

Ю. М. ПАХОМОВ, Д. Г. ЛУК'ЯНЕНКО, Б. В. ГУБСЬКИЙ

**НАЦІОНАЛЬНІ
ЕКОНОМІКИ
В ГЛОБАЛЬНОМУ
КОНКУРЕНТНОМУ
СЕРЕДОВИЩІ**

Ю. М. ПАХОМОВ, Д. Г. ЛУК'ЯНЕНКО, Б. В. ГУБСЬКИЙ

НАЦІОНАЛЬНІ ЕКОНОМІКИ В ГЛОБАЛЬНОМУ КОНКУРЕНТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

НБ ІНУС



602175

ВИДАВНИЦТВО
УКРАЇНА
Київ
1997

У монографії досліджуються особливості сучасного розвитку національних економік, фактори їх взаємодії у процесі інтернаціоналізації. Розглянуто проблеми конкурентної регуляції економічного розвитку в контексті макропланетарних і міжцивілізаційних взаємодій. Детально аналізуються передумови, пріоритети та шляхи інтеграції економіки України у сучасну світогосподарську систему.

Розрахована на економістів-науковців, студентів, практичних працівників у сфері міжнародної економіки.

Відповідальний редактор
доктор економічних наук,
академік АН вищої школи України В. С. САВЧУК

Затверджено до друку Вченою радою
Київського національного економічного університету

П 0606000000 — 022 Без оголошення
201 — 97

ISBN 966-524-044-7

©Ю. М. Пахомов, Д. Г. Лук'яненко,

Б. В. Губський

Прикарпатський університет

Інститут економіки

ІНБ № 602175

У розвитку світової економіки останніх десятиліть домінують процеси міжнародної економічної інтеграції. Вони визначають напрями і пріоритети сучасного етапу інтернаціоналізації господарського життя, формуючи середовище глобальної конкуренції, впливаючи на стратегічні інтереси всіх країн і регіонів світу. Міжнародна економічна інтеграція як явище характеризується відсутністю будь-яких форм дискримінації іноземних партнерів у кожній із національних економік, а як процес виявляється в стиранні відмінностей між економічними суб'єктами різних країн.

На мікрорівні внаслідок горизонтальної і вертикальної взаємодії формуються інтернальні (внутрішньокорпоративні) ринки факторів і результатів виробництва, виникають і розвиваються домінуючі у сучасній економіці транснаціональні корпорації.

На макрорівні інтеграція розвивається на основі створення економічних об'єднань країн з тим чи іншим ступенем узгодження їх національних політик (зони преференційної і вільної торгівлі, митні союзи, спільні ринки, економічні та політичні союзи). Інтеграційні імпульси виходять, насамперед, із міжнародних угруповань загальноконтинентального значення. У Європі — це Європейський союз (ЄС), у полі якого формуються інтеграційні інтереси не тільки західноєвропейських, а й східноєвропейських країн. На американському континенті — це Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА) із домінуючою роллю Сполучених Штатів Америки. В Азії інтеграційна політика концентрується навколо створення інтеграційного угруповання, величезного як за кількістю країн-учасниць, так і за сукупним потенціалом. Контури континентальної інтеграції можна також виявити, аналізуючи сучасні економічні взаємовідносини країн Латинської Америки і Африки. Для такого типу угруповань характерні чітко орієнтовані на глобальну конкуренцію механізми регулювання і координації при певних відмінностях організаційного оформлення — зони вільної торгівлі, митні, економічні та валютні союзи. Водночас розвиваються традиційні і створюються нові регіональні та субрегіональні угруповання країн, які безпосередньо не впливають на глобальну конкуренцію. Вони мають інші, локальні, цілі і використовують відповідні інтеграційні механізми. Поряд з могутніми угрупованнями країн, що визначають масштаби, динаміку міжконтинентальної конкуренції, можуть ефективно функціонувати середні та малі

інтеграційні угруповання, хоча їхній розвиток багато в чому і зумовлюють зовнішні фактори інтеграції.

Розвиток економічного регіоналізму в умовах переважно глобальної орієнтації транснаціональних корпорацій якісно видозмінює масштаби, структуру і динаміку інтернаціоналізації. Формуються умови для світової (глобальної) інтеграції, за якої і диверсифіковані, і вузько спеціалізовані економічні суб'єкти можуть функціонувати у структурі гомогенного ринку товарів, послуг, капіталів і робочої сили. Одночасно, породжуються якісно нові проблеми економічного розвитку у глобальному конкурентному середовищі, пов'язані з міжцивілізаційними і макропланетарними взаємодіями, глобальними системами міждержавного макро-економічного регулювання тощо.

За таких умов актуальними стають питання ефективного функціонування національних економік, проблеми визначення напрямів, масштабів і глибини їх економічної взаємодії. Особливого значення інтеграційна і глобалістична проблематика набуває для країн з перехідними економіками, насамперед тих, що здобули незалежність у процесі новітньої гео-економічної трансформації.

Складність проблеми інтеграції України в сучасну світогосподарську систему полягає в тому, що необхідно інтенсивно розробляти та практично здійснювати відповідну державну політику і одночасно формувати для цього надійне наукове підґрунтя. Принципово важливо не тільки раціоналізувати міжнародні економічні відносини з традиційними та новими партнерами, а й закласти основи для забезпечення стабільної конкурентоспроможності національної економіки у довгостроковому контексті.

Сучасний етап розроблення заявленої тематики дає змогу проводити теоретичні дослідження та прикладний аналіз на основі багатоваріантного критичного осмислення теорій і моделей відкритої економіки, міжнародної торгівлі, руху капіталів, прямих зарубіжних інвестицій, транснаціоналізації та інтернаціоналізації в цілому. Еволюція економічної думки об'єктивно зумовлює появу як макро-, так і мікроекономічних підходів до аналізу інтернаціоналізаційного процесу. Одночасно не знижується значення досліджень суто національних (внутрішніх) джерел економічного розвитку. До того ж найбільш адаптивними до сучасного стану світової економіки виявляються теоретичні моделі, що інтегрують ключові внутрішні та зовнішні фактори ефективного функціонування національної економіки.

Слід зазначити, що вченими розвинутих країн одночасно з диференційованими дослідженнями процесів мікро- і макроінтеграції в останні роки активно використовуються підходи, які ґрунтуються на синтезованому аналізі взаємодії національних економік, що обумовлено традицією, сформованою в умовах відносної свободи міжнародної підприємницької діяльності при переважно регулюючій ролі держави. У вітчизняній економічній науці стосовно проблем міжнародної економічної інтеграції превалює макроекономічний аналіз, а дослідження на мікроекономічному рівні, як правило, орієнтовані на аналіз діяльності підприємств, тісно не пов'язаний з макроекономічними складовими.

Суттєво відрізняються і підходи в дослідженнях глобалізації. Вчені розвинутих країн орієнтовані на обґрунтування інтегруючої ролі західної

ринкової моделі, безальтернативно позитивного впливу “вестернізації” на загальноцивілізаційні процеси. Очевидним є одновекторний прагматизм, породжений тривалим лідерством у світовій економіці країн Заходу. Вітчизняна економічна наука акцентує увагу на дослідженні міжцивілізаційних взаємодій у процесі глобальної економічної трансформації. Йде інтенсивний пошук і оцінка певних альтернатив розвитку, які б ґрунтувалися на критеріях соціально-економічної доцільності і розумінні потенціалу загальноцивілізаційних цінностей.

Автори книги поставили за мету комплексно дослідити умови, фактори і особливості розвитку національних економік у еволюціонізуючій світогосподарській системі. На цій основі стає можливою розроблення стратегії економічного розвитку України, орієнтованої не на пристосування до мікро- і макроструктур світової економіки, а на досягнення її стабільної конкурентоспроможності.

НАЦІОНАЛЬНІ ЕКОНОМІКИ У СУЧАСНІЙ СВІТОГОСПОДАРСЬКІЙ СИСТЕМІ

1.1. Національні економіки і моделі їх ефективного функціонування

Держава виявилася найбільш адекватним людській природі та стійким до змін у зовнішньому середовищі інститутом організації життєдіяльності націй. У міжнародно-правовому аспекті ключовими критеріями “держави” або “державного утворення” є територія, населення (моно- або багатонаціональне), державна (політична) влада і суверенітет¹. Держави займають домінуюче положення у сучасному міжнародному співтоваристві як за кількісними (на сьогодні їх налічується приблизно 200), так і якісними показниками, являючи собою завершену модель на відміну від інших утворень. З одного боку, державно оформлюються різні народи і нації у ході боротьби за незалежність, реалізуючи, зокрема, право народу на самовизначення. З іншого боку, у процесі перегрупування держав формуються утворення, у яких чітко виявляються ознаки державності.

Саме в межах держав (країн) історично формуються єдині в економічному та організаційному аспектах системи взаємопов’язаних галузей і сфер діяльності, які називають *національними економіками* (господарствами). У такому розумінні національні економіки існували і будуть існувати в більш-менш доступному для огляду майбутньому, тому вони розглядаються нами як *задана детермінанта* світового економічного розвитку.

Взаємодія сукупності об’єктивних та суб’єктивних факторів політичного і економічного розвитку спричинилася до того, що сучасні національні економіки різняться між собою як за розміщенням, кількісними показниками (територія, населення, ресурсний потенціал тощо), так і за ключовими якісними характеристиками. Для розуміння і оцінювання відмінностей між національними економіками, визначення їх місця і перспектив розвитку в світовому господарстві використовують метод систематизації країн за певними ознаками: географічною, організаційною, економічною, соціально-економічною (рис. 1).

¹ Поряд з критерієм “суверенітету”, який з юридичної точки зору є суперечливим [51, с. 42—44], використовують інші критерії: міжнародної правової безпосередності (тільки держава безпосередньо регулюється міжнародним правом); незалежності (тільки держава володіє виключною автономною і повною компетенцією у межах своєї території).

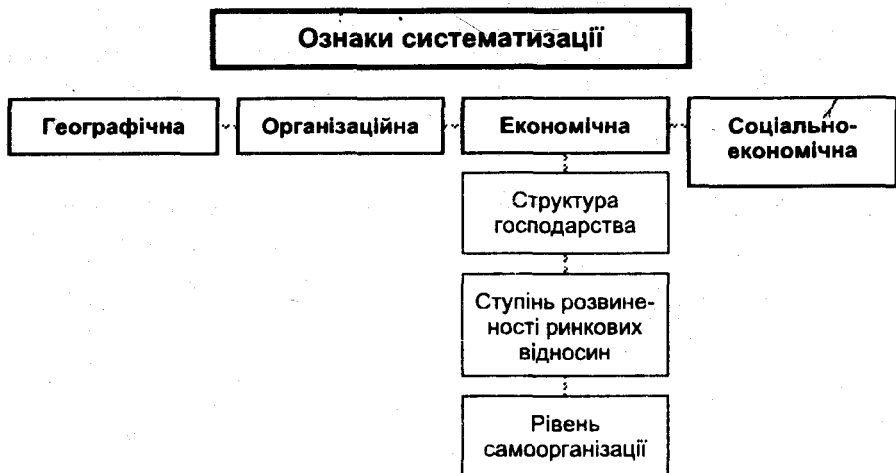


Рис. 1. Традиційні ознаки систематизації країн

Традиційно країни систематизують за *географічною* (регіональною) ознакою: європейські (західно-, східно-, південно-, північно-, центральноевропейські); північноамериканські (США, Канада, Мексика); латиноамериканські (країни Карибського басейну та Південної Америки); країни Близького Сходу, Східної, Південно-Східної та Південної Азії; африканські (північно- та центральноафриканські — усі країни на південь від Сахари, за винятком Південно-Африканської Республіки) тощо. Незважаючи на деякі зміщення акцентів (наприклад, стосовно понять “західноевропейські” та “східноевропейські” країни або “західні” країни та “східні” країни) така, систематизація є найбільш усталеною.

Багатоваріантність характерна для систематизації країн за *економічною* ознакою: промислово розвинуті, аграрні, аграрно-промислові, промислово-аграрні (структура господарства); розвинуті та ті, що розвиваються (рівень економічного розвитку); з розвинутою ринковою економікою, з ринковою економікою, з централізованим плануванням (ступінь розвиненості ринкових відносин); з відпрацьованим економічним механізмом саморозвитку та високим ступенем інтегрованості господарства — зрілі економіки, з відсутнім або слабким механізмом саморозвитку та недостатнім ступенем інтегрованості господарства — уразливі економіки (рівень самоорганізації економіки).

У практиці порівняльного макроекономічного аналізу головним критерієм систематизації країн є валовий національний продукт (ВНП) на душу населення. Сучасна систематизація розбиває країни на такі групи: 41 країна, де економіка має низький рівень прибутків і доход до 580 дол. США на душу населення; 58 країн середнього рівня з доходом від 581 до 5999 дол. (при подальшому розподілі доход у 2335 дол. є межею між економіками з доходом нижчим та вищим за середній); 28 країн з високим доходом (6000 дол. або більше). Зауважимо, що деякі країни (Албанія, Куба, Корейська Народно-Демократична Республіка, країни колишнього СРСР) через відсутність

даних та різницю в методах визначення ВВП до останнього часу розглядалися окремо як "інші економіки". З 1992 року стало можливим позиціонувати ці країни за показником "ВВП на душу населення" (табл. 1).

Таблиця 1

ВВП на душу населення в країнах з перехідною економікою, дол. США¹

Країна	ВВП на душу населення з урахуванням купівельної спроможності національних валют	ВВП на душу населення у 1993 р.	Країна	ВВП на душу населення з урахуванням купівельної спроможності національних валют	ВВП на душу населення у 1993 р.
Вірменія	2080	660	Казахстан	3770	1540
Азербайджан	2230	730	Киргизстан	2420	830
Білорусь	6360	2840	Латвія	5170	2030
Болгарія	3730	1160	Литва	3160	1310
Китай	2120	490	Польща	5010	2270
Чехія	7700	2730	Росія	5240	2350
Естонія	6860	3040	Словаччина	6450	1900
Грузія	1410	560	Румунія	2910	1120
Угорщина	6260	3230	Україна	4030	1910

В умовах поглиблення кризи зовнішньої заборгованості, яку кількісно характеризують дані табл. 2, важливим є такий розподіл країн світу: а) країни з бездефіцитними економіками; б) країни з низьким, середнім чи високим рівнем заборгованості².

До країн з високою заборгованістю належать: Аргентина, Болівія, Бразилія, Чилі, Народна Республіка Конго, Коста-Рика, Кот-д'Івуар, Еквадор, Арабська Республіка Єгипет, Гондурас, Мексика, Марокко, Нікарагуа, Перу, Філіппіни, Сенегал, Уругвай, Венесуела.

Таблиця 2

Зовнішня заборгованість країн, що розвиваються, млрд. дол. США³

Роки	1955	1965	1975	1985	1990	1994	1995
Сума заборгованості	37,1	72,9	335,0	1186,0	1500,0	1945,0	2000,0

¹ За розрахунками Світового банку, що ґрунтуються як на номінальних показниках, так і на показниках з урахуванням купівельної спроможності населення у окремих країнах. Так, для України за "ринковим" курсом ВВП становить менше 25 млрд. дол. США, а з урахуванням купівельної спроможності — близько 100 млрд. дол. США.

² Визначаються як країни, де 3 з 4 ключових показників перевищили критичний рівень: боргу щодо ВВП (50 %); боргу щодо експорту товарів і послуг (275 %); приросту боргу, що обслуговується, щодо експорту (30 %); приросту боргу за рахунок нарахування процентів щодо експорту (20 %).

³ Складено за даними Світового банку.

У 1990-і роки актуалізуються питання, пов'язані із зовнішньою заборгованістю, для країн колишнього СРСР та ряду інших постсоціалістичних країн. Так, борги Росії, яка несе відповідальність за сукупні борги всього СРСР, оцінювались у 83 млрд. дол. США (середньозаборгована економіка). Інші 14 країн за 1992—1993 рр. накопичили зовнішніх боргів на суму понад 9 млрд. дол. США і належать до економік із малою заборгованістю. Малозаборгованою є також і Україна. Її зовнішня заборгованість оцінюється у 4 млрд. дол. США (1993 р.). До країн з високою заборгованістю належать В'єтнам, Болгарія, Польща, Куба, Угорщина.

Інші систематизації розрізняють країни за їх експортною орієнтацією, зокрема країни — експортери нафти¹: Народна Республіка Конго, Іран, Ірак, Лівія, Нігерія, Оман, Саудівська Аравія, Тринідад і Тобаго, Об'єднані Арабські Емірати, Венесуела.

Систематизації країн за економічними ознаками, маючи єдину основу, взаємозалежні і можуть перекривати одна одну. Зокрема, це ілюструє рис. 2, де показано одну з найпоширеніших у практиці макроекономічних міжнародних порівнянь систематизацій країн.

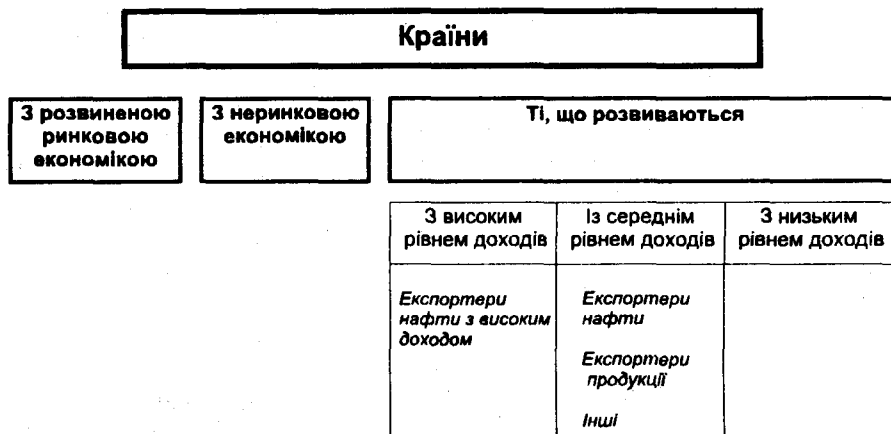


Рис. 2. Систематизація країн за рядом економічних ознак

За сукупністю економічних критеріїв країни традиційно визначалися так: а) країни “першого світу” (економіки з високим рівнем доходів — промислово розвинуті країни з високим рівнем доходів; б) країни “другого світу” (централізовано планові економіки переважно із середнім та низьким рівнем доходів); в) країни “третього світу” (країни, що розвиваються, з низьким та середнім рівнем доходів). В умовах формування нових підходів до країн, економіка яких перебуває в стані ринкової трансформації, поняття “другий світ” виходить із вжитку і наведена систематизація втрачає свою первинну цілісність (як концепція “трьох світів”). Проте за традицією країни другої групи

¹ Країни, для яких експорт та реекспорт нафти і газу становить 50 % і більше загального експорту товарів та послуг.

можуть бути віднесені до “першого” чи “третього” світу залежно від суто економічних показників рівня їх розвитку.

Країни з високим та вищим за середній рівнем доходів, що не належать до промислово розвинутих, об'єднують у групу “нові індустріальні країни” (Аргентина, Бразилія, Китай, Угорщина, Індія, Ізраїль, Південна Корея, Мексика, Польща, Португалія, Румунія, Сінгапур, Тайвань).

Чітко визначеною, але водночас і відносно динамічною (через зв'язок з ключовими економічними характеристиками) є систематизація країн за *організаційною* ознакою залежно від членства (участі) в тих чи інших міжнародних організаціях, конференціях, нарадах тощо. Сьогодні існують сотні і навіть тисячі різних міжнародних організацій, які відрізняються одна від одної юридичною природою, складом учасників, масштабами, характером і терміном діяльності (рис. 3).

Міжнародні організації				
Юридична природа	Склад учасників	Масштаби діяльності	Характер діяльності	Термін діяльності
Міжурядові	Універсальні (світові)	Загального характеру	Координуючі	Постійно діючі
Позаурядові	Регіональні	Спеціальної компетенції	Оперативно діючі	Періодично діючі
			Консультативні	Тимчасові

Рис. 3. Різновиди міжнародних організацій

Багато міжнародних організацій, акумулюючи значні кошти і маючи відповідні повноваження, істотно впливають як на розвиток тієї чи іншої сфери міжнародної діяльності, так і на національний економічний розвиток. Наприклад, Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) об'єднує 24 країни з високим доходом — 19 європейських високорозвинутих країн, США, Канаду, Японію, Австралію, Нову Зеландію. На частку країн ОЕСР, в яких проживає 16 % населення земної кулі, припадає дві третини світового виробництва. Тому й не дивно, що ці країни відіграють ключову роль у світовій економіці. ОЕСР зорієнтована на досягнення швидкого економічного розвитку при підтриманні фінансової стабільності, вільну торгівлю та забезпечення сприятливих умов для поступу країн “третього світу”.

