД, у той час як міждержавному



договірно-правовому оформленню за «ініціативою згори» перешкоджають політичні та економічні суперечності між країнами [260, с. 13]. Розвиток інтеграційних процесів стримується через відсутність договору дванадцяти держав, який визначав би засади функціонування ОЧЕС як інтеграційного об'єднання. Цілком слушно Є. Сіскос звертає увагу на те, що керівництво деяких країн утримується від укладання угод, які передбачають певне обмеження суверенітету, і це гальмує інституалізацію економічних відносин і формування системи механізмів управління ОЧЕС. Він підкреслює, що без міждержавних структур неможливо забезпечити вирішення економічних проблем регіону з максимальним ефектом для всіх членів організації, зокрема в ключових для країн ОЧЕС енергетичній і транспортній сферах.

Функціонування України у регіональному об'єднанні ОЧЕС відбувається з її одночасним входженням до регіонального об'єднання ГУАМ, яке почало функціонувати з 1997 р. як асоціація економічного співробітництва у складі Азербайджану, Грузії, Молдови, України і з 1999 р. по 2005 р. – Узбекистану.

Вважається, що в основі утворення ГУАМ скоріше лежали не економічні, а політичні фактори. З цією думкою навряд чи можна повністю погоджуватися, тому що дослідження залежності окремих країн від торгівлі в рамках ОЧЕС у вигляді співвідношення між внутрішньорегіональною торгівлею і торгівлею з іншими країнами світу дозволяють зробити висновок, що найбільш залежними від внутрішньорегіональної торгівлі країнами є Молдова, Грузія, Азербайджан і Україна [158, с. 151]. Тобто утворення ГУАМ має економічну основу.

У травні 2006 р. у Києві відбулася зустріч керівників держав – учасниць ГУАМ, результатом якої стало регіональне міждержавне об'єднання – «Організація за демократію та економічний розвиток – ГУАМ». Під час цієї



зустрічі, крім Статуту, було підписано протокол про реалізацію угоди про створення зони вільної торгівлі між державами – учасниками ГУУАМ від 20.07.2002. Серед країн, яких члени ГУАМ хотіли б бачити як членів своєї організації, були згадані Румунія та Болгарія, а також Польща та країни Балтії. Відзначимо, що всі ці країни є членами ЄС, а Румунія і Болгарія – і ОЧЕС. Тому створення регіонального міждержавного об'єднання – «Організація за демократію та економічний розвиток – ГУАМ» з точки зору розвитку міжнародних інтеграційних процесів у цьому регіоні до певної міри дублює ОЧЕС, що може пояснюватися труднощами запровадження в ОЧЕС режиму вільної торгівлі.

6.2. Конкурентоспроможність економіки України в регіональних об'єднаннях ОЧЕС і ГУАМ

Україна з країнами ОЧЕС здійснює торгівлю товарами, послугами, співпрацює у розвитку транспорту, зв'язку і телекомунікацій, електроенергетиці, обміні інформацією, туризмі, митному регулюванні. Сумарний експорт товарів України до країн ОЧЕС у 2011 р. становив 28368,8 млн дол. США, імпорт – 33192,1 млн дол. США.

Основним партнером України у торгівлі товарами серед країн ОЧЕС є Російська Федерація (2011 р. – експорт 19820,0 млн дол. США (69,87 % експорту), імпорт 29132,0 млн дол. США (87,8 % імпорту), зв'язки з якою розглядались у попередньому розділі, і тому в рамках ОЧЕС доцільно розглянути роль інших країн у взаємодії з Україною. Питому вагу окремих країн у загальному експорті товарів України до ОЧЕС у 2011 р. (без урахування Росії) представлено на рис. 6.1.

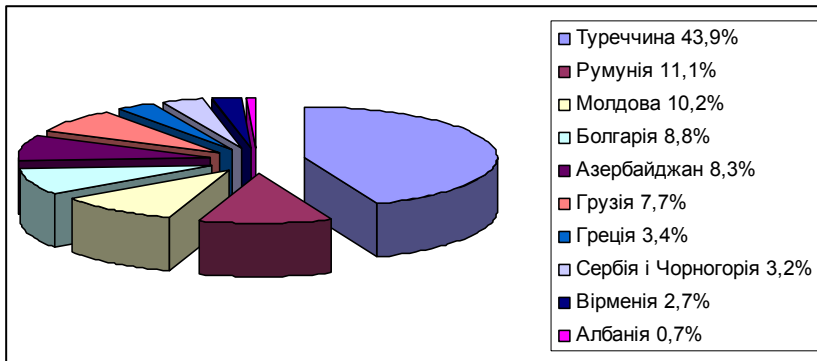


Рис. 6.1. Розподіл експорту товарів України до країн ОЧЕС у 2011 році (без урахування Росії)

Джерело: розраховано автором за даними [104].

Дані рис. 6.1 свідчать про те, що поряд із Російською Федерацією вагомим споживачем продукції України з країн ОЧЕС може розглядатися Туреччина, з якою у жовтні 1993 р. було підписано протокол про співробітництво у галузі енергетики, а також заплановано участь України в реалізації програми будівництва ГЕС та ТЕС. Україна має достатні електрогенеруючі потужності, щоб постачати електроенергію до Туреччини.

На рис. 6.2 представлено питому вагу окремих країн у загальному імпорті товарів України з ОЧЕС у 2011 р. (без урахування Росії).

З наведених даних видно, що основним серед країн ОЧЕС після Російської Федерації експортером продукції до України є Туреччина, реалізація спільних проектів з якою сприятиме подальшій інтеграції обох країн до європейських структур.

Зі вступом Болгарії та Румунії до ЄС і існуванням Митного союзу Туреччина – ЄС в рамках ОЧЕС фактично утворено геополітичний і торговельний трикутник ЄС



(Болгарія, Греція, Румунія та асоційований член ЄС Туреччина) – Росія – Україна. Саме у плані участі України в ОЧЕС у рамках цього трикутника можна говорити про підвищення конкурентоспроможності її товарів, провідну роль у якій відіграє розвиток виробничої кооперації, модернізація нафтопереробних та металургійних заводів, що розташовані переважно у південній частині України, використання нетрадиційних джерел електроенергії, виробництво електронної техніки.

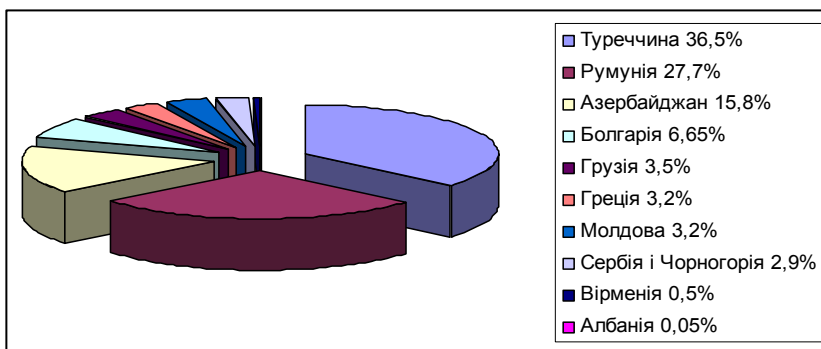


Рис. 6.2. Розподіл імпорту товарів до України з країн ОЧЕС у 2011 році (без урахування Росії)

Джерело: розраховано автором за даними [104].

Особливої уваги у торгівлі товарами з огляду на реалізацію Україною її конкурентних переваг заслуговують торговельні відносини України з Туреччиною, яка є одним із провідних імпортерів її продукції. В останні роки спостерігається стабільне збільшення експорту українських товарів до Туреччини. Основу експорту складають чорні метали (2011 р. – 49,9 % загального обсягу експорту), жири та олії тваринного або рослинного походження (10 %), добрива (6,0 %), палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки (6,4 %), деревина і вироби з деревини (4,2 %).



Динаміка експорту товарів і сальдо торгівлі товарами між Україною і Туреччиною має такий вигляд (табл. 6.1).

Таблиця 6.1

Динаміка експорту, імпорту і сальдо торгівлі товарами між Україною і Туреччиною, млн дол. США

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Експорт	1009,4	1235,4	902,1	1869,2	2026,7	2390,0	3645,3	4633,3	2126,5	3024,0	3748,6
Імпорт	138,2	195,5	312,3	373,6	607,7	769,2	972,3	1950,1	952,2	1298,3	1481,2
Сальдо	871,2	1039,9	589,8	1495,6	1419,0	1627,8	2673,0	2683,2	1174,3	1725,7	2267,4

Джерело: розраховано автором за [104, 105, 108].

Дані табл. 6.1 свідчать про стрімке зростання експорту до 2008 р., його падіння у кризовому 2009 р. і поновлення зростання у наступні роки.

Важливою формою взаємодії країн – членів ОЧЕС є торгівля послугами. Сумарний експорт послуг України до країн ОЧЕС у 2011 р. становив 6142,5, а імпорт – 1382,8 млн дол. США. Основним партнером України у торгівлі послугами серед країн ОЧЕС є Російська Федерація (2011 р. – експорт 5624,9 млн дол. США (81,6 % експорту), імпорт 946,9 млн дол. США (68,5 % імпорту), зв'язки з якою розглядались вище, і тому в рамках ОЧЕС доцільно розглянути роль інших країн у взаємодії з Україною.

Питома вага окремих країн у загальному експорті послуг України до ОЧЕС у 2011 р. (без урахування Росії) виглядає так (рис. 6.3).

Дані на рис. 6.3 свідчать про те, що Туреччина більше інших країн ОЧЕС споживає послуг України. 87,9 % загального обсягу експорту послуг України до Туреччини у 2011 р. складають транспортні послуги; 4,6 – подорожі; 1,8 – послуги зв'язку; 0,9 % – будівельні послуги. Значний обсяг послуг імпортує Греція. 82,7 % до загального обсягу



експорту послуг України до Греції становлять транспортні послуги; 2,1 – різні ділові, професійні та технічні послуги; 10,3 – інші ділові послуги; 2,5 – подорожі; 1,2 % – послуги зв’язку. В експорті послуг до Молдови 63,2 % складають транспортні послуги; 12,1 – подорожі; 7,1 – різні ділові, професійні та технічні послуги; 11,6 % – будівельні послуги. У загальному експорті до Грузії 75,3 % – транспортні послуги; 5,1 – різні ділові, професійні та технічні послуги; 7,6 – фінансові послуги; 5,1 – послуги з ремонту; 3,6 % – подорожі. В експорті до Болгарії домінують транспортні послуги – 66,1 %; різні ділові, професійні та технічні послуги – 7,5; подорожі – 3,3; комп’ютерні послуги – 20,1 %. В експорті до решти країн ОЧЕС також домінують транспортні послуги.

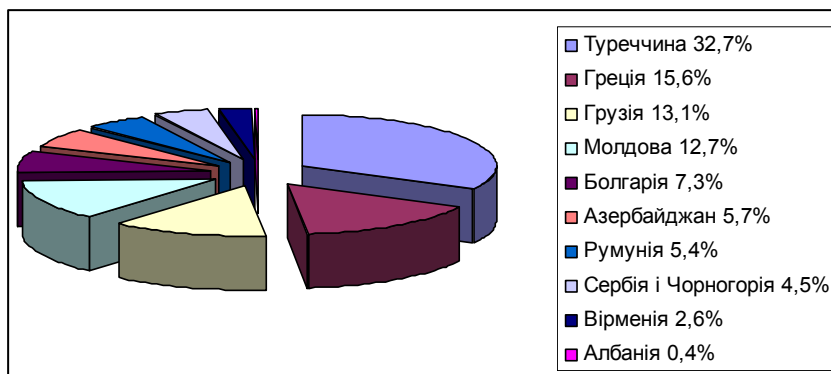
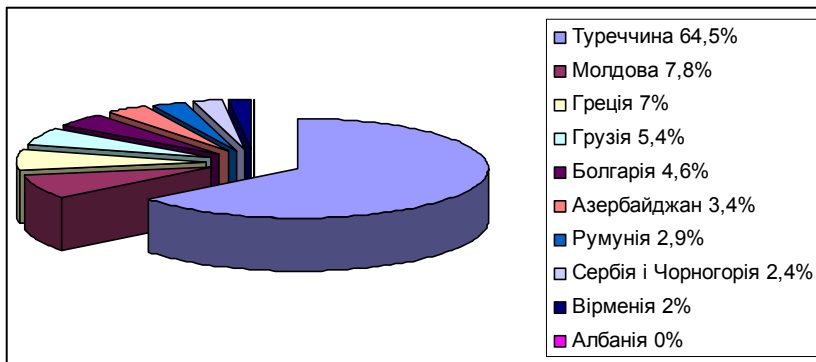


Рис. 6.3. Розподіл експорту послуг України до країн ОЧЕС у 2011 році (без урахування Росії)

Джерело: розраховано автором за даними [104].

Питома вага окремих країн у загальному імпорті послуг України з країн ОЧЕС у 2011 р. (без урахування Росії) виглядає так (рис. 6.4).



**Рис. 6.4. Розподіл імпорту послуг до України з країн
ОЧЕС у 2011 році (без урахування Росії)**

Джерело: розраховано автором за даними [104].

Дані на рис. 6.4 свідчать про те, що найбільшу питому вагу у загальному імпорті послуг України (без урахування Росії) має Туреччина. 49,5 % до загального обсягу імпорту послуг з Туреччини складають подорожі, 26,0 – будівельні послуги, 15,7 – транспортні послуги, 2,8 % – страхові послуги. Імпорт послуг з Молдови складають: 65,3 % – транспортні послуги, 21,4 – різні ділові, професійні та технічні послуги, 3,0 – послуги зв'язку, 2,9 % – подорожі. Значний обсяг послуг експортує Греція. 39,5 % до загального обсягу імпорту послуг Україною з Греції становлять транспортні послуги, 14,7 – послуги зв'язку, 15,2 – подорожі, 8,2 – фінансові послуги, 6,0 % – комп'ютерні. Імпорт з Грузії складають: транспортні послуги – 68,6 %; різні ділові, професійні та технічні послуги – 14,8; послуги з ремонту – 14,8; подорожі – 6,3 %. В імпорті послуг із Болгарії домінують транспортні послуги – 40,3 %; подорожі – 13,4; інші ділові послуги – 32,9 %. В імпорті решти країн ОЧЕС домінують транспортні послуги і різні ділові, професійні та технічні послуги.



З наведених даних видно, що, як і в торгівлі товарами, у послугах після Російської Федерації Туреччина є головним партнером України, роль інших країн у цих відносинах значно менша. Розвиток обміну послугами і координація у їх наданні третім державам стає найважливішим фактором участі України в ОЧЕС, який надає їй можливість значного посилення запроваджуваної макротехнології «Україна – транзитна держава». На теперішній час розвиток цієї макротехнології, в основному, базується на постачанні до країн Західної Європи енергоресурсів територіями Російської Федерації і України. Участь України в ОЧЕС разом із країнами ЄС і Російською Федерацією створює можливості не тільки безконфліктного, але й економічно інтегруючого розв'язання проблеми гарантованого постачання до Європи як енерго-, так і інших ресурсів зі Сходу і Півдня і спрямування у зворотному напрямку високотехнологічної продукції західноєвропейських підприємств і, що суттєво для України, її продукції на нові ринки.

Йдеться, передусім, про транспортування її територією у недалекому майбутньому середньоазійської та каспійської нафти, що може змінити ролі в ОЧЕС Росії і Туреччини, посиливши значення останньої. Це також може посилити роль України у транспортному забезпеченні доставки цієї нафти до ЄС і тим самим прискорити її вступ до цієї регіональної організації. Вигідне географічне розташування України дозволяє створити додаткову транспортну артерію постачання нафти з Близького Сходу до Європи. Одеський термінал – складова такої артерії. Після спорудження нафтопроводу від Одеси до Бродів поблизу західних кордонів України створюється можливість постачання енергоносіїв до країн Центральної Європи, що у перспективі дозволить реалізувати ідею Балто-Чорноморського нафтового колектора.



Тісно пов'язані інтереси України і Туреччини в газо-енергетичній сфері. Рівень споживання газу Туреччиною досягає 10 млрд куб. м на рік, із яких 80 % надходить із Росії через Україну. Туреччина збирається збільшувати газопостачання за рахунок трубопроводу «Блакитний потік», що транспортує російський газ до Туреччини дном Чорного моря (16 млрд куб. м на рік), а також за рахунок реконструювання існуючих газових магістралей через Україну (з доведенням потужностей до 15 млрд куб. м на рік). В Україні привертає увагу проект постачання газу з Ірану і Туркменістану через Туреччину до Європи. Географічне розташування як країн-партнерів по ОЧЕС стосовно України, так і самої України об'єктивно зумовлює інтерес до транзитних перевезень вантажів. Адже територією інших країн ОЧЕС можуть провозитися продукти вітчизняного виробництва – чорні метали, титан, алюміній, інші кольорові метали, харчові продукти, хімічні товари, ряд видів машин та обладнання.

Деякі з проектів свідчать про динамізм та перспективність такого регіонального співробітництва. Серед них: об'єднання електромереж в єдиній системі Чорноморського кільця; розвиток регіональних транспортних коридорів, поєднаних із загальноєвропейською транспортною мережею; прокладення ліній оптико-волоконного зв'язку; програми з охорони навколишнього середовища регіону Чорного моря.

Членство України в ОЧЕС надає їй можливість активно співпрацювати у розробці транспортної карти і створенні транспортних коридорів у регіоні з урахуванням Транс'європейської транспортної системи і «Європейської транспортної політики», яка передбачає створення дев'яти транспортних коридорів, що проходять європейською територією. Тому сфера інтересів України у взаємодії з країнами ОЧЕС може бути окреслена перш за все транспортом, енергетикою,



зв'язком, телекомунікаціями, туризмом, екологією, майбутнє яких визначається розвитком таких складових інфраструктури, як спільні транспортні, електроенергетичні і телекомунікаційні мережі, лінії оптико-волоконного зв'язку, система терміналів на узбережжі Чорного моря для накопичення нафти й газу, готелів і інших об'єктів туризму і відпочинку. Виходячи з цього, стає очевидним, що участь України у ОЧЕС підвищує її конкурентні переваги у галузі торгівлі послугами.

Слід зазначити, що інвестиції країн ОЧЕС знаходяться на низькому рівні. Тому країни цього регіону більше зацікавлені в реалізації спільних проєктів та розширенні інвестиційної діяльності з економічно розвинутими країнами. Провідним напрямком цього процесу є формування єдиної Європи і тому всі країни ОЧЕС заявили, що одним із найголовніших політичних пріоритетів для них є тісні зв'язки з ЄС. Визначальним напрямом розвитку ОЧЕС є формування зони вільної торгівлі (ЗВТ) на території країн – учасниць, що сприятиме інтенсифікації господарських взаємовідносин, активному обміну капіталами, товарами, послугами, робочою силою. ЗВТ ОЧЕС стане проміжним торговельним об'єднанням, що підготує країни ОЧЕС до того, щоб стати невід'ємною частиною більш широкого економічного простору Європи. Процес створення ЗВТ ОЧЕС є поступовим та розрахований на тривалу перспективу, так як цьому повинно передувати приєднання Азербайджану та Сербії до СОТ.

Отже, становлення ОЧЕС як самостійного та впливового регіонального економічного утворення є потенційно значущим для України і дозволяє їй як реалізувати існуючі конкурентні переваги, так і утворити нові конкурентні переваги, особливо у галузі надання транспортних послуг. Участь України в ОЧЕС відповідає її стратегічним інтересам, які збігаються зі стратегічною метою ОЧЕС – глибшою інтеграцією в Європу з формуванням економічної зони ЄС – ОЧЕС, і може стати важливим та вагомим чин-



ником входження України до європейського економічного простору та інтеграції до світового господарства в цілому.

Відомий український економіст-міжнародник В. С. Будкін відзначає дієвість цієї форми регіональної інтеграції, підкреслює той факт, що саме Україна і Туреччина є головною дієвою силою ОЧЕС, наголошує на важливості реалізації прийнятого 7 лютого 1997 р. у Стамбулі наміру створити Чорноморську зону вільної торгівлі і разом з тим зазначає, що Україна зайняла пасивну позицію замість наполегливої роботи разом з Туреччиною щодо утворення регіональної ЗВТ [29, с. 43–44].

Торгівля України з країнами ГУАМ характеризується такими даними (табл. 6.2).

Таблиця 6.2

Зовнішня торгівля України з країнами ГУАМ у 2011 р.,

млн дол. США

Країна	Товари			Послуги		
	Експорт	Імпорт	Сальдо	Експорт	Імпорт	Сальдо
Азербайджан	708,3	643,4	64,9	29,4	14,9	14,5
Грузія	657,9	144,4	513,5	67,9	23,4	44,5
Молдова	874,4	130,4	744,0	65,8	33,8	32,0
Разом	2240,6	918,2	1322,4	163,1	72,1	91,0

Джерело: складено автором за [104].

Торговельно-економічні відносини України з країнами ГУАМ для неї вигідні і характеризуються значним позитивним сальдо. Але їх питома вага у всій зовнішній торгівлі України надто незначна: експорт і імпорт товарів складають відповідно лише 3,28 % і 1,11%, а послуг – 1,18 % і 1,16 %.

Отже, реалізація конкурентних переваг України в межах угруповання ГУАМ вимагає посилення його розвитку [137, с. 6, 12–13]. З точки зору надбання Україною додаткових конкурентних переваг оновлений ГУАМ несе у собі у цьому плані певні можливості, тому що, принаймні гіпотетично, може досить швидко реалізувати проект транспортування



каспійської нафти за допомогою трубопроводу «Одеса – Броди». Цьому, ймовірно, сприятиме той факт, що, на відміну від ОЧЕС до ГУАМ не входять ні Росія, ні Туреччина. Україна відіграє у ньому провідну роль системоутворюючої і економічно найбільш потужної держави – регіонального лідера. Підтвердженням нашого припущення може розглядатися і вельми часто висловлювана в пресі думка про те, що магістральний нафтопровід Одеса – Броди може запрацювати у прямому напрямку, транспортуючи азербайджанську, каспійську нафту до Центральної та Східної Європи. Побудований у 2001 р. для транспортування каспійської нафти магістральний нафтопровід Одеса – Броди кілька років взагалі не використовувався. Лише наприкінці червня 2004 р. уряд України дозволив використовувати трубопровід для транспортування російської нафти у реверсному режимі. Очевидно, що цей дозвіл мав тимчасовий характер.

У світлі викладеного заслуговує на увагу думка про те, що: «єдину можливість захистити інтереси як країн, що добувають, так і європейських споживачів, дає кавказько-чорноморський транзитний коридор. Та його повноцінне функціонування – справа майбутнього, яке потребує значних інвестицій. До того ж РФ доволі вороже реагує на будь-які спроби створення альтернативних трубопровідних систем» [326, с. 250]. Думку О. Шнипка про негативне відношення Російської Федерації до ГУАМ підтверджує резюме доповіді «До концепції і програми соціально-економічного розвитку Росії до 2015 року» групи вчених РАН [249, с. 32–33].

Важливим фактором розвитку ГУАМ є комплексне використання унікальних кліматичних і географічних умов для надання туристичних і санаторно-курортних послуг. Україна у галузі саме цих послуг має конкурентні переваги, які шляхом інтеграції з аналогічними перевагами інших країн ГУАМ дозволять збільшити виробництво і експорт послуг і тим самим – зростання ВВП. Слід також



зазначити, що саме розвиток транспортних, туристичних і санаторно-курортних послуг стане каталізатором розвитку інших видів послуг, передусім зв'язку, подорожей, фінансових, страхових, – і таким чином сприятиме розвитку сучасних інформаційних технологій. Разом з тим слід також зауважити, що за рахунок розвиненості саме в Україні машино-, зокрема судно- і літакобудування, ці галузі промисловості отримують нові ринки збуту своєї продукції в країнах ГУАМ у зв'язку із розвитком в них розглянутих вище видів послуг. Тому можна стверджувати, що розвиток регіонального об'єднання ГУАМ має у своїй основі фактори, які надають Україні, Грузії, Азербайджану і Молдові конкурентні переваги на ринках тих послуг, які користуються підвищеним попитом в розвинених країнах і, що особливо є важливим для України, в країнах ЄС.

Таким чином, участь України в ОЧЕС і ГУАМ посилює її конкурентні переваги на ринках транспортних послуг на геополітичному спрямуванні Західна Європа – Близький та Середній Схід, Західна Європа – Кавказ – Центральна Азія, а також у реалізації продукції аграрно-промислового, машинобудівного і військово-промислового комплексів, створює можливості забезпечення альтернативних шляхів доставки в Україну енергоносіїв і сприяє розвитку її інтеграції до світового господарства.

Особливі можливості відкриваються перед Україною у сфері комплексного використання унікальних кліматичних і географічних умов для розвитку міжнародного туризму і санаторно-курортного підприємництва, що забезпечить значні валютні надходження до бюджету країни.

Подальший розвиток ОЧЕС і ГУАМ потребує створення міждержавних органів координації діяльності тих галузей економіки, які забезпечують створення континентальних і регіональних систем транзиту енергоносіїв, транспортних коридорів та телекомунікаційних мереж, а також розвиток міжнародного туризму і санаторно-курортного підприємництва.



Розділ 7

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ТА РОЗВИТКОМ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ЗВ'ЯЗКІВ УКРАЇНИ

7.1. Митно-тарифні і нетарифні інструменти конкурентоспроможності економіки України

У першому розділі монографії було розглянуто правило ромба М. Портера, в якому важливу роль у використанні існуючих і одержанні нових конкурентних переваг відіграє уряд. Тобто йшлося про державне регулювання зовнішньої торгівлі, якщо розглядати його, з одного боку, як один із напрямів реалізації зовнішньоекономічної політики, а з іншого – державної регуляторної політики [336, с. 127]. Невід’ємною складовою зовнішньоекономічної політики держави є митно-тарифна політика [62, с. 1], яка представляє систему принципів та напрямів діяльності держави у сфері забезпечення



своїх економічних інтересів та безпеки за допомогою митно-тарифних і нетарифних заходів регулювання зовнішньої торгівлі [174, ст. 5]. До тарифних заходів або інструментів належать виключно мита, зафіксовані у вигляді митного тарифу (експортного й імпортного), як найбільш поширений традиційний засіб зовнішньоторговельної політики. Решта заходів належать до нетарифних інструментів [138, с. 55].

Держава здійснює митне регулювання за допомогою митного тарифу, митних платежів і митних процедур. Правовою основою національної митної системи є Митний кодекс України [174], Закон України «Про митний тариф України» [96].

Митний тариф України [175] виконує роль головного регулятора зовнішньої торгівлі. Він є систематизованим переліком товарів із зазначенням митних ставок, якими обкладаються ці товари при перетині митного кордону держави. З економічного погляду мито належить до непрямих податків, які включаються у ціну товару, хоча правові основи та практика застосування мит і внутрішніх податків суттєво відрізняються. Імпортний тариф (або мито) можна охарактеризувати як податок, накладений урядом на фізичні товари, що ввозяться в країну, і виокремлюють такі цінові ефекти імпортного мита: збільшення внутрішньої ціни на величину, меншу від величини мита; внутрішня ціна залишається без змін; збільшення внутрішньої ціни дорівнює величині мита [253, с. 167, 168–169]. Мито визначається і як обов'язковий грошовий збір, що його отримує держава через мережу митних закладів із товарів під час перетину ними кордону країни. Мито виконує декілька функцій:

- ◀ захищає національних товаровиробників від іноземної конкуренції – протекціоністська функція, яка стосується імпортних мит;
- ◀ є джерелом надходження коштів до бюджету держави – фінансова функція, яка стосується й імпортних, і експортних мит;



- ◀ є засобом покращання умов доступу національних товарів на зарубіжні ринки та запобігання небажаному експорту товарів – балансувальна функція, яка стосується експортних мит;
- ◀ раціоналізує товарну структуру – регулююча функція, яка стосується експортних і імпортних мит [138, с. 60].

Якщо погодитися з таким визначенням функцій мита, то слід зазначити, що, по-перше, саме існування мита, а по-друге, його зростання за рахунок збільшення його ставок забезпечують протекціонізм у зовнішньоекономічній діяльності і конкурентоспроможність національної продукції. І навпаки, зменшення ставок мита і їх прирівнювання нулеві свідчать про відмову від протекціонізму і переходу до вільної торгівлі. Тобто, стратегія національного регулювання зовнішньої торгівлі може базуватися на одному з двох ключових принципів – протекціонізмі, або вільній торгівлі. У світлі сучасної теорії національної конкурентоспроможності однозначно погодитися з такими твердженнями, на нашу думку, не можна. Дійсно, другою складовою правила ромба М. Портера для конкурентних переваг країни є стан попиту на внутрішньому ринку. Очевидно, що в сучасних умовах відкритості національних економік попит на внутрішньому ринку взаємодіє не тільки з пропозицією вітчизняних, але й імпортованих товарів. Тому на формування конкурентних переваг країни через стан попиту на внутрішньому ринку впливає імпорт, і якщо митний тариф унеможлиблює цей імпорт, то тим самим погіршаться і можливості формування нових конкурентних переваг країни.

На нашу думку, в сучасних умовах глобалізації саме поняття протекціонізму слід розглядати ширше, ніж це було прийнято раніше і пов'язувалося, в основному, із забезпеченням вітчизняному виробнику панівного становища на



внутрішньому ринку. В умовах посилення відкритості національних економік логічно розглядати протекціонізм як забезпечення конкурентоспроможності національного товаровиробника на світових ринках. Нашу думку підтверджує практика так званого екстериторіального протекціонізму США, яка викликає незадоволення багатьох, у тому числі і розвинених, країн [286, с. 120].

Тобто, при старому розумінні протекціонізму логічними діями керівництва було запровадження значних митних тарифів, які, по-перше, підвищували ціну імпорту і тим самим робили більш конкурентоспроможними вітчизняні товари, а по-друге, ставали потужним джерелом фінансових надходжень до державного бюджету. Але така політика фактично не сприяла підвищенню конкурентоспроможності національних товарів на світових ринках. В умовах посилення процесів міжнародного поділу праці і особливо сучасної глобалізації (яка є результатом посилення процесів міжнародного поділу праці) і регіоналізації економіки така політика не сприяла розвитку національних економік, і вони почали від неї відмовлятися.

У науковій літературі відзначається, що практично загальносвітовою є тенденція до зменшення рівнів тарифного захисту національної економіки [283, с. 99]. Середня величина митних тарифів у середині 50-х років минулого століття в розвинених країнах світу досягала 33 %, а в середині 90-х років – уже менше 5 % [21, с. 13; 329, с. 119]. Суто формально з цього факту можна зробити висновок, що таке зменшення ставок митних тарифів ослаблювало захист національної економіки і одночасно зменшувало розмір фінансових надходжень до бюджету країни, якщо зменшення ставок митних тарифів не компенсувалося збільшенням імпорту і за рахунок цього розмір фінансових надходжень до бюджету країни зберігався на досягнутому рівні або і збільшувався.



Слід також відзначити, що одночасно із зменшенням середнього розміру митних тарифів спостерігається диференціація їх розміру залежно від ступеня обробки продукції (сировина, напівфабрикати і комплектуючі, готові вироби): із зростанням ступеня обробки підвищуються й ставки мита. Так, для імпорту сировини і матеріалів ставка мита коливається у межах 0–5 %; напівфабрикатів і комплектуючих – 5–15 %; готових виробів – 15–30 % [14, с. 44].

З викладеного можна зробити такий висновок: **оскільки протягом другої половини минулого століття спостерігалось зниження середньої ставки митних тарифів, яке свідчило про те, що всі країни її зменшували, то роль ставки митного тарифу як захисника вітчизняного товаровиробника зменшувалася.** Зазначимо, що з цим висновком повною мірою кореспондується друга складова правила ромба М. Портера, і принцип вільної торгівлі стає більш важливим, ніж принцип протекціонізму. Але, як це вище вже зазначалося, фактично ідея протекціонізму набувала нового сенсу і трансформувалася в ідею вільної торгівлі, ідею вільного доступу, тобто з нульовою ставкою мита, товарів на внутрішні ринки країн.

Таким чином, ідея вільної торгівлі, вільного доступу на внутрішні ринки країн цілком об'єктивно і закономірно ставала прямим наслідком розвитку міжнародного поділу праці й інтеграції національних економік. Загальновизнаним є розгляд як першого етапу інтеграції національних економік у регіональне угруповання утворення зони вільної торгівлі (ЗВТ) за рахунок ліквідації передусім митних тарифів на товари, якими торгують між собою країни – члени ЗВТ. Отже, якщо досліджувати проблему управління конкурентоспроможністю та розвитком інтеграційних зв'язків, то вже з аналізу етапів інтеграції і формування конкурентних переваг країни (ромб М. Портера) перше місце належатиме проблемі митних тарифів.



У попередніх розділах розглянуто проблему участі України у регіональних інтеграційних об'єднаннях ЄС, ЄЄП, ОЧЕС і ГУАМ. При цьому підкреслено, що участь України у ЄЄП, ОЧЕС і ГУАМ має підпорядкований характер щодо головної стратегічної мети – вступу України до ЄС. Разом з тим зазначено, що першочерговим завданням України є утворення ЗВТ, тобто зон з нульовою ставкою мита, з відсутністю імпортного мита в рамках цих регіональних угруповань. Важливим кроком на шляху до вирішення цього завдання стало прийняття у травні 2008 року України до членів СОТ.

Зазначимо, що на теперішній час усі країни ЄС мають статус членів СОТ. Країни ЄЄП (Білорусь і Казахстан), ОЧЕС (Азербайджан, Сербія), ГУАМ (Азербайджан) не є членами СОТ, а мають у ній статус спостерігачів. Членами СОТ на 01.01.2012 є 157 держав і окремих митних територій. При цьому зауважимо, що питома вага всіх країн – членів СОТ у загальному обсязі торгівлі перевищує 97 % [299, с. 7]. Результатом діяльності цієї, заснованої у 1947 р. як ГАТТ організації стало зниження ставок мита на товари, середній рівень яких нині становить близько 5 % від вартості товару. Саме в рамках СОТ (раніше ГАТТ) досягнуто окремих домовленостей між країнами про вільний, з нульовою ставкою мита, доступ багатьох товарів на їх внутрішні ринки, а також збільшення частки адвалорних тарифів (на сьогодні майже 98 % у структурі митного тарифу України).

СОТ розглядає мито і як інструмент доступу до ринку, і як засіб захисту внутрішнього ринку. При цьому вважається, що із зниженням рівня ставок мита полегшується доступ на ринки. Тобто, зниження рівня ставок мита сприяє активізації міжнародної торгівлі, яка, у свою чергу, сприяє інтеграції національних економік і тим самим веде до подальшого зниження рівня ставок мита, які в умовах



ЗВТ приймають нульові значення. Тому зрозуміло, що вступ України до СОТ у 2008 році сприяє інтенсифікації процесів її участі у регіональних інтеграційних об'єднаннях. Але при цьому слід розрізняти функціонування економіки України у рамках СОТ і розглянутих у попередньому розділі регіональних інтеграційних об'єднаннях.

Дійсно, в регіональних об'єднаннях з формуванням ЗВТ буде застосовуватися нульова ставка мита. У торговельних відносинах України з іншими країнами-членами СОТ ставка мита зможе набувати різних значень залежно від конкретних ситуацій, хоча *принцип доступу до ринку* вважається фундаментальним у забезпеченні успішного функціонування міжнародної торговельно-економічної системи. Наведемо дані, які дають можливість оцінити стан використання митних тарифів країнами – членами СОТ. У цілому середньозважений діючий рівень імпортного тарифу країн, що розвиваються, складає 13,1 % і більш ніж утричі перевищує цей показник для розвинених країн – 4 %. Звертає на себе увагу той факт, що навіть прості середньо-арифметичні значення імпортних тарифів у розвинених країнах є низькими: в ЄС – 6,4 %; Канаді – 6,8; США – 5,4; Японії – 6,9 %.

За нульовими ставками здійснюється увесь імпорт у Гонконг (Китай), Макао (Китай) та Сінгапур. У цілому, на глобальному рівні більш ніж половина обсягів світового імпорту здійснюється безмитно [286, с. 114–115]. Разом з тим наводяться дані, які свідчать про те, що як розвинені, так і країни, що розвиваються, використовують імпортні тарифи для певних видів своїх товарів (табл. 7.1).

Наведені рівні чинних тарифів свідчать про стабільне значне перевищення ставок цих митних тарифів у країнах, що розвиваються, аналогічних ставок розвинених країн, а також про те, що розвинені країни за допомогою митних



тарифів найбільше захищають текстильну продукцію та одяг, шкіряні та гумові вироби, взуття, сільськогосподарську продукцію, рибу та продукцію з неї, транспортне обладнання. Найбільш відкритими є ринки тих країн, де реалізується сировина та напівфабрикати (деревина, нафта, руди, папір, метал), продукція низькотехнологічних галузей промисловості (меблі, вироби з металу, неелектричне обладнання тощо).

Таблиця 7.1

**Середньозважені ставки імпортного мита
після Уругвайського раунду, %**

Товарні групи	Розвинені країни	Країни, що розвиваються
Сільськогосподарська продукція, за винятком риби	5,2	18,6
Риба та продукти з неї	4,2	8,6
Промислова продукція	2,5	13,3
Нафта	0,7	7,9
Деревина, папір, меблі	0,5	8,9
Текстильна продукція та одяг	8,4	21,2
Шкіряні та гумові вироби, взуття	5,5	14,9
Метал та вироби з нього	0,9	10,8
Хімічні та фототовари	2,2	12,4
Транспортне обладнання	4,2	19,9
Неелектричне обладнання	1,1	13,5
Електричне обладнання	2,3	14,6
Копалини, дорогоцінне каміння, руди	0,7	7,8

Джерело: [286, с. 114–115].

Ці дані підтверджують висловлену нами думку про те, що в сучасних умовах захист власного товаровиробника більшою мірою пов'язаний із створенням для нього умов для успішного виходу на зовнішній ринок, ніж із запровадженням значних митних тарифів на іноземну продукцію, яка надходить на внутрішній ринок. Такий висновок



більше стосується розвинених країн, ніж країн, що розвиваються. Розвинені країни за допомогою низьких ставок імпортного мита намагаються заохотити ввезення на їх внутрішні ринки сировини та напівфабрикатів і тим самим посилити конкуренцію, а з нею і знизити їх ціну.

У світлі наведених даних цілком закономірно виникає питання доцільності введення експортного мита на сировину та напівфабрикати, яке може розглядатися як дієвий інструмент захисту інтересів вітчизняного товаровиробника і підвищення конкурентоспроможності його продукції на зовнішніх ринках. Прикладом цього є експортне мито на насіння соняшнику із ставкою 21 % від митної вартості товару, яке було запроваджено у жовтні 1999 року. Причиною таких дій було те, що майже 50 % насіння соняшнику України експортувалось, а власні потужності з його переробки у олію використовувалися менше ніж на 30 %, причому деякі з підприємств взагалі зупинили роботу. Це призвело до недовантаження потужностей з виробництва маргарину, спеціальних жирів, майонезу. Аналогічна ситуація склалася з експортом живої худоби, шкіряної сировини, кольорових металів, брухту чорних металів [286, с. 141–142].

Введення експортного мита можна вважати доцільним у двох випадках:

- ◀ по-перше, коли товари (сировина, напівфабрикати), що експортуються, відзначаються підвищеною конкурентоспроможністю на зовнішньому ринку і будуть ним спожиті, незважаючи на те, що запровадження експортного мита веде до їх подорожчання;
- ◀ по-друге, коли ці товари (сировина, напівфабрикати) внаслідок запровадження експортного мита стануть неконкурентоспроможними на зовнішньому ринку і будуть споживатися виключно на внутрішньому ринку для виробництва вітчизняної продукції, яка як задовольнить попит власного споживача, так і стане конкурентоспроможною на зовнішньому ринку.



Виходячи з того, що розвинені країни зацікавлені у вільному надходженні на їх внутрішні ринки сировини та напівфабрикатів і для цього встановлюють нульові або незначні (низькі) ставки імпорتنих мит, логічним є негативне ставлення у СОТ до застосування його членами експортного мита. Тому членство України у СОТ супроводжується зниженням її експортних митних тарифів на насіння олійних культур, живу худобу, шкіру тварин, брухт чорних і кольорових металів. **Вступ України до СОТ і трансформація митного тарифу призвели до значної лібералізації зовнішньої торгівлі.** Середньоарифметична ставка кінцевого зв'язаного рівня становить 11,16 % для сільськогосподарських продуктів та 4,85 % для промислових товарів [100]. Найсуттєвіше зниження середньоарифметичних ставок ввізного мита відбулося у сільському господарстві та харчовій промисловості. Водночас переважна більшість промислових секторів на момент вступу до СОТ мала нижчий ступінь тарифного захисту, ніж мінімально можливий відповідно до зобов'язань перед СОТ. Це означає, що для певних видів промислових товарів Україна має резерв для посилення тарифного захисту без узгодження з іншими країнами-членами СОТ, якщо цього вимагатиме економічна ситуація в країні [5, с. 12, 13].

У цілому ж Україна має низький рівень тарифного захисту порівняно з іншими країнами з перехідною економікою. При цьому низькі рівні тарифного захисту в розвинених країнах не є ознакою незахищеності внутрішнього ринку – вони використовують різноманітні інструменти нетарифного регулювання, насамперед антидемпінгові, компенсаційні та спеціальні захисні заходи, технічні, санітарні та фітосанітарні норми тощо. Використання таких інструментів, які не суперечать нормам угод СОТ, може бути запроваджено і в Україні. Будь-яка країна може вдаватися до спеціальних захисних заходів, зокрема до запровадження відповідного мита, якщо рівень



цін на імпортований товар є нижчим від встановленого, або обсяг пропозиції перевищує критичний рівень [159, с. 68].

Зменшення рівня тарифного захисту та світова криза спричинили скорочення обсягів вітчизняного виробництва і призвели до зростання вартісних обсягів імпорту. Та зараз Україна об'єктивно не має достатніх важелів впливу на керівництво СОТ для ефективного відстоювання власних інтересів. Негативним виявилось зниження експортних мит на українську продукцію, відміна мінімальних експортних цін та скасування усіх кількісних обмежень експорту, в тому числі заборону на вивіз кольорових металів. У багатьох наукових публікаціях констатується очевидне стимулювання експорту саме сировини та товарів з низьким ступенем обробки і робиться висновок про закріплення за Україною ролі постачальника сировинної групи товарів та іміджу відсталої у технологічному плані, неконкурентоспроможної економіки, приреченої на перебування на периферії світової економіки. Це свідчить про необхідність враховувати оптимальність у співвідношенні лібералізму і протекціонізму у зовнішній торгівлі [73; 74; 182, с. 195–197].

Митне регулювання держава здійснює із застосуванням, крім митного тарифу, митних платежів. Зазначимо, що поняття «митні платежі» значно ширше, ніж «мити» і включає у себе, крім власне мита, ПДВ, акцизи, різні види митних зборів (за митне оформлення, за збереження товарів, за митне супроводження) і сплат (за інформування і консультування, за прийняття попередніх рішень, за участь у митних аукціонах) тощо [172, с. 6]. Таке розуміння терміна «митні платежі» є цілком обґрунтованим, тому що іноземний товар має дістатися на ринки країни через митницю, де і відбуваються всі належні стягнення з покупця цього товару, хоч як би вони називалися і яким



би чином не визначалися. Митна політика держави і полягає у запровадженні системи цих стягнень.

Один із провідних вітчизняних дослідників проблеми митного регулювання зовнішньої торгівлі О. П. Гребельник основними інструментами митної політики називає тарифні (мито) та нетарифні (акцизний збір, податок на додану вартість тощо) регулятори, а однією з головних складових митної політики – тарифну політику держави, яку визначає як централізований комплекс заходів, спрямованих на формування тарифної системи, вироблення ефективного механізму застосування різних видів мита та податків при регулюванні зовнішньоекономічної діяльності [101, с. 38].

Таким чином, митні платежі включають у себе мито, митні податки і митні збори. Розглянуті платежі стягуються на митній території України із суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності незалежно від того, є вони резидентами чи ні. Основною функцією цих платежів є стимулювання споживання продукції власного виробництва, збільшення експорту і одержання бюджетом максимальних надходжень. Митні податки у формі ПДВ і акцизу фактично посилюють вплив мита на зовнішньоторговельні операції і утворюють новий канал фінансових надходжень до державного бюджету. Митні збори пов'язані з виконанням певних операцій на кордоні.

Якщо суто формально підходити до функції мита (ставок митного тарифу) і митних податків (ставок ПДВ і акцизу), то можна констатувати їх тотожність у дії як інструментів захисту вітчизняного товаровиробника та підвищення національної конкурентоспроможності. Дійсно, і митний тариф, і митні податки ведуть до подорожчання імпорту і появи нових надходжень до державного бюджету, причому величина цих надходжень залежить від рівня відповідних ставок тарифу і податків. Тому логічно поставити запитання,



чому не об'єднати ставки митного тарифу, ПДВ і акцизу і тим самим не спростити систему оподаткування імпорту? Більше того, чим можна пояснити віднесення митного тарифу до тарифного регулятора, а ПДВ і акцизу – до нетарифного регулятора? На слушність цих запитань вказує динаміка питомої ваги розглядуваних податків на імпорт у державному бюджеті України (табл. 7.2).

Таблиця 7.2

**Динаміка питомої ваги податків на імпорт у доходах
державного бюджету України, %**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Доходи Держбюджету, млрд грн	37,2	42,5	52,7	68,7	103,9	131,9	161,6	224,0	201,9	234,0	311,9
Податки на імпорт	16,0	22,3	24,8	24,2	28,6	30,3	32,6	42,7	41,1	37,1	36,7
у т. ч. ПДВ	10,1	16,0	18,0	17,5	22,2	24,2	25,8	36,2	36,2	31,4	30,8
акциз	1,2	1,2	1,1	0,9	0,6	0,8	0,9	1,2	1,8	2,0	2,5
ввізне мито	4,7	5,1	5,7	5,8	5,8	5,3	5,9	5,3	3,1	3,7	3,4

Джерело: розраховано автором за даними Міністерства фінансів України.

Дані табл. 7.2 свідчать про значну і постійно зростаючу до 2008 р. питому вагу податків на імпорт у доходах державного бюджету, основною складовою яких є ПДВ, який також постійно зростає. Зі вступом України у 2008 р. до СОТ спостерігається постійне зменшення питомої ваги податків у доходах державного бюджету. Слід відзначити істотне зменшення питомої ваги ввізного мита у доходах державного бюджету. З наведених даних видно, що складова ПДВ є визначальною щодо решти двох складових у формуванні доходів бюджету. В цій же пропорції вона впливає і на імпорт, тобто саме ПДВ відіграє провідну роль в утворенні певного бар'єра для товарів іноземного походження.



Зрозуміло, що за таких співвідношень між ними митні податки, передусім ПДВ, мають обов'язково враховуватися при аналізі впливу процесів інтеграції на національну конкурентоспроможність в умовах міжнародної податкової конкуренції [208]. Порівнюючи надходження від різних видів податків на імпорт, слід мати на увазі той факт, що ввізне мито і акциз стягуються з товарів, а ПДВ – з товарів і послуг. Розрізняються вони також і правилами (алгоритмами) встановлення, перегляду і застосування, а тому їх не можна об'єднати в один тариф.

Щодо другого поставленого запитання зазначимо, що митні платежі, за винятком мита, віднесено до нетарифних заходів регулювання зовнішньої торгівлі. Тобто, і акциз, і ПДВ вважаються нетарифними інструментами регулювання зовнішньої торгівлі. Виходячи з того, що акциз, як і митний тариф, застосовується до товарів, теоретично цілком логічно включити його до митного тарифу і вважати тарифним регулятором.

Визначення рівня акцизу як на власну (вітчизняну), так і на імпорту продукцію повинно базуватися на єдиних правилах, тобто акциз не повинен жодним чином впливати на співвідношення конкурентоспроможності вітчизняних і імпортованих товарів, а виконувати лише функцію обмеження споживання (купівлі) певних товарів будь-якого походження. Тому акциз слід розглядати як специфічний тарифний регулятор, функцією якого є не регулювання у повному сенсі цього терміна, а обмеження споживання певних видів товарів. Так, розмір акцизу на один літр горілки має бути однаковим для всіх її видів (української, російської, німецької, шотландської тощо), але однакової міцності, тобто тієї якості товару, яка обумовлює запровадження щодо нього акцизу. Введення акцизу до тарифу вимагатиме перегляду тарифу при перегляді розмірів його по відношенню до вітчизняної продукції. Саме цим, на нашу думку, і може бути



обґрунтовано рішення про окремий від тарифу розгляд акцизу і віднесення його до нетарифних регуляторів. З викладеного можна зробити і такий висновок: за своєю сутністю акциз мусить обмежувати споживання певного продукту будь-якого походження, жодним чином не впливаючи на його конкуренцію з подібними за якостями, які обумовлюють запровадження акцизу, товарами.

Тому акциз не може розглядатися як регулятор зовнішньоторговельних відносин, а відповідно він не впливає на процеси інтеграції і цілком логічно не розглядається на етапах утворення ЗВТ, МС і спільного ринку. У зв'язку з тим, що акциз має функцію обмеження споживання власним споживачем певного товару, він не може застосовуватися країною-виробником до експорту. Акциз до цього товару може застосовуватися лише країною, яка його споживатиме.

ПДВ можна віднести до нетарифних регуляторів імпорту товарів і послуг. До них належать заходи з прямого обмеження імпорту: ліцензії та квоти, «добровільні» обмеження імпорту, встановлення мінімальних імпорتنих цін, імпортні депозити, розглянуті вище імпортні податки, валютні обмеження, антидемпінгові, компенсаційні та спеціальні захисні заходи, адміністративні формальності, технічні, санітарні та фітосанітарні норми. А також заходи стимулювання експорту: субсидії, державне кредитування експорту і страхування експортних кредитів, податкові пільги, організаційно-інформаційне сприяння та інші заходи стимулювання національного виробництва [286, с. 116].

Нетарифні інструменти поряд з тарифними активно використовуються у взаємодії процесів підвищення національної конкурентоспроможності і регіональної інтеграції. Так, вже на етапі утворення ЗВТ спостерігається усунення не тільки тарифних, але й кількісних обмежень, які нале-



жать до нетарифних засобів регулювання міжнародної торгівлі. ПДВ заслуговує на особливу увагу не тільки через наведені вище дані про його питому вагу у доходах бюджету, але й тому, що він стягується як з товарів, так і з послуг і фактично використовується у експортних операціях як субсидії, що стимулюють український експорт. Слід зазначити, що у 2011 р. питома вага послуг у всьому товарообігу України складає 11,7 %, а до країн ЄС – 13,8 %. Тобто торговельні відносини України з ЄС більшою мірою відповідають сучасній тенденції підвищення в них питомої ваги послуг, на які припадає близько 25 % світової торгівлі [286, с. 120]. Тому в інтеграційних процесах вже на етапах створення ЗВТ необхідно більше уваги приділяти проблемі стягнення ПДВ, хоча й зрозуміло, що повною мірою вона може бути вирішена лише в економічному союзі в межах єдиної податкової системи. Слід також зазначити, що незважаючи на те, що надходження до державного бюджету значною мірою обумовлені ПДВ на імпорт, а експорт фактично субсидується поверненням ПДВ з того ж бюджету, в останні роки спостерігається постійне збільшення негативного сальдо від зовнішньої торгівлі і зовнішнього валового боргу України.

Відповідно до своїх основних нормативних положень СОТ забороняє застосування урядами країн-членів кількісних обмежень, на це прямо вказується у Статті XI «Загальне скасування кількісних обмежень» ГАТТ: «ніякі заборони чи обмеження, крім мит, податків, чи інших зборів, чи то у формі квот, імпорتنних чи експортних ліцензій чи інших заходів, не повинні встановлюватися або застосовуватися будь-якою стороною щодо імпорту або експорту будь-якого товару» [248, с. 450]. Проте при цьому наголошується, що за певних обставин ці обмеження можуть застосовуватися, але вони повинні носити недискримінаційний характер. Більше



того, і у цілому нетарифні інструменти регулювання торгівлі, а відповідно й конкурентоспроможності її учасників, фактично можуть використовуватися за умов дотримання ключових, фундаментальних принципів міжнародної торговельної системи: недискримінації; вільної торгівлі; передбачуваності; справедливої конкуренції; сприяння розвитку і економічним реформам [248].

Більшість економістів погоджується, що розвинуті країни є найбільш активними «користувачами» нетарифних заходів [286, с. 117]. Для України як члена СОТ і країни, експорт якої передусім формує продукція металургії, особливого значення набуває можливість уникати тих антидемпінгових розслідувань, які у минулому завдавали їй металургійній промисловості значних збитків. У відносинах з країнами ЄС цьому буде сприяти і утворення між Україною і ЄС ЗВТ.

Як відзначає академік НАН України В. М. Геєць, у найближчій перспективі у зв'язку із світовою фінансовою кризою постає питання про необхідність переорієнтації з металургії як основної статті експортної виручки на галузі економіки, пов'язані з аграрним сектором та харчовою промисловістю, на машинобудування, авіакосмічну галузь, ядерну енергетику [43, с. 21–23]. Саме розвиток цих галузей економіки має визначити напрями інтенсифікації інтеграції України до світової економіки. Особливо гостро стоїть проблема збільшення експорту продукції сільського господарства і харчової промисловості. Для України, яка у переговорних процесах щодо вступу до СОТ виборювала право на субсидування сільськогосподарського виробництва у розмірі 1,38 млрд дол. США щороку, особливий інтерес становить існуюча світова практика підтримки сільськогосподарського виробництва. За даними Секретаріату СОТ, внутрішня підтримка сільськогосподарського



виробництва становить 104 млрд дол. США або майже 20 % обсягу світової торгівлі сільськогосподарською продукцією (у 2001 р. обсяг світової торгівлі сільськогосподарською продукцією становив 547 млрд дол. США). Більшість такої підтримки здійснюється розвинутими країнами.