Після другої світової війни визначальну роль у розвитку міжнародної торгівлі відіграє ГАТТ (Генеральна угода з тарифів і торгівлі) та СОТ (Світова організація торгівлі). Розвиток сучасної валютної системи інституційно забезпечується Міжнародним валютним фондом (МВФ), членами якого є більше 170 країн (1992 р.). Економічному і

соціальному прогресу країн, що розвиваються, сприяють Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР), Світовий банк, у структурі якого функціонують Міжнародна асоціація розвитку (МАР) та Міжнародна фінансова корпорація (МФК). Проблеми міжнародної трудової міграції регулює Міжнародна організація праці (МОП). Майже всі впливові міжнародні організації функціонують у структурі Організації Об'єднаних Націй (ООН). Важливу роль відіграють інші спеціалізовані організації, установи і фонди ООН, зокрема Конференція ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД) тощо.

До останнього часу систематизація країн за соціально-економічною ознакою випливала з формаційного підходу (капіталістичні країни, соціалістичні країни, країни, що розвиваються з відповідною орієнтацією). Очевидна теоретична вузькість такого підходу та практика глобальної ринкової трансформації актуалізували проблему виявлення соціально-економічної сутності розвитку країн. Спроби аналізу з типізацією сучасних соціально-економічних систем робилися багатьма вченими. Плідним, особливо в ретроспективному аналізі, виявився підхід Б.Гаврилишина, за яким типи систем характеризуються через їх порівняльну оцінку за низкою істотних ознак: головний мотив, характер власності, характер ринку, роль уряду, першопричина і головна мета (табл. 3).

Таблиця 3

Типи соціально-економічних систем

Основні ознаки	Типи систем				
	Вільне підприємництво	Узгоджене вільне підприємництво	Адміністративно-командна система	Розподільчий соціалізм	Ринковий соціалізм
1. Головний мотив і/або критерій діяльності	Максимізація прибутку	Максимізація приросту і прибутку	Максимізація виробництва	Прибуток	Життєздатність
2. Характер власності	Приватний	Приватний	Державний	Приватний	Колективний
3. Характер ринку	Вільний	Вільний	Керований	Вільний	Контрольований
4. Роль уряду	Обмежена вищеназваними характеристиками	Гармонізація економічної діяльності	Прийняття рішень; планування; управління	Протистояння несправедливостям при розподілі	Визначення цілей; координація; регулювання
5. Першопричина і головна мета	Економічна: ефективне виробництво	Економічна і політична: поліпшення становища країни, задоволення індивідуальних потреб	Політична: створення матеріальної бази комунізму	Соціальна: ефективне виробництво; справедливий розподіл	Соціалістична: економічна демократія через самоврядування

Із суто економічної точки зору принципово важливим є позиціонування країн у системі двох взаємопов'язаних координат — превалюючої форми власності та ролі держави (контролю) (табл. 4).

Таблиця 4

Взаємозалежності між власністю на фактори виробництва та контролем над економічною діяльністю

Роль держави (контроль)	Власність		
	Переважно приватна	Змішана	Переважно державна
Регулювання (ринковий)			
Регулювання (змішаний)			
Управління (командний)			

Незважаючи на високий рівень узагальнення, такий підхід відбиває провідні тенденції в розвитку організації національних економік на сучасних ринкових засадах, унаочнює значущість регулюючих функцій держави. Більше того, він може слугувати базою для дослідження визначальних характеристик економічного розвитку національних економік, які стали на шлях ринкової трансформації. Зауважимо, що в сучасній систематизації країн з 1994—1995 рр. вже використовується їх розподіл на три групи:

1) **розвинені країни з ринковою економікою** (країни ЄС — Бельгія, Німеччина, Греція, Данія, Ірландія, Іспанія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Португалія, Великобританія, Франція, Австрія, Швеція, Фінляндія, Швейцарія, Ісландія, Норвегія, США, Канада, Японія, Нова Зеландія, Австралія. Серед країн цієї групи виділяють сім країн з найбільшими обсягами ВВП — Німеччина, Італія, Канада, Великобританія, США, Франція, Японія (велика сімка);

2) **країни з перехідною економікою**, серед яких вирізняють: країни Східної Європи (Албанія, Болгарія, Угорщина, Польща, Румунія, Чехія, Словаччина); країни, що утворилися після розпаду СРСР (Росія, Україна, Білорусь, Казахстан, Узбекистан, Киргизстан, Туркменистан, Таджикистан, Вірменія, Молдова, Азербайджан, Грузія, Латвія, Литва, Естонія); нові країни, що утворилися після розпаду Югославії (Сербія, Чорногорія, Хорватія, Македонія, Боснія і Герцеговина);

3) **країни, що розвиваються**, які здебільшого систематизують за регіонами з урахуванням їхнього географічного положення.

Водночас дослідження процесів ринкової трансформації економік країн з централізованим управлінням лише розпочинаються. Нині практика економічних реформ у країнах з перехідними економіками випереджає теорію, як правило, даючи неоднозначні результати. Для переважної більшості країн з перехідними економіками у 1990—1995 рр. характерними були негативні явища, пов'язані насамперед зі скороченням обсягів виробництва (табл. 5). Скорочення ВВП в окремих

країнах Східної Європи за період з 1989 р. оцінюється у 20—40 %, високими є темпи інфляції; безробіття майже в усіх країнах перевищило рівні, відмічені у більшості країн Західної Європи.

Таблиця 5

Темпи зростання світового виробництва, %

Групи країн	1988 р.	1989 р.	1990 р.	1991 р.	1992 р.	1993 р.	1994 р.	1995 р. оцінка
Розвинуті країни з ринковою економікою	4,5	3,3	2,4	0,7	1,6	1,0	2,0	2,0-3,0
Країни з перехідною економікою	4,5	2,1	-6,2	-8,8	-15,2	-8,6	-6,0	0
Країни, що розвиваються	4,5	3,5	3,0	3,4	4,9	5,2	5,0	5,0
Світове виробництво	4,5	3,2	1,6	0,3	0,8	1,1	2,0	3,0

На наш погляд, для більшості постсоціалістичних країн, особливо тих, що виникли на терені колишнього СРСР, об'єктивно зумовленим є процес переходу до ринкової економіки з урахуванням двох факторів:

- спрямованості на змішану форму власності та соціально орієнтовану ринкову економіку;
- неможливості ефективного переходу від державного централізованого управління до регулювання без спеціальних цілеспрямованих зусиль уряду.

В перехідний період держава має спрямовувати допомогу насамперед на: а) селективний розвиток приватної форми власності; б) соціальну адаптацію населення до нових умов життєдіяльності (табл. 6).

Таблиця 6

Шляхи розвитку країн з перехідними економіками

Роль держави (контроль)	Власність		
	Переважно приватна	Змішана	Переважно державна
Регулювання (ринковий)			
Регулювання (змішаний)		●	
Управління (командний)		●	
Допомога (змішаний)			

- — шляхи неефективної ринкової трансформації
 — — об'єктивно обумовлений шлях ринкової трансформації

Відомі систематизації країн і в ширшому контексті структуризації світового господарства. Так, за рівнем цивілізаційного розвитку традиційно розрізняють країни наукової, технічної, виробничої стадій, а у сучасних дослідженнях виділяють інформаційну і постінформаційну цивілізації [27]. За ступенем економічної зрілості країни відносять до “центру”, “периферії” або “напівпериферії”.

Очевидно, що наведені вище систематизації країн, даючи змогу позиціонувати національні економіки в сучасній світогосподарській системі, мають узагальнюючий характер. Вони інтегрують як внутрішні, так і зовнішні фактори економічного розвитку. Більше того, окремі систематизації безпосередньо відбивають результати міжнародної економічної діяльності. Це свідчить про доцільність аналізу національних економік, з урахуванням умов і особливостей їх практичної взаємодії. Об’єктивну обумовленість такого підходу підтверджує еволюція сучасної теорії економічного розвитку: якщо в першій половині ХХ ст. досліджувалися лише окремі проблеми позитивного чи негативного впливу зовнішньої торгівлі на ефективність функціонування національної економіки, то з 50—60-х років до більшості моделей економічного розвитку зовнішньоекономічна складова входить як неодмінна. У сучасних економічних дослідженнях практично відсутні такі, що орієнтують національні економіки на “ефективне самозабезпечення” як в цілому, так і за окремими товарами (наприклад, продовольством)¹. Серед теорій, що безпосередньо стосуються взаємодії внутрішніх і зовнішніх факторів економічного розвитку, домінує концепція ефективно функціонуючої “відкритої економіки”, різні модифікації якої розроблено переважно західними вченими [45, 74, 89, 104, 119, 175, 177, 180, 197, 209]. Звернемо увагу на важливі для нашого дослідження аспекти:

- розширення поля аналізу на якісному рівні, коли взаємодія національних економік досліджується з урахуванням стану, тенденцій і особливостей розвитку не лише міжнародної торгівлі (експорт та імпорт товарів), а й міжнародного руху капіталу та валютних відносин;
- перехід від моделей “відкритої економіки”, що ґрунтується на ринковій саморегуляції, до моделей, в яких “відкритість” реалізується через регулюючі функції держави.

Зауважимо, що загальний методологічний підхід до оцінки відкритості економік, яка виявляється у системній міжнародній взаємодії ринків товарів, послуг, капіталів і валют, є продуктивним при умові розвиненості відповідних національних ринків. Щодо критеріїв і масштабів “відкритості” країн, що розвиваються, західна економічна думка орієнтується на обґрунтування “позитивного впливу” світової економічної експансії розвинених країн. На практичному рівні роз-

¹ Зазначимо, що у світогосподарській практиці час від часу мають місце добровільна ізоляція окремих країн (наприклад СРСР, Албанії) або примусова ізоляція у періоди застосування міжнародних санкцій (ембарго, бойкот, блокада) до тієї чи іншої країни (наприклад до Іраку, Югославії). Однак такий стан, по-перше, зумовлюється переважно політичними факторами, по-друге, йому притаманний епізодичний (виключний) характер і він не має об’єктивного наукового підґрунтя. Хоча як добровільна, так і примусова ізоляція країн може суттєво впливати на структури національних і світової економік.

робляються масштабні рекомендації щодо лібералізації міжнародних економічних відносин з використанням “ефекту присутності”, режиму “національного статусу” тощо. Одночасно в країнах, що розвиваються, превалювали більш критичні (щодо лібералізації та ринкової саморегуляції) теоретичні підходи, які формували доктрини економічного націоналізму та протекціонізму.

У новому світі проблема “відкритості” постає стосовно країн з перехідними економіками. Зазначимо, що, зважаючи на логічну теоретичну спадкоємність західної економічної думки та усвідомлену, як нам здається, недооцінку потенціалу впливу цих країн на структуру світогосподарських зв'язків у теорії і практиці міжнародної економічної діяльності розвинених країн в цілому зберігається односторонній (наступальний) підхід. Разом з тим вченими країн Центральної і Східної Європи робляться спроби сформувані адекватні як об'єктивним тенденціям світового економічного розвитку, так і практичним потребам конкретних країн теоретичні концепції і підходи “відкритості” національних економік¹. Плідними видаються, зокрема, дослідження російських [40, 79, 80, 113, 119, 126] та українських [7, 16, 49, 73, 96] науковців. Прийнявши майже на аксіоматичному рівні аргументи щодо ефективності функціонування саме відкритої економіки, вони концентрують увагу на проблематиці гео економічного визначення нових незалежних держав, теоретичних і практичних питань напрямів, масштабів і темпів досягнення оптимальної, з точки зору національних інтересів, відкритості економіки. Характерним є багатоваріантність у підходах до аналізу відповідних проблем стосовно тієї чи іншої країни. Це зумовлено як очевидними факторами (розміри території, населення, природно-ресурсний потенціал), так і відмінностями у стратегіях, масштабах, темпах ринкової трансформації, різними поглядами на сутність, мотивацію, значимість дезінтеграційних та інтеграційних процесів, явищ тощо.

Загальними критеріями відкритості країн з перехідними економіками слід вважати:

на макрорівні: усталену зовнішньоекономічну спеціалізацію країни на основі порівняльних переваг і еквівалентного обміну; зіставленість пропорцій вітчизняних і світових цін на основні товари; стабільність валютно-фінансового стану країни; міжнародну конвертованість національної валюти;

на мікрорівні: вільний вихід підприємств всіх форм власності на зовнішні ринки товарів, послуг і капіталів, включаючи вільний вибір зарубіжних партнерів; перетворення зовнішньоекономічної діяльності в органічну складову господарської діяльності підприємств.

У цьому контексті діяльність держави повинна орієнтуватися на: відкриття внутрішнього ринку для іноземної конкуренції у поєднанні

¹ Зауважимо, що становлення наукових шкіл у сфері міжнародної економіки в “постсоціалістичних” країнах проходить у край несприятливому середовищі — втрата власної (марксистської) методології аж до її повного заперечення, форсований вплив західної методології з її революційним (а не еволюційним) сприйняттям. Показово, що вчені і практики “пострадянських” країн до останнього часу по-різному ставляться до відкритості у зв'язках між собою і іншими країнами світу.

із гнучкою системою захисту вітчизняних виробників; забезпечення правових і економічних гарантій нормального функціонування іноземних підприємств; зближення вітчизняного господарського права з міжнародним; застосування загальноприйнятих засобів і методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності тощо. В цілому стосовно країн з перехідними економіками мова може йти про регульовану державою поетапну відкритість з випереджаючою структурною перебудовою національної економіки.

Зрозуміло, що у зв'язку з цим актуалізуються проблеми розвитку міжнародних економічних відносин (МЕВ), які, з одного боку, безпосередньо пов'язують національні економіки, а з іншого — мають механізми саморозвитку. Особливо це стосується валютних відносин, коли сучасні валютні ринки лише частково виконують функції забезпечення міжнародних розрахунків, пов'язаних з рухом реальних товарів чи послуг, а переважно акумулюють і перерозподіляють “спекулятивний” капітал. Аналогічно функціонують міжнародні біржові товарні ринки, ринки цінних паперів.

Одночасно не знижується значення досліджень суто національних (внутрішніх) джерел економічного розвитку. До того ж найбільш адаптованими до сучасного стану світової економіки видаються теоретичні моделі, що інтегрують ключові внутрішні та зовнішні фактори ефективного розвитку. Серед них плідною видається концепція конкурентних переваг країни, найбільший внесок в розвиток якої зробили американські та західноєвропейські наукові центри, зокрема дослідницькі групи М.Портера (США), А.Ругмана (Канада), Дж. Даннінга (Великобританія).

У теоретичних конструкціях М.Портера домінує підхід, згідно з яким конкурентні переваги країн розглядаються через міжнародну результативність національних фірм. Вирішальним фактором цієї результативності визначається здатність національних фірм ефективно використовувати ресурси, що дислокуються всередині країни.

Теорія конкурентних переваг М.Портера викладена у його фундаментальних працях [213, 214]. По-перше, у ній подається нетрадиційне бачення місця і ролі національного середовища у розвитку країн з відкритою економікою. По-друге, автор значно розширює поле аналізу інтернаціоналізаційного процесу, оскільки враховуються мікро- та макромотивація міжнародної економічної діяльності у їх взаємозв'язку. По-третє, модель М. Портера, як буде показано нижче, орієнтована на досягнення і підтримання стабільної конкурентоздатності національних економік, має значний модифікаційний потенціал як у теоретичному плані, так і в процесі розроблення практичних рекомендацій щодо формування адекватних сучасному конкурентному середовищу національних стратегій економічного розвитку.

1.2. Проблема конкурентоспроможності національних економік

У сучасних умовах ефективним визнається розвиток національної економіки, орієнтований на її сталу конкурентоспроможність. Деякі аспекти конкурентоспроможності окремих країн були розглянуті нами раніше, однак заявлена тема дослідження потребує спеціального акцентування уваги на цій проблемі.

У широкому розумінні *конкурентоспроможність* — це обумовлені економічними, соціальними і політичними факторами позиції країни або товаровиробника на внутрішньому і зовнішньому ринках. В умовах відкритої економіки вона може визначатися і як здатність країни (фірми) протистояти міжнародній конкуренції на власному ринку і ринках третіх країн.

Поняття конкурентоспроможності інтерпретується і використовується в економічному аналізі залежно від об'єкта дослідження, а критерії, характеристики і фактори динаміки конкурентоспроможності товару, підприємства, галузі та національної економіки в цілому мають свою специфіку. *Конкурентоспроможність товару* як його відповідність умовам ринку за технічними, економічними та іншими характеристиками включає в себе поняття “технічного рівня” і “якості” [66]. Зауважимо, що на конкурентоспроможність експортної продукції суттєво впливає фактор часу, методологічну основу дослідження якого становить відома теорія “життєвого циклу товару”.

Конкурентоспроможність підприємства характеризують: частка на внутрішньому і світових ринках, обсяги продажів, ресурсний потенціал, чистий дохід на одного зайнятого, кількість конкурентів тощо. Як правило, конкурентоспроможним є підприємство, що тривалий час може залишатися прибутковим в умовах відкритої економіки.

Для оцінки *конкурентоспроможності галузі* використовують показники: чистий експорт; частка імпортованої продукції на внутрішньому ринку; обсяг продажів; частка у світовому виробництві даного виду продукції; агреговані ресурсні та інфраструктурні характеристики; чистий дохід на одного зайнятого тощо. При цьому важливо, наскільки галузь визначає профіль міжнародної спеціалізації країни.

Для оцінки *конкурентоспроможності національної економіки* доцільно, на наш погляд, використовувати різні підходи:

- *ресурсний* (за сучасною пріоритетністю — технологія, наявність капіталу для внутрішнього і зовнішнього інвестувань, чисельність і кваліфікація людських ресурсів, наділеність природними ресурсами і економіко-географічне положення країни);
- *факторний* (моніторинг змін позицій країни на міжнародних ринках залежно від рівня розвитку національної економіки, що характеризується реальним використанням факторів економічного зростання);
- *рейтинговий* (інтегральне відображення стану економіки за тією чи іншою системою показників).

Слід зазначити, що в більшості досліджень на всіх рівнях аналізу виділяють *цінову* і *структурну* (загальну) конкурентоспроможність. На макрорівні структурна конкурентоспроможність системно відображає

виробничо-технологічний та експортний потенціали країни, коли міжнародна конкуренція переміщується із цінової сфери до стану, коли конкурують національні умови виробництва.

В цілому конкурентоспроможною слід вважати економіку, яка в своєму розвитку забезпечує: 1) підтримку зростаючих життєвих стандартів; 2) досягнення (збереження) таких позицій у світовій економіці, коли національні товари і послуги успішно реалізуються на міжнародних ринках [35, с. 53]. Як показує світовий досвід економічного розвитку, стабільної конкурентоспроможності досягають країни, які можуть оптимально реалізувати свої конкурентні переваги, орієнтуючись зрештою на постійне підвищення продуктивності праці.

Цілісною і такою, що відповідає сучасним теоретичним уявленням та світогосподарській практиці, можна вважати модель конкурентоздатності національної економіки, розроблену М.Портером. В ній конкурентні переваги країни розглядаються через міжнародну результативність національних фірм.

Вирішальним фактором цієї результативності М.Портер визначає здатність національних фірм ефективно використовувати ресурси, що дислокуються усередині країни. Саме він komponує головні детермінанти цієї здатності у "даймонд", що вбирає набір змінних, які характеризують середовище, сприяють чи заважають створенню конкурентного ринку. "Даймонд", що розглядається, являє собою динамічну систему, де параметри кожної з детермінант тісно пов'язані зі станом інших (рис. 4).