Так, витрати США, ЄС, Японії та Канади на підтримку сільськогосподарського виробництва складають 84 % цієї суми. Найбільшу кількість субсидій отримують м'ясні, молочні, зернові продукти і цукор. У 2001 р. країни ОЕСР витратили 311 млрд дол. США на підтримку сільськогосподарського виробництва. При цьому 31 % загального виторгу фермерських господарств становила державна підтримка. Тобто, кожний зароблений фермером долар включав 31 цент, виділений у вигляді підтримки державою. Рівень цього показника коливався по країнах-членах ОЕСР і становив у порядку зменшення по відношенню до наведеного: у Швейцарії – 69 %, Норвегії – 67, Південній Кореї – 64, Японії – 59, Ісландії – 59, ЄС – 35, США – 21, Мексиці – 19, Чехії – 17, Канаді – 17, Туреччині – 15, Угорщині – 12, Польщі – 10, Австралії – 4, Новій Зеландії – 1 % [286, с. 117]. ЄС щороку витрачає 40 млрд євро на реалізацію спільної сільськогосподарської політики (ССП), тобто 45 % свого бюджету, у той час як внесок сільського господарства у валовий внутрішній продукт ЄС становить лише близько 2 %. При цьому близько 80 % усіх витрат ЄС на проведення СПП йдуть на дотації для підтримання цін і доходів селян. На сьогодні в ЄС експортні субсидії більшою мірою захищають алкоголь, молоко і молочні продукти, яловичину, свинину, продукцію птахівництва, цукор, вино, рис, овочі, фрукти [317, с. 72]. Крім того, 38 країн – членів СОТ зарезервували за собою право застосування спеціальних захисних заходів щодо сільськогосподарської продукції, які передбачають встановлення додаткових зборів у випадку,



коли обсяг імпорту перевищує певний рівень або ціна продукції падає нижче певного значення. Серед них Норвегія залишила за собою право захисту 49 % сільськогосподарських тарифних позицій, ЄС – 31, Японія – 12, Канада – 10, США – 9 %. Найбільше охоплено спеціальними захисними заходами сільськогосподарську продукцію Польщі – 66 % сільськогосподарських тарифних позицій, Угорщини – 60 та Швейцарії – 59 % [286, с. 117–118].

У світлі цих даних і для України в сучасних умовах її членства у СОТ логічно поставити перед керівництвом цієї організації питання про надання Україні права на запровадження у практику регулювання імпорту сільськогосподарської продукції спеціальних захисних заходів. Слід звернути увагу на те, що пропозиції такого характеру висловлювалися в наукових працях перед вступом України до СОТ [300, с. 57–76]. Підкреслювався також досить низький рівень бюджетних витрат на підтримку аграрного сектору економіки України та неефективність їх структури, необхідність переорієнтації фінансової підтримки зі стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції на підвищення її рентабельності, впровадження перетворень в аграрному секторі, які приводять до концентрації та спеціалізації в сільському господарстві, а також сприяння технологічному та агротехнологічному розвитку цього сектора економіки [61, с. 83].

Ці та інші пропозиції щодо використання митно-тарифних і нетарифних заходів регулювання зовнішньої торгівлі України безперечно є актуальними [19]. Але в рамках нашого дослідження вони викликають інтерес не самі по собі, а у світлі впливу на конкурентоспроможність економіки процесів регіональної інтеграції. Тому необхідно підкреслити, що всі пропозиції, спрямовані на забезпечення своєчасного і результативного перегляду в рамках СОТ



граничних розмірів митних ставок на імпорту товарів в Україну, посилення результативності митно-тарифного регулювання імпорту в Україні, впровадження поряд із спеціальними захисними заходами практики застосування антидемпінгових і компенсаційних заходів, особливо враховуючи те, що у 55 % випадків антидемпінгові заходи застосовуються до продукції металургійної та хімічної галузей промисловості, які поки що визначають експортні можливості України, законодавчого врегулювання питання про антидемпінгове мито **вимагають посилення державного втручання у процеси міжнародної торгівлі.**

Але процеси інтеграції України до регіональних угруповань ведуть до утворення наднаціональних органів управління і вже на рівні економічного союзу в умовах впровадження єдиної бюджетної і податкової політики суттєво обмежують застосування митно-тарифних і нетарифних регуляторів на національному рівні. На всіх попередніх етапах інтеграції до регіональних угруповань Україна має використовувати поряд з митно-тарифними і нетарифні інструменти підвищення національної конкурентоспроможності.

Виходячи з того, що **підтримка вітчизняного товаровиробника в сучасних умовах розвитку інтеграційних процесів переходить із площини забезпечення його цінових переваг на внутрішньому ринку за рахунок впровадження митного тарифу у площину його цінових і якісних переваг на зовнішньому ринку, перевага має надаватися застосуванню нетарифних інструментів підвищення національної конкурентоспроможності, політиці підтримки експорту на основі науково обґрунтованої внутрішньої промислової політики.** Зазначимо при цьому, що у відносинах між Україною і країнами ЄСП поставки переважної більшості товарів здійснюються без сплати



ввізного мита. Проте методи нетарифного регулювання знаходять тут достатньо широке застосування [299, с. 63–64].

Підвищення національної конкурентоспроможності вимагає використання тих можливостей, які надає сектор послуг, зокрема транспортних. У правовому відношенні треба враховувати, що відповідно до документів СОТ Стаття V ГАТТ «Свобода транзиту» проголошує: «повинна існувати свобода транзиту через територію кожної сторони за маршрутами, найбільш зручними для міжнародного транзиту, для транзитного руху на територію інших сторін чи з території інших сторін». Причому «транзитний рух повинен бути звільнений від мит та від усіх транзитних мит чи інших зборів»; збори можуть стягуватися тільки за транспортування товарів, адміністративні витрати, безпосередньо пов'язані з транзитом, та інші послуги, безпосередньо пов'язані з транзитом; у разі стягнення зборів вони повинні відповідати вартості наданих послуг, «бути помірними та враховувати умови транзиту», застосовуватися на недискримінаційній основі [248, с. 443–444].

Виходячи з того, що в Україні у сфері послуг провідне місце посідають транспортні послуги, особливо трубопровідний транспорт, який забезпечує транзитний рух значних обсягів енергоносіїв, можна відзначити, що тарифні інструменти поки що не можуть бути ефективно використані для підвищення конкурентоспроможності національного сектору послуг. Разом з тим виявляється необґрунтованою вимога щодо необхідності того, що збори за транзит можуть стягуватися тільки за транспортування товарів і фактично не враховувати *транзитну ренту*, яка, на нашу думку, повинна бути суттєвою і реалізовувати ті геополітичні переваги, якими володіє країна незалежно від неї у силу свого географічного розташування. Безперечним є факт існування такої ренти і складності визначення її конкрет-



ного значення. Очевидним є і те, що це конкретне значення не є постійною величиною і залежить від багатьох чинників. Тим не менше враховувати його, на нашу думку, необхідно, і для України **саме транзитна рента на сучасному етапі має додати значних валютних надходжень. Механізмом її реалізації і має стати використання специфічних транзитних тарифів, які повинні стати складовою сучасного українського законодавства.** «Наши нынешние налоги в большей степени ориентированы на обложение живого труда, а не ресурсов. Это верно, например, для Запада, где цена и стоимость рабочей силы велики. Нам же, с нашей даровой (по критерию зарплаты) рабочей силой и преобладанием сырьевых источников обогащения целесообразно было бы сделать упор на плату за ресурсы, в том числе на рентные платежи. Рентный налог, например, с сырьевого экспорта позволит преодолеть неэквивалентную, невыгодную для Украины перекачку дохода в зарубежье» [203, с. 408].

З розвитком інших видів послуг, особливо фінансових і ділових, їх регулювання може викликати необхідність використання як тарифних, так і нетарифних інструментів. На нашу думку, особливого значення при цьому набуватиме застосування тарифних засобів регулювання імпорту туристичних, ділових послуг, послуг зв'язку, відпочинку, охорони здоров'я, освіти, а нетарифних – у сфері фінансових послуг, тому що саме фінансова сфера у ринковій економіці забезпечує її ефективне функціонування і загалом в епоху глобалізації і періодичних руйнівних фінансових криз є провідним чинником національної безпеки і конкурентоспроможності. Фінансові важелі – експортні субсидії, податкові пільги, кредитування і страхування експортерів посилюють позиції на світовому ринку виробників послуг, що знаходяться на території України, роблять їх продукцію більш конкурентоспроможною. Зазначимо, що у процесі



інтеграції України до регіональних угруповань вже на етапі створення ЗВТ тарифні і нетарифні засоби регулювання сектору послуг мають ослаблюватися і використовуватися лише за особливих обставин.

Оскільки стратегічною метою України проголошено вступ до ЄС, тому цілком логічною є думка про те, що інтеграційна політика України має орієнтуватися на послідовне впровадження принципів стратегії «Європа 2020» та європейської політики конкурентоспроможності, а також слушною рекомендація Уряду України розробити та винести на розгляд Європейської комісії та Ради з питань співробітництва України з ЄС пропозиції щодо можливості залучення України до окремих напрямів та механізмів реалізації Партнерства заради розвитку та зайнятості та Рамкової програми конкурентоспроможності та інновацій на 2007–2013 роки [141, с. 63, 69].

Таким чином, світовий досвід свідчить, що конкурентоспроможність країни залежить від зовнішньоекономічної та регуляторної політики держави. Тому посилення конкурентних позицій України на світогосподарському ринковому просторі можливе за умов поширення участі держави у регулюванні економічних процесів, зокрема, шляхом застосування митно-тарифних і нетарифних інструментів регулювання зовнішньоторговельних відносин.

Разом з тим слід зауважити, що на сучасному етапі розвитку світової економіки, її лібералізації роль митно-тарифних інструментів регулювання зовнішньоторговельних відносин зменшується, а нетарифних збільшується. Цей процес особливої виразності набирає у регіональних об'єднаннях, де вже на етапі утворення ЗВТ митно-тарифні інструменти не використовуються і відносини між країнами-членами регіонального об'єднання регулюються нетарифними інструментами. Разом з тим спостерігається процес централізації державних функцій на рівні регіонального



об'єднання шляхом утворення наднаціонального (наддержавного) органу управління (НОУ). Відповідно і внутрішні ринки країн-членів регіонального об'єднання поступово зливаються у єдиний ринок регіонального об'єднання, регулювання якого стає функцією НОУ регіонального об'єднання, і нетарифні інструменти регулювання зовнішньої торгівлі країн-членів регіонального об'єднання трансформуються в інструменти регуляторної політики НОУ регіонального інтеграційного об'єднання.

7.2. Цінові чинники посилення національних конкурентних переваг в умовах інтеграції і валютна політика країни

Аналіз торговельно-економічних зв'язків України з країнами – членами ЄС, ЄСП, ОЧЕС і ГУАМ дозволив виявити той факт, що основу її експорту складають товари низького ступеня обробки з незначною часткою доданої вартості. Характерною рисою ринків, на яких реалізуються ці товари, є те, що на них спостерігається цінова конкуренція, у якій перемагає той продавець, який має лідерство у витратах і внаслідок цього може знижувати ціну на свою продукцію.

Згідно із сучасними теоріями конкурентні переваги виникають з тієї вартості, яку товаровиробники здатні створити для споживачів і яка перевищує витрати на її створення. Вартість – це те, що покупці готові сплачувати: висока вартість обумовлюється або низьким рівнем ціни у порівнянні з ціною конкурентів на аналогічну продукцію, або наданням унікальних переваг, які виправдовують більш



високу ціну. Існує два основних типи конкурентних переваг: лідерство у витратах і диференціація [220, с. 27–28]. При ціновій конкуренції між собою конкурують фактично тотожні за своїми споживчими якостями товари, і тому покупець в основу свого рішення щодо їх придбання покладає ціну, намагаючись мінімізувати свої витрати. Цілком логічно, що у цих умовах виграє той продавець, який здатен більше ніж його конкуренти знизити ціну на свою продукцію і зберегти при цьому ефективність виробництва. Така стратегія продавця, у нашому випадку – економіки України, можлива при зменшенні витрат, які мають місце при проектуванні, рекламуванні, виробництві, продажу, доставці і обслуговуванні товару.

Виходячи з цього, очевидним є те, що ці витрати визначаються дією комплексу чинників. Саме тому технологічний ланцюг проектування, рекламування, виробництва, продажу, доставки і обслуговування можна визначати, за М. Портером, як ланцюг утворення вартості, яка досягається при певних витратах, рівень яких залежить від комплексу чинників. Ці чинники і визначаються як цінові, які утворюють відповідно цінові конкурентні переваги, застосування яких дає можливість виграти конкурентну боротьбу в процесі реалізації продукції. Цінові чинники пріоритетно важливі у феномені конкурентоспроможності [200, с. 71]. У сучасних умовах необхідності інтенсифікації інтеграції України до ЄС вони заслуговують на особливу увагу. Це пояснюється тим, що в експорті українських товарів до країн ЄС провідне місце посідають чорні метали та вироби з них, сільськогосподарська продукція, енергетичні матеріали, нафта та продукти її переробки, руди, шлаки та зола, для ринків яких, за деякими виключеннями, характерною є цінова форма конкуренції. Низький рівень обробки, фактична відсутність сучасних технологій і відносна універ-



сальність технологічного процесу приводить до того, що основна маса продукції збігається за споживчими якостями з продукцією підприємств-конкурентів.

Основними чинниками конкурентних переваг українських товаровиробників є низький рівень оплати праці при достатньо високому рівні її кваліфікації, відносно низька ціна на сировину і електроенергію, а також недостатня частка амортизації у структурі виробничих витрат. На ланцюг утворення вартості впливають поряд з чинниками, які діють у його технологічній частині (проектування, рекламування, виробництво, продаж, доставка й обслуговування) і визначаються на рівні підприємства чи об'єднання, такі важливі чинники, як рівень світових цін, митно-тарифні і нетарифні інструменти регулювання зовнішньоекономічної діяльності, курс гривні і запроваджений в країні чи їх угрупованні валютно-курсовий режим, які залежать від владних установ як українських, так і міжнародних та світових.

В умовах глобалізації й утворення регіональних угруповань визначальний характер отримують світова ціна, а також рівень контрактних цін, за якими країни реалізують свої товари іншим країнам [102. с. 169–170]. Виходячи з ідеології ринкової економіки, можна стверджувати, що всі її суб'єкти намагаються підвищувати ціну до того рівня, який дозволяє одержати їм максимальний прибуток. Орієнтиром при прийнятті конкретних рішень (рівня контрактних цін) слугує світова ціна, рівень якої встановлюється в процесі функціонування світової економіки і ніким не затверджується. У зв'язку з цим цілком закономірно поставити питання, а чи можна говорити про певне регулювання ціни на рівні країн чи їх об'єднань?

З історії існування України як незалежної держави відомо, що у 1993 р. в Україні був значно лібералізований зовнішньоторговельний режим. Та ця лібералізація вияви-



лася занадто великою і з початком 1996 р. відбулися значні зміни, зокрема були встановлені індикативні ціни на багато видів експортної продукції [101, с. 147]. Індикативні ціни (обмеження на ціну, заборона на продаж за ціною, нижчою визначеної) визначалися на основі цін світового ринку з урахуванням специфіки України і були обов'язковими для всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності при укладанні ними контрактів. Індикативні ціни охоплювали близько 20 товарів, що експортувалися, а саме: чавун, арматуру, феросиліцій, феросиликомарганець, титанову губку, карбамід, аміак, велику рогату худобу, живих баранів та овець, шкіру великої рогатої худоби та овець [153, с. 97–98]. Фактично індикативні ціни фігурують у всіх антидемпінгових розслідуваннях, тому що в них саме і йдеться про застосування однією зі сторін занижених цін. З ціновою конкуренцією пов'язані і всі тарифні і нетарифні інструменти регулювання національної конкурентоспроможності, зокрема встановлення мінімального рівня імпорتنих цін. Зазначимо, що із вступом України у травні 2008 року до СОТ відповідно до зобов'язань України, які містяться у звіті робочої групи з питань вступу до СОТ, з дати вступу до СОТ Україна не застосовуватиме обов'язкових мінімальних цін на імпортовані товари і обов'язкових мінімальних експортних цін [100].

Рівень цін експорту і імпорту країни визначає умови її торгівлі і цілком закономірно залежить від світових цін. Тому для конкурентоспроможності економіки України важливим є динаміка як світових цін, так і її експортних і імпорتنих цін. Динаміка світових цін знаходить своє відображення у динаміці експортних цін світової торгівлі, яка у статистичних матеріалах описується за допомогою індексів. Індeksi експортних цін світової торгівлі свідчать про те, що світові ціни мають тенденцію зростати у часі,



хоча на певних відрізках часу вони можуть не змінюватися і навіть зменшуватися (табл. 7.3).

Таблиця 7.3

Індекси експортних цін, % *

	1960	1961	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Всі товари	100	99	103	105	105	104	108	112
Сировина	99	97	103	105	105	104	108	112
у т. ч. с/г продовольча	94	92	103	106	105	102	106	111
с/г непродовольча	105	102	103	104	96	96	101	100
Мінеральна	100	100	104	104	103	102	104	109
Кольорові метали	106	102	135	156	142	150	168	175
Готові вироби	98	99	103	106	107	107	110	117

Джерело: [130, с. 242].

Дані табл. 7.3 свідчать про те, що динаміка наведених цін нестабільна, але ціни на більшість товарів (за винятком сировини сільськогосподарської непродовольчої) мають тенденцію до зростання. У 1971–1980 рр. експортні ціни на світовому ринку зросли в цілому у 4,9 рази, на готові вироби – у 2,6 рази, на сільськогосподарську непродовольчу сировину – у 3,3 рази, на продовольство – у 3,5 рази, на паливо – у 16,5 рази. За період 1981–1990 рр. світові ціни зросли на 13 %, на готові вироби – на 31 %, на сільськогосподарську непродовольчу сировину залишилися без змін, на продовольство зменшилися на 12 %, а на паливо – на 30 %. У 90-ті роки тенденція падіння світових цін на паливо і сировину продовжувалася, у 1991–1998 рр. ціни на сільськогосподарську продовольчу сировину знизилися на

* За 100 % прийнято 1963 р.



19 %, на продовольство – на 9 %, а на паливо – на 39 % [228, с. 105].

Динаміку світових цін на деякі базові продукти на проміжку часу 1985–2010 рр. відтворює табл. 7.4.

Таблиця 7.4

Річні індекси світових цін, % *

	1985	1990	1995	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Всі товари	96,2	124,0	137,6	104,9	125,8	140,4	182,8	206,5	256,0	212,7	251,4
Продовольчі товари	103,4	121,8	138,9	106,8	120,8	128,4	149,4	169,2	235,6	215,6	231,6
Пшениця	91,4	88,9	139,4	126,8	114,9	109,2	128,5	209,1	246,0	183,1	210,8
Кукурудза	–	121,9	139,0	118,9	124,9	109,9	136,8	189,0	253,2	191,4	216,8
Рис	106,7	140,9	157,8	97,9	120,6	141,2	149,0	163,1	343,6	289,2	255,8
Цукор	49,6	153,4	162,4	86,7	87,6	120,6	180,6	123,3	156,5	221,9	260,2
Яловичина	111,2	131,5	98,5	110,2	129,8	135,2	131,9	134,5	138,0	136,3	173,8
Фосфати	76,6	92,6	80,0	86,9	93,7	96,0	101,1	162,1	789,9	278,1	281,2
Залізна руда	96,5	109,8	97,4	109,8	126,2	201,0	256,4	286,1	467,6	396,0	352,7
Сира нафта	95,6	78,1	59,9	102,4	133,8	189,1	227,8	252,1	343,8	219,0	280,2
Промтовари за одиницю	70,9	110,9	122,3	107,7	116,7	119,5	123,5	132,8	139,3	131,5	134,0

Джерело: [379, с. 314–316].

Дані табл. 7.4 свідчать про нестабільність цін на базові товари і про наявність тенденції до їх зростання. Очевидно, що у зв'язку з цією нестабільністю світових цін конкурентоспроможність товарів України буде змінюватися, причому ця зміна визначатиметься зміною цін українських виробників таким чином: у випадку, коли ціни українських виробників зростатимуть повільніше світових цін, цінова конкурентоспроможність національної економіки зростатиме. Якщо ж ціни українських виробників зростатимуть швидше світових цін, цінова конкурентоспроможність національної економіки зменшуватиметься.

* За 100 % прийнято 2000 р.



Індекси цін українських виробників промислової продукції свідчать про те, що динаміка цін українських виробників у цілому відповідає динаміці світових цін (табл. 7.5).

Таблиця 7.5

**Індекси цін виробників промислової продукції
у 2005–2011 роках, % ***

Види промислової продукції	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Промисловість	116,7	109,6	119,5	135,5	106,5	120,9	119,0
Добувна промисловість	140,2	111,2	126,5	148,5	94,1	141,1	133,4
Обробна промисловість	114,9	107,7	116,4	134,9	106,7	118,8	116,3
Харчова промисловість та перероблення с/г продуктів	109,3	105,8	114,0	127,5	115,9	118,0	115,6
Легка промисловість	106,0	103,8	106,5	111,1	116,3	111,2	113,2
Виробництво деревини та виробів з деревини	114,8	108,8	110,5	115,0	103,2	105,3	113,6
Виробництво коксу та продуктів нафтоперероб.	124,9	107,1	113,7	154,2	87,8	142,1	124,5
Хімічна і нафтохім. промисловість	112,5	111,2	113,7	135,7	113,5	111,9	121,3
Хімічне виробництво	111,8	112,7	115,0	143,6	113,2	113,5	124,7
Металургія та оброблення металу	118,3	108,6	124,5	147,7	93,1	125,8	119,1
Виробництво гумових та пластмасових виробів	115,3	106,7	110,3	115,1	115,2	108,0	113,1
Машинобудування	110,1	104,3	109,9	120,0	111,3	110,7	110,7
Виробництво машин та устаткування	114,4	106,3	110,0	115,5	114,7	106,9	106,7
Виробництво електрич. та електрон. устаткування	110,8	108,6	108,3	111,2	114,5	109,7	106,6
Виробництво транспорт. устаткування	106,4	99,8	110,7	127,5	107,5	113,3	115,8

Джерело: [127].

Для України характерним є зростання ціни сировини. Так, вартість залізнорудної сировини для металургійних підприємств України зросла в середньому на 70 % [226,

* До попереднього року.



с. 122]. Аналіз цінової ситуації у світовій торгівлі дозволяє зробити висновок, що хоча ціни на сировину і продовольство зростають, вони відзначаються нестабільністю, залежністю від кон'юнктури світового ринку і тому країни, експорт яких формують сировина і продовольство, мають гірші умови зовнішньої торгівлі, ніж розвинені країни, експорт яких складає готова середньо- і високотехнологічна продукція.

Умови зовнішньої торгівлі передусім визначаються ціновими чинниками і відображають конкурентоспроможність національної економіки. Тому питання ефективної інтеграції національної економіки у те чи інше регіональне угруповання вимагає дослідження цінових чинників підвищення конкурентоспроможності. Для кожної країни залежно від товарної структури експорту й імпорту формується співвідношення експортних і імпортних цін, яке і характеризує умови торгівлі. Ці умови торгівлі визначають обсяги експорту й імпорту, а тим самим і торговельний баланс. Зміна цін і зміна обсягів експорту й імпорту перебувають у достатньо складних співвідношеннях і далеко не завжди збільшення ціни приводить до збільшення експорту чи зменшення імпорту. Як показано в табл. 7.6 та 7.7, «+» означає зростання індексу, а «-» – його зменшення у розглядуваному періоді по відношенню до попереднього періоду. В останньому дев'ятому стовпчику табл. 7.6 та 7.7 наведено значення індексу відповідного показника у відсотках у 2004 р. по відношенню до його значення у 1997 р., що прийнято за 100 %.

Дані табл. 7.6 свідчать про те, що на розглядуваному відрізок часу всі галузі економіки України збільшили експорт своєї продукції як за рахунок підвищення середніх експортних цін, так і внаслідок збільшення фізичного обсягу експорту. Але галузі хімічна та нафтохімічна, будівельних



Таблиця 7.6

**Зміна індексів вартості, ціни та фізичного обсягу
експорту за галузями економіки**
(до попереднього року, 1997–2004 рр. – у %)

Показники	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2004/ 1997
Паливно-енергетична								
– вартості	–	+	+	+	+	+	+	706,7
– середніх цін	–	–	+	–	–	+	+	139,9
– фізичного обсягу	–	+	–	+	+	+	–	505,0
Хімічна та нафтохімічна								
– вартості	–	–	+	–	–	+	+	136,2
– середніх цін	–	–	+	–	–	+	+	78,5
– фізичного обсягу	–	–	+	–	+	+	+	173,4
Металургійна								
– вартості	–	–	+	–	+	+	+	195,3
– середніх цін	–	–	+	–	+	+	+	112,2
– фізичного обсягу	–	+	+	–	–	+	+	174,1
Деревообробна								
– вартості	+	+	+	+	+	+	+	464,1
– середніх цін	+	–	–	–	–	+	+	107,5
– фізичного обсягу	+	+	+	+	+	+	+	431,8
Будівельних матеріалів								
– вартості	–	–	+	+	+	+	+	183,6
– середніх цін	–	–	–	+	+	+	+	88,0
– фізичного обсягу	+	–	+	+	+	+	+	208,7
АПК								
– вартості	–	–	–	+	+	+	+	177,7
– середніх цін	–	–	–	+	–	+	+	103,5
– фізичного обсягу	–	+	–	+	+	+	+	171,7
Легка промисловість								
– вартості	+	–	+	+	+	+	+	209,1
– середніх цін	+	–	–	–	+	+	+	104,2
– фізичного обсягу	+	+	+	+	+	+	+	200,7
Машинобудівна та металообробна								
– вартості	–	–	+	+	–	+	+	133,8
– середніх цін	–	–	–	–	+	–	+	84,9
– фізичного обсягу	–	–	+	+	–	+	+	157,6

Джерело: [228, с. 114].



матеріалів, машинобудівна і металообробна змогли збільшити свій експорт виключно за рахунок нарощування фізичного обсягу експорту, причому середні експортні ціни на їх продукцію зменшилися. Саме ці галузі можна охарактеризувати як такі, конкурентоспроможність яких знизилась і які змогли зберегти свої ринкові сегменти лише за рахунок зниження експортних цін.

Розуміння стану зовнішньоекономічних відносин України можливе лише при розгляді одночасно із змінами, які спостерігаються в експорті, змін, які відбуваються у її імпорті (табл. 7.7).

Дані табл. 7.7 свідчать про те, що у 2004 р. у порівнянні з 1997 р. середні імпортні ціни знизилися і тому збільшення фізичного обсягу імпорту перевищувало збільшення його вартості. Тобто умови зовнішньої торгівлі України на цьому відрізку часу були сприятливими для економічного розвитку. Разом з тим, на нашу думку, можуть викликати певне занепокоєння показники розвитку галузі машинобудування і металообробки, тому що вони свідчать про зниження середніх цін імпортованої продукції, що можна пояснити тим, що устаткування, яке надходило в Україну, було не найновішим, а скоріше таким, яке не відповідало сучасному науково-технічному рівню.

Ефективним може вважатися той напрямок інтеграції, який забезпечує покращання умов торгівлі країни, тобто більше зростання експортних, ніж імпортних цін. Наведемо результати дослідження, проведеного в Інституті економіки НАН України. У 1992 р. під керівництвом академіка НАН України І. І. Лукінова виконано розрахунки балансу ввозу і вивозу основних видів сировини і готових виробів у товарообороті України з іншими незалежними державами (республіками СРСР) у 1989 р. у світових цінах. Від'ємне



Таблиця 7.7

**Зміна індексів вартості, ціни та фізичного обсягу
імпорту за галузями економіки**
(до попереднього року, 1997–2004 рр. – у %)

Показники	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2004/ 1997
Паливно-енергетична								
– вартості	–	–	+	+	+	+	+	126,7
– середніх цін	–	–	+	–	–	+	+	88,3
– фізичного обсягу	+	+	–	+	+	+	+	143,5
Хімічна та нафтохімічна								
– вартості	–	–	+	+	+	+	+	163,2
– середніх цін	–	–	–	–	–	+	+	73,5
– фізичного обсягу	–	–	+	+	+	+	+	222,2
Металургійна								
– вартості	+	–	+	–	–	+	+	226,8
– середніх цін	–	–	+	–	–	+	+	80,2
– фізичного обсягу	+	+	+	+	+	+	+	282,7
Деревообробна								
– вартості	–	–	+	+	+	+	+	195,8
– середніх цін	–	–	–	+	–	+	+	87,6
– фізичного обсягу	+	–	+	+	+	+	+	223,5
Будівельних матеріалів								
– вартості	–	–	+	+	+	+	+	206,4
– середніх цін	–	–	–	–	–	+	+	58,0
– фізичного обсягу	–	–	+	+	+	+	+	355,8
АПК								
– вартості	+	–	+	+	+	+	–	161,7
– середніх цін	+	–	–	–	–	+	+	90,6
– фізичного обсягу	+	–	+	+	+	+	–	178,4
Легка промисловість								
– вартості	+	–	+	+	+	+	+	216,6
– середніх цін	–	–	–	–	–	+	+	66,6
– фізичного обсягу	+	–	+	+	+	+	+	325,4
Машинобудівна та металообробна								
– вартості	–	–	+	+	+	+	+	251,7
– середніх цін	+	–	–	–	–	+	+	87,9
– фізичного обсягу	–	–	+	+	+	+	+	286,2

Джерело: [228, с. 116].



сальдо складало 9,79 млрд дол. США. За даними Держкомстату України у взаємовідносинах з союзними республіками УРСР мала перевищення вивозу продукції над ввозом (активне сальдо) в сумі 0,5 млрд крб. Зовнішньоекономічна діяльність характеризувалась пасивним сальдо: у внутрішніх цінах імпорту продукції перевищував експорт на 7,0 млрд крб [183, с. 16–17].

Аналіз звіту «Ефективність та цінова еквівалентність товарообміну України на основних геоекономічних напрямках» дозволяє поглибити розуміння ролі цінових чинників у виборі напрямків інтеграційних процесів [199]. Цікавими є наведені результати розрахунків по найважливіших товарних комплексах – недорогоцінних металах і виробих із них, машинобудуванню і приладобудуванню, а також по 88 товарних групах. Зокрема, відзначається, що у 2002 р. товарний комплекс XV «Недорогоцінні метали і вироби з них» забезпечив 39,7 % усього експорту товарів, у тому числі тільки по групі 72 (чорні метали) – 29,8 %. При цьому відбувався процес переорієнтації експорту металів і виробів з них з ринків СНД і Російської Федерації на ринки інших країн [199, с. 16].

У Звіті йдеться про те, що тенденція до зниження цін на метали і вироби з них мала місце як на ринках СНД, так і поза СНД. Товари, які входять до товарних комплексів XVI (групи 84, 85), XVII (групи 86–89), XVIII (групи 90–92), розглядаються як високотехнологічна продукція і характеризуються суттєвою різницею середньозважених цін експорту й імпорту, їх нестабільністю за геоекономічними напрямками і в часовому аспекті. У Звіті зазначається, що середньозважені ціни і співвідношення цін вказують у цілому на пріоритетність ринків Російської Федерації і решти країн СНД у ціновому відношенні. Як позитивний момент відзначається, що склалась тенденція до зростання



експорту високотехнологічної продукції в країни поза СНД. При цьому середньозважена ціна експорту істотно зросла, наблизившись до російського рівня. Це свідчить про зростання конкурентоспроможності цих українських товарів не за рахунок зниження ціни. Аналіз структурних змін імпорту високотехнологічної продукції у часі демонструє послідовну політику його переорієнтації на ринки країн поза СНД [199, с. 18].

Відзначимо, що факт підвищення конкурентоспроможності українських товарів, наслідком якого стає їх переорієнтація з російських ринків на ринки інших країн, наводиться й іншими дослідниками [101]. На базі наведених розрахункових даних у Звіті робиться висновок, що у Російську Федерацію і решту країн СНД експортувались більш дорогі товари, ніж у країни поза СНД і, значить, з більшою часткою доданої вартості [199, с. 18]. У якості позитивного моменту торговельного обміну з Російською Федерацією підкреслюється, що падіння фізичного обсягу експорту супроводжувалося зростанням його ціни [199, с. 18–19]. Систематичне зростання експорту у країни поза СНД супроводжувалося систематичним зниженням його ціни [199, с. 19]. Середньозважена ціна однієї тони імпорту складала: з Росії – 108 дол. США, решти країн СНД – 135, з країн поза СНД – 523 дол. США. Переважну частину імпорту з країн СНД становила сировина – первинні енергоносії, в той час як з країн поза СНД – готові вироби та напівфабрикати. Ціни на сукупний імпорт з Російської Федерації і решти країн СНД відносно стабілізувалися на більш низькому по відношенню до базового року рівні. Імпорт з країн далекого зарубіжжя дорожчав систематично і істотно [199, с. 19–20].

У висновках зазначається, що по всьому переліку представлених у розрахунках товарів протягом п'яти років



середньозважена ціна однієї тони експорту складала: до Росії – 402 дол. США, решти країн СНД – 284, країн поза СНД – 134 дол. США. Протягом періоду 1996–2002 рр. Україна достатньо швидкими темпами втрачала ринок свого найважливішого торговельного партнера. Так, якщо у 1996 р. в Росію було експортовано 39 % усіх українських товарів при рекордному обсязі 5,6 млрд дол. США, то у 2002 р. – тільки 17,8 % на суму 3,2 млрд дол. США, тобто у 1,8 разів менше [199, с. 68].

Наведені вище матеріали дозволяють констатувати, що в основному за рахунок можливості знижувати ціну на свій експорт, особливо у разі переорієнтації в експорті сировини і напівфабрикатів з ринків Російської Федерації й країн СНД на ринки інших країн, Україна реалізує свою продукцію, використовуючи цінову конкурентоспроможність.

При цьому Україна зберігає і навіть нарощує вартість свого експорту, але шляхом зменшення ціни і збільшення фізичного обсягу експорту. В цьому випадку характеризувати експорт як конкурентоспроможний можна з певними застереженнями. **Така ситуація вимагає зваженої інтеграційної політики країни, спрямованої на те, щоб якомога більша частина експорту спрямовувалася на ринки країн, де максимально можуть бути реалізовані цінові чинники конкурентних переваг українських товаровиробників.**

Цей висновок зроблено нами на основі результатів досліджень, які охоплюють період 1996–2002 років. Слід зазначити, що, як свідчать наведені у Розділах 4–6 дані, у торгових відносинах України з основними партнерами на розглянутому відрізку часу (2000–2011 рр.) суттєвих якісних змін не спостерігається. Тому вважаємо, що зроблений нами висновок відповідає і сучасному стану торговельних



відносин України із своїми основними партнерами. У практичному плані цей висновок має втілюватись у життя шляхом збільшення експорту готової продукції, перш за все машинобудування, до Російської Федерації, країн СНД, Китаю й інших країн, що розвиваються.

У зв'язку з тим, що ця продукція неконкурентоспроможна на ринках розвинених країн, до них необхідно експортувати товари традиційного експорту і основну увагу приділяти імпорту з них сучасних технологій і устаткування як основі забезпечення переходу промисловості України до п'ятого і шостого технологічних укладів.

О. С. Шнипко висловлює думку про те, що Україна поки ще має такі конкурентні види економічної діяльності, як виробництво чорних металів та виробів з них, хімічна і нафтохімічна промисловість, транспортні послуги, які складають більш ніж 50 % вартості експорту товарів і послуг. Більш низькою та у цілому задовільною є конкурентоспроможність виробництва коксу, сировини для ядерного палива, транспортного устаткування тощо. Вказані галузі належать до індустріальної фази промислового виробництва і, на думку О. С. Шнипка, їх чекає безрадісне майбутнє. Та на сучасному етапі, внаслідок відсутності кращого, їх необхідно максимально використати [326, с. 361]. Ця думка повинна сприйматися з урахуванням необхідності нарощування обсягів експорту високо- і середньотехнологічної продукції і покращання динаміки сальдо зовнішньоторговельного балансу України, яка характеризується такими даними: 2001 р. – 2886,5 млн дол. США; 2002 – 3844,0; 2003 – 2836,7; 2004 – 6918,6; 2005 – 1291,8; 2006 – (–2884,5); 2007 – (–7263,6); 2008 – (–13294,7); 2009 – (–1312,6); 2010 – (–3025,3); 2011 р. – (–6657) млн дол. США [47; 48; 104].

Така динаміка сальдо зовнішньоторговельного балансу України створює загрозу значного збільшення зовнішнього



боргу України, обслуговування якого може ускладнити підвищення конкурентоспроможності національної економіки у зв'язку з тим, що впливатиме на валютно-курсову політику і внаслідок цього відобразиться на цінах українського експорту й імпорту. Зазначимо, що валютна політика виступає важливим фактором здійснення впливу як на рівень внутрішніх цін, так і на загальний стан платіжного балансу країни, її конкурентоспроможність на зовнішніх ринках [226, с. 89]. В умовах набуття українською валютою (спочатку українського купоно-карбованця, а з 1996 р. – гривні) вільної внутрішньої конвертованості за поточними операціями фактором першорядного значення для розвитку зовнішньої торгівлі України став обмінний валютний курс [178, с. 38; 182, с. 106], величина якого визначає відповідно ціну українських товарів і послуг на зовнішньому ринку і ціну імпортованих товарів і послуг на внутрішньому ринку. Звідси цілком логічно впливає залежність розглянутих цінових чинників посилення конкурентних переваг в умовах інтеграції від рівня валютного курсу української валюти.

Низький валютний курс української валюти посилює дію цінових чинників, конкурентні переваги стають вагомішими, а товари і послуги – конкурентоспроможними. Зниження ціни експорту, на думку багатьох дослідників, може створити вигідні умови для підвищення економічного зростання національної економіки. Це підтверджує практика багатьох країн, коли з пониженням курсу національних валют досягалося збільшення експорту і поліпшення динаміки економічного зростання [287, с. 367]. Така ж логіка виявлення наслідків низького валютного курсу української гривні відносно імпорту дає можливість зробити висновок, що ціна імпортованих в Україну товарів і послуг підвищується. Тому на внутрішньому ринку імпортовані товари стають менш, а українські, навпаки –



більш конкурентоспроможними. При високому рівні валютного курсу гривні спостерігаємо протилежне: українська продукція стає менш конкурентоспроможною як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках, а іноземна продукція навпаки, більш конкурентоспроможною.

Саме з такою логікою взаємодії валютного курсу і експортних і імпорتنих цін пов'язані поширені в економічній літературі поняття «заниженого» чи «завищеного» курсу гривні. При застосуванні цих понять йдеться про те, що існує більш обґрунтований, достовірний, такий, що відповідає дійсності, валютний курс, від якого і відхиляється у той, чи інший бік діючий валютний курс. Якщо курс гривні занижений, то досягнення його дійсного стану вимагає його підвищення, що за вищерозглянутою логікою призводить до підвищення експортних цін і тим самим викликає зменшення конкурентоспроможності українських товарів і послуг. Якщо ж курс гривні завищений, то досягнення його дійсного стану, тобто його зниження, приводить до зниження експортних цін і тим самим викликає підвищення конкурентоспроможності українських товарів і послуг.

На нашу думку, поняття «завищений» та «занижений» валютний курс умовні. Дійсно, обмінний курс будь-якої валюти встановлюється на валютному ринку як результат урівноваження попиту на неї і пропозиції [178, с. 45; 243]. «Офіційний курс гривні щодо іноземних валют – курс національної грошової одиниці – гривні, офіційно встановлений Національним банком України щодо кожної з іноземних валют. Встановлюється на підставі курсових котирувань на міжбанківському валютному ринку України за попередній день, а також інших індикаторів» [191, с. 133]. Тому говорити про нього, що він завищений чи занижений, немає сенсу. Говорити так щодо валютного



курсу можна тільки у тому випадку, якщо поряд з ним увести додатковий показник співвідношення валют і по відношенню до нього оцінювати валютний курс, який може бути як вищим, так і нижчим за додатковий показник, який стає певним еталоном співвідношення цих валют.

Міжнародна економіка оперує поняттями «реальний обмінний курс» та «реальний ефективний обмінний курс національної валюти». Реальний обмінний курс – це відносна ціна товарів, що вироблені у двох країнах. Інакше кажучи, реальний обмінний курс вказує, у якому співвідношенні можуть обмінюватися товари однієї країни на товари іншої країни:

$$R = P / P^* E \quad (7.1)$$

де R – реальний обмінний курс;
 P – ціна товару, виробленого у своїй країні;
 P^* – ціна товару, виробленого за кордоном;
 E – номінальний обмінний курс (кількість національної валюти за одиницю іноземної) [181, с. 305–306; 78, с. 186].

Реальний обмінний курс інколи називають умовами торгівлі. Згідно з формулою (7.1) при збереженні рівня внутрішніх і зарубіжних цін та зниженні обмінного курсу національної валюти реальний валютний курс зменшується. Відповідно вітчизняні товари стають дешевшими порівняно із закордонними і більш конкурентоспроможними.

Реальний ефективний валютний курс враховує той факт, що країна може вести торговельні операції за допомогою різних валют з різними валютними курсами, які до того ж змінюються різним чином. Відтак спостерігаємо зв'язок між ціновою конкурентоспроможністю



економіки України і реальним ефективним обмінним курсом національної валюти. Так, цінова конкурентоспроможність економіки України визначається як показник, обернений до реального ефективного обмінного курсу національної валюти [101, с. 61], а індекс реального ефективного обмінного курсу національної валюти – як обернена величина до індексу цінової конкурентоспроможності економіки [150, с. 158]. У світовій практиці індекс оберненої величини реального ефективного валютного курсу вважається одним із найбільш адекватних індикаторів цінової конкурентоспроможності товарів [90, с. 115, 117].

Виходячи з того, що реальний обмінний курс називають умовами торгівлі, можливим стає підтвердження існування певної суперечності, яке породжується використанням обмінного курсу при підвищенні конкурентоспроможності країни.

Дійсно, зниження валютного курсу гривні веде до підвищення конкурентоспроможності та збільшення обсягу експорту українських товарів, в основному товарів з невеликою часткою доданої вартості. Та одночасно з цим зменшується реальний обмінний курс, погіршуються умови торгівлі, тобто зменшується обсяг закордонних благ, які країна може отримати на одиницю свого блага, погіршуються умови для переходу економіки України до інвестиційно-інноваційної моделі розвитку, експорту середньо- і високотехнологічної продукції і доповнення вартісних чинників якісними чинниками забезпечення високої конкурентоспроможності українських товарів на світовому ринку.

Зазначимо, що зміни умов торгівлі безпосередньо впливають на національний дохід. При їх поліпшенні спостерігається або зростання споживання без збільшення зовнішнього боргу, або зростання накопичення; при погіршенні умов торгівлі неминуче спостерігається зниження



витрат. Зміни умов торгівлі у кінцевому результаті роблять втручання в регулятивний механізм реалізації економічної політики неминучим [198, с. 63; 227]. Тому регулювання валютного курсу гривні є дуже важливим, відповідальним і повинно залежати від конкретної ситуації, в якій перебуває країна, враховувати стратегічні цілі її розвитку. Цій проблемі в економічній науці приділяється постійна увага, досліджуються як співвідношення конкурентоспроможності національної економіки і валютного курсу, так і валютно-курсова політика в Україні [13; 93; 150; 252]. При цьому зазначається, що певну роль у нагромадженні кризових явищ у сфері інноваційної діяльності в Україні відіграла політика штучного заниження вартості національної грошової одиниці [33, с. 81].

На нашу думку, роль об'єктивного показника співвідношення валют виконує паритет купівельної спроможності (ПКС) – рівень обмінного курсу валют, що вирівнює купівельну спроможність кожної з них [75, с. 390]. Тобто, паритет купівельної спроможності – це обмінний курс, при якому купівельна спроможність валют, що обмінюються, однакова. За своєю суттю, ПКС відносно певного товару чи сукупності товарів і послуг (кошика) – це той рівень обмінного курсу відносно цього товару чи сукупності товарів і послуг (кошика), при якому розглянутий вище реальний обмінний курс дорівнює одиниці.

У нашому випадку ПКС відбиває реальне співвідношення гривні та іноземної валюти, фактично долара США, виходячи із співвідношення рівня цін в Україні і у США. Валютний курс гривні до дол. США значно нижче ПКС. У 1993 р. середній офіційний курс національної валюти України до дол. США становив 4539, а ПКС – лише 865 українських карбованців до 1 дол. США, або у 5,2 рази вище офіційного. У 1997 р. офіційний валютний курс гривні



дорівнював 1,86 грн за 1 дол. США, а ПКС – 53,2 коп. до 1 дол. США, тобто у 3,5 рази вище офіційного валютного курсу. На особливу увагу заслуговує той факт, що саме на цьому відрізку часу економіка України почала долати негативні тенденції, що склалися в ній на початку 90-х років, і досягла певних позитивних зрушень. Це спостереження дозволяє нам висловити припущення, що зближення рівнів валютного курсу і ПКС відбувається у тому випадку, коли економіка країни успішно розвивається. І, навпаки, при погіршенні економічного розвитку країни збільшується різниця між валютним курсом національної валюти та її ПКС.

Згідно з Ю. Ю. Гнездовським, чим ближче співвідношення ВК/ПКС до одиниці, тим вищий рівень економічного розвитку має країна і навпаки [55, с. 61]. Наявність саме такого зв'язку між співвідношенням ВК/ПКС і станом економічних процесів у країні підтверджують події 1998 року, коли внаслідок кризи офіційний курс гривні упав майже вдвічі. Це падіння супроводжувалося збільшенням розриву між валютним курсом та ПКС гривні та дол. США, і у 2003 р. офіційний курс гривні становив 5,33 грн за 1 дол. США, а ПКС – 1 гривня до 1 дол. США [171, с. 24–25], тобто у 5,33 рази перевищував офіційний валютний курс. Тобто, зменшення розриву між валютним курсом і ПКС гривні та дол. США свідчить про позитивний характер перебігу в країні економічних процесів, а збільшення цього розриву, навпаки, свідчить про їх негативний характер, економічні умови торгівлі країни з провідними країнами світу погіршуються.

Таким чином, збільшення співвідношення обмінного курсу і ПКС національної валюти та дол. США призводить до негативних наслідків для України, посилює нерівноправний характер торгівлі між нею і зовнішнім світом і вимагає посилення державного контролю над зовнішньо-



економічними процесами взагалі і валютного контролю і валютного регулювання зокрема [83, с. 488].

З наведеного вище випливає, що валютний курс гривні по відношенню до долара занижений і для наближення його до реального, тобто до ПКС, його слід підвищувати. Але це, як вище зазначалося, призведе до зниження цінової конкурентоспроможності українських товарів на світовому ринку та підвищення цінової конкурентоспроможності імпортованих товарів на внутрішньому ринку. Одночасно з цим підвищення валютного курсу національної валюти зменшить у ній розмір у гривнях номінованого переважно у доларах зовнішнього боргу країни, зокрема – її державного зовнішнього боргу. Повертати ж позички країна зможе лише у тому випадку, коли у результаті своєї зовнішньоекономічної діяльності, передусім торговельної, одержить ту валюту, у якій вона зробила ці позички (тобто, переважно долари США).

Таким чином, підвищення валютного курсу національної валюти, з одного боку, призведе до зниження цінової конкурентоспроможності українських товарів на світовому ринку та підвищення цінової конкурентоспроможності імпортованих товарів на внутрішньому ринку, тобто до негативних для країни наслідків, а з іншого боку, до зменшення її зовнішнього боргу у національній валюті, що, начебто, полегшує погашення цього боргу. **Тому для країни найважливішими показниками її економічного стану стають розмір зовнішнього боргу і умови його погашення та сальдо зовнішньої торгівлі товарами і послугами.**

Розглядаючи вплив змін обмінного курсу на цінову конкурентоспроможність національної економіки, слід зазначити, що підвищення конкурентоспроможності за рахунок зниження ціни супроводжується тим, що країна для забезпечення позитивного сальдо зовнішньої торгівлі



товарами та послугами стає змушеною експортувати їх значно більше, ніж раніше. Тим самим погіршуються умови для подальшого використання того потенціалу, особливо природного, яким володіє країна. І якщо послідовно розглядати конкурентоспроможність країни як її здатність забезпечення економічної могутності країни, її сталого розвитку і на цій основі – зростання добробуту народу, покращання всіх показників, які позитивно характеризують сучасний стан і майбутнє народу, то цілком очевидним стає той факт, що використання цінової конкурентоспроможності не може розглядатися як доцільне. Висновок про необхідність використання нецінової конкурентоспроможності обґрунтовується і у щойно опублікованій праці [197, с. 37].

Можна констатувати, що конкурентоспроможність української економіки має вияв передусім на ринках металу і металопродукції за рахунок низької ціни сировини, робочої сили і курсу гривні відносно долара США. Та цю конкурентоспроможність не можна визначити як таку, яка забезпечує майбутнє нації, особливо якщо врахувати значне погіршення у 2006–2011 рр. стану сальдо зовнішньої торгівлі. Зазначимо, що до 2006 р. економіка України мала значний запас цінової конкурентоспроможності своєї продукції, особливо металопродукції, на яку припадало 45 % експорту. Різке падіння курсу гривні відносно долара США у 2009 році внаслідок світової фінансової кризи відновило запас цінової конкурентоспроможності українського експорту, передусім металопродукції. Та прогнози щодо розвитку ринку металопродукції дуже песимістичні [167, с. 30; 123].

Слід враховувати також і те, що продукція основних конкурентів України на ринку металопродукції вважається більш якісною за рахунок модернізації її виробництва (якої



не було зроблено в Україні). На ринку металопродукції цінова конкуренція замінюється конкуренцією диференціації, в якій українська металопродукція програє. Вище зазначалось, що виграш у ціновій конкурентній боротьбі, зокрема за рахунок зниження обмінного курсу національної валюти, погіршує умови торгівлі, що несе для економіки країни негативні наслідки.

Тому досягнення значного позитивного зовнішньоторговельного сальдо доцільне лише шляхом поступового доповнення і заміни лідерства у витратах диференціацією. Зауважимо, що лідерство у витратах за рахунок зниження валютного курсу національної валюти погіршує і можливості виплати зовнішнього боргу, деномінованого в іноземній валюті (доларах США).

Виходячи з того, що в основі інтеграції лежить розвиток зовнішньоторговельних зв'язків, і враховуючи зацікавленість всіх країн інтегруватися з економічно сильною країною [165, с. 167], а не з країною-боржником, вектор інтеграції України повинен бути спрямований в напрямку тих країн та їх регіональних угруповань, у співробітництві з якими вітчизняна економіка набуватиме нових якісних конкурентних переваг шляхом переходу на п'ятий та шостий технологічні уклади і експорту продукції виробництв, що їх формують, зможе вигравати конкуренцію диференціації.

Таким чином, принципом визначення напрямків інтеграційних процесів в Україні на основі підвищення її конкурентоспроможності стає **принцип запровадження конкуренції диференціації**. При його використанні у практиці управління зовнішньоторговельними процесами умови торгівлі України будуть покращуватися, вона наблизиться до ядра світової економічної системи, яке формують розвинені країни, інтегруватиметься з ними і забезпечуватиме підвищення рівня життя українського народу.



Зазначимо, що аналогічна проблема постає і перед економікою Російської Федерації, хоча умови її вирішення в цій країні кращі, ніж в Україні за рахунок великого позитивного сальдо її зовнішньої торгівлі. Як підкреслює у своїй доповіді «Розвиток російської економіки в умовах глобальних технологічних зрушень» для обговорення на засіданні економічної секції Відділення суспільних наук РАН відомий російський вчений С. Глаз'єв: «Відмова від прив'язки рубля до долара може супроводжуватися зростанням обмінного курсу першого, і для компенсації зниження цінової конкурентоспроможності вітчизняних товарів стануть необхідними заходи щодо захисту внутрішнього ринку на сучасній технологічній основі. А для цього мусить провадитися системна політика випереджального розвитку науково-виробничого потенціалу країни» [51, с. 20; див. також 50, с. 73].

Існування значної, тим більше, великої різниці між обмінним курсом і ПКС вимагає, на нашу думку, посилення державного контролю над зовнішньоекономічними процесами взагалі і валютного контролю та валютного регулювання зокрема, відмови від чисто ринкового принципу валютного регулювання.

Директор Інституту економіки РАН Р. С. Грінберг стверджує, що епоха ринкової економіки, яка відповідала вимогам найменшого державного втручання, скінчилась і настав час підвищення регулюючої ролі держави, без потужної і систематичної державної активності вже не обійтися [63, с. 82–84]. Цю думку підтверджують і дослідження провідних українських вчених, про що свідчать і науково-практичні заходи, зокрема конференція у жовтні 2012 року [1, с. 64].

Надбання українським експортом поряд з ціновими конкурентними перевагами якісних конкурентних переваг для запровадження на ринках країн ЄС одночасно із стратегією цінової конкуренції стратегії диференціації



створить умови для підвищення у експорті високо- і середньотехнологічної продукції і збільшить експортні надходження в Україну, покращить коефіцієнт покриття експортом імпорту і тим самим збільшить можливості придбання сучасних технологій і техніки в країнах ЄС для оновлення промислового потенціалу України, підвищення його технологічного рівня.

Тому Україна для досягнення конкурентоспроможного експорту повинна поступово скорочувати обсяги виробництва товарів, які можуть бути реалізовані за рахунок своїх цінових конкурентних переваг, і збільшувати виробництво і експорт високо- і середньотехнологічних товарів. Розв'язання цього завдання пов'язане із структурною перебудовою промисловості України з урахуванням досвіду, набутого країнами ЄС при вирішенні ними аналогічного завдання, зокрема Німеччини, яка запровадила і успішно використала модель експортного лідерства на світовому ринку.