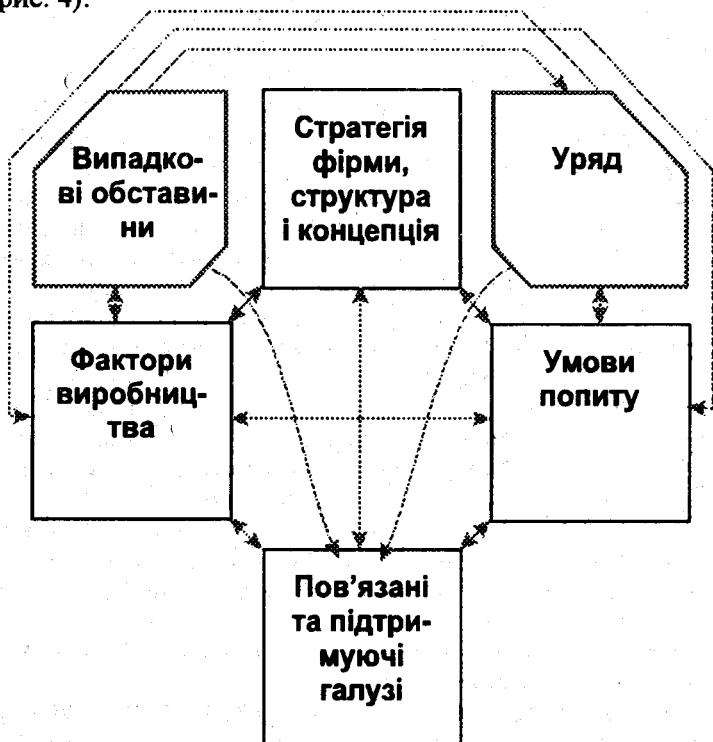


Рис. 4. "Даймонд" — модель конкурентних переваг країн, за М. Портером

За М. Портером [213], чотири детермінанти конкурентних переваг країни містять у собі:

1) фактори виробництва, у тому числі природні ресурси та створені фактори (інфраструктура, кваліфікована робоча сила тощо);

2) умови попиту (обсяг і характер попиту на товари та послуги з боку місцевих споживачів);

3) пов'язані та підтримуючі галузі (наявність чи відсутність національних постачальників та пов'язаних галузей, які конкурентоспроможні в міжнародному масштабі);

4) стратегію фірм, структуру та конкуренцію (внутрішньонаціональна конкуренція фірм та умови створення, організації і управління фірмами).

До уваги беруться також дві додаткові змінні (роль уряду та випадкові обставини), які впливають на згадані компоненти "даймонду". На підставі результатів досліджень компаній різних країн М. Портер робить висновок, що міжнародна конкурентоспроможність фірм визначається саме характеристиками національного "даймонду" країни базування, їх динамікою та взаємозалежністю.

М. Портер розрізняє країни за типом (стадією) конкурентоспроможності національних економік, ілюструючи доцільність такого підходу практичними результатами розвитку в післявоєнний період найбільш значних та показових країн (рис. 5).

Економічне зростання

Спад

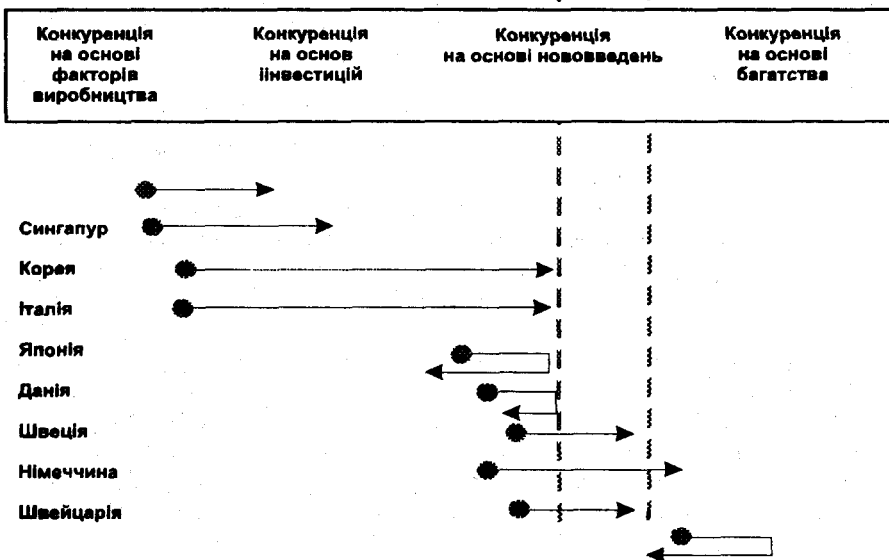


Рис. 5. Розвиток конкурентоспроможності економіки країн у післявоєнний період

А. Ругман, який досліджував проблеми релевантності моделі М. Портера на стратегічну поведінку фірм Канади, доповнив цю модель. До неї були включені детермінанти “даймонду” США — країни, де зосереджується близько 70 % зарубіжної діяльності канадських корпорацій. З точки зору А. Ругмана, для оцінки міжнародної конкурентоспроможності компаній Канади, Західної Європи, Океанії найбільш адекватні не стільки фактори національного “даймонду”, скільки інтеракції (взаємодії) останніх із “даймондами” зарубіжних країн [225]. Якісно нові умови діяльності компанії (корпорації) формуються при утворенні і послідовному розвитку міждержавних регіональних інтеграційних угруповань в процесі інтернаціоналізації.

Розвиваючи модель Портера — Ругмана, Дж. Даннінг вводить додаткову змінну — багатонаціональну ділову активність (multinational business activity) [166, 167]. На його думку, іноземні інвестиції також мають значний вплив на стан національного “даймонду”, що особливо характерно для провідних індустріальних країн. Дж. Даннінг акцентує увагу на необхідності дослідження умов, які, з одного боку, дають змогу зарубіжним корпораціям використовувати переваги національної чи галузевої конкурентоспроможності країни, а з іншого, — визначають механізми оптимізації впливу іноземних інвестицій на розвиток конкурентного потенціалу окремих держав.

Зауважимо, що концепція конкурентних переваг країн органічно поєднує макро- та мікрорівні економічного аналізу, а це характерно для сучасних досліджень процесу інтернаціоналізації в цілому.

Проблема конкурентоспроможності національної економіки у сучасному її розумінні має велике значення для України, тому що саме вона фокусує сукупність багато в чому альтернативних підходів до вибору моделі економічного розвитку у високоінтегрованому світі.

Важливим є розуміння того, що ключові параметри конкурентоспроможності українських товарів, підприємств, галузей формувались у структурі внутрішніх і зовнішніх зв'язків СРСР — країни, яка на період розпаду перестала відповідати сучасним критеріям конкурентоздатності.

За оцінками експертів, наприкінці 80-х років приблизно 4/5 продукції СРСР було неконкурентоспроможними на світових ринках. За даними ГАТТ, у 1991 р. частка СРСР у світовому експорті становила всього 2,2 %, а, наприклад, частка Гонконгу — 2,8 %, Нідерландів — 3,8 %.

Порівняння динаміки експорту машин та устаткування з 1986 по 1990 р. показує, що світовий експорт зріс більше ніж на 50 % в той час як експорт СРСР — тільки на 11 %. При цьому не більш як 14% експортованих машин та устаткування відповідало міжнародним стандартам. Відомо, що понад 60% продукції продавалось із збитками, з середини 80-х років ціна продажу однієї ліцензії СРСР була у п'ять разів нижча за ціну купівлі.

За різними урядовими оцінками, на початок 90-х років світовому рівню відповідали 6—10 % НДДКР, 18% продукції чорної, 16% — кольорової металургії, 10—15 % — сільськогосподарської техніки.

Частка продукції, яка могла б конкурувати на світових ринках за умови її модернізації, у СРСР за п'ять років, починаючи з 1986 р., ско-

ротилася з 65,3 до 26,3 %, а частка тієї продукції, яка мала б бути знятою з виробництва, збільшилася з 20 до 60 %. Кількість зразків конкурентоспроможної продукції, що перевищувала світовий рівень, у машинобудуванні зменшилась з 7 % у 1987 р. до 4 % на момент розпаду СРСР. У автомобілебудуванні, тракторному та сільськогосподарському машинобудуванні була практично відсутня конкурентоспроможна продукція.

Потенціал УРСР хоча і був досить значним, але ефективність його реалізації не витримувала ніякої критики. Національна економіка України, яка успадкувала традиційно матеріало- та енергомісткі виробництва, об'єктивно не могла конкурувати на світових ринках. Далася взнаки інерція екстенсивного характеру промислового відтворення, його однібічна ресурсно-іновачійна і технологічна орієнтація на важку індустрію та військово-промисловий комплекс.

Разом з тим, за оцінками вітчизняних та зарубіжних експертів, на період виходу з СРСР Україна мала значний ресурсно-виробничий потенціал. Це підтверджують такі дані: 15 % світового видобутку залізної руди (перше місце в світі); 10 % світових обсягів виплавлення чавуну і сталі (друге місце в світі після США); 9 % світового видобутку вугілля (третє місце в світі після США та Англії); 12 % світового виробництва цукру (друге місце після Куби); 2,5 % світових обсягів виробництва електроенергії; третє місце — виробництву коксу і прокату.

За оцінками Дойч-банку, Україна була віднесена до найбільш економічно розвинутих республік колишнього СРСР з найкращим інтеграційним показником за дванадцятьма ключовими параметрами (табл. 7).

Динаміка результатів експертних оцінок конкурентоспроможності економіки України свідчить про втрату багатьох ознак її порівняльної привабливості. Якщо у 1991—1992 рр. вона займала 1 місце серед колишніх республік СРСР, за приведеною вище оцінкою Дойч-банку (BERI), і 138 місце за загальносвітовим рейтингом (Euromoney)¹, то у 1993—1994 рр. — відповідно 7 та 147 місця.

Експертна оцінка політичної стабільності та інших середовищних факторів (стабільність цін і національної валюти, хід приватизації, розвиток інфраструктури і торгівлі, законодавча база, природні ресурси, продуктивність виробництва, економічне зростання) 25 країн з перехідною економікою, проведена у 1994—1995 рр. "Сентрал юропін економік ревію", позиціонує Україну на 15 місці із 4,4 балів при 10-бальній оцінці. Показовими є також експертні оцінки України за 63 факторами стану та перспектив розвитку політико-правового, економічного, соціально-культурного та ресурсно-інфраструктурного середовища (додаток 1), що регулярно проводяться Київським національним економічним університетом. Зокрема, результати аналізу 1995 р. подаються в табл. 8.

Характерно, що в умовах екстраполяції трендів, що склалися (прогноз А), відзначається можливість погіршення впливу практично всіх

¹ Рейтинг Euromoney ґрунтується на дослідженні трьох груп індикаторів: 1) ринкових — 40 %; 2) кредитних — 20 %; 3) політико-економічних, які включають політичний ризик, економічне становище та прогноз економічного розвитку — 40 %.

Оцінка Дойч-банку ключових параметрів ресурсно-виробничого, інфраструктурного та експортного потенціалу колишніх республік СРСР

Республіки СРСР Показники	Високий рівень економічного розвитку				Середній рівень економічного розвитку					Низький рівень економічного розвитку			
	Україна	Прибалтика	РРФСР	Грузія	Білорусь	Казахстан	Молдова	Вірменія	Азербайджан	Узбекистан	Туркменістан	Киргизія	Таджикистан
Ступінь індустріалізації	9	10	8	6	8	5	2	3	3	3	2	2	2
Можливість одержання ВКВ за експорт промтоварів	6	5	6	3	4	4	2	1	2	2	1	1	1
Сільське господарство	10	8	6	7	5	5	9	3	3	3	3	2	1
Можливість одержання за експорт с/г продукції	6	3	3	6	3	4	7	1	2	3	3	3	1
Рівень самозабезпечення промтоварами	7	6	8	3	5	3	2	1	2	1	1	1	1
Мінеральні ресурси	8	0	10	4	1	9	0	4	7	6	5	4	3
Експортний потенціал сировини	8	0	10	4	0	9	0	4	8	6	5	4	3
Психологічна готовність до підприємництва	3	10	2	9	3	1	5	8	2	2	1	1	1
Географічна близькість до Європи	6	10	4	6	7	5	7	6	4	1	1	1	1
Рівень освіти	6	9	5	5	7	3	5	4	4	2	2	2	2
Однорідність населення	6	6	5	2	6	2	2	6	6	1	1	1	1
Інфраструктура	8	10	5	6	6	5	8	6	4	2	2	1	1
Загальний підсумок	83	77	72	61	55	55	49	47	47	32	27	24	18

10 балів — добрий потенціал; 5 балів — середній потенціал; 0 балів — потенціал відсутній

**Результати аналізу і прогнозу середовищних факторів України
за 5-бальною системою оцінки**

Групи факторів	Поточний стан	Прогноз на 10 років	
		А	Б
1. Політико-правове середовище	2,20	2,30	3,40
2. Економічне середовище	1,90	1,80	3,30
3. Соціально-культурне середовище і мотивація	2,20	2,10	3,30
4. Ресурси та інфраструктура	2,30	2,00	3,30
Середня загальна оцінка	2,15	2,05	3,30

середовищних факторів. Але навіть при реалізації комплексу позитивно спрямованих заходів кількісні оцінки покращення стану є незначними (прогноз Б). Цікаво, що експерти акцентують увагу, з одного боку, на необхідності концентрованого пріоритетного розвитку конкретних інститутів та механізмів, а з іншого — пропонують комплексно вирішувати як політико-правові та економічні, так і соціальні та екологічні проблеми. Особливий наголос робиться, зокрема, на питаннях експлуатації природних ресурсів України, розвитку екологічної ситуації, проблемі “відпливу умів” тощо.

Найбільший негативний вплив, з точки зору забезпечення конкурентоспроможності економіки України, мала, на наш погляд, стратегічна недооцінка¹ високого рівня взаємозалежності колишніх союзних республік у народногосподарському комплексі СРСР. Нагадаємо, що на момент розпаду СРСР питома вага міжреспубліканського обміну в загальному обсязі ВВП України становила майже 30 %. Найменш вразливою за цим показником була Росія (близько 3 %). І якщо невеликі за розмірами і тому менш інерційні, наприклад прибалтійські республіки, зуміли досить швидко переорієнтувати свої національні економіки, то включена технологічно у міжреспубліканський обмін базовими галузями економіка України не тільки не змогла структурно переорієнтуватись, а й потрапила у ще більшу “кризову” залежність, зокрема по імпорту енергоносіїв. Примусовий вихід України з “рублевої зони” та перехід на оплату імпорту нафти і газу за світовими цінами не просто загострили проблему залежності від Росії та деяких інших країн СНД (стрімке накопичення зовнішнього боргу)², але й поставили цю проблему у розряд найбільш актуальних з точки зору національної безпеки.

¹ Зважаючи на перебіг політичних подій у 1990—1991рр., мова може йти навіть не про недооцінку, а про ігнорування.

² Зовнішня заборгованість України зросла тільки протягом 1995 р. з 4,8 до 8,0 млрд. дол. США. При цьому 4,6 млрд. дол. США (57 %) становить заборгованість країнам СНД (Росії, Туркменістану, Молдови).

За сукупністю показників взаємозалежності, зокрема напрямками і обсягами експорту та імпорту¹, традиційною мікромотивацією українських підприємств для України, виходячи з методології М. Портера — А. Ругмана, може бути запропонована подвійна модель формування конкурентоспроможності (рис. 6).

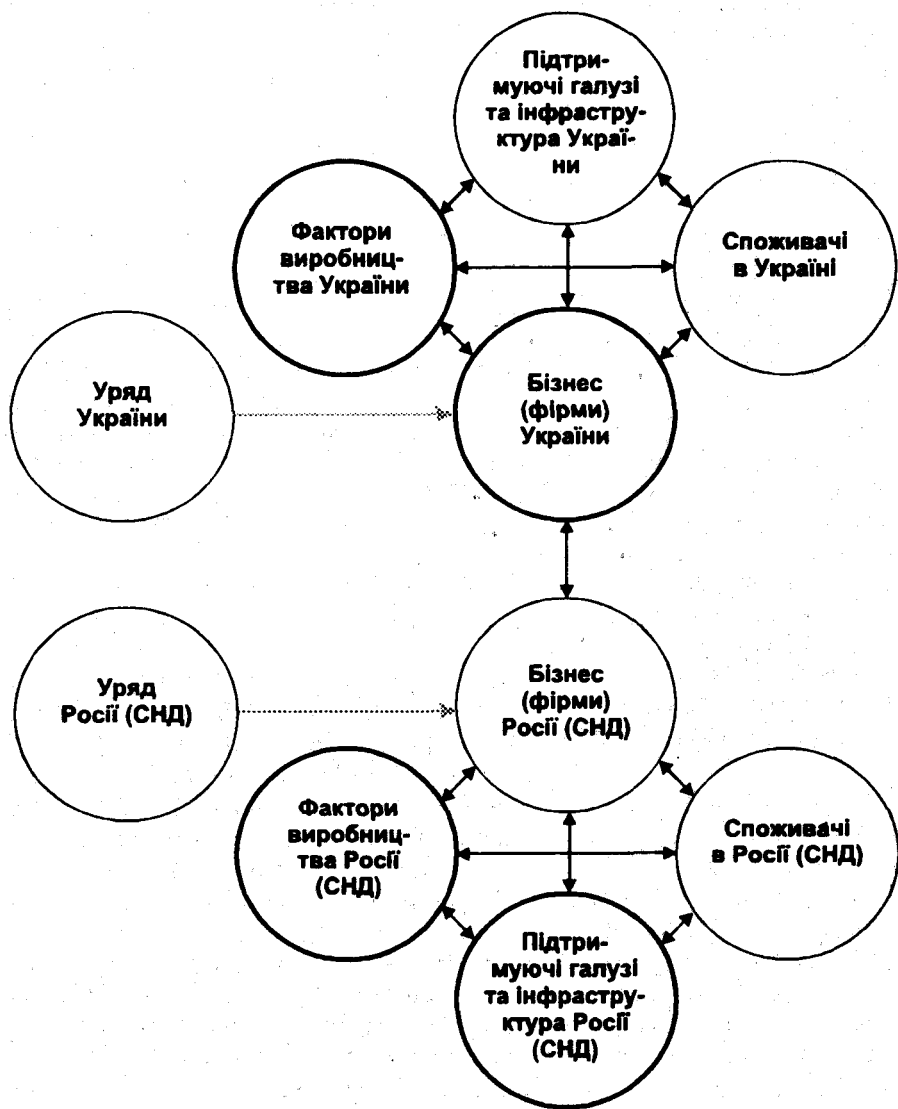


Рис. 6. Макроекономічна система формування факторів конкурентоспроможності національної економіки України

¹ Експорт України у країни СНД становить 51—58 %, а імпорт із цих країн — 64—69.

Актуальність саме такого підходу зумовлена також:

- несприятливими умовами попиту на українську продукцію на внутрішньому ринку, які можна охарактеризувати як інфляційні та невивагливі. Ключовими ознаками внутрішнього ринку залишаються неплатоспроможність підприємств і населення, втрата цінової конкурентоспроможності вітчизняних виробників, втрата ними стимулів для підвищення якості продукції, запровадження нововведень;
- відсутністю або слабкою внутрішньою конкуренцією в окремих сферах і галузях економіки через високий рівень монополізму (рівень концентрації у промисловості України в 5 разів вищий, ніж у Західній Європі, в машинобудуванні — у 14 разів, в хімічній промисловості — майже в 9 разів);
- порівняно несприятливим інвестиційним кліматом, що знижує національну конкурентоспроможність на ринках капіталу;
- відсутністю стійких міжгалузевих комплексів (“кущів” — за термінологією М. Портера), що створюють відтворювальні і технологічні системи, здатні зайняти певну нішу у конкурентному середовищі.

Зазначимо, що Україна практично не має “своїх” (поза межами СНД) “ніш” на міжнародних ринках. Окремі “успіхи” на ринках чорної металургії у 1991—1994 рр., наприклад, обернулись антидемпінговими процесами. Разом з тим конкурентоспроможним національним економікам притаманна, як правило, детальна міжнародна спеціалізація (табл. 9).

Найбільш загрозливою є не просто неконкурентоспроможність продукції, підприємств, галузей, національної економіки в цілому, а вірогідність так званого системного розриву між останньою і групою провідних країн через несумісність технологій, низьку здатність економіки до інвестицій і нововведень, структурно-галузеву, інституційну та соціально-культурну несумісності.

З урахуванням сукупності об’єктивних внутрішніх і зовнішніх факторів для України актуальною є проблема забезпечення, насамперед, факторної конкурентоспроможності національної економіки. Для цього є передумови, які формують початкові порівняльні переваги:

- значні запаси корисних копалин і вигідне територіальне розміщення сировинних родовищ (вугілля, залізна та марганцева руди, сірка, ртуть, титан, уран, мінеральні солі, гіпс, алебастр);
- висока родючість сільськогосподарських угідь (25% світових запасів чорнозему);
- високий рівень кваліфікації багатьох професійних категорій працівників при збереженні на певний час порівняно низької заробітної платні;
- наявність концентрованої системи науково-дослідних, проектно-конструкторських закладів та експериментальних баз як основи для розроблення і впровадження нових технологій;
- значні масштаби основних промислово-виробничих фондів, що дасть змогу знизити капіталомісткість технологічної модернізації;
- вигідне транспортно-географічне положення.

Сучасна міжнародна спеціалізація промислово розвинутих країн

Таблиця 9

Основні галузі міжнародної спеціалізації	Країни за рейтингом у світовій торгівлі, 1994 р.																
	США	Німеччина	Японія	Франція	Великобританія	Італія	Канада	Гонконг	Нідерланди	Бельгія	Сінгапур	Південна Корея	Тайвань	Іспанія	Швейцарія	Австралія	Швеція
Загальне машинобудування	■	■	■	■	■	■			■			■					
Верстатобудування та інжиніринг	■																
Автомобілебудування	■		■			■						■					■
Суднобудування	■											■					
Авіація, космос, оборона	■	■		■								■					
Електротехніка	■											■					
Електроніка	■											■					■
Виробництво ЕОМ	■											■					
Виробництво побутових приладів	■											■					■
Телекомунікації	■											■					
Інформатика	■											■					
Енергоресурси	■													■			
Нафтогазова	■																
Нафтопереробна	■																
Хімічна	■																
Фармацевтична	■																
Гірничорудна, видобуток золота	■																
Чорна металургія	■																
Кольорова металургія	■																
Будівництво та виробництво будівельних матеріалів	■	■		■	■					■					■	■	■
Лісна та целюлозно-паперова	■		■	■			■		■								■
Виробництво меблів	■																
Легка	■																
Харчова	■																
Послуги	■																
Банківська справа	■																

Виходячи із сучасних теоретичних уявлень та досвіду багатьох країн, які змогли забезпечити умови для підвищення конкурентоспроможності національних економік, маючи незначні або навіть не маючи більш-менш відчутних початкових порівняльних переваг, необхідно розробити чітку державну стратегію досягнення конкурентоспроможності національної економіки України, яка б відповідала її ресурсно-технологічному рівню. Ключовою ознакою цієї стратегії має бути можливість трансформації початкових (факторних) порівняльних переваг у інвестиційні та науково-технологічні (рис. 7).

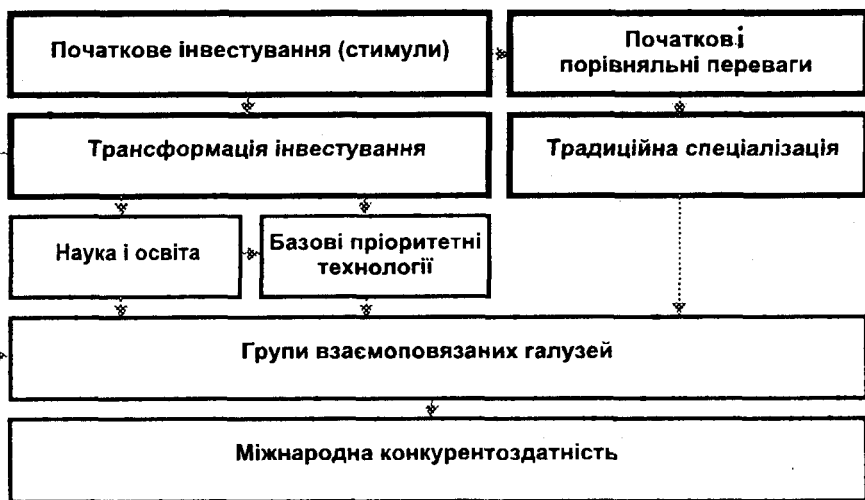


Рис. 7. Трансформація початкових порівняльних переваг у процесі створення умов сталої конкурентоспроможності

Важливою і дуже складною є проблема визначення пріоритетів у розвитку національної конкурентоспроможності. Світовий досвід показує, що успіху досягали не тільки країни, орієнтовані на модернізацію та оновлення традиційних секторів та галузей спеціалізації, а й країни з активною політикою переспеціалізації на нові сектори та галузі. Як правило, процес міжсекторної (міжгалузевої) трансформації був більш сприятливим для країн, початкова спеціалізація яких не концентрувалась на традиційних секторах (галузях). Для країн, які мають початкові порівняльні переваги у традиційних секторах (галузях) існує загроза втрати потенціалу їх оновлення у разі досягнення відчутних успіхів у нових секторах (галузях). Теоретично це пояснює зокрема концепція технологічного розриву.

Зазначимо, що більшість розвинутих країн цілеспрямовано зосереджує свої науково-технологічні і виробничі ресурси лише у нових наукомістких галузях¹. В результаті ці галузі стають все більш високо-

¹ Відповідна державна політика отримала в американській літературі назву «таргетінг» (націлювання).

конкурентними. Одночасно для інших країн з'являються реальні можливості заповнити на міжнародних ринках ніші, що звільнилися, включаючи і національні ринки найбільш розвинутих країн¹.

Грунтуючись на підході до питання конкурентоспроможності національної економіки, що враховує визначальний вплив на її сучасний розвиток процесів транснаціоналізації та економічного регіоналізму, доцільно розглянути цю проблему стосовно України у більш широкому інтеграційному контексті.

¹ Торгова експансія Південної Кореї, Китаю, інших країн завдяки виробництву традиційних побутових товарів обумовлена не стільки їх ціновими перевагами, скільки виходом з відповідних ринків промислово розвинутих країн.

ВЗАЄМОДІЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК В ПРОЦЕСІ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ

2.1. Мотивація і форми взаємодії національних економік

Національні економіки взаємодіють через міжнародні економічні відносини (МЕВ), які являють собою, з одного боку, головну, найбільш масштабну та динамічну складову частину міжнародних відносин, а з іншого,— систему економічних зв'язків з приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання, що вийшли за межі національних господарств (рис. 8).

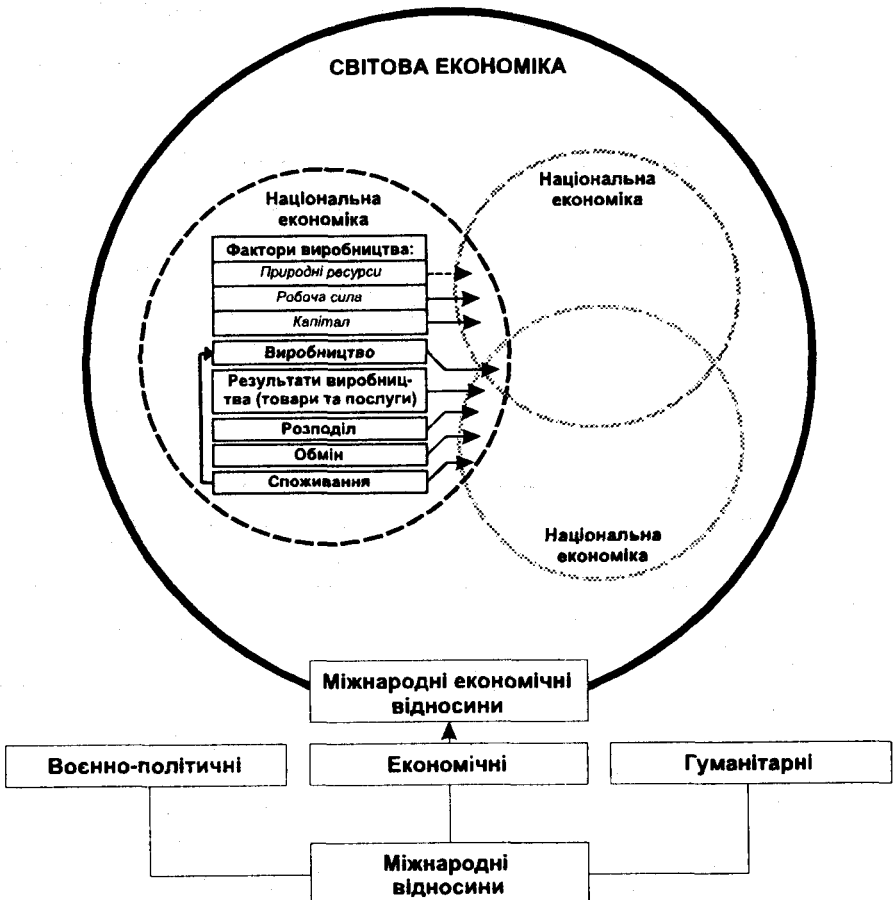


Рис. 8. Формування системи міжнародних економічних відносин

В основі МЄВ лежить міжнародний поділ праці (МПП), що являє собою обмін між країнами факторами і результатами виробництва у певних кількісних і якісних співвідношеннях. Передумови МПП формуються в процесі суспільного поділу праці за родом діяльності і його просторової диференціації (рис. 9). Формами МПП є міжнарод-

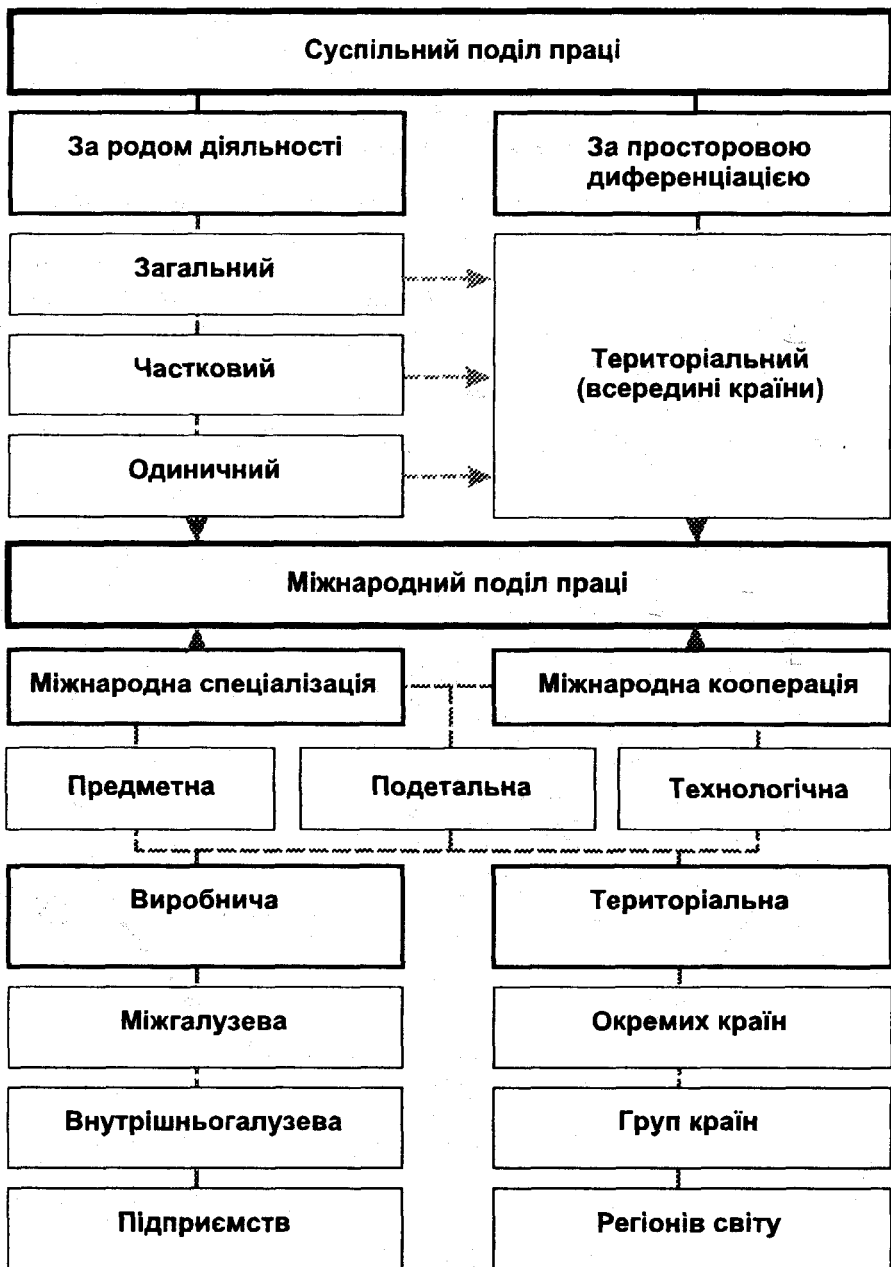


Рис. 9. Міжнародний поділ праці

на спеціалізація та кооперація. Virізняютъ предметну, подетальну і технологічну спеціалізацію окремих країн, груп країн або регіонів світу. Поглиблення спеціалізації зумовлює розвиток видів і форм міжнародної кооперації — міжгалузевої, внутрішньогалузевої, окремих підприємств.

На формування міжнародного поділу праці і ступінь залучення до нього окремих країн (груп країн) впливають такі фактори:

природно-географічні (відмінності у кліматичних умовах, території, чисельності населення, економіко-географічному положенні, наділеності природними ресурсами);

соціально-економічні (робоча сила, науково-технічний потенціал, виробничий апарат, масштаби і серійність виробництва; темпи створення об'єктів виробничої і соціальної інфраструктури; особливості історичного розвитку, виробничих і зовнішньоекономічних традицій; соціально-економічний тип національного виробництва і зовнішньоекономічних зв'язків);

науково-технологічний прогрес (розширення фронту і роздіблення НДДКР, прискорення темпів морального зносу, збільшення мінімальних і оптимальних розмірів підприємств, технологічна диверсифікація).

Певний, а іноді і вирішальний вплив на МПП справляють також політичні фактори, серед яких виділяють: ступінь розвитку державного суверенітету, міжнародні економічні позиції в ООН та на світовій арені в цілому, співвідношення політичних сил в країні, характер і ступінь впливу державних інститутів на економічні процеси тощо [49, с. 10].

Комбінація зазначених факторів не тільки формує мікро- та макромотивацію участі у МПП окремих країн (груп країн), але й визначає її ефективність. Проблема пошуку об'єктивної основи міжнародного поділу праці для забезпечення постійного багатства суспільства була і залишається центральною у економічній теорії.

В умовах, коли обмін товарами був єдиним, а потім превалюючим каналом взаємодії національних економік, саме на сфері міжнародної торгівлі фокусувались емпіричний аналіз та відповідні теоретичні дослідження. Після тривалого домінування *меркантилізму* [69, 204] — теорії, яка не давала відповіді на такі ключові питання, як об'єктивна основа товарообміну, його структура, характер та умови¹, — економічна думка переорієнтувалась на розроблення концепцій (моделей) ефективною міжнародної торгівлі. Основні *макроекономічні* теорії міжнародної торгівлі поділяються на *класичні* (теорії абсолютних і порівняльних переваг), *неокласичні* (модель "Хекшера-Оліна-Самуельсона", неофакторні моделі), моделі неотехнологічного напрямку² (рис. 10).

¹ Суть меркантилізму зводилася до того, що держава повинна якомога більше продавати будь-яких товарів на зовнішньому ринку, а купувати — якомога менше. В результаті накопичуватиметься золото або інші дорогоцінні метали і зростатиме багатство нації (скарби ототожнювались з багатством). Звідси випливала необхідність активного втручання держави в зовнішню торгівлю, або, говорячи сучасною мовою, обґрунтовувалася національна політика протекціонізму.

² Відомі також інші підходи. Зокрема, американські дослідники Дж. Албаум, Дж. Стрендсхоув, Е. Доуар, Л. Лоуд ділять теорії міжнародної торгівлі на три групи: 1) класичні теорії; 2) теорії факторонаділеності; 3) циклічні теорії.

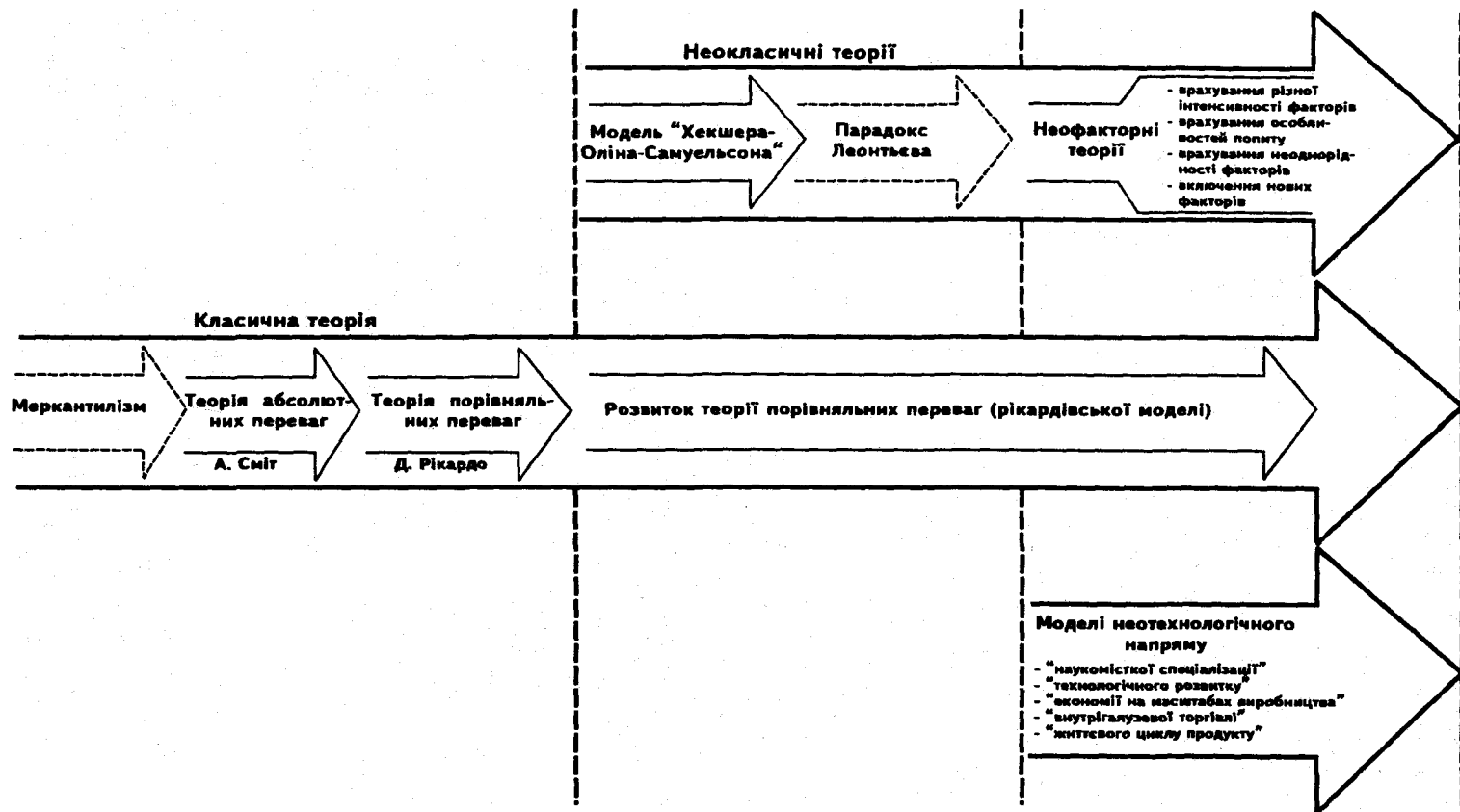


Рис. 10. Ілюстрація розвитку теорій міжнародної торгівлі

До класичних теорій міжнародної торгівлі відносять теорії абсолютних та порівняльних переваг. Згідно з першою, країна спеціалізується на виробництві тих товарів, які вона може виробляти з найменшими затратами. Теорія порівняльних переваг передбачає експортну спеціалізацію на порівняно більш ефективному або (у випадку відсутності абсолютних переваг) порівняно менш ефективному товарі [165]. В основі теорій абсолютних і порівняльних переваг лежала трудова теорія вартості¹, а необхідною умовою товарообміну виступала вільна торгівля. Важливо підкреслити, що теорії абсолютних і порівняльних переваг мають потенціал розвитку і в системі сучасних теоретичних надбань. За допомогою різних інтерпретацій (Г. Г. А. Мак-Дугал, Ф. Д. Грем, Л. Макензі, Р. У. Джонс та інші) можна пояснити окремі сучасні явища у міжнародній торгівлі, зокрема міжнародну спеціалізацію окремих країн на виробництві певних товарів.