Важливим чинником розвитку інтеграційних процесів є вибір валюти, яка використовується у взаєморозрахунках між країнами, що інтегруються. Видається цілком логічним вважати, що країни, які інтегруються, чи мають намір інтегруватися, у своїх взаєморозрахунках повинні надавати пріоритет своїм валютам, що згідно з етапами інтеграції має привести їх до впровадження єдиної валюти. Тому логічним вважалося, що з урахуванням стратегічного завдання інтеграції України до ЄС, необхідно у взаємовідносинах з країнами ЄС поступово переходити на розрахунки від долара США до євро. Сучасний кризовий стан зони євро вносить певні корективи в цю проблему.

Зауважимо, що у зовнішній торгівлі України товарами у розрізі валют контрактів за 2011 р. у відсотках до загального обсягу експорту долар США складав 73,4 %; євро – 12,5; російський рубль – 13,5; гривня – 0,5, а до загального обсягу імпорту: долар США – 64,0; євро – 27,8; російський рубль – 6,1; гривня – 0,7; фунт стерлінгів – 0,4;



японська єна – 0,3; злотий – 0,4; швейцарський франк – 0,2 % [122]. В умовах розвитку інтеграційних процесів на євразійському просторі стає доцільним і розгляд питання про запровадження у відносинах з Російською Федерацією і іншими країнами ЄСП гривні та валют цих країн замість долара США, а також координації курсової політики з метою підтримки певного діапазону коливань між гривнею й іншими валютами, зокрема російським рублем.

Важливість розглянутих вище питань підкреслює наступна думка академіка НАН України Ю. М. Пахомова: «во всей ... системе воздействий, которые сами по себе дают преимущества высокоразвитому миру в изъятии доходов из развивающихся экономик, есть своего рода центральное звено... Это – гибкая система как прямого, так и косвенного управления глобальными геоэкономическими процессами, сконцентрированная в мировых финансовых центрах и образующая новоявленный макроэкономический неокOLONиализм. Система эта, активно создаваемая Западом с 70-х годов, являет собой образец западоцентризма» [204, с. 97].

7.3. Моделі конкурентоспроможності національної економіки в контексті управління розвитком інтеграційних зв'язків України

Моделювання будь-якого економічного процесу чи явища має на меті, по-перше, поглиблення його розуміння, а, по-друге, виявлення можливостей управління цим процесом чи явищем. Вищим рівнем такого моделювання є застосування методів і моделей, здатних формалізувати цей процес і винайти у ньому



параметри управління. Тобто, кінцевою метою моделювання є управління процесом і явищем, досягнення ним бажаної якості.

Конкурентоспроможність – це не процес, а характеристика економіки, явище, яке виявляється у економічних відносинах між країнами. Разом з тим конкурентоспроможність, її рівень, визначається процесами, які відбуваються в економіці, зокрема процесами інтеграції. Ці процеси є керованими як з боку держави, так і приватного менеджменту. Тому питання про моделювання конкурентоспроможності національної економіки з метою управління нею є коректним. В основу такого моделювання має бути покладено кількісне визначення конкурентоспроможності національної економіки.

Конкурентоспроможність національної економіки характеризується конкурентною позицією країни, яка відповідає рейтингу конкурентоспроможності, визначеному за допомогою різних методик, які розглянуті у підрозділі 1.2. Вони надають можливість розраховувати ранг країни, і вже у процесі цих розрахунків стає можливим надання різних значень певним показникам з метою виявлення чутливості рангу країни відносно цих показників. Тобто використання цих методик дозволяє імітувати поведінку рангу країни за різних умов її розвитку.

Таким чином, розрахований за будь-якою методикою *ранг конкурентоспроможності країни є кількісним визначенням конкурентоспроможності національної економіки і є першим етапом її моделювання*. Разом з тим необхідно зазначити, що визначений ранг конкурентоспроможності країни має не абсолютний, а відносний характер: він визначає місце країни серед обраної сукупності країн. Тому ранг країни залежить не тільки від дій самої країни, спрямованих на підвищення її рейтингу, а й від інших країн.



Дії цих країн можуть як підвищувати, так і знижувати рейтинг країни. Тому для моделювання конкурентоспроможності країни можна використовувати методики розрахунку їх рейтингу, але з урахуванням зазначеної особливості можливої зміни рейтингу незалежно від тих чи інших дій країни.

Розглянемо основні моделі інтеграції з огляду на можливість їх використання для моделювання конкурентоспроможності національної економіки. Основу моделей інтеграційних процесів сучасна наука розглядає як гравітаційну модель такого типу [295, с. 143]:

$$\begin{aligned} \log(VOT_{ij}) = & \alpha + \beta_1 \log(GDP_i GDP_j) + \\ & + \beta_2 \log(GNPPC_i GNPPC_j) + \beta_2 \log(DIST_{ij}) + \\ & + \sum_k \delta_k CNTG_{ij}^k + \sum_r \eta_r RGN_{ij}^r + u_{ij}, \end{aligned} \quad (7.2)$$

де VOT_{ij} – обсяг торгівлі між країнами i та j ;

GDP_{ij} – валовий внутрішній продукт країн i та j ;

$GNPPC_{ij}$ – валовий національний продукт на душу населення країн i та j ;

$DIST_{ij}$ – транспортна відстань між країнами i та j ;

$CNTG_{ij}^k$ – похибка розміщення;

RGN_{ij}^r – регіональна похибка;

u_{ij} – можливі помилки.

У моделі (7.2) похибка розміщення може варіюватися від 0 до 1. Якщо країни належать до одного кластера, тобто мають спільну мову, кордони, культуру, похибка розміщення дорівнюватиме 1, в іншому випадку – 0. Регіональна похибка залежить від належності країн до одного регіонального об'єднання, такого як зона вільної торгівлі, спільний



ринок тощо. За цих умов похибка дорівнюватиме 1, за відсутності зазначеного – 0. Тобто модель (7.2) містить у собі параметр, який свідчить про участь країни в інтеграційних процесах. Тому вона може бути використана для врахування впливу інтеграційних процесів на конкурентоспроможність країни.

Розглянемо модель, яка відображає вплив утворення зони вільної торгівлі і використана для аналізу такого впливу між країнами ЄС та Болгарією, Угорщиною, Польщею та Румунією [360, с. 200]:

$$\begin{aligned} \log(Y_{ijt}) = & \alpha_0 + \alpha_1 \log(GDP_{it}) + \alpha_2 \log(GDP_{jt}) + \\ & + \alpha_3 \log(GDPC_{it}) + \alpha_4 \log(GDPC_{jt}) + \\ & + \alpha_5 \log(DIST_{ij}) + \alpha_6 Stp_{it} + \alpha_7 Llk_{ij} + \alpha_8 Acc_{ijt} + u_{ij} + \\ & + \theta_t + \varepsilon_{ijt}, \end{aligned} \quad (7.3)$$
$$i = 1, 2, \dots N; t = 1, \dots T,$$

де Y_{ijt} – середнє значення обсягу торгівлі між країнами i та j (млн дол.);
 GDP_{it}, GDP_{jt} – валовий внутрішній продукт країн i та j (млн дол.);
 $GDPC_{it}, GDPC_{jt}$ – валовий внутрішній продукт на душу населення країн i та j ;
 $Dist_{ij}$ – відстань між країнами i та j (кілометрів);
 Llk_{ij} – змінна, яка показує кількість країн у парі і приймає значення (0, 1 чи 2);
 Stp_{it} – змінна, яка приймає значення 1 при політичній стабільності у країні і 0 – при нестабільності;
 Acc_{ijt} – змінна, яка має значення 1, якщо країни i та j уклали регіональну угоду, і 0 – якщо такої угоди немає;



u_{ij} – специфічний ефект;

θ_t – часовий ефект;

ε_{ijt} – похибка.

Наведена модель надає можливість врахувати вплив інтеграційних процесів на конкурентоспроможність економіки. Тобто, утворення зони вільної торгівлі (ЗВТ) стає параметром управління з двома дискретними значеннями: 0 – ЗВТ відсутня, 1 – ЗВТ утворена. Моделі (7.2) і (7.3) належать до класу економетричних моделей, які можуть слугувати для виявлення зв'язку між певними параметрами, у цьому випадку між обсягом торговельних потоків і валовим внутрішнім продуктом, валовим внутрішнім продуктом на душу населення, відстанню між країнами і утворенням регіональних об'єднань. Теоретично їх можна включити до методики ранжування конкурентоспроможності країни.

Таким чином, методики визначення рангу конкурентоспроможності країни і моделі (7.2) та (7.3) надають можливість визначати вплив тих чи інших параметрів і, зокрема, параметрів інтеграції на конкурентоспроможність країни. З 2004 року головним індексом для вимірювання національної конкурентоспроможності став розроблений за методологією ВЕФ ГІК (див. с. 38). Логічно стверджувати, що *моделювання конкурентоспроможності з метою управління процесом її зростання* має базуватися на згрупованих у 12-ти складових конкурентоспроможності компонентах і зводиться до створення імітаційної моделі, яка складатиметься відповідно з 12 блоків. Для кожного з цих блоків має бути розрахований коефіцієнт впливу на узагальнюючий показник конкурентоспроможності країни. У якості узагальнюючого показника конкурентоспроможності країни має бути обраний її бал, а не ранг конкурентоспроможності. Це пояснюється тим, що ранг конкурентоспроможності залежить



не тільки від балу країни, а й від балів, набраних іншими країнами. Україна може підвищити свій рейтинг не за рахунок збільшення свого балу, а через зменшення балу країн, що мали вищий відносно України ранг конкурентоспроможності. Разом з коефіцієнтом впливу для кожного з 12-ти блоків мають бути визначені ресурси, необхідні для здійснення такого впливу певної інтенсивності. Ці ресурси будуть специфічними для розглядуваних блоків моделі, але у цілому визначатимуться тими фінансовими ресурсами, які держава і приватний бізнес інвестуватимуть у народне господарство з метою підвищення його конкурентоспроможності. Тому 12 блоків імітаційної моделі конкурентоспроможності України мають бути доповнені загальним, об'єднуючим блоком фінансових ресурсів, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності країни. Для врахування впливу інтеграційних процесів на конкурентоспроможність до блоку 6) Ефективність ринку товарів та послуг мають бути включені моделі (7.2) та (7.3), які надають можливість визначати вплив утворення регіональних угруповань, зокрема ЗВТ на торговельні потоки і тим самим впливати на стан конкурентоспроможності економіки. Таким чином, у кожній з 12 складових можуть бути виявлені параметри, яким можуть надаватися різні значення і які у підсумку змінюватимуть стан конкурентоспроможності країни, тобто у кожній з 12 розглядуваних складових можна виявити параметри управління. Кожний з цих параметрів управління матиме власну область допустимих значень і обсяг необхідних для їх використання фінансових ресурсів, усі вони разом будуть обмежені фінансовими ресурсами країни, спрямованими на підвищення її конкурентоспроможності.

Виходячи з викладеного, можна зробити висновок, що моделювання конкурентоспроможності з метою управління



процесом її зростання має базуватися на 12-ти складових конкурентоспроможності, які сформують 12 складових імітаційної моделі конкурентоспроможності України, об'єднаних блоком фінансових ресурсів, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності країни. Ці блоки містять спільні компоненти з моделями інтеграційних процесів, у яких бере участь Україна. Така модель включатиме не лише економічні параметри, але й соціальні, культурні, духовні, тобто вона буде більш складною, ніж модель економіки країни, яка є її основою.

У світлі висловленого цілком логічно поставити запитання: а чи можна таку імітаційну модель розглядати як основу управління конкурентоспроможністю країни і відповідно розглядати економіку країни як об'єкт управління. На ці запитання можна відповісти позитивно [32; 261].

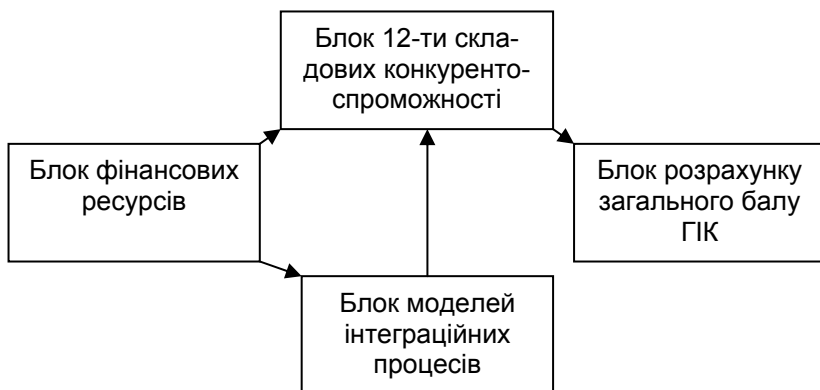


Рис. 7.1. Блок-схема моделювання конкурентоспроможності за методологією ВЕФ ГІК з урахуванням інтеграційних процесів

Модель конкурентоспроможності внаслідок врахування соціальної складової, складової культурних і



духовних цінностей є безперечно більш складною, але треба враховувати те, що складові культурних і духовних цінностей слід розглядати як незмінні, притаманні українському народу, які необхідно зберігати, а соціальні складові є безперечно такими, які становлять собою об'єкт управління, метою якого є, зокрема, досягнення ними європейського рівня.

Тобто, модель конкурентоспроможності України необхідно розглядати як дуже складну імітаційну модель управління. Цілком закономірно виникає запитання: при наявності моделі конкурентоспроможності України, якою має бути мета її застосування? Логічно поставити за мету застосування такої моделі визначення тих із компонентів конкурентоспроможності, використання яких може забезпечити оптимальне підвищення конкурентоспроможності економіки України. Така оптимізаційна задача на імітаційній моделі може бути поставлена згідно з різними критеріями і обмеженнями на певні відрізки часу, або без визначення певного відрізка часу, але з чітко установленим завданням по досягненню певного рівня конкурентоспроможності України [217].

Так, в якості мети оптимізації може бути поставлено завдання підняти бал конкурентоспроможності до B_k -ої позиції з тієї B_0 -ої позиції, яку займає у t_0 -му поточному періоді часу економіка України. Вирішення цієї задачі ставиться за умов існування певного обсягу інвестицій в новітні технології та інновації R . У термінах теорії оптимального управління завдання може бути поставлено як мінімізація часу T досягнення наміченого балу конкурентоспроможності:

початкові умови (існуючий бал конкурентоспроможності) – t_0 ; B_0 ;



кінцеві умови (запланований бал конкурентоспроможності) – B_k ;

обмеження (обсяг інвестицій в новітні технології та інновації) $\leq R$;

$$\text{критерій} - \min T = t_k - t_0. \quad (7.4)$$

Можливою є інша постановка цієї задачі, коли оптимізуватиметься не час досягнення певного балу конкурентоспроможності B_k , а сам бал конкурентоспроможності B_{tk} за певний відрізок часу T :

початкові умови (бал конкурентоспроможності, час) – t_0, B_0 ;

кінцеві умови (час, на якому розглядається задача) –

$$t_k = t_0 + T; \quad (7.5)$$

обмеження (обсяг інвестицій в новітні технології та інновації) $\leq R$;

$$\text{критерій} - \max B_{tk}.$$

Зазначимо, що в якості обмеження в задачах (7.4) і (7.5) можуть виступати всі 12 складових компонентів конкурентоспроможності економіки України. При цьому виникає проблема кількісного врахування цих обмежень. Вирішення її може бути досягнуто за рахунок того, що задачі (7.4) та (7.5) входять оптимізаційним блоком до імітаційної моделі. Особлива увага в цій моделі повинна бути приділена таким складовим: 3) макроекономічна стабільність; 9) оснащеність новітніми технологіями (технологічна готовність); 12) інновації. Розвиток цих складових перш за все забезпечує поступовий перехід від властивої економіці України цінової конкуренції до конкуренції диференціації з можливим фокусуванням на



певних країнах та прошарках їх населення з метою набуття нових конкурентних переваг. Розробка імітаційної моделі конкурентоспроможності економіки України на базі методології ГІК дозволить здійснювати глибокий аналіз стану і визначати оптимальну траєкторію зростання конкурентоспроможності, але вимагає створення відповідної інституції та її технічного і програмного забезпечення.

Для оперативного аналізу стану переходу від цінової конкуренції до конкуренції диференціації з можливим фокусуванням на певних країнах, на наш погляд, можна використовувати ту статистичну інформацію, яка дозволяє виявити динаміку експорту й імпорту продукції із значною доданою вартістю. При цьому вважаємо за доцільне елімінувати з імпорту продукції із значною доданою вартістю ту, яка не має виробничого характеру і не сприяє інноваційному розвитку економіки України (автомобілі, предмети розкоші тощо). Ця інформація має бути деталізованою щодо країн, основних постачальників та споживачів цієї продукції, динаміка споживання якої за останні роки дозволить виявити ті країни, які є перспективними для України з позиції переходу від цінової конкуренції до конкуренції диференціації. На нашу думку, це дозволить відійти від практики, коли у структурі експорту домінує нарощування обсягів сировини, напівфабрикатів та енергомістких виробів первинної обробки, а конкурентна позиція економіки України визначається переважно експансією екстенсивної експлуатації природних і трудових ресурсів [218, с. 4].

Інформаційною базою такого аналізу може бути товарна структура зовнішньої торгівлі в розрізі 99 товарних груп та окремих країн, яка надається Державною службою статистики України у статистичному збірнику «Зовнішня торгівля України товарами та послугами», том 2 за відповідні роки. На особливу увагу заслуговують товарні групи 15–24, 28, 31, 73, 84–92 в експорті України та товарні групи 27, 72, 84–90 в її імпорті.



На основі цих даних можна запропонувати таку спрощену модель визначення стану переходу від цінової конкуренції до конкуренції диференціації.

Введемо такі змінні:

E_t – питома вага в експорті України товарів 15–24, 28, 31, 73, 84–92 товарних груп у t -ому році;

I_t – питома вага в імпорті України товарів 27, 72, 84–90 товарних груп у t -ому році;

E_{t-1} – питома вага в експорті України товарів 15–24, 28, 31, 73, 84–92 товарних груп у $(t-1)$ -ому році;

I_{t-1} – питома вага в імпорті України товарів 27, 72, 84–90 товарних груп у $(t-1)$ -ому році;

u_t – коефіцієнт зростання (зменшення) питомої ваги в експорті України товарів 15–24, 28, 31, 73, 84–92 товарних груп у t -ому році;

g_t – коефіцієнт зростання (зменшення) питомої ваги в імпорті України товарів 27, 72, 84–90 товарних груп у t -ому році;

$$u_t = E_t / E_{t-1}; \quad (7.6)$$

$$g_t = I_t / I_{t-1}. \quad (7.7)$$

При $u_t > 1$ та $g_t > 1$ спостерігається створення умов для переходу економіки України від цінової конкуренції до конкуренції диференціації.

При $u_t \leq 1$ та $g_t \leq 1$ створення умов для переходу економіки України від цінової конкуренції до конкуренції диференціації не спостерігається.

У першому випадку є підстави вважати, що конкурентоспроможність економіки України зростає за рахунок переходу від цінової конкуренції до конкуренції диференціації, а у другому – зберігається на існуючому рівні, або зменшується.



Наведемо дані розрахунку величин u_t та g_t для 2011 року [148]:

$$E_{2011} = 36,2 \% ; E_{2010} = 35,8 \% ;$$

$$I_{2011} = 62,67 \% ; I_{2010} = 56,4 \% ;$$

$$u_{2011} = 1,01 \text{ та } g_{2011} = 1,1.$$

Одержані нами розрахунки свідчать про те, що у 2011 році створюються умови для переходу економіки України від цінової конкуренції до конкуренції диференціації.

Цей висновок видається обґрунтованим, тому що з наведених даних видно, що питома вага експорту із значною доданою вартістю збільшилась, як збільшилась і питома вага у імпорті необхідної для оновлення виробництва продукції.

Наведена вище спрощена модель конкурентоспроможності національної економіки може розглядатися як варіант переходу до визначення конкурентоспроможного експорту як ознаки конкурентоспроможності національної економіки. Зазначимо, що у методиках розрахунку конкурентоспроможності ІМД та ВЕФ конкурентоспроможний експорт розглядається як один із факторів конкурентоспроможності. Тобто конкурентоспроможність не може бути вичерпно охарактеризована станом конкурентоспроможного експорту. Разом з тим очевидно, що зростання конкурентоспроможності експорту є обов'язковою ознакою підвищення конкурентоспроможності національної економіки [265]. Тому модель розвитку конкурентоспроможного експорту може розглядатися як спрощена модель зростання конкурентоспроможності національної економіки. У свою чергу модель конкурентоспроможного експорту лежить в основі експортоорієнто-



ваного економічного зростання країни. Цей зв'язок можна відтворити за допомогою такої схеми (рис. 7.2).

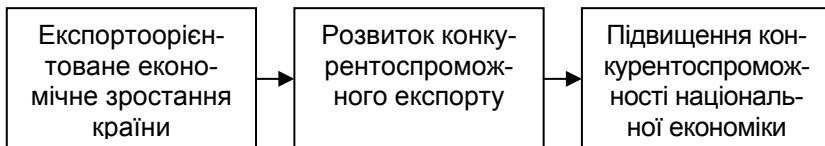


Рис. 7.2. Взаємозв'язок між експортоорієнтованим економічним зростанням і підвищенням конкурентоспроможності національної економіки

В основі моделі підвищення конкурентоспроможності національної економіки є експортоорієнтоване економічне зростання країни. Слід зауважити, що починаючи з 2006 р. зовнішньоторговельний баланс України характеризується від'ємним сальдо. Тому говорити про економічне зростання як експортоорієнтоване можна лише умовно.

Сучасна модель конкурентоспроможного експорту України базується на «дешевій» робочій силі, корисних копалинах залізної руди, основу експорту складають чорні метали (близько 40 %), частка яких у світовому експорті постійно зменшується й у 2015 році становитиме 1,4 % [30, с. 27]. Очевидно, що підвищення конкурентоспроможності експорту вимагає переходу до моделі експортоорієнтованого економічного зростання на основі продукції із значною часткою доданої вартості, виробництво якої вимагає використання сучасних технологій і устаткування і висококваліфікованої, «дорогої» робочої сили. На сучасному етапі економічного розвитку України трансформація моделі конкурентоспроможності її економіки може бути представлена таким чином (рис. 7.3).

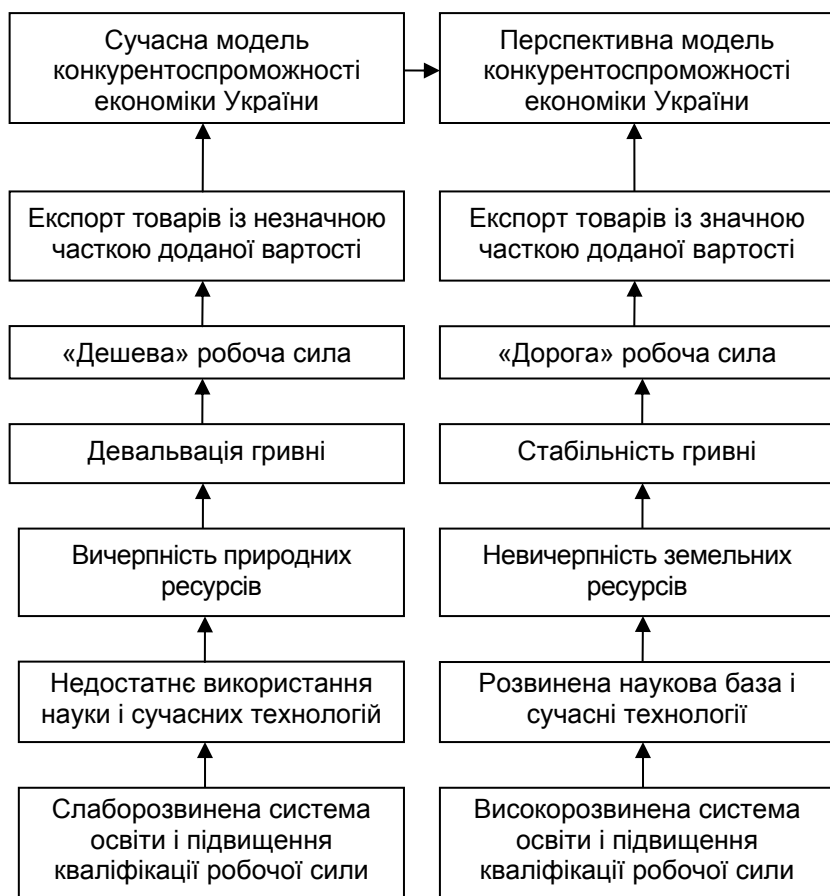


Рис. 7.3. Трансформація моделі конкурентоспроможності національної економіки

Трансформація цієї моделі може по-різному відбуватися на різних напрямках розвитку інтеграційних процесів.

Викладений підхід до моделювання конкурентоспроможності економіки України логічно обґрунтований і базується на сучасних підходах до визначення конкурентоспро-



можності країн. Але у ньому чітко не простежується вплив процесів інтеграції на перехід від цінової конкуренції до конкуренції диференціації, а у моделі (7.6) та (7.7) йдеться лише про створення умов до такого переходу.

Слід зазначити, що на теперішній момент Україна не має статистичної бази для вияву впливу на її конкурентоспроможність інтеграційних процесів. Але приклади інших країн чітко вказують на те, що участь у регіональних об'єднаннях впливає на конкурентоспроможність і сприяє її підвищенню при правильному використанні тих переваг, які забезпечують ці процеси економікам країн.

Вектор інтеграції України має бути спрямований у бік тих країн та їх регіональних угруповань, у співробітництві з якими вітчизняна економіка набуватиме нових якісних конкурентних переваг шляхом переходу на п'ятий та шостий технологічні уклади і експорту продукції виробництв, що їх формують, зможе вигравати конкуренцію диференціації. **Принципом визначення напрямів інтеграційних процесів в Україні на основі підвищення її конкурентоспроможності стає принцип запровадження конкуренції диференціації.**

Оптимальне управління зростанням конкурентоспроможності економіки України може бути реалізоване на основі побудованої на базі методології ГІК і існуючих інтеграційних моделей імітаційної моделі, практичне використання якої вимагатиме інституціонального, технічного і програмного забезпечення.

При оптимальному управлінні зростанням конкурентоспроможності економіки умови торгівлі України покращуватимуться, вона наблизатиметься до ядра світової економічної системи, яке формують розвинені країни, інтегруватиметься з ними і забезпечить підвищення рівня життя українського народу.



ЗАКЛЮЧЕННЯ

Сучасний стан конкурентоспроможності економіки України та її участь у міжнародних економічних відносинах вимагають конструктивних практичних дій, про що свідчить зростання від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі і обсягу валового зовнішнього боргу.

У монографії досліджується співвідношення конкуренції та інтеграції країн і доводиться, що національна конкурентоспроможність зростає за умов трансформації відносин між країнами від конкуренції-суперництва до конкуренції-співробітництва, яка забезпечує їх обопільну зацікавленість в інтеграції.

Підвищення конкурентоспроможності розглядається з позицій розвитку інтеграційних зв'язків з країнами ЄС, СЕП, ОЧЕС і ГУАМ. Правильність такого підходу до вирішення завдання підвищення національної конкурентоспроможності вимагає розгляду теоретичних аспектів співвідношення конкурентоспроможності й інтеграції.