Модель “Хекшера-Оліна-Самуельсона” (базова теорія факторонаділеності) пояснює експортну спеціалізацію країни інтенсивним використанням так званих надлишкових факторів виробництва, іншими словами, тих, якими країна наділена більшою мірою [180, 209]. Зазначимо, що ця модель спирається на такі припущення: 1) урівноваженість по країнах (дві), факторах (два — труд і капітал) і товарах (два); 2) однаковість технологій у обох країнах; 3) постійний ефект масштабів; 4) різна фактороінтенсивність товарів; 5) неповна спеціалізація; 6) абсолютна конкуренція; 7) внутрішня мобільність і зовнішня немобільність факторів; 8) схожість смаків у двох країнах; 9) вільна торгівля; 10) відсутність витрат на транспортування товарів.

Сутність теорії факторонаділеності зводиться до чотирьох теорем: *теорема Хекшера-Оліна* (кожна країна має порівняльні переваги у випуску товару, виробництво якого потребує значних затрат відносно надлишкового фактора);

теорема П. Самуельсона про вирівнювання цін факторів (вільна торгівля, урівнює факторні винагороди між країнами, слугує заміною зовнішньої мобільності факторів виробництва) [226];

теорема Столпера-Самуельсона (зростання відносних цін товарів призводить до винагороди того фактора, який ефективно використовується у виробництві товару і скорочує реальні винагороди іншого фактора) [231];

теорема Рибчинського (розширення забезпеченості одним фактором виробництва збільшує випуск товарів, який використовує цей фактор і скорочує випуск іншого товару).

Модель “Хекшера-Оліна-Самуельсона” — найвідоміша із простих моделей загальної рівноваги (“ 2×2 ”) — слугувала і слугує методологічною основою розвитку багатьох теоретичних досліджень у сфері міжнародної торгівлі.

Нові явища у структурі міжнародної торгівлі після Другої світової

¹ Очевидною є вузькість ключової методологічної посилки з орієнтацією на кількість праці, що вміщує товар, оскільки: а) праця не єдиний фактор виробництва; б) праця неоднорідна; в) значення має не тільки кількість, а й інтенсивність праці. Крім того, основою абсолютних і порівняльних переваг вважалися відмінності у природно-кліматичних умовах.

війни, динамічний науково-технологічний прогрес (з точки зору світогосподарської практики) та виявлення “Парадоксу Леонтьєва” (у теоретичному розумінні)¹ обумовили розвиток теорії міжнародної торгівлі двома шляхами, що характеризувалися появою так званих неофакторних моделей та моделей неотехнологічного напрямку.

Неофакторний підхід в цілому зберігає методологію неокласичної торгової моделі. Одночасно “неофакторні моделі” характеризуються багатоваріантністю:

- *урахування різної інтенсивності факторів* (оскільки В. Леонтьєв робив розрахунки по продукції, що заміщувала імпорт, а не за фактичними витратами зарубіжних виробників, то і імпорто-заміщуюча, і експортна американська продукція більш капіталомістка, ніж продукція, вироблена в інших країнах);
- *урахування особливостей попиту* (надлишок капіталу, обумовлюючи капіталомістке споживання, спричиняє його нестачу для експорту і, таким чином, формує велику трудомісткість товарів, що експортуються);
- *урахування неоднорідності факторів* (виділення “фізичного” і “людського” капіталу; обґрунтування переважаючої значущості кваліфікованої праці тощо);
- *урахування нових факторів* (труд, капітал та природні ресурси).

Методологія моделей неотехнологічного напрямку звільняється від частини припущень моделей “Хекшера-Оліна-Самуельсона”, таких як: постійна виробнича функція, незалежність ефективності від масштабів виробництва, однорідність продукції, наявність абсолютної конкуренції, доступність технології всім виробникам. Враховуючи існування країн з різним рівнем економічного і технологічного розвитку, представники цього напрямку аналізують торгівлю переважно під кутом зору нових наукомістких товарів, а до головних змінних включають: витрати на НДДКР; питому вагу кваліфікованої робочої сили; заробітну плату на одного зайнятого. Характерною є орієнтація на динамічні порівняльні переваги, які створюються, виникають і зникають з часом.

Модель “наукомісткої спеціалізації” обґрунтовує спеціалізацію розвинутих країн на виробництві і експорті наукомістких та технологічно складних товарів, а країнам, що розвиваються, пропонується спеціалізація на виробництві і експорті ресурсомістких товарів.

Теорія “технологічного розриву” пов’язує торгівлю між країнами із існуванням відмінностей у рівнях їх технологічного розвитку. Згідно з цією теорією саме прогресивні технології дають країні переваги у бо-

¹ Використовуючи дані 1947 р., В. Леонтьєв хотів довести, що США (найбільш наділена капіталом країна) експортують капіталомісткі, а імпортуєть трудомісткі товари. Однак виявилось, що американська продукція, яка конкурує з імпортованою, потребує на 30 % більше капіталу на одного робітника, ніж американська експортна продукція. Це відкриття (відоме як “Парадокс Леонтьєва”) зробило суттєвий внесок у розвиток теорії міжнародної торгівлі. Зазначимо, що вперше виникла суперечність між теорією факторонаділеності та практикою торговельного обміну. “Парадокс Леонтьєва”, незважаючи на зусилля вчених, багато в чому залишається невіршеним і досі, тому представляє певний дослідницький інтерес [186]. Однак нас він цікавить як явище у загальній логіці розвитку теорії міжнародної торгівлі.

ротьбі за експортні ринки [168]. У розвиток цієї теорії М. Познер включив концепцію імітаційного лага, що складається з лага попиту і лага реагування [187]. Лаг попиту являє собою час, необхідний для розвитку попиту на новий експортний продукт. Лаг реагування пов'язаний із часом, який необхідний виробникам країни-імпортера для реагування на конкуренцію із-за кордону, розпочавши місцеве виробництво. Різниця між цими двома лагами і обумовлює міжнародну торгівлю (експорт в іншу країну можливий, коли лаг попиту коротший від лага реагування). Технологічний розрив долається через копіювання нововведень, але “потік” нововведень, як правило, забезпечує умови стабільної технологічної переваги і відповідної спеціалізації країн.

Згідно з моделлю “економії на масштабах виробництва” у країнах з містким внутрішнім ринком повинні розміщуватися виробництва, які дають економічний ефект при збільшенні масштабів виробництва. Робиться висновок, що тільки великі країни мають відповідні порівняльні переваги, а малі країни повинні або спеціалізуватися на товарах, собівартість яких змінюється при збільшенні обсягів виробництва, або мати гарантований попит у інших країнах (щоб скористатись “ефектом масштабу”).

Аспекти міжнародної торгівлі досить повно відображені у межах розробленої Р. Верноном теорії “міжнародного життєвого циклу продукту”. За цією теорією, кожний продукт проходить через п'ять різних стадій: а) поява; б) розвиток; в) насичення; г) спад; д) вихід з ринку [205]. Протягом цього періоду країна, яка вперше розробила продукт і експортувала його за кордон, поступово трансформується в експортера. Зазначимо, що, ґрунтуючись на емпіричному досвіді і реальних моделях торгових операцій, теорія “життєвого циклу товару” описувалась низхідною моделлю (внутрішній ринок розвинутої країни — зарубіжні ринки інших розвинутих країн — зарубіжні ринки країн, що розвиваються, і найменш розвинутих країн). Це в цілому відповідало практиці торговельної взаємодії країн у 1960—1970 рр. В сучасних умовах більш актуальною є модель, згідно з якою продукт розробляється і реалізується одночасно на внутрішньому ринку і на різних зарубіжних ринках¹.

Особливої уваги заслуговують моделі “внутрішньогалузевої торгівлі”, оскільки вони орієнтовані на дослідження однієї із ключових тенденцій у сучасній міжнародній торгівлі².

Розвиток внутрішньогалузевої торгівлі входить у пряму суперечність з теоретичними основами моделей факторонаділеності — країни торгують товарами, які виробляються при фактично однаковій інтенсивності витрат факторів. І якщо міжнародну торгівлю сировинними товарами можна пояснити з позицій моделі “Хекшера-Оліна-Самуельсона”, то визначальний вплив на обсяги і структуру

¹ У спеціальній економічній літературі першу модель (низхідну) іноді називають “принципом водопаду”, а другу — “принципом зливи”.

² До середини ХХ ст. міжнародна торгівля мала виключно міжгалузевий характер, а в сучасних умовах домінує внутрішньогалузева торгівля, зокрема між розвинутими країнами.

торгівлі товарами обробної промисловості справляють умови і характер попиту, обумовлений національним доходом на душу населення (а не витратні умови пропозиції). На гіпотетичному рівні така постановка проблеми була вперше сформульована шведським економістом С. Ліндером (1961 р.).

У країнах з однаковим або близьким ВВП на душу населення споживачі мають схожі смаки, яким може відповідати продукція будь-якої із цих країн. У моделі Е. Погулатоса і Р. Соренстена визначено п'ять головних груп факторів, що впливають на розвиток двосторонньої внутрішньогалузевої торгівлі:

- 1) близькість рівнів національного доходу на душу населення та ідентичність кривих попиту у двох країнах;
- 2) близькість цін факторів і витрат виробництва диференційованих продуктів;
- 3) близькість величини тарифних і нетарифних бар'єрів;
- 4) порівняно однаковий ступінь диференціації конкуруючих товарів;
- 5) номінальна величина транспортних витрат.

Зазначимо, що економістами Г. Трабелом та П. Ллойдом запропоновано формулу для розрахунку специфічного показника-індексу внутрішньогалузевої торгівлі:

$$B = \frac{(X_1 + M_1) - (X_1 - M_1)}{X_1 + M_1} \times 100,$$

де: X_1 і M_1 — експорт та імпорт даної галузі у одній із торгуючих країн.

Заслужують на увагу також концепції міжнародної торгівлі, які найбільшою мірою відображають специфіку проблем розвитку міжнародної торгівлі країн, що розвиваються. Так, теорія негативного зростання, вперше запропонована Дж. Бхаваті і доповнена Х. Джонсоном та К. Аледжандро, акцентує увагу на випадках, коли орієнтація країн, що розвиваються, на розширення експорту сировинних товарів, об'єктивно обумовлена специфікою порівняльних переваг цих країн у міжнародній торгівлі, негативно впливає на їх економічний стан. Така ситуація виникає у випадках, коли збільшення пропозиції сировинних товарів призводить до значного зниження цін на них. Згідно з теорією Пребіша через нестабільність цін на сировинні товари при їх тенденції до зниження умови торгівлі для країн, що розвиваються, погіршуються. Таким чином, ці країни повинні обмежувати імпорт промислових товарів, замінюючи його товарами власного виробництва.

Мікроекономічні теорії міжнародної торгівлі (їх частіше називають теоріями експортної поведінки) головну увагу акцентують на тому, як конкретна фірма починає і розвиває свою експортну діяльність. Ці теорії у центр дослідницького інтересу ставлять експортні мотиви і стратегії, маркетинговий потенціал фірми та її взаємодію з зовнішніми середовищними факторами. Розвиток міжнародної торгівлі супроводжується зростанням масштабів міжнародного руху капіталу, насамперед для її обслуговування (експортні та імпортні міжнародні кредити). На певному етапі економічного розвитку рух капіталу набуває власної інвестиційної мотивації. До 1920-х років у міжнародному бізнесі пре-

валювали портфельні інвестиції, орієнтовані на отримання фінансових дивідендів від участі у діяльності за кордоном. Згодом значно інтенсифікувалось пряме зарубіжне інвестування, яке на відміну від портфельного супроводжувалося контролем над об'єктом інвестування. Значимість цього феномена, його адекватність логіці розвитку міжнародної економічної взаємодії, а також багатогранність прямих зарубіжних інвестицій (ПЗІ), динамічне зростання їх масштабів обумовили, з одного боку, нерелевантність багатьох постулатів міжнародної торгівлі, а з другого — спонукали до інтенсифікації зусиль дослідників, спрямованих на вивчення різних аспектів бізнесу (економіки, фінансів, менеджменту) з метою створення теоретичних концепцій, які безпосередньо пов'язані із ПЗІ.

Першою теорією прямих зарубіжних інвестицій вважається теорія руху капіталу, яка ґрунтується на уявленнях про чисту конкуренцію і передбачає: а) виробництво однорідних продуктів багатьма фірмами; б) відсутність бар'єрів входу і виходу з бізнесу; в) вільний доступ до ринкової інформації; г) абсолютну мобільність всіх факторів виробництва. Згідно з цією теорією ПЗІ пояснюються з позиції диференціації прибутку або процентних ставок у різних країнах. Іншими словами, ця теорія стверджує, що фірма долає національні кордони з метою отримання більшого доходу в зарубіжній країні порівняно з очікуваним від діяльності на внутрішньому ринку.

У 1960 році С. Хаймер і дещо пізніше Ч. Кіндлебергер довели неадекватність припущень про чисту конкуренцію проблемам аналізу ПЗІ. Вони показали, що для здійснення ПЗІ фірма повинна мати певні переваги над місцевими підприємницькими структурами. Іншими словами, повинні існувати певні імперфекції ринку. Зазначимо, що теорія ринкових імперфекцій є актуальною і на сьогоднішній день. Більше того, вона залишається однією з головних інтегративних частин теорій ПЗІ і ТНК, що буде проаналізовано нами нижче.

Сучасним МЕВ у цілому притаманні такі істотні особливості:

- всеохоплююча суб'єктність, активна участь і міжнародна взаємодія фізичних та юридичних осіб, різних типів об'єднань, держав і міжнародних організацій. У контексті нашого дослідження важливо мати на увазі, що держави беруть участь у МЕВ як безпосередньо, так і через регулювання діяльності інших суб'єктів. Наділена суверенністю держава або забезпечує можливість реалізації переваг від активної участі в міжнародному поділі праці, здійснюючи активну ліберальну зовнішньоекономічну політику, або звужує діапазон ефективного функціонування національної економіки, проводячи політику протекціонізму;
- взаємозв'язок форм — міжнародної торгівлі, міжнародного руху капіталу і робочої сили. Форми сучасних МЕВ 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.

Отже, йдеться про структуровану систему міжнародних економічних відносин (рис. 11).

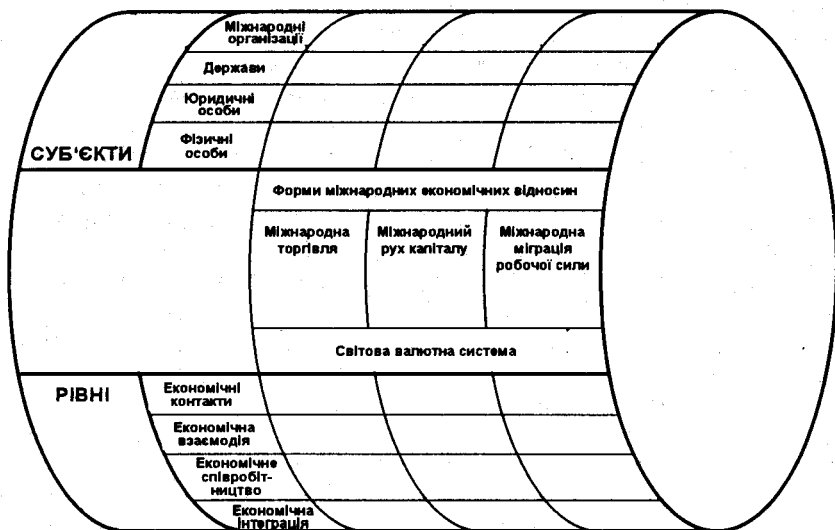


Рис. 11. Система міжнародних економічних відносин

Принципово важливим у розвитку сучасних МЄВ є вихід за межі національних економік не лише результатів і факторів виробництва, а й безпосередньо самого виробничого процесу. Цей феномен якісно динамізує фактори міжнародної економічної діяльності [4, 6], ставить у центр дослідницького інтересу поряд з макро- також мікрорівень аналізу взаємодії національних економік.

У контексті логіки і ключових завдань нашої теми важливо дослідити феномен масштабної і динамічної *інтернаціоналізації* сучасного господарського життя. На мікрорівні інтернаціоналізація являє собою процес залучення фірми до міжнародних операцій, якому притаманний переважно стадійний характер. Як правило, вирізняють три основних етапи: 1) початковий; 2) локальної ринкової експансії, 3) транснаціональний. Для кожного з етапів характерними є не лише специфіка завдань і значущість зарубіжної діяльності, а й відмінності в орієнтації вищого менеджменту. Це найбільш вдало проаналізував Х. Перлмутер за допомогою відомої моделі EPRG [212]. При етноцентризмі (Е) зарубіжні операції фірми розглядаються як такі, що підпорядковані діяльності на внутрішньому ринку. Поліцентрична орієнтація (Р) враховує перш за все специфіку середовища бізнесу в різних країнах. Регіоцентризму (R) притаманне зосередження на регіональній організації повноважень і комунікаційних потоків, а геоцентризму або глобалізму (G) — співробітництво між штаб-квартирою і філіями для розроблення стандартів і процедур, які б відповідали і загальним, і локальним завданням фірми (табл. 10).

Особливості етапів інтернаціоналізації фірми

Особливості	Етапи		
	Початковий	Локальної ринкової експансії	Транснаціональний
Завдання менеджменту	Вибір зарубіжних ринків і форм виходу на них	Підвищення результативності діяльності на конкретних зарубіжних ринках	Глобальна раціоналізація і забезпечення синергізму
Оцінка значущості міжнародної діяльності	Важливе доповнення до діяльності на внутрішньому ринку	Щонайменше дорівнює за значущістю діяльності на внутрішньому ринку	Стратегічна умова успіху і розвитку
Орієнтація вищого менеджменту (модель EPRG)	E → P	P → R	R → G

Згідно з оцінками ООН понад 35 тисяч фірм різних країн світу, що контролюють 170 тисяч зарубіжних філіалів, перебувають на транснаціональній стадії розвитку. Зауважимо, що до останнього часу не існувало загальноприйнятого визначення транснаціональної корпорації (ТНК). Virізняють три головні критерії належності до ТНК: структурний критерій, критерії результативності та поведінки [5, с. 5].

Використовуючи *структурний критерій*, ТНК можна визначити на основі двох підходів. Згідно з першим транснаціональність детермінується кількістю країн, в яких функціонує фірма. З 1960-х років ТНК традиційно тлумачилась як фірма, що має власні філії у двох і більше країнах. Значимо, що деякі дослідники міжнародного бізнесу вважають за необхідне для ТНК наявність виробничих потужностей щонайменше в шести країнах. Другий підхід передбачає, що транснаціональний статус визначається належністю власників фірми або її вищого управлінського персоналу до різних країн. При цьому діяльність ТНК контролюється штаб-квартирою, що міститься в одній країні. Саме тому вирізняють американські, японські, австрійські та інші ТНК.

За допомогою *критерію результативності* ТНК визначаються на основі абсолютних або відносних показників: ринкова вартість капіталу, обсяг продажу, прибуток, активи. Характерним для транснаціональних корпорацій є те, що вони генерують значну частину прибутків і продажу від своїх зарубіжних операцій (табл. 11).

Загальні зарубіжні активи американських промислових ТНК становлять понад 1500 млрд. дол., валова балансова вартість фондів їх філій за кордоном — понад 500 млрд. дол.

Згідно з *критерієм поведінки* фірма може бути названа транснаціональною, якщо її вищий менеджмент "мислить інтернаціонально". Оскільки транснаціональна корпорація діє більш як в одній країні, її

Зарубіжні прибутки, продаж та активи провідних американських фірм, %

	Чистий прибуток	Продаж	Актив
AMERICAN STANDARD	64	50	18
AVON	52	45	34
BLAK & DECKER	49	51	56
COCA-COLA	56	46	34
DOW CHEMICAL	53	59	52
GILLETTE	68	68	70
H. J. HEINZ	43	44	46
IBM	65	58	56
ITT	48	47	48
JOHNSON & JOHNSON	42	43	41
W. R. GRACE	50	36	35
XEROX	35	39	27
COLGATE-PALMOLIVE	55	62	34
HEWLETT-PACKARD	52	58	27
CATERPILLAR	58	59	31

керівництво має розглядати весь світ як сферу своїх потенційних інтересів.

Найбільш авторитетними вважаються визначення ТНК як впливових міжнародних організацій. Згідно з ОЕСР транснаціональні корпорації включають компанії приватної, державної або змішаної форм власності, що знаходяться в різних країнах. При цьому одна чи більше з цих компаній може значно впливати на діяльність інших, особливо в сфері обміну знаннями і ресурсами. За визначенням, що схвалене ЮНКТАД, транснаціональні корпорації — це підприємство, що об'єднує юридичні особи будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності у двох і більше країнах, провадить координуючу політику і втілює в життя загальну стратегію через один або більше центрів прийняття рішень.

Отже, під транснаціональною корпорацією розуміється група підприємств, що функціонують у різних країнах, але контролюються штаб-квартирою, що міститься в одній конкретній країні¹.

Як правило, середньорічний обсяг продажу ТНК становить кілька сотень мільйонів доларів. Понад 500 ТНК мають річний обсяг збуту понад 1 млрд. дол., а найкрупніші 70 ТНК — від 10 млрд. дол. до 125 млрд. дол. США. Річні обсяги продажу провідних ТНК інколи навіть порівнюють з показниками валового національного продукту окремих країн.

¹ В економічній літературі поряд з терміном “транснаціональна корпорація” як синоніми використовуються також поняття: “транснаціональна компанія” (не всі компанії-партнери, що мають загальний бухгалтерський баланс, набувають організаційної форми корпорації); “багатонаціональна корпорація” (компанія).

Підраховано, що на 600 провідних ТНК припадає понад $\frac{1}{4}$ світового виробництва товарів. Вони є головними експортерами капіталу, контролюючи 90 % прямих зарубіжних інвестицій.

На *макрорівні* інтернаціоналізація виявляється в розширенні та поглибленні світогосподарських зв'язків за рахунок підвищення міжнародної мобільності факторів і результатів виробництва. Кількісно це характеризується, зокрема, зростанням експортної, імпоротної та зовнішньоторговельної квот (на рівні національних економік)¹, а в цілому — випереджаючими темпами зростання міжнародної торгівлі порівняно із збільшенням загальносвітового валового внутрішнього продукту (рис. 12).

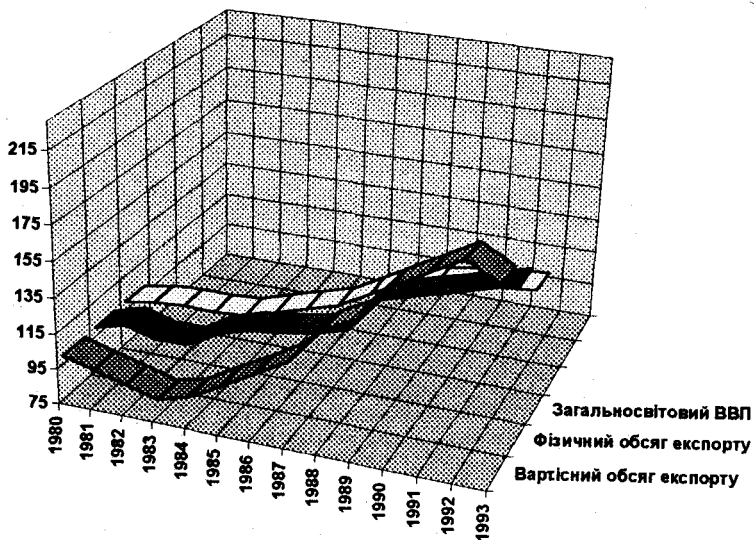


Рис. 12. Загальносвітовий товарний експорт і ВВП у 1980—1994 рр., %

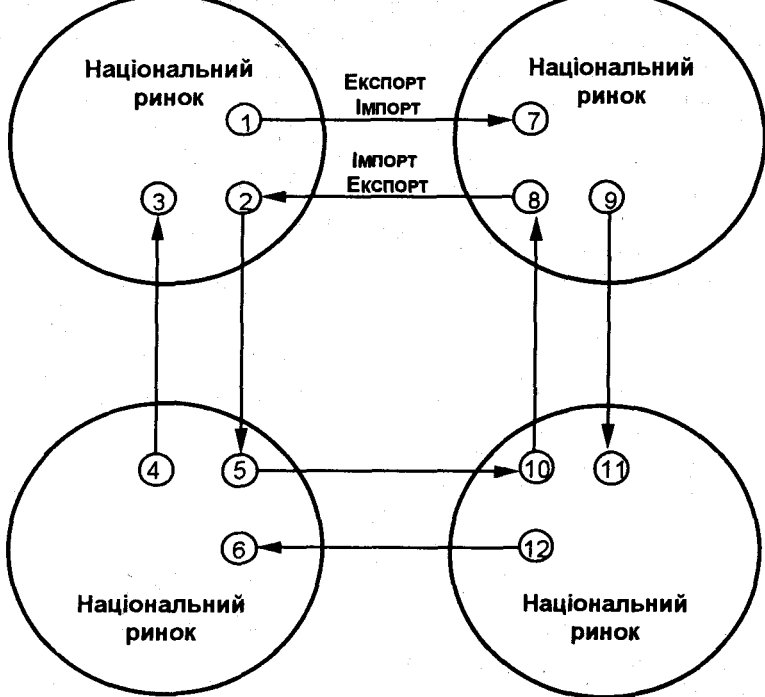
З точки зору національної економіки, розрізняють внутрішню та зовнішню інтернаціоналізацію (табл. 12).

Таблиця 12

Дуалістична сутність процесу інтернаціоналізації

Форми МЕВ	Внутрішня інтернаціоналізація	Зовнішня інтернаціоналізація
Міжнародна торгівля	Імпорт товарів і послуг	Експорт товарів і послуг
Міжнародний рух капіталу	Імпорт позичкового і підприємницького капіталу	Експорт позичкового і підприємницького капіталу
Міжнародна міграція робочої сили	Іміграція	Еміграція

¹ Розраховуються як відношення відповідно експорту, імпорту або зовнішньоторговельного обороту до ВВП чи іншого аналогічного макроекономічного показника.



1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12 - автономні суб'єкти МЄВ

Рис. 13. Графічна інтерпретація екстерналізації

Інтернаціоналізація розвивається двома шляхами — екстернальним та інтернальним. На мікрорівні екстерналізація характеризується розширенням міжнародної діяльності фірм за рахунок використання конкурентних переваг партнерів на зарубіжних ринках, що динамізує міжнародну торгівлю товарами та послугами в традиційній структурі відповідних національних ринків (рис. 13). В умовах, коли такі економічні зв'язки стають стабільними, можна говорити про виникнення міжнародних регіональних факторних ринків і ринків товарів і послуг. Основою інтерналізації є організація власних філій, дочірніх компаній і (або) набуття контролю над вже діючими зарубіжними фірмами (мікрорівень). Таким чином, формуються специфічні внутрішньокорпоративні міжнародні ринки, що якісно видозмінює і світову макроекономічну структуру (рис. 14). Масштабна і динамічна інтернаціоналізація зумовлена насамперед домінуванням транснаціональних корпорацій у системі сучасних міжнародних економічних відносин.

Отже, інтернаціоналізація — це, по суті, структурований процес (рис. 15).

Еволюція теорії міжнародних економічних відносин, адекватно відбиваючи найбільш суттєві зміни у системі міжнародного поділу праці, формує методологію дослідження сучасних проблем інтернаціоналізації (табл. 13).

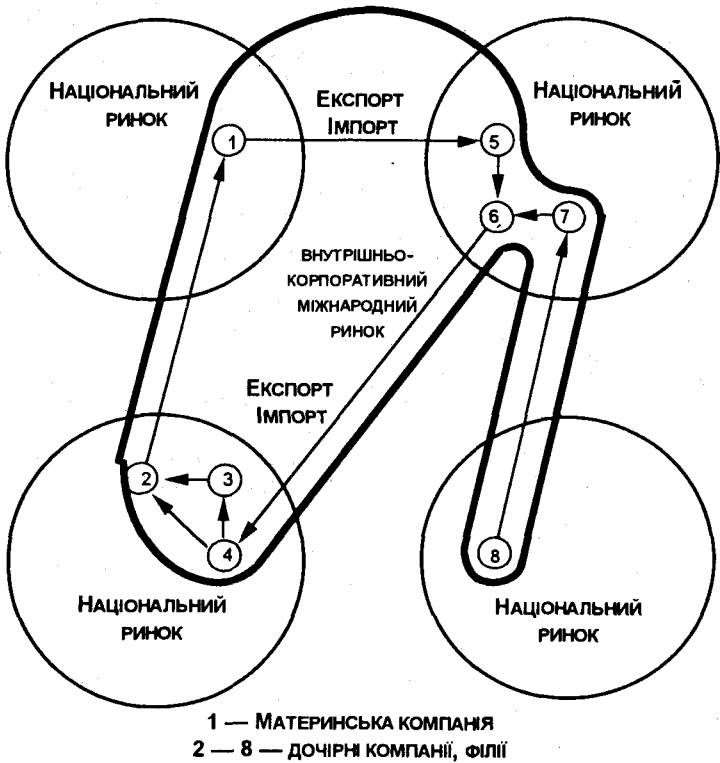


Рис. 14. Графічна інтерпретація інтерналізації

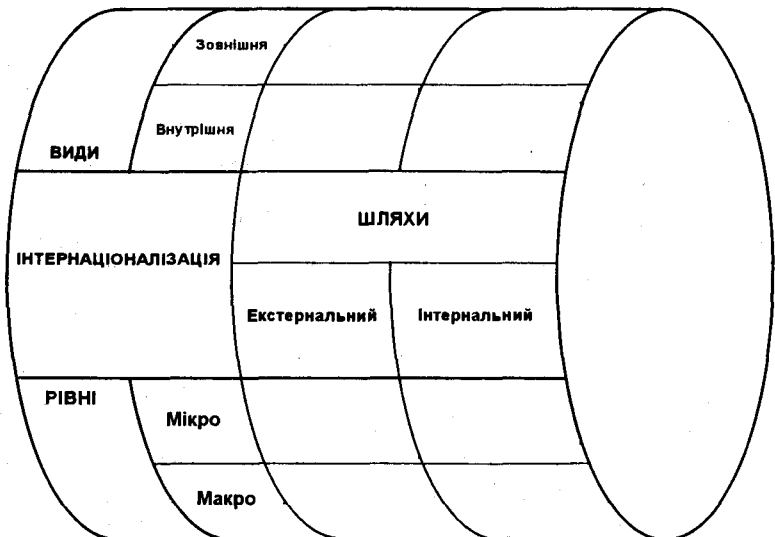


Рис. 15. Структура інтернаціоналізаційного процесу

**Ключові характеристики основних теорій
міжнародних економічних відносин**

Теорії	Характеристики		
	Методологічна основа	Передумови міжнародного обміну	Роль держави
Меркантилізм	Емпіричний досвід збагачення і міжнародної торгівлі	—	Контроль, протекціонізм
Теорія абсолютних переваг	Трудова теорія вартості	Абсолютна диференціація між країнами в трудозатратах внаслідок природних відмінностей	Невтручання, вільна торгівля
Теорія порівняльних переваг	Трудова теорія вартості	Порівняльна диференціація між країнами в трудозатратах внаслідок природних відмінностей	Невтручання, вільна торгівля
Теорія наділеності факторами виробництва	Теорія порівняльних переваг Теорія факторів виробництва	Порівняльна диференціація між країнами в наділеності факторами виробництва	Регулювання
Теорії неотехнологічного напрямку	Теорії економічного розвитку і технологічного зростання	Технологічний пріоритет	Регулювання
Теорії прямих зарубіжних інвестицій	Теорії руху капіталу Теорія ринкових імперфекцій	Диференціація % ставки між країнами і умов отримання прибутку Наявність специфічних переваг	Регулювання
Теорія міжнародних корпорацій	Теорія інтерналізації Еклектична теорія міжнародного виробництва	Наявність специфічних переваг фірм Переваги дислокації Вигоди функціонування внутрішньофірмових ринків	Регулювання
Теорія конкурентних переваг країн	Інтеграція макро- і мікро-економічних особливостей міжнародної діяльності	Наявність конкурентоздатних у міжнародному масштабі національних фірм	Регулювання, селективне сприяння

Ключовою сучасною тенденцією інтернаціоналізації є *транс-націоналізація*, що кількісно виявляється у зростанні числа ТНК і розширенні масштабів їх діяльності, а якісно — у формуванні внутрішньокорпоративних міжнародних ринків, які охоплюють переважну частину світових потоків товарів, послуг, капіталу і робочої сили. Тому транснаціоналізація може розглядатись як *друга детермінанта* світового економічного розвитку. Показово, що саме на

взаємовідносини “національні економіки — ТНК” у 1960—1980 рр. змістились акценти міжнародних економічних досліджень. Одночасно в структурі сучасних (після Другої світової війни) міжнародних економічних відносин розвивалися дієві інститути і механізми їх міжнародного (міжнародного) регулювання. Більше того, зародився і набув неабиякого розмаху економічний регіоналізм з елементами наднаціонального регулювання МЄВ, що, як буде показано далі, суттєво видозмінило структуру світогосподарської системи.

Оцінити сучасні економічні явища, процеси і тенденції у взаємозв'язку важко на основі знань, які дають традиційні економічні моделі. Це, на нашу думку, стає можливим, коли за методологічну основу дослідження узяти виділення процесу міжнародної економічної інтеграції як ключового в розвитку світової економіки.

2.2. Еволюція міжнародної економічної інтеграції та формування глобальних економічних структур

У широкому розумінні міжнародну економічну інтеграцію визначають і як відносини, і як процес [140, с. 1]. Інтеграцію в першому розумінні можна тлумачити як відсутність будь-якої форми дискримінації іноземних партнерів у кожній із національних економік. У такому плані міжнародна економічна інтеграція розглядалась нами як найвищий рівень розвитку МЄВ. Як процес інтеграція виявляється в стиранні відмінностей між економічними суб'єктами — представниками різних держав.

Розвиток процесів міжнародної економічної інтеграції зумовлений такими факторами:

- економічним розвитком країн, груп країн та регіонів світу в умовах нерівномірного розподілу ресурсів;
- закономірностями науково-технічного прогресу;
- тенденціями демографічного розвитку;
- наявністю і необхідністю розв'язання глобальних проблем (енергетичної, продовольчої, екологічної, використання Світового океану та космосу, економічного зростання та зростання народонаселення, економічної безпеки, роззброєння);
- різким скороченням відстаней за рахунок розвитку транспортно-комунікаційних мереж;
- ринковою “уніфікацією” економічного розвитку.

На мікрорівні вирізняють горизонтальну і вертикальну інтеграцію.

Горизонтальна інтеграція виникає при злитті фірм, які виробляють подібні або однорідні товари з метою їх подальшої реалізації через спільну систему розподілу і отримання при цьому додаткового прибутку, і супроводжується виробництвом за кордоном товарів, аналогічних тим, що виробляються в країні базування.

Вертикальна інтеграція передбачає об'єднання фірм, які функціонують у різних виробничих циклах. Розрізняють три форми вертикальної інтеграції:

1) інтеграція “вниз” (наприклад, приєднання заводу — виробника сировини чи напівфабрикатів до компанії, яка веде головне виробництво);

2) виробнича інтеграція “вгору” (наприклад, придбання сталеплавильною компанією заводу, що виробляє металоконструкції);

3) невиробнича інтеграція “вгору”, що включає сферу розподілу.

На певному рівні розвитку мікроінтеграції виникають транснаціональні корпорації. Вони є й найбільш інтегрованими мікроструктурами (зокрема, Chrysler, General Motors, Volkswagen, Toyota, Honda — вертикальна, а Exxon, Mobil, Texaco — горизонтальна інтеграція).

На рівні національних економік інтеграція розвивається на основі формування економічних об'єднань країн з тим чи іншим ступенем узгодження їх національних політик. Тут ідеться про явище економічного регіоналізму. Отже, маємо дворівневу структуру інтеграційного процесу (рис. 16).

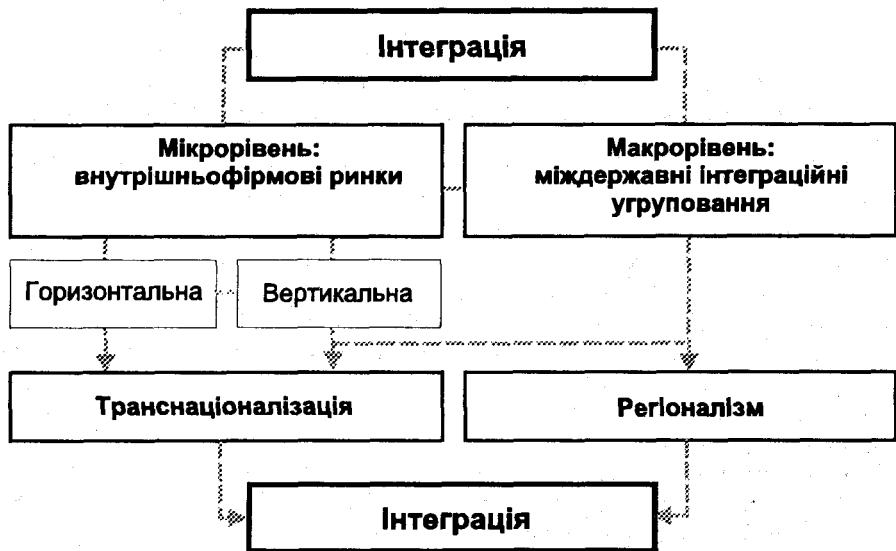


Рис. 16. Структура інтеграційного процесу

Умови розвитку і фактори ефективності мікроінтеграції в системі взаємовідносин ТНК розглядаються в теорії інтернаціоналізації. Концепція інтернаціоналізації, запропонована і популяризована П.Баклі і М.Кесоном, а потім значно доповнена А.Ругманом [137, 203], в цілому відбиває підходи, покладені в основу шойно розглянутих горизонтальної та вертикальної інтеграції.

Докорінна відмінність між мікроінтеграцією та інтернаціоналізацією, на думку Р. Гроса і Д. Куджави, полягає ось у чому. Інтернаціоналізація включає операції, що перебувають поза сферами вертикальної або горизонтальної інтеграції, — придбання капіталу, робочої сили, технологій [211]. Проблему формування багатофакторного підходу щодо інвестиційного поведіння ТНК розв’язав англійський економіст Дж. Данніг у межах розробленої ним еkleктичної теорії міжнародного виробництва [166—168].

Процеси *макроінтеграції* досліджені у фундаментальних працях зарубіжних і вітчизняних економістів [26, 38, 40, 49, 56, 79, 96, 142, 143,

186, 188, 197, 202, 218]. Як теоретично обґрунтовані та практично апробовані розглядають такі основні форми міжнародної регіональної економічної інтеграції: зона преференційної торгівлі; зона (асоціація) вільної торгівлі; митний союз; спільний ринок; економічний та політичний союзи.

Зона преференційної торгівлі — зона з пільговим торговельним режимом, коли дві або декілька країн зменшують взаємні тарифи з імпорту товарів, зберігаючи рівень тарифів в торгівлі з іншими країнами. Найбільш показовим історичним прикладом такої форми інтеграції є преференційна система Британського співтовариства (1932 р.), що об'єднувала 48 держав.

У зонах вільної торгівлі діє особливий пільговий торговельний режим для країн-учасниць за рахунок усунення внутрішніх тарифів при їх збереженні в торгівлі з іншими країнами. Типовими прикладами є Європейська асоціація вільної торгівлі (1960 р.), зона вільної торгівлі “США — Канада” (1988 р.), Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА).

Митний союз — це угода двох або декількох держав, що передбачає усунення внутрішніх тарифів та встановлення спільного зовнішнього тарифу. Такі угоди діяли у Бенілюксі (з 1948 р.), в Європейському союзі (з 1968 р.).

У рамках **Спільного ринку** забезпечується вільний рух не тільки товарів, а й послуг, капіталів та громадян (робочої сили). Такі умови економічних взаємовідносин у цілому характерні для Європейського союзу.

В Економічному союзі вільний рух факторів і результатів виробництва доповнюється гармонізацією внутрішньої та зовнішньої економічної політики. В країнах-учасниках функціонує, як правило, єдина грошова одиниця. Прикладом таких союзів є Бенілюкс (з 1960 р.), Сполучені Штати Америки, Радянський Союз (до 1991 р.). На стадії практичної реалізації плани щодо створення економічного і валютного Європейського союзу. На основі економічних створюються **політичні союзи**, в яких поряд з економічною забезпечується й політична інтеграція.