Обґрунтування такого підходу виглядає досить складним, тому що теоретично очевидно, що розвиток інтеграційних процесів базується перш за все на відкритті економіки, на полегшенні входу на внутрішній ринок товарів і послуг інших країн.

Україна у травні 2008 р. із вступом до СОТ значною мірою відкрила свій ринок для іноземних товарів і послуг, та це поки що не сприяло підвищенню її конкурентоспроможності. Не подолано і негативне сальдо її зовнішньоторговельного балансу. Негативним і навіть зростаючим залишається і сальдо її торгівлі з країнами ЄС, СЕП і ОЧЕС.

Тому стверджувати в таких умовах, що збільшення відкритості економіки як передумови розвитку інтеграційних зв'язків, а відповідно розвиток і інтеграційних зв'язків обов'язково веде до підвищення національної конкурентоспроможності, стає складно. Не сприяють цьому й процеси, які відбуваються у ЄС – найбільш розвиненому інтеграційному об'єднанні.

Перед багатьма дослідниками міжнародних процесів сучасності постає питання щодо того, що саме відбувається процесі інтеграції: підвищення національної конкурентоспроможності чи поглинання економік, зокрема економік країн периферії? Цьому сприяє визначення національної конкурентоспроможності як здатності перемагати, а відповідно і поглинати економіки інших країн. І тільки розуміння національної конкурентоспроможності як здатності співпрацювати з іншими країнами на засадах обопільного економічного інтересу дозволяє обґрунтувати доцільність з погляду підвищення національної конкурентоспроможності відкривати свою економіку і посилювати інтеграційні зв'язки. Саме тому в роботі особливу увагу приділено теоретичним основам співвідношення національної конкурентоспроможності і перспективам інтеграційних зв'язків України.

В монографії висвітлено розвиток концепції взаємодії (взаємозалежності) міжнародної інтеграції та конкурентоспроможності національної економіки. У роботі розглянуто сутність трансформації конкурентних відносин у регіональній інтеграційній системі як перехід конкурентних відносин від стану конкурентної боротьби до стану конкурентного співробітництва. Цей перехід розглядається системно, з урахуванням зміни співвідношення ринкового і державного регулювання на рівні окремої країни і регіонального об'єднання, утворення наддержавного (наднаціонального) органу управління і зміною стадій розвитку конкурентоспромож-



ності національних економік від стадії розвитку на основі факторів виробництва до стадій її розвитку на основі інвестицій та інновацій.

Важливим у практичному сенсі є проведений у роботі аналіз торговельних зв'язків України з країнами регіональних інтеграційних об'єднань ЄС, ЄП, ОЧЕС і ГУАМ. Наведені у ньому статистичні дані дозволяють об'єктивно і неупереджено відповісти на запитання щодо можливості для України у близькій перспективі вступити до ЄС, доцільності участі в ЄП і напрямів подальшої інтеграції в ОЧЕС і ГУАМ. При цьому слід враховувати й те, що Україна вже є членом зон вільної торгівлі з країнами ГУАМ, СНД, а відповідно і ЄП, а у 2013 році, найімовірніше, стане членом зони вільної торгівлі з країнами ЄС, що прискорить утворення зони вільної торгівлі України з країнами ОЧЕС. Навчитися використовувати участь у цих регіональних інтеграційних об'єднаннях з максимальним для себе економічним ефектом і стає центральним завданням для України у зовнішньоекономічній діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Адаменко І. П. Державне регулювання економіки як інструмент підвищення конкурентоспроможності країни / І. П. Адаменко // Конкурентна політика в умовах модернізації економіки : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 18–19 жовт. 2012 р.) : у 2 ч.; ч. 2 / відп. ред. В. Д. Лагутін. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – С. 162–164.
2. Азоев Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г. Л. Азоев. – М. : Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.
3. Александрова О. С. Конкуренция: благо чи зло. Специфіка та тенденції розвитку : наук. видання / О. С. Александрова, О. А. Зубчик. – К. : Обрії, 2006. – 144 с.
4. Алымов А. Н. Конкурентоспособность национальной экономики / А. Н. Алымов, В. Н. Емченко. – К. : ИЭ НАНУ, 2001. – 59 с. – (Препринт / НАН України, Ін-т економіки).
5. Аналіз економічних наслідків вступу України до СОТ. Оновлена оцінка / [Бураковський І., Мовчан В., Бетлій О. та ін.]. – Гуманітарний фонд «Єдиний світ»; Ін-т економ. дослід. та політ. консультацій. – К., 2008. – 130 с.
6. Андрианов В. Д. Конкурентоспособность России в мировой экономике / В. Д. Андрианов // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 3. – С. 47–50.
7. Андрушків Б. Європа 2020. Україна в контексті семи флагманських ініціатив / Богдан Андрушків, Ігор Стойко // Євроінтеграційні процеси в суспільстві: трансформація та розвиток : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. 22–23 квіт. 2012 р., м. Тернопіль. – Тернопіль : ТІСІТ, 2012. – С. 170–172.
8. Андрушкіна Е. А. Перспективы вступления Украины в Европейский Союз / Е. А. Андрушкіна // Економічна теорія в умовах глобалізації : тези доповідей і виступів IV Всеукр. наук.-практ. конф. студентів і молодих вчених (14–15 берез. 2012 року) / заг. ред. Л. І. Дмитриченко. – Донецьк : Юго-Восток, 2012. – С. 126–128.
9. Антициклічне регулювання ринкової економіки: глобалізаційна перспектива : монографія / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Я. М. Столярчук [та ін.] ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Д. Г. Лук'яненка та д-ра екон. наук, проф. А. М. Поручника. – К. : КНЕУ, 2010. – 334 с.

10. Антонюк Л. Л. Конкурентоспроможність національної економіки в умовах глобалізації: дис. ... доктора екон. наук: 08.05.01 / Антонюк Лариса Леонідівна. – К., 2004. – 427 с.
11. Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країни: теорія та механізм реалізації : монографія / Л. Л. Антонюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 275 с.
12. Базилюк Я. Б. Конкурентоспроможність національної економіки: сутність та умови забезпечення : монографія / Я. Б. Базилюк. – К. : НІСД, 2002. – 132 с.
13. Барсесян А. Г. Валютно-курсова політика України в системі макроекономічного регулювання : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / А. Г. Барсесян. – К., 2007. – 20 с.
14. Безкоровайна В. В. Податки в системі фінансового регулювання зовнішньоекономічної діяльності / В. В. Безкоровайна // Фінанси України. – 2004. – № 12. – С. 40–45.
15. Безкровна О. І. Конкуренція і узагальнення поглядів щодо визначення сутності поняття / О. І. Безкровна // Вісник ХНАУ. – 2011. – № 8. – С. 239–245.
16. Белецкая И. И. Конкурентоспособность в ее современной трактовке / И. И. Белецкая // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 10. – С. 81–88.
17. Белова А. Д. Языковые картины мира в рамках когнитивно-дискурсивной парадигмы / Алла Дмитриевна Белова // Культура народов Причерноморья. – 2002. – № 29. – С. 17–23. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.nbuv.gov.ua/Articles/kultnar/knp200229/knp29_3.doc
18. Белоусова І. А. Зниження рівня конкурентноздатності економіки є найбільшою загрозою для економічної безпеки України / І. А. Белоусова // Зовнішня торгівля. Економічна безпека. – 2011. – № 7. – С. 11–14.
19. Бережняк І. Г. Розвиток системи митного регулювання України в умовах розширення міжнародного співробітництва: автореф. дис. на здобуття ступеня д-ра екон. наук: 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / І. Г. Бережняк ; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. – К., 2010. – 32 с.
20. Бирик С. П. Словник іншомовних слів: тлумачення, словотворення та слововживання / С. П. Бирик, Г. М. Сюта ; за ред. С. Я. Єрмоленко ; худож.-оформлювач Б. П. Бублик. – Х. : Фоліо, 2006. – 623 с.
21. Білик Ю. Д. Проблеми інтеграції економіки України у світове господарство / Ю. Д. Білик. – К. : Урожай, 2004. – 248 с.
22. Білик Ю. Оцінка порівняльних переваг в умовах міжнародної економічної інтеграції (на прикладі сільського господарства

- України) / Ю. Білик, О. Файчук // Економіка України. – 2007. – № 6. – С. 69–76.
23. Білозубенко В. С. Участь України в регіональних інтеграційних процесах в умовах глобалізації : дис. ... канд. екон. наук: 08.05.01 / Білозубенко Валентина Сергіївна. – Донецьк, 2005. – 196 с.
24. Білорус О. Г. Глобальні стратегії Євросоюзу : монографія / О. Г. Білорус, Ю. М. Мацейко ; за наук. ред. О. Г. Білоруса. – К. : КНЕУ, 2009. – 528 с.
25. Бліхар М. М. Зовнішньоторговельна політика країн Центральної та Східної Європи в умовах членства в ЄС : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / М. М. Бліхар ; Ін-т світ. екон. і міжнар. відносин НАН України. – К., 2010. – 19 с.
26. Бойко З. Внутрішньосекторна і міжсекторна торгівля України з країнами ЄС / З. Бойко // Наук. записки Терноп. нац. пед. ун-ту імені Володимира Гнатюка. Серія: економіка. – 2007. – № 21. – С. 10–14.
27. Бордяшов Е. С. Перспективы реализации новой стратегии развития Европейского союза «Европа–2020» / Е. С. Бордяшов // Вестник МГИМО. – 2012. – № 3 (24). – С. 108–112 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.vestnik.mgimo.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=849
28. Борисенко З. М. Основи конкурентної політики : підручник / Борисенко З. М. – К. : Таксон, 2004. – 704 с.
29. Будкін В. С. Втрачені можливості: Україна та зони вільної торгівлі ОЧЕС і ГУАМ / В. С. Будкін // Міжнар. наук. конф. «Участь України в зонах вільної торгівлі: стан, проблеми перспективи». Матеріали конф. 17–18 листоп. 2011 р., Ін-т міжнар. відносин Київ. нац. ун-ту ім. Тараса Шевченка. – К., 2011. – С. 43–44.
30. Будкін В. Новітні тенденції міжнародного поділу праці в контексті оптимізації включення до нього української економіки / В. Будкін // Зб. наук. пр. – Вип. 50 ; відп. ред. В. Є. Новицький. – К. : ІСЕМВ НАН України, 2006. – С. 27–32.
31. Булеев И. П. Конкурентоспособность: теория и практика / И. П. Булеев // Конкурентоспособность: проблемы науки и практики : монографія. – Х. : ИНЖЕК, 2006. – С. 63–91.
32. Василенко Ю. В. Зовнішня торгівля України: чинники, моделі, тенденції / Ю. В. Василенко, Д. Ю. Василенко. – К., 2007. – 309 с.
33. Вахненко Т. Товарний експорт України у системі світогосподарських зв'язків / Т. Вахненко // Економіка України. – 2006. – № 6. – С. 73–84.
34. Вимоги до скасування візового режиму обіцяють виконати за рік // Голос України. – 24 лист. 2010 р. – С. 1, 5.
35. Власюк Т. О. Україна на світовому ринку залізорудної сировини: перспективи розвитку експортного потенціалу : автореф. дис. на

- здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.02 / Т. О. Власюк ; Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин НАН України. – К., 2011. – 20 с.
36. Вовк В. Теорії конкуренції та її особливості в банківській сфері / В. Вовк // Економіка України. – 2011. – № 8. – С. 56–66.
 37. Гальчинський А. С. Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи. Методологічні аспекти / Анатолій Степанович Гальчинський. – К. : Либідь, 2006. – 312 с.
 38. Гальчинський А. С. Кризис и циклы мирового развития. – К. : АДЕФ-Украина, 2010. – 480 с.
 39. Гальчинський А. С. Помаранчева революція і нова влада / Анатолій Степанович Гальчинський. – К. : Либідь, 2005. – 368 с.
 40. Гальчинський А. С. Стратегія євроінтеграції та питання участі України у формуванні єдиного економічного простору: Аналіт. оцінки / А. С. Гальчинський, О. О. Янішевський (відп. ред.). – К. : НІСД, 2003. – 23 с.
 41. Гальчинський А. С. Суперечності реформ: у контексті цивілізаційного процесу / Анатолій Степанович Гальчинський. – К. : Українські пропілеї, 2001. – 320 с.
 42. Геєць В. М. Інститути соціалізації в Україні та країнах ЄС: тенденції розвитку та ключові відмінності / Валерій Михайлович Геєць // Український соціум. – 2011. – № 2(37). – С. 7–34.
 43. Геєць В. Макроекономічна оцінка грошово-кредитної та валютно-курсової політики України до і під час фінансової кризи / В. Геєць // Економіка України. – 2009. – № 2. – С. 5–23.
 44. Геєць В. М. Посткризові перспективи та проблеми розвитку економік України й Росії (макроекономічний спектр) / Валерій Михайлович Геєць // Фінанси України. – 2011. – № 2. – С. 11–23.
 45. Геєць В. М. Про єдність і суперечності у розвитку суспільства, держави та економіки / Валерій Михайлович Геєць // Економіка України. – 2012. – № 11. – С. 4–22.
 46. Геєць В. М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / Валерій Михайлович Геєць. – К. : Ін-т екон. та прогнозування НАН України, 2009. – 864 с.
 47. Географічна структура експорту-імпорту послуг. Держстат України, 1998–2012. Дата останньої модифікації: 10/05/2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/zd/zd_rik/zd_u/gsp_u.html
 48. Географічна структура експорту-імпорту товарів. Держстат України, 1998–2012. Дата останньої модифікації: 6/06/2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/zd/zd_rik/zd_u/gs_u.html
 49. Гладій І. Й. Регіоналізація світового ринку: Європейський аспект : монографія / І. Й. Гладій. – Тернопіль : Екон. думка, 2006. – 544 с.

50. Глазьев С. Ю. Кризис глобальной финансовой системы: что делать России / С. Ю. Глазьев // Альтернативы. – 2009. – № 1. – С. 64–75.
51. Глазьев С. Перспективы развития российской экономики в условиях глобальной конкуренции (заключительный раздел доклада «Развитие российской экономики в условиях глобальных технологических сдвигов» к обсуждению на заседании экономической секции Отделения общественных наук РАН) / С. Глазьев // Рос. экон. журн. – 2007. – № 1–2. – С. 3–25.
52. Глобалистика : междунар. междисциплинарный энциклоп. словарь / гл. ред.: И. И. Мазур, А. И. Чумаков. – М. : СПб. : Н. Й. : ЕЛМА, Питер, 2006. – 1160 с.
53. Глобальна економіка ХХІ століття: людський вимір : монографія / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, А. М. Колот [та ін.] ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Д. Г. Лук'яненка та д-ра екон. наук, проф. А. М. Поручника. – К. : КНЕУ, 2008. – 420 с.
54. Глухова Д. А. Нанотехнологічні інновації в системі факторів міжнародної конкурентоспроможності України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.02 / Д. А. Глухова ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2011. – 18 с.
55. Гнездовский Ю. Ю. Валютный курс и паритет покупательной способности как инструменты межстрановых измерений / Ю. Ю. Гнездовский // Статистика України. – 2004. – № 4. – С. 61–64.
56. Головаш Б. Е. Інвестиційний механізм інтеграції України в європейський простір : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.02 / Б. Е. Головаш; Терноп. нац. екон. ун-т. – Т., 2010. – 20 с.
57. Гончаревич Л. Г. Гармонізація податкової системи до вимог ЄС в контексті міжнародної конкурентоспроможності : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.02 / Л. Г. Гончаревич ; Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин НАН України. – К., 2011. – 20 с.
58. Гончарук Т. І. Конкуренція і конкурентоспроможність: зміст і розвиток у перехідній економіці / Т. І. Гончарук. – Суми : ВВП «Мрія-1» ЛТД, УАБС, 2003. – 60 с.
59. Гончарук Т. І. Макроконкурентоспроможність економіки: система показників та їх використання / Т. І. Гончарук // Вісник Укр. акад. банківської справи. – 2006. – № 1. – С. 17–19.
60. Гордеев В. Две тенденции в эволюции конкуренции / В. Гордеев // Мировая экономика и международные отношения. – 2007. – № 1. – С. 42–48.
61. Горін Н. В. Система регулювання зовнішньої торгівлі сільськогосподарською продукцією: досвід Польщі / Н. В. Горін. – Львів : ЛНУ ім. І. Франка, 2008. – 110 с.

62. Гребельник О. П. Формування митно-тарифної політики України за умов ринкової трансформації : автореф. дис. на здобуття ступ. д-ра екон. наук: 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / О. П. Гребельник. – К., 2003. – 41 с.
63. Гринберг Р. С. Большой кризис: пора уходит от радикального либерализма / Р. С. Гринберг // Альтернативы. – 2009. – № 1. – С. 76–84.
64. Грищенко А. Європейський та євразійський вектори економічної інтеграції України / А. Грищенко // Економіка України. – 2012. – № 7. – С. 80–88.
65. Губський Б. Європейський вектор інтеграційної політики України / Б. Губський // Економіка України. – 2003. – № 5. – С. 19–27.
66. Губський Б. Інтернаціоналізація української економіки / Б. Губський, Д. Лук'яненко, В. Сіденко // Економіка України. – 2000. – № 9. – С. 15–23.
67. Гурова И. П. Измерение глобальной и региональной торговой интеграции / И. П. Гурова // Евразийская экономическая интеграция. – 2009. – № 3 (4). – С. 60–73. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eabr.org/general/upload/docs/publication/magazine/no3_2009/n4_2009_full.pdf
68. Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество / Гэлбрейт Дж. К. ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1969. – 478 с.
69. Дайнен Д. Дедалі міцніший союз. Курс європейської інтеграції / Десмонд Дайнен Д. ; пер. з англ. М. Марченко. – К. : К.І.С., 2006. – 696 с.
70. Даниляк А. Проблема багатогранності визначення терміну «інтеграція» в європейській традиції / Альона Даниляк // Євроінтеграційні процеси в суспільстві: трансформація та розвиток : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. 22–23 квіт. 2012 р., м. Тернопіль. – Тернопіль : ТІСІТ, 2012. – С. 187–190.
71. Дахно І. І. Міжнародна економіка. – 3-тє вид. / Іван Іванович Дахно. – К. : МАУП, 2007. – 248 с.
72. Диха М. В. Глобальна конкурентоспроможність та інвестиційна привабливість України: стратегії реалізації : монографія / М. В. Диха. – Хмельницький : ХНУ, 2011. – 207 с.
73. Довгаль О. А. Протекціонізм і лібералізм у зовнішньоторговельних відносинах у процесі глобалізації економіки : дис. ... доктора екон. наук: 08.01.01 / Довгаль Ольга Анатоліївна. – Х., 2005. – 419 с.
74. Довгаль О.А. Протекціонізм і лібералізм у процесі глобалізації світової економіки (Питання теорії і методології) / О. А. Довгаль ; Нар. укр. акад. – Х. : НУА, 2004. – 320 с.
75. Долан Эдвин Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Долан Эдвин Дж., Кэмпбелл Колин Д., Кэмпбелл

- Розмари Дж. ; пер. с англ. В. Лукашевича и др. ; под общ. ред. В. Лукашевича. – М., 1996.– 448 с.
76. Долгов Д. С. Эволюция форм и этапов региональной экономической интеграции в условиях глобализации / Д. С. Долгов // Рос. внешнеэкон. вестник. – 2006. – № 6. – С. 8–14.
77. До Європи через реформи // Урядовий кур'єр. – 2006. – 15 верес. – С. 2.
78. Дорнбуш Р. Макроекономіка / Дорнбуш Р., Фішер С. ; пер. з англ. В. Мусієнко та В. Овсієнко. – К. : Основи, 1996. – 814 с.
79. Дюмулен И. И. Международная торговля услугами / И. И. Дюмулен. – М. : Экономика, 2003. – 315 с.
80. Евросоюзу нужно готовиться к возможному распаду еврозоны – глава МИД Финляндии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/finance/news/2012/08/17/2993371>
81. Економічна енциклопедія : у 3-х т. – Т. 1. / редкол.: Б. Д. Гаврилишин, О. І. Амоша, А. С. Гальчинський та ін. ; С. В. Мочерний (відп. ред.). – К. : Академія, 2000. – 864 с.
82. Економічний енциклоп. словник : у 2 т. – Т. 1 / С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. А. Устенко, С. І. Юрій ; за ред. С. В. Мочерного. – Львів : Світ, 2005. – 616 с.
83. Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення : монографія / [О. М. Алімов, А. І. Даниленко, В. М. Трегобчук та ін.]. – К. : Об'єднаний ін-т екон. НАН України, 2005. – 540 с.
84. Енциклопедія економічної конкуренції / уклад. Р. Б. Примуш, А. Ф. Кармаліта, Т. Ю. Степанова та ін. ; за заг. ред. В. М. Олуйка. – Хмельницький : Поліграфіст, 2011. – 240 с.
85. Європейська інтеграційна політика : навч. посіб. / [А. М. Поручник, В. І. Чужиков, Д. О. Ільницький, О. А. Федірко] ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. В. І. Чужикова. – К. : КНЕУ, 2010. – 451 с.
86. Європейський вибір підтримує конституційна більшість // Голос України. – 2005. – 18 лют. – С. 1.
87. Європейський проект та Україна : монографія / А. В. Єрмолаєв, Б. О. Парахонський, Г. М. Яворська та ін. – К. : НІСД, 2012. – 192 с.
88. Єфіменко Г. Г. Україна у світовому виробництві і споживанні сталі / Г. Г. Єфіменко, В. П. Самарай, В. А. Гнатуш // Сучасні питання економіки і права : зб. наук. пр. – К. : КиМУ, 2012. – Вип. 1. – С. 46–53.
89. Жаліло Я. А. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я. А. Жаліло, Я. Б. Базилюк // Конкурентоспроможність: країна, регіон, підприємство / Рада конкурентоспроможності України ; за ред. Ю. В. Полунєєва. – К. : ЛАТ&К, 2006. – С. 76–86.

90. Журавка Ф. О. Валютна політика в умовах трансформаційних змін економіки України [текст] : монографія / Ф. О. Журавка. – Суми : Ділові перспективи ; УАБС НБУ, 2008. – 334 с.
91. Загашвили В. Региональный вектор интеграционной политики России / В. Загашвили // Мировая экон. и междунар. отношения. – 2012. – № 5. – С. 15–26.
92. Загоруйко Ю. Втрачаємо навіть те, чого не маємо / Ю. Загоруйко // Дзеркало тижня. – 2006. – 7–13 жовт. – № 38. – С. 1, 7.
93. Задувайло Л. Роль фінансового потенціалу при посиленні конкурентоспроможності національної економіки / Л. Задувайло // Економіст. – 2009. – № 7. – С. 36–39.
94. Задувайло Л. М. Фактори розвитку міжнародної конкурентоспроможності національних економік країн Центральної та Східної Європи : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.02 / Л. М. Задувайло ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2010. – 20 с.
95. Зайдель Х. Основы учения об экономике / Зайдель Х., Теммен Р. ; пер. с нем. – М. : Дело ЛТД, 1994. – 400 с.
96. Закон України «Про митний тариф України». Редакція від 01.01.2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2371-14>
97. Захарова Н. В. ЕС: от Лиссабонской стратегии к Лиссабонской программе / Н. В. Захарова // Современная Европа. – 2008. – № 3. – С. 43–57.
98. Звіт про конкурентоспроможність України 2009. Назустріч економічному зростанню та процвітання. – К. : Фонд «Ефективне управління», 2009. – 230 с.
99. Зевин Л. Глобализм и регионализм в контексте экономического роста / Л. Зевин // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – № 6. – С. 43–53.
100. Зобов'язання України, які містяться у звіті робочої групи з питань вступу до СОТ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://me.gov.ua/file/link/14432/file/Zobovyazannia.doc>
101. Зовнішньоекономічна політика України: європейський та російський вектор / [А. А. Мазаракі, В. В. Юхименко, О. П. Гребельник та ін.] ; за заг. ред. А. А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 280 с.
102. Зовнішньоекономічні операції і контракти : навч. посіб. – 2-ге вид., перероб. і доп. / [В. В. Козик, Л. А. Панкова, Я. С. Карп'як та ін.]. – К. : Центр навч. літератури, 2004. – 608 с.
103. Зовнішньоторговельний баланс України : Експрес-випуск // Державна служба стат. України. – 2012. – 15 листоп. – № 08/2–27/218.

104. Зовнішня торгівля України : стат. зб. // Державна служба стат. України. – К., 2012. – 102 с.
105. Зовнішня торгівля України за 2001 рік. – Т. 1 : стат. зб. / Держкомстат України. – К., 2002. – 146 с.
106. Зовнішня торгівля України за 2001 рік, Т. 2 : стат. зб. / Держкомстат України. – К., 2002. – 329 с.
107. Зовнішня торгівля України за 2002 рік. – Т. 2 : стат. зб. / Держкомстат України. – К., 2003. – 270 с.
108. Зовнішня торгівля України за 2002–2007 роки : стат. зб. / Держкомстат України. – К., 2008. – 108 с.
109. Зовнішня торгівля України за 2003 рік, Т. 2 : стат. зб. / Держкомстат України. – К., 2004. – 265 с.
110. Зовнішня торгівля України товарами за 2004 рік. – Т. 2 : стат. зб. / Держкомстат України. – К., 2005. – 178 с.
111. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2005 році. – Т. 2 : стат. зб. / Держкомстат України. – К., 2006. – 320 с.
112. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2006 році. – Т. 1 : стат. зб. / Держкомстат України. – К., 2007. – 172 с.
113. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2006 році. – Т. 2 : стат. зб. / Держкомстат України. – К., 2007. – 236 с.
114. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2007 році. – Т. 1 : стат. зб. / Держкомстат України. – К., 2008. – 170 с.
115. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2007 році. – Т. 2 : стат. зб. / Держкомстат України. – К., 2008. – 175 с.
116. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2008 році. – Т. 1 : стат. зб. / Держкомстат України. – К., 2009. – 168 с.
117. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2008 році. – Т. 2 : стат. зб. / Держкомстат України. – К., 2009. – 212 с.
118. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2009 році. – Т. 1 : стат. зб. / Держкомстат України. – К., 2010. – 167 с.
119. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2009 році. – Т. 2 : стат. зб. / Держкомстат України. – К., 2010. – 239 с.
120. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2010 році. – Т. 1 : стат. зб. / Держкомстат України. – К., 2011. – 168 с.
121. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2010 році. – Т. 2 : стат. зб. / Держкомстат України. – К., 2011. – 239 с.
122. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2011 році. – Т. 1 : стат. зб. / Державна служба статистики України. – К., 2012. – 170 с.
123. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2011 році. – Т. 2 : стат. зб. / Державна служба статистики України. – К., 2012. – 242 с.
124. Зорькин В. Д. Об угрозах конституционному строю в XXI веке и необходимости проведения правовой реформы в России / В. Д. Зорькин // Журнал рос. права. – 2004. – № 6. – С. 3–17.