Економічна природа інтеграційних угруповань та взаємовідносин між країнами, що їх утворюють, зумовлює логіку і наступність у становленні та розвитку форм міжнародної регіональної економічної інтеграції (табл. 14).

При утворенні зон преференційної та вільної торгівлі, митних союзів міждержавні відносини стосуються лише сфери обміну, тобто розвивається торговельна інтеграція. Глибші форми міждержавної координації створюють умови для інтеграції і у сфері виробництва. Рівні, форми та темпи міжнародної економічної інтеграції тісно взаємопов'язані (рис. 17).

Для створення економічного інтеграційного угруповання двох чи кількох країн необхідні певні політико-правові, економічні, соціально-культурні та інфраструктурні умови. З політико-правової точки зору принципове значення мають сумісність політичних устроїв та основного законодавства країн, що інтегруються. Ключовими щодо економічних умов інтеграції є такі критерії: рівень розвитку країн, їх

ресурсні та технологічні потенціали; ступінь зрілості ринкових відносин, зокрема національних ринків товарів, послуг, капіталу та праці; масштаби та перспективи розвитку економічних взаємозв'язків країн і т. ін.; важлива також інфраструктурна та соціально-культурна сумісність. При цьому процеси формування економічних інтеграційних угруповань країн мають яскраво виражену регіональну специфіку.

Таблиця 14

Форми міжнародної регіональної економічної інтеграції

Форми міжнародної економічної інтеграції	Ключові характеристики					
	Зниження внутрішніх тарифів	Усунення внутрішніх тарифів	Спільний зовнішній тариф	Вільний рух капіталів та робочої сили	Гармонізація економічної політики	Політична інтеграція
Зона преференційної торгівлі	■					
Зона (асоціація) вільної торгівлі	■	■				
Митний союз	■	■	■			
Спільний ринок	■	■	■	■		
Економічний союз	■	■	■	■	■	
Політичний союз	■	■	■	■	■	■

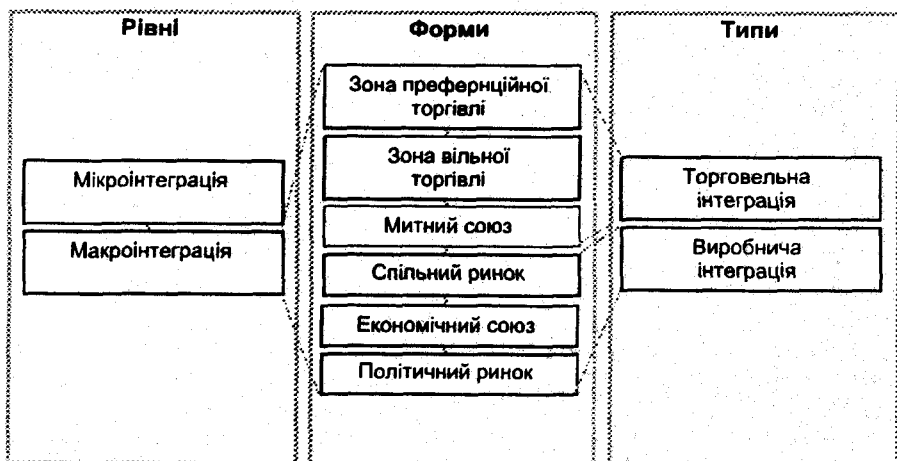


Рис. 17. Рівні, форми і типи міжнародної економічної інтеграції

Європа має великий досвід та потенціал регіональної міжнародної економічної інтеграції. Це пояснюється як політичними і соціально-економічними особливостями розвитку європейських країн у період після Другої світової війни, так і сучасними тенденціями розвитку світової економіки, коли остаточно формуються три світових економічних центри (Європа, Північна Америка з домінуючою роллю США, Азія з пріоритетом Японії). Найбільші масштаби, глибина та динаміка притаманні інтеграції західноєвропейських країн у рамках Європейського союзу (ЄС). Нині ЄС являє собою інтеграційне угруповання п'ятнадцяти західноєвропейських країн (Німеччини, Великобританії, Франції, Італії, Іспанії, Нідерландів, Бельгії, Люксембургу, Данії, Ірландії, Португалії, Греції, Австрії, Фінляндії, Швеції), які прагнуть до економічної та політичної єдності, частково відмовляючись від своїх національних суверенитетів.

Початком західноєвропейської економічної інтеграції можна вважати 1950 р., коли Голова Ради Міністрів Франції Робер Шуман запропонував створити Європейську федерацію, що ґрунтується на економічному об'єднанні. Як початковий крок передбачалась інтеграція в гірничо-металургійних галузях, де традиційно велась жорстка конкурентна боротьба, насамперед між ФРН та Францією. Європейське об'єднання вугілля і сталі (ЄОВС) було створено ФРН, Францією, Італією, Бельгією, Нідерландами, Люксембургом 1951 р. (Паризька угода) і почало функціонувати з 1952 р.

1954 р. Бельгія, Нідерланди і Люксембург запропонували створити Спільний ринок, а 1956 р. міжурядова конференція (Венеція) підготувала проекти створення Європейського економічного співтовариства (ЄЕС) і Європейського співтовариства з атомної енергії (Євроатому). Римський договір про створення ЄЕС і Євроатому був підписаний 1957 р. і набув чинності з 1958 р.

Римським договором передбачалося ліквідувати всі національні бар'єри на шляху вільного руху товарів, послуг, капіталів та робочої сили між країнами-учасниками і перейти до вироблення спільної зовнішньоекономічної, сільськогосподарської і транспортної політики. Для цього були створені наднаціональні органи регулювання: Рада Європейських співтовариств як вищий орган інтеграційного угруповання, наділений законодавчою владою; Комісія Європейських співтовариств як постійний виконавчий орган; Європарламент як основний консультативно-наглядний орган; Суд Європейських співтовариств як орган юридичного контролю.

Злиття трьох співтовариств (ЄОВС, ЄЕС, Євроатому) в єдине Європейське співтовариство сталося 1967 р., 1968-го було утворено Митний союз країн ЄС з відповідними угодами про таке:

- відміну митних податків і зняття кількісних обмежень;
- введення єдиного митного тарифу для інших країн;
- проведення єдиної зовнішньоторговельної та аграрної політики.

1972 р. підписується Паризька угода у верхах про поетапне створення валютно-економічного та політичного союзу. З 1973 р. діє угода про вільну торгівлю між ЄЕС і ЄОВС, з одного боку, і країнами Європейської асоціації вільної торгівлі — з іншого. Цього ж року до ЄС вступають Великобританія, Данія, Ірландія.

1979 р. завершується процес створення Європейської валютної системи (ЄВС), вводиться в дію ЕКЮ (замість європейської розрахункової одиниці, що використовувалась для спільних і зведених розрахунків країн ЄС з 1958 р.). Емісія ЕКЮ на 50 % забезпечувалась відрахуванням від золотих і доларових запасів і на 50 % — національними валютами країн. Валютний курс ЕКЮ розраховувався на базі валютного кошика національних валют країн — учасниць ЄВС з урахуванням їх питомої ваги в сукупному ВВП. Створенням Європейської валютної системи передбачалося зменшити коливання валютних курсів, витіснити з міжнародних розрахунків долар США, стимулювати подальший розвиток інтеграційних процесів через забезпечення передумов формування єдиного валютного ринку ЄС.

З 1981 р. бюджет ЄС розраховується в ЕКЮ. У структурі доходів бюджету ЄС основну роль відіграють перерахування податку на додану вартість та митні збори, а в структурі видатків — фінансування розвитку й регулювання аграрної сфери.

Наприкінці 80-х років бюджет Європейського співтовариства становив близько 40 млрд. ЕКЮ, а нині в цілому на його формування виділяється 1,2—1,3 % валового суспільного продукту країн-учасниць.

Урочисто декларацію про Європейський союз прийнято в Штутгарті 1983 р., а 1985-го завершено розробку “Білої книги”, де сформульовано цілі й строки створення європейського спільного ринку.

1986 р. до ЄС вступають Португалія та Іспанія. Приймається єдиний Європейський акт, яким вносяться зміни до Римського договору і визначається створення єдиного внутрішнього ринку (ЄВР). Згідно з цим починаючи з 1987 р.:

- усуваються митні формальності, які ще залишилися (огляд товарів, перевірка документів);

- усуваються відмінності в технічних стандартах;

- відмінюються обмеження конкуренції в наданні держзамовлень;

- нівелюється різниця в рівнях і структурі оподаткування;

- усуваються ліміти на послуги (транспорт, зв'язок, фінанси);

- усуваються валютні обмеження, що залишилися;

- усуваються обмеження щодо прийняття громадян на роботу.

Ефективність інтеграції в рамках єдиного внутрішнього ринку оцінюється експертами ЄС в 170—250 млрд. ЕКЮ.

Зауважимо, що у 1989—1990 рр. діяли 150 з 279 намічених у рамках створення ЄВР директив. При цьому забезпечувалась вільна міграція капіталу між країнами ЄС (крім Греції, Іспанії, Португалії, Ірландії).

З розвитком ЄС сформувалась відповідна інституційна структура наднаціонального регулювання, органами якої є Європейська рада, Європейське політичне співробітництво, Комісія ЄС, Рада ЄС, Європарламент, Економічна і соціальна рада, Суд і Контрольна палата ЄС (рис. 18). До того ж розгалужена інституційна структура ЄС включає ряд консультативних і допоміжних організацій та установ, систему фінансових фондів.

1991 р. підписано угоду між ЄС і ЄАВТ про створення Європейського економічного простору (ЄЕП). Цього ж року прийнято Маастріхтську угоду, суть якої характеризує новий якісний етап в еволюції ЄС. Передбачалося створення Економічного і валютного союзу (ЄВС) з метою:



Рис. 18. Інституціональна структура ЄС

- усунути ще діючі обмеження вільного руху капіталу в Португалії та Греції. Країни ЄС орієнтуються на прийняття заходів щодо стабілізації грошової системи і закріплення бюджетної дисципліни, хоча проведення економічної, грошової і валютної політики залишається прерогативою окремих країн;
- створити Європейський валютний інститут (ЄВІ), який має готувати документи, заходи та інструментарій для проведення з 1999 р. єдиної грошової та валютної політики;
- створити Європейський центральний банк в 1999 р., який спільно з Центральними банками держав-членів становить Європейську систему центральних банків (ЄСЦБ).

Новий рівень економічної інтеграції може бути досягнутий за умови, що країни-учасниці відповідають деяким принциповим критеріям:

- стабільність цін, коли середній річний рівень інфляції в окремій країні не перевищує відповідного рівня трьох країн з найкращими показниками і в цілому не може бути вищий за 1,5 %;
- “бездефіцитність бюджету”, коли внутрішній борг окремої країни не перевищує 60 % ВВП, а зовнішній — 3 %;
- збалансованість процентних ставок, коли їх середній річний рівень в окремій країні не перевищує відповідного рівня країн з

кращими показниками і в цілому не вищий за 20 %;

- стабільність валютних курсів, коли валюта окремих країн не девальвується без згоди інших країн-учасниць і має відповідати нормам ЄС.

Зауважимо, що тепер цим критеріям повною мірою відповідають лише Франція, ФРН і Люксембург.

Згідно з Маастріхтськими угодами значно посилюється політична взаємодія країн ЄС. Формується політичний союз з такими завданнями:

- провадити загальну зовнішню політику та політику в галузі безпеки;
- посилювати роль Європейського парламенту;
- провадити загальну політику в галузі юстиції та внутрішніх справ.

Договір про Європейський союз установлює громадянство Союзу: всі громадяни держав-членів є громадянами Союзу. Кожний громадянин Союзу має право:

- вільно пересуватись та проживати на території держав-членів;
- брати участь у голосуванні та балотуватися на муніципальних та європейських виборах в тій країні, де він проживає;
- на захист дипломатичними та консульськими службами будь-якої з країн-учасниць;
- на звернення до Парламенту і до уповноваженого з розгляду скарг тощо.

У цілому, підводячи ризик під сорокарічним перерозподілом цілей і завдань у межах ЄС, Маастріхтські угоди надали Союзу таких функцій: створення й управління єдиною валютою; координація та контроль у проведенні єдиної економічної політики; заснування і захист єдиного ринку на засадах вільної і справедливої конкуренції, підтримання рівності з певним перерозподілом коштів між багатими та бідними регіонами; підтримка законності і правопорядку; визначення і розвиток фундаментальних прав і свобод окремих громадян; управління єдиною зовнішньою політикою, включаючи всю галузь закордонних справ і політики безпеки, формування спільної оборонної політики. Як реальність формується конфедеративне співтовариство держав, що мають єдині парламент і уряд; об'єднане громадянство (поряд з національним); єдину економічну і соціальну політику з координацією зовнішньоекономічної діяльності всіх країн-учасниць.

У процесі західноєвропейської інтеграції виявилися істотні внутрішні і зовнішні суперечності. Головною причиною *внутрішніх* суперечностей є нерівномірність господарського розвитку та диспропорції економічної структури за територією, які доцільно розглядати в трьох аспектах:

- 1) з точки зору різниці в ресурсному потенціалі та розвитку окремих країн — учасниць ЄС;
- 2) у межах економік кожної країни;
- 3) за регіонами Європи.

Різниця в наявності і стані ресурсного потенціалу, структурі, темпах та рівнях економічного розвитку спричинили до появи в межах ЄС двох груп країн — економічно сильних (Німеччина, Франція, Італія,

Великобританія) і відносно слабких економічно (Ірландія, Іспанія, Португалія, Греція)¹.

Найбільші диспропорції в межах національних економік притаманні Італії (високорозвинута північ та менш розвинутий південь), Великобританії (відносна економічна відсталість Північної Ірландії та Уельсу), Франції, Іспанії, Португалії.

Згадані диспропорції формують нерівномірну палітру економічного розвитку Західної Європи в цілому: найбільш розвинені регіони ЄС за величиною ВВП на душу населення в 6 разів перевищують відсталі. Існує поділ на багату північ та бідний південь (Греція, Португалія, більша частина Іспанії, Італія). У бідних регіонах найвищий рівень інфляції, безробіття, наявні аграрні проблеми.

Зауважимо, що диференціація територіальних диспропорцій багато в чому зумовлена політикою, спрямованою на поступове розширення складу ЄС, особливо з прийняттям до нього Ірландії, Греції, Іспанії, Португалії. Вплив нерівномірності економічного розвитку на інтеграційні процеси в межах ЄС посилюється з прийняттям до Союзу Австрії, Фінляндії, Швеції (1995 р.), а в перспективі — окремих східноєвропейських держав.

Функціонування ЄС як інтеграційного угруповання з єдиною наднаціональною системою управління породжує групу нових суперечностей: диспропорції ринкової та регульованої сфер; суперечності між національними та наднаціональними органами тощо. Зокрема, незважаючи на декларовану демократизацію процесу вироблення й прийняття рішень на засадах компромісу і консенсусу, актуальними для ЄС залишаються такі проблеми інституціональної інтеграції, як демократичний контроль над політикою ЄС, розподіл повноважень і функцій між органами ЄС, політика щодо прийняття нових членів.

Зовнішні суперечності розвитку західноєвропейської інтеграції виникають у процесі взаємодії факторів регіональної та глобальної інтернаціоналізації. З одного боку, розширення ринку ЄС є ключовим інтеграційним фактором як на макро-, так і на мікроекономічному, корпоративному рівні. З іншого боку, більшість західноєвропейських корпорацій технологічно та фінансово пов'язані з американськими і японськими ТНК, які поряд зі своїми національними інтересами реалізують також інтереси атлантичної та тихоокеанської інтеграції.

Розглянута в історичному контексті й динаміці, з урахуванням сукупності та зовнішніх суперечностей, західноєвропейська інтеграція є об'єктивно обумовленим закономірностями інтернаціоналізації поступальним процесом, що розвивається в часі та просторі, поширюючись на всі важливі сфери життєдіяльності, і має надійну інтеграційну перспективу.

Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ) була утворена Австрією, Великобританією, Данією, Норвегією, Португалією, Швейцарією, Швецією 1960 р. на Стокгольмській конференції. 1970 р. до

¹ Нерівномірність розвитку окремих країн — членів ЄС кількісно відбивають ключові макроекономічні показники: національний доход на душу населення, який в "бідних" країнах на 20—40 % нижчий за середні показники по ЄС; темпи річного приросту ВВП, рівні інфляції, безробіття, що істотно різняться між собою.

ЄАВТ вступила Ісландія, а 1986-го — Фінляндія, яка з 1961 р. була її асоційованим членом. У зв'язку з вступом до ЄС з ЄАВТ вийшли Великобританія і Данія (1973 р.), а також Португалія (1986 р.).

Як типова зона вільної торгівлі, ЄАВТ у нинішньому її складі (Австрія, Ісландія, Норвегія, Фінляндія, Швеція, Швейцарія) вирішує такі основні завдання:

- забезпечувати вільну торгівлю промисловими товарами. З 1967 р. було знято мита і кількісні обмеження у взаємній торгівлі (щодо Фінляндії — з 1968 р., а щодо Ісландії — з 1980-го). У торгівлі з іншими країнами діють національні тарифи членів ЄАВТ. Після скасування мит і кількісних обмежень пріоритетним для ЄАВТ стає вирішення проблеми усунення нетарифних бар'єрів за рахунок взаємного визначення технічних випробувань і контролю (з 1984 р.), припинення дублювання технічних випробувань і сертифікації товарів (з 1988 р.);
- спільно вирішувати економічні, науково-технічні проблеми, розвивати зони активності і забезпечувати повну зайнятість;
- створювати умови для якомога повнішого використання ресурсів, сприяти підвищенню продуктивності праці;
- посилювати координацію торговельно-політичних курсів спільно з ЄС та в рамках ГАТТ і ОЄСР.

На відміну від Європейського союзу Європейська асоціація вільної торгівлі являє собою регіональне інтеграційне угруповання зі збереженням суверенітету країн-учасниць без органів наднаціонального регулювання. Угодами в межах ЄАВТ передбачається мінімальна координація цілей та принципів господарської політики країн-учасниць шляхом консультування з ключових економічних, фінансових і соціальних питань та контролю параметрів вільної торгівлі. Важливою особливістю ЄАВТ є те, що режим вільної торгівлі не поширюється на сільськогосподарські товари, з огляду на відмінності в структурі сільськогосподарського виробництва й торгівлі країн-учасниць, розміщення багатьох джерел та ринків збуту за межами ЄАВТ. Регулювання торгівлі сільськогосподарськими товарами здійснюється через тарифні пільги, зафіксовані відповідними двосторонніми угодами, які автоматично поширюються і на всіх інших членів асоціації.

Слід ще раз зазначити, що з 1972—1973 рр. країни ЄАВТ і ЄС функціонують практично в режимі вільної торгівлі, а з 1992 р. поглиблюються їх торговельно-економічні зв'язки у рамках європейського простору. З 1995 р. Австрія, Фінляндія та Швеція стають членами Європейського союзу, а Норвегія, Швейцарія, Ісландія — його асоційованими членами. На сьогодні ЄАВТ фактично переживає період розпаду.

Інтеграційні процеси країн Східної Європи в період після Другої світової війни розвивались переважно в рамках Ради економічної взаємодопомоги (РЕВ) — міжурядової організації соціалістичних країн.

РЕВ була створена 1949 р. за рішенням наради представників Болгарії, Угорщини, Польщі, Румунії, СРСР і Чехословаччини. Того ж року до РЕВ вступила Албанія (з 1961 р. в односторонньому порядку

перестала брати участь у роботі Ради), з 1950 р.— НДР, 1962 р.— Монголія, 1972 р.— Куба, 1978 р.— В'єтнам. У різні періоди і на різних засадах із РЕВ співробітничали Югославія, КНДР, Ангола, Лаос, Ефіопія, Фінляндія, Ірак, Мексика та інші країни, а також міжнародні економічні організації.

Рада економічної взаємодопомоги — високоінтегроване угруповання, що розвивалося за законами та в рамках міжнародного соціалістичного поділу праці. Регулювання соціально-економічного розвитку країн-учасниць відбувалося переважно адміністративними методами через систему наднаціональних органів. Це тривалий час забезпечувало умови для розроблення і впровадження спільних політичних, економічних, науково-технічних та соціальних програм.