125. Зрушення до ринкової економіки. Реформи в Україні: погляд зсередини / за ред. Л. Гоффманна і А. Зіденберга. – К. : Фенікс, 1997. – 228 с.
126. Зубкова А. Б. Світова економіка: загроза дефолту та кредитні рейтинги провідних країн / А. Б. Зубкова // Вісник нац. техн. ун-ту «ХПІ». – 2012. – № 11. – С. 63–70.
127. Индексы цен производителей промышленной продукции у 2003–2011 гг. (до попереднього року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
128. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / [Л. І. Федулова, В. П. Александрова, Ю. М. Бажал та ін.] ; Л. І. Федулова (ред.) ; Ін-т екон. прогнозув. НАН України. – К. : Основа, 2005. – 550 с.
129. Ищенко Е. Г. Россия в мировом инвестиционном процессе / Е. Г. Ищенко. – М. : РАГС, 2006. – 336 с.
130. Капиталистические и развивающиеся страны : соц.-экон. справочник. – М. : Политиздат, 1973. – 350 с.
131. Капранова Л. Г. Трансформація міжнародного ринку металопродукції в умовах світової економічної кризи : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.02 / Л. Г. Капранова ; Донец. нац. ун-т. – Донецьк, 2011. – 20 с.
132. Кизим Н. А. Концентрация экономики и конкурентоспособность стран мира : монография / Н. А. Кизим, В. М. Горбатов. – Х. : ИНЖЭК, 2005. – 216 с.
133. Кизим М. О. Злиття та поглинання компаній як фактор підвищення їх конкурентоспроможності / М. О. Кизим, В. Є. Хаустова, І. Г. Курочкіна // Конкурентоспроможність: проблеми науки та практики : монографія / під ред. д-ра екон. наук, проф. Пономаренка В. С., д-ра екон. наук, проф. Кизима М. О., д-ра екон. наук Тищенко О. М. – Х. : ФОП Лібуркін Л. М. ; ИНЖЕК, 2009. – С. 36–49.
134. Кіндзерський Ю. В. Економічний погляд на природу конкуренції / Ю. В. Кіндзерський // Конкурентоспроможність: країна, регіон, підприємство / Рада конкурентоспроможності України ; за ред. Полунєєва Ю. В. – К. : ЛАТ&К, 2006. – С. 86–98.
135. Кіндзерський Ю. Проблеми національної конкурентоспроможності та пріоритети конкурентної політики в Україні / Ю. Кіндзерський, Г. Паламарчук // Економіка України. – 2006. – № 8. – С. 19–29.
136. Клейнер Г. Рубин Ю. Б. Конкуренция: упорядоченное взаимодействие в профессиональном бизнесе / Г. Клейнер // Вопросы экономики. – 2007. – № 4. – С. 152–156.
137. Коваленко В. М. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності України в контексті міжнародної інтеграції : автореф. дис. на

- здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.02 / В. М. Коваленко ; Донец. нац. ун-т. – Донецьк, 2010. – 19 с.
138. Козик В. В. Міжнародні економічні відносини : навч. посіб. – 5-те вид., стер. / В. В. Козик, Л. А. Панкова, Н. Б. Даниленко. – К. : Знання, 2004. – 406 с.
139. Комков Н. И. Многоуровневая структура и подходы к оценке экономической категории «конкурентоспособность» / Н. И. Комков, А. В. Лазарев // Проблемы прогнозирования. – 2007. – № 4. – С. 3–29.
140. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / [Я. А. Жаліло, Я. Б. Базилюк, Я. В. Белінська та ін.] ; за ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2005. – 388 с.
141. Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення / за ред. І. В. Крючкової. – К. : Основа, 2007. – 488 с.
142. Конкурентоспроможність національної економіки / [А. В. Бабак, С. Ф. Биконя, О. Ю. Болховітінова та ін.] ; Б. Є. Кваснюк (ред.) ; Ін-т екон. та прогнозування НАН України. – К. : Фенікс, 2005. – 495 с.
143. Конкурентоспроможність української економіки; за ред. Б. Є. Кваснюка. – К. : Ін-т економіки і прогнозування НАН України, 2006. – 96 с.
144. Конкурентоспособность России в глобальной экономике. – М. : Междунар. отношения, 2003. – 376 с.
145. Конкуренція і конкурентна політика: категорії і поняття / А. Д. Лагутін, О. О. Бакалінська, О. В. Вертелева та ін. ; за заг. ред. В. Д. Лагутіна. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 320 с.
146. Кончин В. І. Альтернативні шляхи розвитку міжнародної товарної спеціалізації України / В. І. Кончин // Світогосподарські пріоритети України : зб. наук. пр. / Об'єдн. ін-т екон. НАН України ; ред. кол.: А. С. Філіпенко (відп. ред.) та ін. – К., 2005. – С. 94–108.
147. Корнілова І. Стан та перспективи розвитку машинобудівного комплексу України: управлінський аспект / І. Корнілова, Н. Боклан // Вісник Київ. нац. ун-ту імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2012. – № 137. – С. 23–26.
148. Країни за товарною структурою зовнішньої торгівлі на 2 зн. УКТЗЕД за січень-грудень 2011 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
149. Крючкова І. В. Концептуальні засади програми підвищення конкурентоспроможності економіки України / І. В. Крючкова // Стратегія соціально-економічного розвитку України та пріоритети грошово-кредитної політики : матер. наук.-практ. конф. – К. : Нац. банк України, Ін-т екон. та прогнозування НАН України, 2007. – С. 52–59.

150. Крючкова І. В. Структурні чинники розвитку економіки України / І. В. Крючкова. – К. : Наук. думка, 2004. – 317 с.
151. Куда и с кем? Материалы совместного исследования Ин-та экономики и прогнозирования НАНУ и Ин-та народнохозяйственного прогнозирования РАН // 2000. – 2011. – 23 дек. – В4–В5.
152. Курбанов К. Р. Эколого-экономические аспекты интеграции Украины в Евросоюз / К. Р. Курбанов, Е. И. Пушкар // Європейський вектор економічного розвитку : зб. наук. пр. – Вип. 1 [12], 2012; гол. ред. Б. І. Холод. – Дніпропетровськ: Дніпропетровськ. ун-т ім. Альфреда Нобеля, 2012. – С. 103–108.
153. Кузнецова Н. В. Регулирование внешнеэкономической деятельности в Украине : практ. пособ. / Н. В. Кузнецова. – К. : СПЛАЙН, 1998. – 220 с.
154. Кухарская Н. Украина и Европейский Союз / Н. Кухарская // Мировая экон. и междунар. отношения. – 2005. – № 1. – С. 100–106.
155. Куценко В. І. Менеджмент – важливий чинник підвищення конкурентоспроможності національної економіки / В. І. Куценко, Г. І. Євтушенко // Національне господарство України: теорія і практика управління : зб. наук. пр. / Ін-т екон. природокорист. та сталого розвитку НАНУ. – К. : ДУ ІЕПСР НАН України, 2012. – С. 19–33.
156. Лагутін В. Д. Конкурентоспроможність національної економіки : навч. посіб. / В. Д. Лагутін, В. А. Романенко, Ю. М. Юманців ; за ред. д-ра. екон. наук, проф. В. Д. Лагутіна. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2011. – 296 с.
157. Левківський В. М. Теоретичні засади формування та розвитку міжнародної економічної інтеграції / В. М. Левківський, В. Г. Антонечко // Наук. вісн. Чернігів. держ. ін-ту економіки і управління. – 2012. – Вип. № 03 (014). Серія 1. Економіка. – С. 120–124.
158. Лисенко К. В. Сучасний стан розвитку інтеграційних процесів у чорноморському регіоні та участь у них України / К. В. Лисенко // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ : сб. науч. трудов. – Свиштов–Донецк : ДонНУ – СА «Д. А. Ценов», 2006. – С. 146–153.
159. Лисицький А. Аграрний сектор України: адаптивний саморозвиток і глобальні виклики у регіональному вимірі / А. Лисицький, М. Соломко, І. Думич // Економіка України. – 2007. – №11. – С. 57–69.
160. Лукач І. В. До питання визначення конкурентних відносин в контексті зарубіжної економічної та юридичної теорії / І. В. Лукач // Экономико-правовые исследования в XXI веке: модернизация правового регулирования хозяйственной деятельности в сфере внешней торговли : матер. VIII междунар. науч.-практ. конф. (г. Донецк, 10–19 окт. 2011 г.) / науч. ред. В. К. Мамутов ; Ин-т экон.-

- прав. исследований НАН Украины. – Донецк : Ноулидж (донец. отдел.), 2011. – С. 37–47.
161. Лук'яненко Д. Г. Глобальна економічна інтеграція : монографія / Дмитро Григорович Лук'яненко. – К. : Нац. підруч., 2008. – 220 с.
162. Лук'яненко Д. Глобальна модифікація конкурентних механізмів ринку / Дмитро Лук'яненко, Олена Тітова // Міжнарод. екон. політика. – 2011. – № 12–13. – С. 6–21 [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mep/2011_12-13/1%20Lukyanyenko.pdf
163. Лук'яненко Д. Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності : навч. посіб. / Дмитро Григорович Лук'яненко. – К. : КНЕУ, 2005. – 204 с.
164. Лук'яненко Д. Стратегії глобального управління / Дмитро Лук'яненко, Тимур Кальченко // Міжнарод. екон. політика. – 2009. – № 8–9. – С. 5–43.
165. Луцишин З. Співробітництво України з Європейським Союзом: валютно-фінансовий аспект / Зоряна Луцишин // Спільний європейський економічний простір: гармонізація мегарегіональних суперечностей : монографія / за ред. Д. Г. Лук'яненка, В. І. Чужикова. – К. : КНЕУ, 2007. – С. 167–176.
166. Макарчев В. После четырех дней оптимизма еврозона ЕС вступает в новую фазу усиливающегося финансового кризиса / В. Макарчев. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.itar-tass.com/c188/466668.html>
167. Макогон Ю. Стратегия выхода экономики Украины из кризиса / Ю. Макогон // Економіст. – 2009. – № 6. – С. 28–32.
168. Максименко І. Стратегія участі України в ОЧЕС / І. Максименко. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://old.niss.gov.ua/book/Odesfilya/st_max.htm
169. Мансуров Т. От ЕвразЕС – к Евразийскому Союзу / Т. Мансуров // Российская Федерация сегодня. – 2011. – № 23–24, декабрь. – С. 22–25.
170. Мариніна С. Активізація конкурентного потенціалу України з урахуванням змін у світовій економіці / С. Мариніна // Євроінтеграційний вибір України та проблеми макроекономіки. XII Міжнар. наук.-практ. конф. вчених і студентів : тези доп., Дніпропетровськ, 29 берез. 2012. – Дніпропетровськ: Дніпропетров. ун-т ім. Альфреда Нобеля, 2012. – С. 72–73.
171. Меламед М. Валовий внутрішній продукт України в гео економічному середовищі / М. Меламед // Вісник Нац. банку України. – 2004. – № 8. – С. 24–30.
172. Миляков Н. В. Таможенная пошлина / Миляков Н. В. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 256 с.

173. Мировой экономический кризис 1929-1932 гг. и «Новый Курс» Ф. Д. Рузвельта. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://school.xvatit.com/index.php?title=мировой_экономический_кризис_1929–1932гг._и_«Новый_Курс»_Ф._Д._Рузвельта
174. Митний кодекс України із змінами і доповненнями, внесеними Законом України від 7 черв. 2012 р. № 4915-V. Текст редакції від 04.09.2012.[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>; http://minfin.com.ua/taxes/-/mitniy_kodex2012.html
175. Митний тариф України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
176. Міжнародна економіка: Підручник / [А. П. Румянцев, Г. Н. Климко, В. В. Рокоча та ін.]; за ред. А. П. Румянцева. – К.: Знання-Прес, 2003. – 447 с.
177. Міжнародна конкурентоспроможність країни та регіону в системі національного економічного розвитку: монографія / за ред. Л. О. Петкової ; Мін-во освіти, науки, молоді та спорту України, Черкас. держ. технол. ун-т. – Черкаси : ЧДТУ, 2011. – 267 с.
178. Міжнародні валютно-кредитні відносини: підручник / [А. С. Філіпенко, В. І. Мазуренко, В. Д. Сікора та ін.]; за ред. А. С. Філіпенка. – К. : Либідь, 1997. – 208 с.
179. Міжнародні інтеграційні процеси сучасності: монографія / [А. С. Філіпенко (кер. авт. кол.), В. С. Будкін, М. А. Дудченко та ін.]. – К. : Знання України, 2004. – 304 с.
180. Мочерний С. В. Трансформація світового господарства як наслідок змін ефективності МПП / С. В. Мочерний, С. В. Фомішин // Вісник Донец. ун-ту екон. і права. Серія «Економіка та управління». – 2006. – № 1. – С. 3–9.
181. Мэнкью Н. Г. Макроэкономика / Н. Г. Мэнкью ; пер. с англ. – М. : Изд-во МГУ, 1994. – 736 с.
182. Найдъонов В. С. Основи державного регулювання економіки : навч. посіб. на матеріалах України / Віктор Сергійович Найдъонов. – Ніжин : Аспект-Поліграф, 2010. – 260 с.
183. Народне господарство Української РСР у 1990 році : стат. щорічник / Мін-во стат. УРСР. – К., 1991. – 496 с.
184. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : стат. зб. / Держком-стат України. – К., 2006. – 363 с.
185. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : стат. зб. / Держком-стат України. – К., 2007. – 351 с.
186. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : стат. зб. / Держком-стат України. – К., 2008. – 362 с.
187. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : стат. зб. / Держком-стат України. – К., 2009. – 366 с.

188. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : стат. зб. / Держкомстат України. – К., 2010. – 347 с.
189. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : стат. зб. / Держ. служба стат. України. – К. : Інф.-видав. центр Держстату України, 2011. – 282 с.
190. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : стат. зб. / Держ. служба стат. України. – К. : Інф.-видав. центр Держстату України, 2012. – 305 с.
191. НБУ. Річний звіт 2006. – К., 2006. – 217 с.
192. Новицький В. Є. Економічні ресурси цивілізаційного розвитку / Валерій Євгенович Новицький. – К. : НАУ, 2004. – 268 с.
193. Новицький В. Є. Міжнародна економічна діяльність України / Валерій Євгенович Новицький. – К. : КНЕУ, 2003. – 948 с.
194. Новицький В. Національні інтереси України в контексті цивілізаційних детермінант і економічної глобалізації / Валерій Новицький // Економіка України. – 2003. – № 7. – С. 12–18.
195. Новицький В. Регулятивні стратегії відкритих економічних систем і глобальна конкуренція за ресурси / Валерій Новицький // Економіка України. – 2007. – № 7. – С. 4–14.
196. Оболенська Т. Є. Маркетинг у сфері освітніх послуг: дис. ... доктора екон. наук: 08.06.02 / Оболенська Тетяна Євгенівна. – К., 2002. – 367 с.
197. Овчаренко Т. Вибір цільових орієнтирів валютного курсу в контексті забезпечення конкурентоспроможності національної економіки / Т. Овчаренко // Вісник Київ. нац. ун-ту імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2012. – № 136. – С. 36–41.
198. Основні характеристики, показники і умови зовнішньої торгівлі України / [І. І. Пузанов, В. С. Михайлов, П. М. Пузанова, В. М. Харлім]. – К., 2008. – 384 с.
199. Отчет о научно-исследовательской работе «Эффективность и ценовая эквивалентность товарообмена Украины на основных геоэкономических направлениях». Руководитель НИР зав. отделом, к.т.н. В. В. Иларионов. Рассмотрен Ученым Советом ИЭ НАНУ. – Протокол № 9 от 03.07.2003 г. – К. : Ин-т экон. НАН Украины, 2003. – 69 с. (рукопись).
200. Пахомов С. Ю. Глобальна конкуренція: нові явища, тенденції та чинники розвитку : монографія / Сергій Юрійович Пахомов. – К. : КНЕУ, 2008. – 224 с.
201. Пахомов С. Ю. Міжнародна конкурентоспроможність в умовах формування глобальної інституційної системи : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук: 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / С. Ю. Пахомов. – К., 2011. – 33 с.

202. Пахомов С. Ю. Формування відкритої економіки України і національна конкурентоспроможність : дис. ... канд. екон. наук: 08.05.01 / Пахомов Сергій Юрійович. – К., 2004. – 190 с.
203. Пахомов Ю. М. Вибрані твори у трьох томах / Юрій Миколайович Пахомов. – Т. 1. – К. : Ін-т сучасного підруч., 2010. – 624 с.
204. Пахомов Ю. М. Вибрані твори у трьох томах / Юрій Миколайович Пахомов. – Т. 2. – К. : Ін-т сучасного підруч., 2010. – 848 с.
205. Пахомов Ю. М. Вибрані твори у трьох томах / Юрій Миколайович Пахомов. – Т. 3. – К. : Ін-т сучасного підруч., 2010. – 592 с.
206. Пахомов Ю. М. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі / Ю. М. Пахомов, Д. Г. Лук'яненко, Б. В. Губський. – К. : Україна, 1997. – 237 с.
207. Пахомов Ю. Н. Украина и Россия между Западом и Востоком / Юрий Николаевич Пахомов // Економічний часопис ХХІ. – 2010. – № 5–6. – С. 3–8 [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ech/2010_5-6/1_Pakhomov.pdf
208. Педь І.В. Міжнародна податкова конкуренція: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук : 08.00.02 / І. В. Педь ; Ін-т світ. екон. і міжнар. відносин НАН України. – К., 2010. – 32 с.
209. Пилипенко И. В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы / И. В. Пилипенко. – Смоленск : Ойкумена, 2005. – 496 с.
210. Пирожков С. Проблеми реалізації транзитного потенціалу України у контексті розширення ЄС і формування ЄСРП / С. Пирожков, Д. Прейгер, І. Малярчук // Економіка України. – 2005. – № 3. – С. 4–19.
211. Піддубна Л. І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління: монографія / Л. І. Піддубна. – Х. : ІНЖЕК, 2007. – 368 с.
212. Піддубна Л. І. Міжнародна конкурентоспроможність підприємства: теорія та механізм забезпечення : монографія / Л. І. Піддубна. – Х. : ІНЖЕК, 2011. – 400 с.
213. Платіжний баланс і зовнішній борг України. II квартал 2012 рік. – К., НБУ, 2012. – 111 с.
214. Плотніков О. Макроекономічні складові запобігання валютно-фінансових криз / О. Плотніков // Проблема руху фінансових ресурсів в умовах глобалізації : матер. міжвід. наук.-теор. конф. ; О. В. Плотніков (відп. ред.). – К. : ІСЕМВ, 2006. – С. 3–15.
215. Покрещук А. А. ЕЭП: проблемы и перспективы / Александр Алексеевич Покрещук // Міжнародна економічна інтеграція на початку ХХІ століття : матеріали міжнар. наук. симп. «Механізм введення та оптимального функціонування зони вільної торгівлі

- між державами – учасниками СНД» (15–16 серп. 2003 р., м. Ялта). – К. : Знання України, 2004. – С. 194–201.
216. Пономаренко В. С. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства : підручник / В. С. Пономаренко, Л. І. Піддубна. – Х. : ІНЖЕК, 2008. – 280 с.
217. Понтрягин Л. С. Математическая теория оптимальных процессов / Л. С. Понтрягин, В. Г. Болтянский, Р. В. Гамкрелидзе, Е. Ф. Мищенко. – 2-е изд. – М. : Наука, 1969. – 384 с.
218. Попова В. Конкурентоспроможність економіки України: джерела формування та соціальні наслідки / В. Попова // Економіка України. – 2008. – № 8. – С. 4–13.
219. Портер Майкл. Е. Конкурентная стратегия : Методика анализа отраслей и конкурентов / Портер Майкл. Е. ; пер. с англ. – 3-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 453 с.
220. Портер Майкл Е. Конкурентное преимущество : Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Портер Майкл Е. ; пер. с англ. – 2-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 715 с.
221. Портер Майкл. Е. Конкуренция / Портер Майкл. Е. ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2006. – 608 с.
222. Портер Майкл, Е. Международная конкуренция : Конкурентные преимущества стран / Портер, Майкл, Е. ; под ред. и с предисл. В. Д. Щетинина ; пер. с англ. – М. : Междунар. отношения 1993. – 896 с.
223. Поручник А. М. Національний інтерес України: економічна самодостатність у глобальному вимірі : монографія / А. М. Поручник. – К. : КНЕУ, 2008. – 352 с.
224. Прейгер Д. Реалізація транзитного потенціалу України як фактор зміцнення економічних зв'язків між Європою та Азією / Д. Прейгер, Я. Жаліло, О. Собкевич, О. Ємельянова // Економіка України. – 2012. – № 4. – С. 47–59.
225. Прейгер Д. К. Стратегічні напрями розвитку транспортної галузі України у післякризовий період : аналіт. доп. / Д. К. Прейгер, О. В. Собкевич, О. Ю. Ємельянова ; за заг. ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2012. – 112 с.
226. Проблеми інтеграції України у світовий економічний простір; під наук. ред. К. В. Балабанова. – Донецьк : Вебер (Донецька філія), 2007. – 234 с.
227. Пузанов І. І. Формування умов зовнішньої торгівлі України : монографія / І. І. Пузанов. – К. : Знання України, 2002. – 162 с.
228. Пузанова Т. М. Статистичне дослідження товарообороту зовнішньої торгівлі України : дис. ... канд. екон. наук: 08.05.01 / Пузанова Тетяна Миколаївна. – К., 2006. – 246 с.

229. Радзівєвська С. О. Багатовекторність інтеграційного розвитку України – важливий фактор інноваційного розвитку та підвищення конкурентоспроможності її економіки / С. О. Радзівєвська // Тенденції міжнародних відносин в умовах глобальних економічних трансформацій : матер. круглого столу. – К. : ICEMB, 2012. – С. 25–27.
230. Радзівєвська С. О. Взаємодія розвитку міжнародних інтеграційних процесів і зростання конкурентоспроможності національних економік / С. О. Радзівєвська // Наука молода : зб. наук. пр. – Вип. 8. – Тернопіль: Тернопіл. нац. екон. ун-т, 2007. – С. 59–64.
231. Радзівєвська С. О. Держава і конкурентні позиції України на світогосподарському ринковому просторі / С. О. Радзівєвська // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. – Вип. 12 (103) / наук. ред. І. Г. Манцуров. – К. 2009. – С. 20–26.
232. Радзівєвська С. О. Економічні зв'язки України з країнами ЄС як фактор її інноваційного розвитку / С. О. Радзівєвська // Матеріали Х Міжнар. наук.-практ. конф. [«Реалії та перспективи інноваційного розвитку України (економічні, фінансові та правові аспекти)», (Київ, 26 бер. 2010 р.). – К.: УДУФМТ, 2010. – С. 130–133.
233. Радзівєвська С. О. Євроінтеграційна стратегія України як фактор підвищення конкурентоспроможності національної економіки (на прикладі малого і середнього бізнесу) / С. О. Радзівєвська // Актуальні проблеми міжнар. відносин : зб. наук. пр. : у 2-х ч. – Вип. 66. – Ч. I. – К. : Ін-т міжнар. відносин Київ. нац. ун-ту імені Тараса Шевченка, 2007. – С. 226–232.
234. Радзівєвська С. О. ЄС в умовах глобальної нестабільності та інтеграційні перспективи України / С. О. Радзівєвська // Модернізація стратегій економічного розвитку в умовах глобальної нестабільності : зб. матеріалів міжнар. наук.-практ. конф. (22–23 лист. 2012 р., м. Київ). – К. : КНЕУ, 2012. – С. 283–286.
235. Радзиевская С. А. Интеграция Украины в мировую экономику и повышение ее конкурентоспособности / С. А. Радзиевская // Интеграция экономики в систему мирохозяйственных связей : сб. науч. трудов XIV Междунар. научно-практ. конф. – СПб. : Политехн. ун-т, 2009. – С. 29–36.
236. Радзівєвська С. О. Інтеграція України до світової економіки в умовах кризи / С. О. Радзівєвська // Матеріали V Междунар. научно-практ. конф. [«Украина и глобальная экономика: теория и практика хозяйствования», (Симферополь, 30–31 окт. 2009 г.). – Симферополь : ДИАЙПИ, 2009. – С. 135–136.
237. Радзівєвська С. О. Конкурентоспроможність та інноваційний розвиток економіки України / С. О. Радзівєвська // Матеріали VIII Всеукр. наук.-практ. конф. [Міжнародне науково-технічне співробітництво: прин-

- ципи, механізми, ефективність], (Київ, 15–16 берез. 2012 р.), [відпов. ред. В. Герасимчук]. – К. : НТУУ «КПІ», 2012. – С. 169.
238. Радзиевская С. А. Мировой кризис и украинско–российские экономические отношения / С. А. Радзиевская // Мировой экономический кризис и Россия: причины, последствия, пути преодоления: материалы междунар. науч. конф. 12–13 нояб. 2009 г. Коллективный доклад и секции 6, 7, 8, 9, 10, 11. – СПб. : ЭФ СПбГУ, 2009. – С. 46–47.
239. Радзівська С. О. Моделювання взаємодії інтеграційних процесів і конкурентоспроможності національної економіки / С. О. Радзівська // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. – Вип. 8 (123) / наук. ред. І. Г. Манцуров. – К.: Наук.-дослід. екон. ін-т, 2011. – С. 16–19.
240. Радзівська С. О. Рівні та інтенсифікація інтеграції України до світової економіки / С. О. Радзівська // Матеріали Х Міжнар. наук.-практ. конф. [«Теорія і практика сучасної економіки»], (Черкаси, 14–16 жовт. 2009 р.). – Черкаси : ЧДТУ, 2009. – С. 226–229.
241. Радзівська С. О. Сучасний стан і шляхи підвищення конкурентоспроможності економіки України / С. О. Радзівська // Економіка та держава : зб. наук. праць / під ред. В. Г. Федоренка. – К., 2012. – № 2. – С. 35–38.
242. Радзиевская С. А. Украинско-российские отношения и инновационное развитие экономики Украины в условиях финансового кризиса / С. А. Радзиевская // Страны с переходной экономикой в условиях глобализации : материалы VIII Междунар. науч.-практ. конф. студ., аспирантов и молодых ученых, 11–13 марта 2009 г., Москва, экон. фак-т Российского ун-та дружбы народов / отв. ред. И. А. Айдрус. – М. : РУДН, 2009. – С. 152–156.
243. Радзівська С. О. Україна і вплив світової фінансової кризи на можливі напрями розвитку ЄС / С. О. Радзівська // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. праць. – Вип. 11(138) / наук. ред. І. Г. Манцуров. – К. : Наук.-дослід. екон. ін-т, 2012. – С. 39–44.
244. Радзівська С. О. Участь України в регіональних інтеграційних процесах і її вплив на підвищення конкурентоспроможності національної економіки / С. О. Радзівська // Зовнішня торгівля: право та економіка. – К. : УАЗТ, 2007. – №1 (30). – С. 49–55.
245. Радзівська С. О. Фінансові інструменти підвищення конкурентоспроможності економіки України на ринках ЄС / С. О. Радзівська // Проблеми розвитку фінансової системи України в умовах євроінтеграції : зб. матеріалів IV Міжнар. наук.-практ. конф., 19–20 жовт. 2007 р. – Львів : ЛДФА, 2007. – С. 191–194.
246. Радзівська С. О. Цінові чинники і валютний курс у механізмі інтеграції України до світової економіки / С. О. Радзівська //

- Зовнішня торгівля: право та економіка. – К. : УДУФМТ, 2009. – №5(46). – С. 64–71.
247. Рейтинг стран по объему ВВП на душу населения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://vid1.rian.ru/ig/ratings/gdp_per_capita_2012.pdf
248. Результати уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів : тексти офіц. док. – К. : Вимір: Секретаріат Міжвід. комісії з питань вступу України до СОТ, 1998. – 520 с.
249. Реформационный прагматизм как основа модернизации (резюме доклада «К концепции и программе социально-экономического развития России до 2015 года» группы ученых РАН) // Рос. экон. журнал. – 2007. – № 3. – С. 3–35.
250. Рогатных Е. Б. Индекс глобальной конкурентоспособности: вопросы методологии построения и оценки / Е. Б. Рогатных // Рос. внешнеэкон. вестник. – 2006. – № 12. – С. 13–19.
251. Рогащ О. І. Транснаціоналізація світового господарства та перехідні економіки: навч. посіб. / О. І. Рогащ, О. І. Шнирков. – К. : Київ. ун-т, 1999. – 302 с.
252. Рогащ Ф. І. Процес курсоутворення на валютному ринку України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Ф. І. Рогащ. – К., 2008. – 20 с.
253. Рут, Френклін Р. Міжнародна торгівля та інвестиції / Френклін Р. Рут, Антон Філіпенко ; пер. з англ. – К. : Основи, 1998. – 743 с.
254. Саблук П.Т. Регіональна інтеграція / П. Т. Саблук, В. І. Власов, О. Ю. Біленький. – К. : Ін-т аграр. екон. НААНУ, 2010. – 366 с.
255. Сарычев В. Союз, выгодный всем. Беларусь, Россия и Казахстан создают новый экономический и политический центр силы на евразийском пространстве / В. Сарычев // Экономика Беларуси. – 2011. – № 4. – С. 6–9.
256. Семкова Л. В. Міжнародна економічна діяльність країн в умовах глобальної конкуренції: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.02 / Л. В. Семкова ; Донец. нац. ун-т. – Донецьк, 2010. – 20 с.
257. Сергеев В. П. Международное социалистическое разделение труда: показатели и тенденции развития / В. П. Сергеев. – М. : Мысль, 1979. – 228 с.
258. Сиденко В. Р. Глобализация – европейская интеграция – экономическое развитие: украинская модель [Текст] : в 2-х т. – К., 2008. – Т. 2 : Европейская интеграция и экономическое развитие / Владимир Романович Сиденко; НАН Украины ; Ин-т экон. и прогнозир. – К., 2011. – 448 с.

259. Сидорук Т. В. Політика сусідства Європейського Союзу у Східній Європі: модель інтеграції без членства : монографія / Т. В. Сидорук. – Львів : ПАІС, 2012. – 444 с.
260. Сіскос Є. Глобальні стратегії економічного співробітництва країн Причорноморського басейну в процесах європейської інтеграції : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: 08.00.02 / Є. Сіскос ; Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин. – К., 2010. – 32 с.
261. Скрипниченко М. І. Секторальні та міжкраїнні моделі економічного розвитку / Скрипниченко М. І. – К. : Фенікс, 2004. – 256 с.
262. Словник іншомовних слів: 23000 слів та термінологічних словосполучень / уклад. Л. О. Пустовіт та ін. – К. : Довіра, 2000. – 1018 с.
263. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / Сміт А. – К. : Port–Royal, 2001. – 594 с.
264. Соколенко С. І. Як створити в Україні механізм підвищення конкурентоспроможності економіки / С. І. Соколенко // Корпоративне управління в Україні: менеджмент, фінанси, аудит : матеріали V Пленуму Спілки економістів України та міжнар. конф. ; під ред. В. В. Оскольського. – К., 2006. – С. 41–58.
265. Солодковський Ю. М. Конкурентні моделі розвитку експорту : автореф. дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук: спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Ю. М. Солодковський. – К., 2005. – 20 с.
266. Спеціалізований словник економічних термінів: банківська справа, контроль і ревізія, судова бухгалтерія, реклама, менеджмент, захист інформації, економічна безпека, маркетинг / З. Б. Живко, М. О. Живко. – Львів: УАД, 2006. – 130 с.
267. Співробітництво між Україною та країнами ЄС у 2003 році : стат. зб. / Держкомстат України. – К., 2004. – 242 с.
268. Співробітництво між Україною та країнами ЄС у 2004 році : стат. зб. / Держкомстат України. – К., 2005. – 286 с.
269. Співробітництво між Україною та країнами ЄС у 2005 році : стат. зб. / Держкомстат України. – К., 2006. – 324 с.
270. Співробітництво між Україною та країнами ЄС у 2006 році : стат. зб. / Держкомстат України. – К., 2007. – 311 с.
271. Співробітництво між Україною та країнами ЄС у 2007 році : стат. зб. / Держкомстат України. – К., 2008. – 311 с.
272. Співробітництво між Україною та країнами ЄС у 2008 році : стат. зб. / Держкомстат України. – К., 2009. – 259 с.
273. Співробітництво між Україною та країнами ЄС у 2010 році : стат. зб. / Держкомстат України. – К., 2011. – 259 с.
274. Співробітництво між Україною та країнами ЄС у 2011 році : стат. зб. / Держ. служба стат. України. – К., 2012. – 242 с.

275. Стратегический глобальный прогноз – 2030 / под ред. А. А. Дынкина ; ИМЭМО РАН. – М. : Магистр, 2011. – 480 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imemo.ru/ru/conf/2011/03032011.pdf>
276. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) «Шляхом Європейської інтеграції» / [авт. кол.: А. С. Гальчинський, В. М. Геєць та ін.] ; Нац. ін-т стратег. дослідж., Ін-т екон. прогнозування НАН України, Мін-во економіки та з питань європ. інтегр. України. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
277. Судкі Є.В. Конкурентоспроможність країни та її інвестиційна привабливість / Є. В. Судкі // Проблеми і перспективи інноваційного розвитку економіки України : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. – Д. : Нац. гірничий ун-т, 2007. – С. 12–13.
278. Сучасний словник іншомовних слів / укл.: О. І. Скопенко, Т. В. Цимбалюк. – К. : Довіра, 2006. – 789 с.
279. Твердохлебов Н. И. Сравнительный анализ рейтинга междунар. конкурентоспособности Украины / Н. И. Твердохлебов // Ученые записки Таврического нац. ун-та им. В. И. Вернадского. – Т. 24 (63). – № 3. Серия «Экономика и управление». – Симферополь, 2011. – С. 102–106.
280. Трофимова О. Средиземноморская политика ЕС в свете интеграционных процессов / О. Трофимова // Мировая экономика и междунар. отношения. – 2012. – № 2. – С. 70–80.
281. Угода про формування Єдиного економічного простору [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/997_990
282. Украина в системе международного разделения труда : монография / [О. Б. Чернега, Г. В. Гейер, В. С. Белозубенко и др.] ; под ред. О. Б. Чернеги. – Донецк : ДонУЭТ, 2007. – 357 с.
283. Україна в процесах міжнародної інтеграції / за ред. В. Р. Сіденка. – Х. : Форт, 2003. – 280 с.
284. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / [А. С. Філіпенко, В. С. Будкін, А. С. Гальчинський та ін.]. – К. : Либідь, 2002. – 470 с.
285. Україна та ЄС парафують Угоду в Брюсселі // Голос України. – 2012. – 30 бер. – С. 1, 6.
286. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : монографія : у 2 т. – Т.1 / [Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Л. Л. Антонюк та ін.] ; за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника. – К. : КНЕУ, 2006. – 816 с.
287. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : монографія : у 2 т. – Т. 2 /

- [Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Л. Л. Антонюк та ін.] ; за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника. – К. : КНЕУ, 2006. – 592 с.
288. Урядовий кур'єр. – 2007. – 24 лип. – С. 1.
289. Усе, крім... // Голос України. – 2005. – 22 лют. – С. 1, 7.
290. Усенко О. О. Стратегія регіональної торговельно-економічної інтеграції України та ЄС : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.02 [Електронний ресурс] / О. О. Усенко; Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. – К., 2010. – 20 с.
291. Устинов И. Н. Мировая торговля : стат.-энцикл. справочник / И. Н. Устинов ; Моск. гос. ин-т междунар. отношений (ун-т) МИД России. – М. : Экономика, 2002. – 848 с.
292. Фатхутдинов Р. А. Проблемы оценки и повышения конкурентоспособности России / Р. А. Фатхутдинов // Стандарты и качество. – 2000. – № 7. – С. 3–9.
293. Филюк Г. М. Конкуренція і монополія в епоху глобалізації : монографія / Г. М. Филюк. – Житомир : ЖДУ ім. І. Франка, 2009. – 404 с.
294. Філіпенко А. С. Методологічні засади визначення наслідків міжнародних інтеграційних процесів / А. С. Філіпенко // Актуальні проблеми міжнародних відносин : зб. наук. пр. : у 2-х ч. – Вип. 59. – Ч. 1. – К. : Ін-т міжнар. відносин Київ. нац. ун-ту ім. Тараса Шевченка, 2006. – С. 99–106.
295. Філіпенко А. С. Міжнародні економічні відносини: теорія : підруч. для студ. спец. вищ. навч. закл. / Антон Сергійович Філіпенко. – К. : Либідь, 2008. – 408 с.
296. Філіпенко А. С. Міжнародні торговельні зв'язки України: генезис і структура / Антон Сергійович Філіпенко. – К. : Знання України, 2008. – 223 с.
297. Філіпенко А. С. Розширення ЄС і Україна: новий формат співпраці / А. С. Філіпенко // Економічний часопис – XXI. – 2004. – № 7–8. – С. 3–5.
298. Філіпенко А. С. Економічний розвиток сучасної цивілізації / Антон Сергійович Філіпенко. – К. : Знання України, 2006. – 316 с.
299. Фомін І. С. Митне регулювання імпорту товарів в Україну / Ігор Сергійович Фомін. – К. : Логос, 2008. – 200 с.
300. Фомін І. Шляхи вдосконалення національної системи тарифного регулювання імпорту агропродовольчих товарів / І. Фомін // Світогосподарські пріоритети України : зб. наук. пр. / НАН України ; Об'єдн. ін-т економіки ; ред. кол.: А. С. Філіпенко (відп. ред.) та ін. – К., 2005. – С. 61–73.
301. Фомин С. Экономическая интеграция как ответ на вызовы глобализации / С. Фомин // Дослідження світової політики : зб. наук. пр. / відп. ред. С. В. Кононенко. – К. : ІСЕМВ, 2006. – Вип. 37. – С. 189–216.

302. Хайек Фридрих А. фон. Познание, конкуренция и свобода: Антология сочинений / Хайек Фридрих А. фон ; С. Мальцева, К. Большаков (пер.) ; Д. Антисери, Л. Инфантино (ред.). – СПб. : Пневма, 1999. – 288 с.
303. Хейне П. Экономический образ мышления. – 10-е изд. / Хейне П., Боуттке П., Причитко Д. ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2005. – 544 с.
304. Хоманець В. А. Макроекономічні аспекти участі України в Організації чорноморського економічного співробітництва: автореф. канд. екон. наук: 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / В. А. Хоманець. – К., 2006. – 19 с.
305. Цивилизационная структура современного мира : в 3-х т. / под ред. академика НАН Украины Ю. Н. Пахомова и доктора филос. наук Ю. В. Павленко. – Т. I. Глобальные трансформации современности. – К. : Наукова думка, 2006. – 687 с.
306. Цивилизационная структура современного мира : в 3-х т. / под ред. академика НАН Украины Ю. Н. Пахомова и доктора филос. наук Ю. В. Павленко. – Т. II. Макрохристианский мир в эпоху глобализации. – К. : Наукова думка, 2007. – 690 с.
307. Чала Н. Д. Європейська інтеграція як фактор розвитку промисловості України : дис. ... канд. екон. наук: 08.07.01 / Чала Надія Дмитрівна. – К., 2004. – 193 с.
308. Чесноков А. В. Зовнішньоекономічна безпека держави в умовах європейської інтеграції України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня екон. наук: 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / А. В. Чесноков. – К., 2006. – 15 с.
309. Чечелашвілі В. ОЧЕС – новий актор на міжнародній арені / В. Чечелашвілі // Зовнішня торгівля. – 2000. – № 3. – С. 82–85.
310. Чміль В. Покладатися тільки на власну силу / В. Чміль // Урядовий кур'єр. – 2007. – 6 лип. – С. 11.
311. Чужиков В. І. Глобальна регіоналістика: теорія та сучасна методологія : монографія / Віктор Іванович Чужиков. – К. : КНЕУ, 2008. – 272 с.
312. Швед В. В. Україна і глобальне економічне середовище: аналіз існуючої ситуації / В. В. Швед // Вісник Львів. держ. фінансової акад. Економічні науки. – 2006. – № 10. – С. 264–270.
313. Швиданенко О. А. Глобальна конкурентоспроможність: теоретичні та прикладні аспекти : монографія / О. А. Швиданенко. – К. : КНЕУ, 2007. – 312 с.
314. Шемятенков В. Г. Европейская интеграция : учеб. пособие для студ., обуч. по спец. «Мировая экономика» / В. Г. Шемятенков. – М. : Междунар. отношения, 2003. – 400 с.

315. Широков В. П. Оценка конкурентоспособности региона / В. П. Широков, Д. Н. Колькин // Проблемы прогнозирования. – 2007. – № 1. – С. 92–101.
316. Шишков Ю. Кризис еврозоны: выводы для архитекторов ЕврАзЭС / Ю. Шишков // Мировая экономика и междунар. отношения. – 2012. – № 6. – С. 13–22.
317. Шлюсарчик Б. Концептуальні підходи до політики державного субсидування експорту продукції аграрного сектору у країнах ЄС / Б. Шлюсарчик // Фінанси України. – 2008. – № 5. – С. 70–77.
318. Шлюсарчик Б. Міжнародна конкурентна позиція країни: досвід Польщі : монографія / Шлюсарчик Б. – Д. : ДУЕТ, 2004. – 324 с.
319. Шлюсарчик Б. Міжнародна конкурентність національної економіки: способи оцінки та шляхи посилення : автореф. дис. на здобуття ступеня доктора екон. наук: 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Б. Шлюсарчик. – К., 2005. – 38 с.
320. Шлямин В. А. Опыт Финляндии в повышении конкурентоспособности национальной экономики / В. А. Шлямин, Л. К. Линник // Внешнеэкон. бюллетень. – 2005. – № 4. – С. 20–28.
321. Шнирко О. С. Конкурентоспроможність України в умовах глобалізації : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук: спец. 09.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / О. С. Шнирко. – К., 2008. – 40 с.
322. Шнирков О. І. Європейський Союз у глобальному інноваційному просторі : монографія / Олександр Іванович Шнирков. – К. : Київ. ун-т, 2008. – 144 с.
323. Шнирков О. І. Конкуренція в економічних взаємовідносинах європейських країн з перехідною економікою : дис. ... доктора екон. наук: 08.05.03 / Шнирков Олександр Іванович. – К., 1996. – 410 с.
324. Шнирков О. І. Торговельна політика Європейського Союзу: монографія / Олександр Іванович Шнирков. – К. : Київ. ун-т, 2005. – 152 с.
325. Шнирков О. І. Україна – Європейський Союз: економіка, політика, право : монографія / Шнирков О. І., Копійка В. В., Муравйов В. І. – К. : Київ. ун-т, 2006. – 268 с.
326. Шныпко А. С. Экономические войны: истоки, формы, цели, проблемы, перспективы / Шныпко А. С. – К. : Генеза, 2007. – 376 с.
327. Шпиг Ф. І. Банківська конкуренція під впливом іноземного капіталу : монографія / Шпиг Ф. І. – Суми : Ділові перспективи, 2006. – 288 с.
328. Шукліна В. В. Зовнішньоекономічна і інвестиційна діяльність України: сучасні тенденції / В. В. Шукліна // Україна – Польща – ЄС: сучасний стан та перспективи : зб. матеріалів міжнар. виїзного семінару. – Херсон – Краків : Херсон. нац. техн. ун-т, 2006. – С. 45–50.

329. Шумилов В. М. Международное экономическое право в эпоху глобализации / Шумилов В. М. – М. : Междунар. отношения, 2003. – 272 с.
330. Шумпетер Й. А. История экономического анализа : в 3-х т. / Шумпетер Й. А. ; пер. с англ. ; под ред. В. С. Автономова. – СПб. : Экономическая школа, 2004. – Т. 1. – 496 с.
331. Шумпетер Й. А. История экономического анализа : в 3-х т. / Шумпетер Й. А. ; пер. с англ. ; под ред. В. С. Автономова. – СПб. : Экономическая школа, 2004. – Т. 3. – С. 989–1664.
332. Шумпетер Й. А. Капитализм, социализм и демократия / Шумпетер Й. А. ; пер. с англ. ; под ред. В. С. Автономова. – М. : Экономика, 1995. – 540 с..
333. Щур С. В. Конкуренція як рушійна сила ринкової економіки / С. В. Щур // Економічна теорія: сучасна парадигма та її еволюція на порозі ХХІ століття : матеріали міжнар. наук.-практ. конф., 1–2 берез. 2000 р. – Ч. 3 / С. В. Щур ; Д. Базилевич (відп. ред.). – К., 2000. – С. 143–147.
334. Экономический кризис в России: экспертный взгляд // Вопросы экономики. – 2009. – № 4. – С. 4–30.
335. Экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. – М. : Ин-т мировой экономики, 2007. – 1152 с.
336. Юшина С. І. Державне регулювання зовнішньої торгівлі в Україні: монографія / Юшина С. І. – К. : Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2007. – 149 с.
337. Balassa B. The theory of Economic Integration / B. Balassa. – Homewood, Illinois: Richard D. Irvin, 1961. – 304 p.
338. Balassa B. Trade Liberalization and «Revealed» Comparative Advantage / B. Balassa // The Manchester School of Economics and Social Studies. – 1965. – Vol. 32. – P. 99–123.
339. Bato M. Competitiveness of the European Union / M. Bato // Society and Economy. – 2005. – Vol. 27. – № 1. – P. 91–107.
340. Bergsten C. F. Why the Euro Will Survive: Completing the Continent's Half-Built House / C. Fred Bergsten / Peterson Institute for International Economics (Article in the September/October issue of Foreign Affairs. Aug. 22, 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.piie.com/publications/papers/ResearchId=2202>
341. Blago A. Some aspects of European Economic Area and Competitiveness / A. Blago // Society and Economy. – 2005. – Vol. 27. – № 1. – P. 63–91.
342. Bömer H. Aspects of the Political Economy of the EU-Crises / Hermann Bömer [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www2.euromemorandum.eu/uploads/ws5_boemer_aspects_of_the_political_economy_of_the_eu_crises.pdf

343. Brusse W. A. Liberalization, Convertibility, and the Common Market / W. A. Brusse // *Origins and Evolution of the European Union* / Ed. D. Dinan. – N. Y. : Oxford University Press, 2006. – P. 85–106.
344. Dinan D. The Historiography of European Integration / D. Dinan // *Origins and Evolution of the European Union* / Ed. D. Dinan. – N. Y. : Oxford University Press, 2006. – P. 85–106.
345. Dorner A. Transnational Companies and Competitiveness. Comparative Case Study of Hungary and Mexico / A. Dorner // *Society and Economy*. – 2005. – Vol. 27. – № 1. – P. 151–170.
346. 332.Europe 2020 – The EU strategy for smart, sustainable and inclusive growth. [Электронный ресурс].– Режим доступа: http://ec.europa.eu/economy_finance/structural_reforms/europe_2020/index_en.htm.
347. Field guide to business terms: a glossary of essential tools and concepts for today's manager / chief contributor, Tim Hindle; edited by Alistair D. Williamson. Boston (Massachusetts): Harvard Business School Press, 1993. – 277 p.
348. Gerber J. International economics / J. Gerber. – Reading, Mass. etc. : Addison–Wesley, 1999. – 449 p.
349. Global competitive strategies in the new world economy; multilateralism, regionalization and the transnational firm. – Northampton, Mass. : Edgar Elgar. – 1998. – 338 p.
350. Heisenberg D. From the single Market to the Single Currency / D. Heisenberg // *Origins and Evolution of the European Union* / Ed. D. Dinan. – N. Y.: Oxford University Press, 2006. – P. 85–106.
351. International Trade Statistics Yearbook 2007. – Vol. II. – U. N. – New York, 2009. – 667 p.
352. Investment and Technology Policies for Competitiveness: Review of successful country experiences. – N.Y. : United Nations, 2003. – 69 p.
353. Johansson, J. K. Global marketing: foreign entry, local marketing and global management. – 3 ed. / Johansson, J. K. – Boston etc. : Irwin : McGraw-Hill, 2000. – 604 p.
354. Krauer P. K. Turkey as a Transit Country and Energy Hub: The Link to its Foreign Policy Aims / Krauer Pacheco Ksenia // *Forschung's stelle Osteuropa Bremen Arbeitspapiere and Materialien*. – № 118. – December 2011. – 66 p.
355. Krugman P. R. Competitiveness: A Dangerous Obsession / P. R. Krugman // *Foreign Affairs*. – March–April, Vol. 73, № 2. – 1994. – P. 28–44.
356. L'intégration européenne à la croisée des chemins: approfondir la démocratie pour la stabilité, la solidarité et la justice social. Euro-Memorandum 2012. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.euromemo.eu/euromemorandum/index.html>
357. Lall S. Reinventing Industrial Strategy: The Role of Government Policy in Building Industrial Competitiveness / S. Lall // *G-24 Discussion*

- Paper Series. United Nation Conference. N.Y. and Geneva, April 2004. – 33 p.
358. Michalski A. The Enlarging European Union / A. Michalski // *Origins and Evolution of the European Union* / Ed. D. Dinan. – N. Y. : Oxford University Press, 2006. – P. 271–293.
359. *National Innovation Systems: A Comparative Analysis* / Ed. R. R. Nelson. – Oxford : Oxford University Press, 1993. – 541 p.
360. On the bilateral trade effect of free trade agreements between the EU-15 and the CEEC -4 countries / Guglielmo M. Caporale, C. Rault, R. Sova, F. Sova // *Revue World Economic*. – Vol. 14. – Nr. 2. – P. 191–204.
361. *Origins and Evolution of the European Union* / Ed. D. Dinan. – N. Y. : Oxford University Press, 2006. – 362 p.
362. Porter M. E. Clusters and the New Economics of Competition / M. E. Porter // *Harvard Business Review*. – 1998. – November-December. – P. 77–90.
363. Porter M. E. *The Competitive Advantage of Nations* / M. E. Porter. – N. Y. : The Free Press, 1990. – 567 p.
364. Prahalade C. The Core Competence of the Corporation / C. Prahalade, G. Hamel // *Harvard Business Review*. – 1990. – May-June. – P. 79–91.
365. Radziyevska S. The Role of Integration in Building Competitiveness of Ukraine / S. Radziyevska // *Україна – ЄС – Європа: нові виклики та модернізація відносин : зб. матеріалів VII Міжнар. наук.-практ. конф. молодих науковців 18 квіт. 2007 р. – К. : УАЗТ, 2007. – С. 52–54.*
366. Radziyevska S. World financial crisis and competitiveness of Ukraine // *Актуальні проблеми міжнародних відносин : зб. наук. пр. : у 2-х ч. – Вип. 92. – Ч. II. – К. : Ін-т міжнар. відносин Київ. нац. ун-ту ім. Тараса Шевченка, 2010. – С. 164–175.*
367. Samuelson P. *Economics*. 9-th ed. / P. Samuelson. – London, 1982. – 526 p.
368. Samuelson P. A. *Economics*. 14-th ed. / P. A. Samuelson, W. D. Nordhaus. – N.Y. etc. : McGraw-Hill, 1992. – 784 p.
369. Singh A. *Competition and Competition Policy in Emerging Markets: International and Developmental Dimensions* / A. Singh // G-24 Discussion Paper Series. U.N. Conference: N.Y. and Geneva, September 2002. – 25 p.
370. Szentes T. Interpretations, Aspects and Levels, Decisive Factors and Measurement of Competitiveness / T. Szentes // *Society and Economy*. – 2005. – Vol. 27. – № 1. – P. 5–41.
371. *The Global Competitiveness Report 2008–2009*. Michael E. Porter, Klaus Schwab, World Economic Forum. – Geneva, Switzerland, 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://members.weforum.org/pdf/GCR08/GCR08.pdf>

372. The Global Competitiveness Report 2009–2010. Klaus Schwab, World Economic Forum. – Geneva, Switzerland, 2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://members.weforum.org/pdf/GCR09/GCR20092010fullreport.pdf>
373. The Global Competitiveness Report 2010–2011. Klaus Schwab, World Economic Forum. – Geneva, Switzerland, 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf
374. The Global Competitiveness Report 2011–2012. Klaus Schwab, World Economic Forum. – Geneva, Switzerland, 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf
375. The Global Competitiveness Report 2012–2013. Klaus Schwab, World Economic Forum. – Geneva, Switzerland, 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf
376. The deepening crisis in the European Union: The need for a fundamental change. EuroMemorandum 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www2.euromemorandum.eu/uploads/euromemorandum_2012_francais.pdf
377. The 5 targets for the EU in 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/targets/index_en.htm
378. The Ukraine competitiveness report 2008: Towards sustained growth and prosperity / Margareta Drzeniek Hanouz (ed.), Thierry Geiger (ed.). – Geneva: World Economic Forum, 2008. – 266 p.
379. UNCTAD Handbook of Statistics 2011. – New York and Geneva: UN, 2011. – 470 p.
380. UNCTAD TRADE AND DEVELOPMENT REPORT, 2012. – New York and Geneva : UN, 2012. – 175 p. або [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2012overview_en.pdf;
381. Williamson J. The Dollar and US Power / John Williamson // Paper presented at the conference «Currencies of Power and the Power of Currencies» organized by the International Institute of Strategic Studies in Bahrain from September 29, 2012 to October 2, 2012. – Peterson Institute for International Economics [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.piie.com/publications/papers/williamson20121002.pdf>

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

РАДЗИЄВСЬКА Світлана Олександрівна

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТА ІНТЕГРАЦІЙНІ ПЕРСПЕКТИВИ УКРАЇНИ

В авторській редакції.

Художник обкладинки – Копитько С. О.

Комп'ютерне верстування – Біткова А. В.

Підп. до друку 19.12.2012 р. Формат 60х84 1/16. Папір офс. Друк офс.
Умов.-друк арк. 20,0. Обл.-вид. арк.16,96. Тираж 300 пр. Зам. № 121.

Видавництво та друк – ТОВ “Видавництво “Знання України”.
03150, м. Київ-150, вул. Велика Васильківська (Червоноармійська),
57/3, к.314. Тел. 287-41-45, 287-30-97.

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру
видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції
ДК №217 від 11.10.2000 р.