Загальна криза соціалістичної системи господарювання та геополітичні зміни, пов'язані з політичною і економічною переорієнтацією східноєвропейських країн, розпад СРСР призвели до самоліквідації РЕВ (1991 р.). У цьому контексті виявилися й основні недоліки механізмів соціалістичної інтеграції:

- ідеологізація економічних взаємовідносин, яка призвела до самоізоляції РЕВ;
- екстенсивні підходи з орієнтацією на валові показники розвитку;
- переважно міжгалузевий поділ праці, надспеціалізація в окремих галузях;
- формальне використання ринкових регуляторів, зокрема при забезпеченні умов функціонування розрахункової грошової одиниці країн — учасниць РЕВ (перевідного рубля), у ціноутворенні, кредитуванні і т. ін.;
- монополізація держав на зовнішньоекономічні зв'язки, що блокувало участь у економічному співробітництві безпосередніх виробників.

У цілому механізми співробітництва в рамках РЕВ відтворювали закономірності гальмування політичного, економічного, науково-технічного та соціального розвитку країн-учасниць, і насамперед СРСР. По суті РЕВ була не інтеграційним угрупованням багатостороннього співробітництва, а надбудовою над двосторонніми угодами між СРСР та іншими країнами. Домінуючим політичним фактором неспроможності РЕВ став розпад СРСР, а економічним — перехід від переважно бартерної торгівлі до розрахунків у вільноконвертованій валюті (ВКВ).

Зауважимо, що комплекс внутрішніх та зовнішніх факторів, а також об'єктивно обумовлених і суб'єктивних дій країн РЕВ звели нанівець спроби її реанімації шляхом розроблення в 1989—1991 рр. "нових" підходів до інтеграції (перехід до моделей співробітництва, що ґрунтуються на критеріях економічної ефективності, орієнтація на товарно-грошові відносини, пріоритет безпосередніх виробників та внутрішньогалузевої і технологічної спеціалізації).

Проте східноєвропейські країни мають значний потенціал економічної інтеграції, передумови якої впливають як із тривалого взаємопов'язаного розвитку країн СРСР і РЕВ, так і з об'єктивної інтеграційної сумісності багатьох країн Центральної і Східної Європи в політико-правовому, економічному, інфраструктурному та соціально-

культурному аспектах. Інтеграційні процеси в східноєвропейських країнах характеризуються багатоваріантністю, серед них:

- створення нових субрегіональних інтеграційних угруповань. З 1990 р. Литва, Латвія та Естонія домовляються про поступове створення Балтійського ринку, а з 1991-го ці країни організують Митний союз. З 1993 р. діє угода про вільну торгівлю між країнами Вишеградської четвірки (Польща, Угорщина, Чехія, Словаччина). Створений 1992 р. Карпатський єврорегіон охоплює окремі території України, Польщі, Угорщини, Словаччини (асоційований член);
- участь у формуванні нових інтеграційних угруповань, таких, як, наприклад, Чорноморська зона економічного співробітництва;
- економічна інтеграція на основі Співдружності незалежних держав (СНД, 1991 р.), куди ввійшли всі держави — колишні республіки СРСР, крім країн Балтії;
- інтеграція на корпоративному рівні для збереження раціональних зв'язків країн колишніх СРСР і РЕВ, що не виключає транснаціональної в окремих, найбільш взаємопов'язаних галузях. Принагідно згадаємо про створення 1990 р. підприємствами і організаціями Болгарії, Польщі, СРСР, Угорщини, Чехословаччини міжнародної організації "Східноєвропейське співробітництво і торгівля", діяльність неурядової організації "За регіональний ринок країн Східної Європи і Азії" тощо. У сучасних умовах розвитку інтеграції на корпоративному рівні, а також транснаціоналізації економічних взаємозв'язків окремих східноєвропейських країн сприяє формування міжнародних фінансово-промислових груп.

У процесі поглиблення інтернаціоналізації господарського життя європейських країн в умовах динамічних глобальних змін у розвитку світової економіки та політики складаються передумови загальноєвропейської економічної інтеграції. Важливе значення при цьому має внутрішньоєвропейська політико-правова, економічна, соціально-культурна та інфраструктурна інтеграційна сумісність.

З політичної точки зору Європа становила, з одного боку, перенасичений озброєннями регіон з комплексом воєнно-політичних проблем, а з іншого — регіон, де в період після Другої світової війни успішно розробляються механізми співробітництва в цій сфері, особливо нині в рамках Організації з безпеки та співробітництва в Європі (ОБСЄ). Нові інтеграційні можливості зумовлені реальною деідеологізацією взаємовідносин західно- і східноєвропейських країн, демократичною переорієнтацією останніх зі створенням відповідної нормативно-правової бази. Формуються умови та структури забезпечення загальноєвропейської безпеки.

Внутрішньоєвропейської економічної сумісності можна досягти поетапно, з урахуванням відмінностей у соціально-економічному розвитку країн ЄС, ЄАВТ, інших розвинутих західноєвропейських країн та країн Східної Європи. При цьому важливо забезпечити взаємовигідну економічну взаємодію західно- та східноєвропейських країн у процесі ринкової переорієнтації останніх. Важливу інтеграційну роль відіграє географічна компактність Європи в поєднанні з

різними природно-ресурсними умовами та великими можливостями розширення ринків товарів, капіталів і праці.

Соціально-культурна сумісність європейських країн впливає з історично тривалого сусідства їх народів, постійного взаємовпливу культур. При цьому відмінності національних традицій, культурних особливостей, мовне розмаїття є не бар'єрами, а каталізаторами інтеграції. Проте слід урахувати, що політичні рішення в напрямі загальноєвропейської інтеграції не відразу стають адекватними соціальної свідомості населення країн, особливо постсоціалістичних. На цьому фоні зростає роль Ради Європи, до якої входять 21 європейська держава. Приділяючи увагу переважно питанням освіти і культурного співробітництва, вона також організовує роботу Європейського суду з прав людини.

Розвитку загальноєвропейських інтеграційних процесів сприяють очевидні переваги формування спільної інфраструктури, необхідність скоординованого вирішення екологічних проблем.

Ключовим зовнішнім фактором, що стимулює загальноєвропейську економічну інтеграцію, є глобальна конкуренція, яка в сучасних умовах переходить на рівень континентальних регіональних інтеграційних угруповань (рис. 19).

Важливе значення, на наш погляд, має те, що східноєвропейський регіон стає епіцентром розвитку глобальної конкуренції, де свої економічні інтереси прагнуть реалізувати США, Японія, нові індустріальні та інші країни.

Очевидно, що ядром загальноєвропейської економічної інтеграції є Європейський союз. Саме від інтеграційної політики ЄС насамперед залежить організаційне оформлення європейських інтеграційних процесів. При цьому можна вирізнити два підходи:

- реалізацію скоординованої інтеграційної політики ЄС щодо інших європейських країн та угруповань. Концептуально така політика обґрунтована в інтеграційній моделі "концентричних кіл" Жака Делора, згідно з якою ядро інтеграції (Європейський союз) має розвивати взаємодію в економіці і політиці з країнами ЄАВТ (перше коло) і співробітничати в торгово-економічній сфері з іншими країнами Європи та східноєвропейськими країнами (друге коло). При цьому механізми співробітництва не ущемлюють національних суверенітетів країн першого і другого кіл;
- реалізацію інтеграційної політики на основі поетапного розширення складу ЄС.

Практиці розвитку європейських інтеграційних процесів притаманні елементи обох підходів. З одного боку, формується європейський економічний простір у рамках відповідної угоди між ЄС і ЄАВТ, устанавлюються більш тісніші зв'язки ЄС і ЄАВТ з іншими європейськими країнами, а з іншого — вживаються практичні кроки щодо прийняття до ЄС нових членів. З 1995 р. членами Європейського союзу стають Австрія, Фінляндія, Швеція. Реальне бажання до вступу в ЄС виявили Туреччина, Кіпр, Мальта, Норвегія, Швейцарія. На участь в ЄС на правах асоційованих членів претендують східноєвропейські держави, а Польща, Угорщина, Чехія та Словаччина вже мають малий статус з 1992 р.

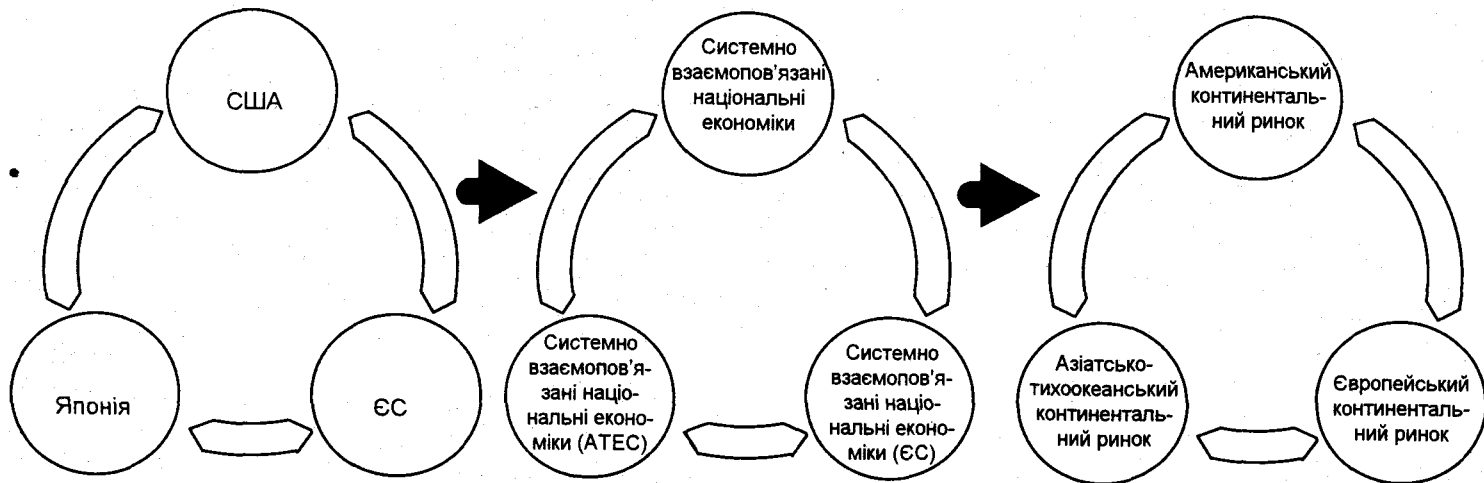


Рис. 19. Сучасна тріада у контексті розвитку регіональної інтеграції

Вносяться й інші пропозиції та проекти організаційного оформлення загальноєвропейських інтеграційних процесів. Слід згадати, зокрема, пропозицію Жака Атталі (президента ЄБРР для Східної Європи) щодо створення Континентального спільного ринку 35 європейських країн.

На сьогодні маємо строкате Європейське інтеграційне поле, на якому, проте, чітко простежуються реальні контури Європейського континентального ринку (рис. 20).

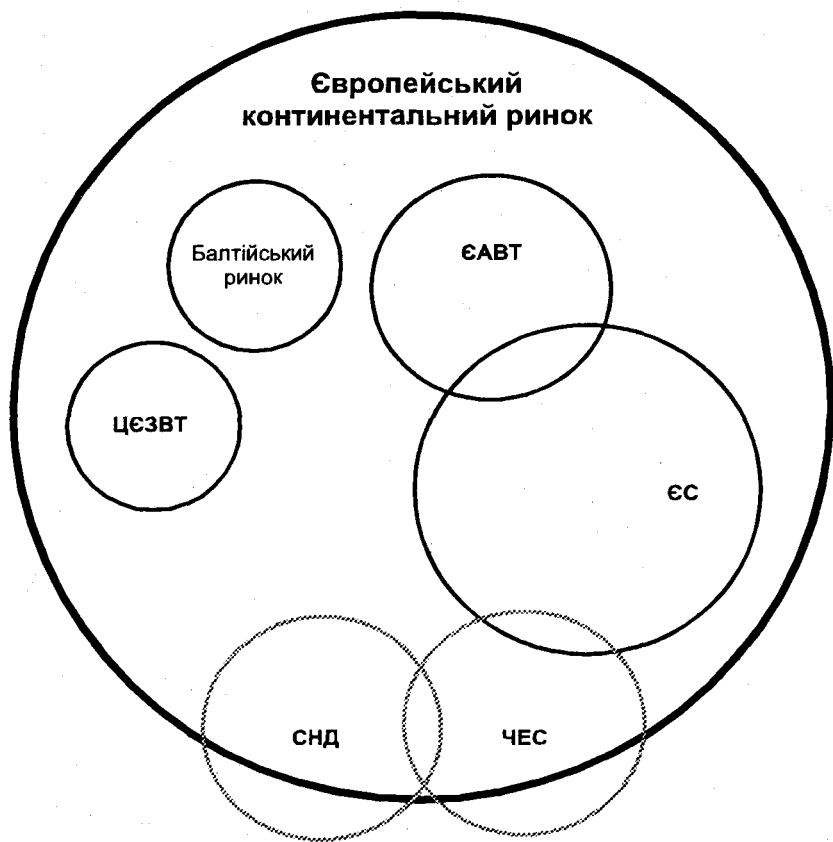


Рис. 20. Регіональні сегменти загальноєвропейської економічної інтеграції

Зрозуміло, що, окреслюючи перспективи загальноєвропейської економічної інтеграції, слід враховувати специфіку орієнтації і регулювання національних економік європейських країн, особливо тих, які формують ядро європейської інтеграції.

Так, для сучасної ФРН характерними є помірність та стриманість, а у теоретичному плані — захопленість як кейнсіанством, так і монетаризмом. Уся господарська теорія та практика у ФРН орієнтована на максимальне пізнання тенденцій розвитку ринку, в тому числі й світового, а також на своєчасну протидію явищам, які їй невігідні. Довгі періоди розбалансування фінансової системи та неодноразові сполохи гіперінфляції породили у ФРН підкреслено обережний,

методичний підхід до систематичного аналізу та регулювання кредитно-фінансових питань, їх валютної координації, стриманість щодо заходів стимулювання попиту та дефіцитного фінансування. В цьому плані 1980—1990 рр. принесли менше змін до державно-монополістичного регулювання у ФРН, ніж в інших країнах Заходу.

Місце ФРН у міжнародному поділі праці тривалий час визначалося вузькою спеціалізацією на виробництві високоякісної продукції машинобудування та хімії, що створювало до того ж реальну базу для постійного самооновлення та вдосконалення виробничого апарату. В основі зовнішньоекономічної стратегії ФРН до цього часу лежить намагання усіма засобами зміцнити позиції країни якраз у цих галузях, сфері послуг і фінансів, підвищити конкурентоспроможність німецьких компаній.

Серед розвинутих капіталістичних країн Франція завжди відрізнялась особливо широкою втручанням держави до економічного життя. Історично це було пов'язано з високим рівнем протекціонізму, який оберігав найважливіші галузі національної економіки від впливу Світового ринку. В період післявоєнного переходу країни від аграрного до індустріального суспільства господарські функції держави різко зросли. Сам факт індустріалізації країни, розвитку важливих галузей об'єктивно змінював світогосподарські позиції країни. Важливо підкреслити, що цей розвиток “захищався” сильним протекціонізмом та достатньо субсидювався з державного бюджету. Відповідно більшість нових підприємств за рівнем власних витрат, якості продукції, організації виробництва були за світогосподарськими стандартами часто неконкурентоспроможними. У процесі поглиблення західноєвропейської інтеграції (розширення факторних ринків та ринків збуту, зовнішня конкуренція тощо) сталася серйозна переоцінка національних господарських інтересів, можливостей і перспектив французької економіки у більш широкому міжнародному контексті. І якщо у 1970—1980 рр. очевидними були намагання зберегти традиційні господарські структури, рівні соціального забезпечення, протекціоністські принципи регулювання зовнішньоекономічної діяльності, інші традиції¹, то у 1990-х роках формується стратегія посилення зовнішньоекономічних позицій Франції, яка базується на більш прагматичному галузево-корпоративному підході.

Великобританія постійно стикається з проблемами, які породжуються економічними спадами та втратами світових господарських позицій. В перебігу історичного розвитку в її господарському житті склалось явне превалювання інтересів фінансових кіл, що пов'язані з діяльністю міжнародних фінансових центрів у Лондоні. Експорт капіталу, статус фунту стерлінгів у міжнародних розрахунках, частка стерлінгових авуарів — ці питання протягом багатьох десятиліть визначали та визначають всі важливі економічні рішення та курсе господарської політики країни. Ставка постійно робиться на фінансові важелі зміцнення власних світових господарських позицій, підпорядкування та використання у своїх інтересах інших країн.

¹ “Особливі” зв'язки з країнами, що розвиваються, надання їм значної допомоги, тісний взаємозв'язок зовнішньоекономічної і військової політики.

Слід зазначити, що у багатьох “малих” країнах Європи затверджується особлива модель розвитку, за якою державне втручання до сфери виробництва гранично обмежено, стимулюється вільна конкуренція приватного підприємництва на ринкових засадах при одночасному зосередженні зусиль держави на забезпеченні виробничої та соціальної інфраструктури (скандинавський варіант).

Перспективи загальноєвропейської інтеграції багато в чому залежать від вирішення ряду соціально-економічних і політичних проблем, які існують у взаємовідносинах між країнами ЄС і окремими країнами ЄАВТ, між західно- та східноєвропейськими країнами, а також між східноєвропейськими країнами. Корективи до європейської політики інтеграції можуть також внести дезінтеграційні явища і процеси в окремих країнах Європи.

У цілому комплекс політико-правових, економічних, соціально-культурних, інфраструктурних передумов та інтенсифікація зовнішніх факторів зумовлюють орієнтацію європейських країн на широкомасштабну і динамічну економічну інтеграцію.

Для Північної Америки тривалий час був характерний розвиток економічних зв'язків переважно на корпоративному рівні, внаслідок чого на початку 80-х років сформувався регіональний американсько-канадський господарський комплекс.

Посилення міждержавної економічної взаємодії¹ зумовило створення 1988 р. зони вільної торгівлі “США — Канада”.

Створенням такої зони передбачалося:

- усунути тарифи у взаємній торгівлі двох країн в десятирічний строк. Слід зауважити, що в той час тарифи між традиційними торговими партнерами вже були незначними (за імпортом у середньому для США — 3,3 %, а для Канади — 9,9 %);
- зняти національні преференції на всі урядові контракти вартістю понад 25 000 дол. США (замість 171 000 дол.). Під відповідні угоди підпадали американські контракти вартістю понад 3 млрд. дол. США, канадських — 500 млн. дол.;
- заборонити обмеження у взаємній торгівлі паливом та енергією, за винятком тих, що пов'язані з національною безпекою і запобіганням виснаження енергетичних ресурсів. Під цю угоду підпадало близько 10 млрд. дол. США торговельного обороту країн;
- усунути тарифні і лібералізувати нетарифні бар'єри у взаємній торгівлі сільськогосподарською продукцією (близько 4,5% торговельного обороту країн);
- увести національні режими для взаємного інвестування, що оцінювалось більш ніж у 58 млрд. дол. США; зняти обмеження при створенні нових фірм;
- створити спільну Комісію для координації дій, спрямованих на реалізацію угод.

¹ З 1965 р. діяла Угода про торгівлю продукцією автомобільної промисловості (безмитна двостороння торгівля певними видами продукції даної галузі); на початку 80-х років обговорювались можливості вільної торгівлі продукцією чорної металургії і текстильної промисловості тощо.

1993 р. було створено нове інтеграційне угруповання за участю США, Канади, Мексики — Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА). Формується торговельний блок, що об'єднує країни, де проживає загалом 370 млн. чоловік і щорічний обсяг виробництва товарів та послуг досягає 6 трлн. дол. США. Відповідними угодами в рамках НАФТА, зокрема, передбачалося:

- істотно пом'якшити тарифне регулювання. Протягом 5 років від мита має вивільнитися 65 % американського промислового і сільськогосподарського експорту до Мексики, а також 70 % мексиканського експорту до США (одразу після ратифікації угоди);
- скоротити наполовину податки на імпорт в Мексику автомобілів і запасних частин до них негайно після ратифікації відповідної угоди, а через 5 років 75 % цієї торгівлі зробити безтарифною;
- забезпечити вільний допуск американських компаній на мексиканський ринок телекомунікацій (що оцінюється в 6 млрд. дол. США) до 1995 р.;
- терміново відмінити тарифи на текстильні товари на суму 250 млн. дол. США (20 % ринку), протягом 6 років — ще на 700 млн. дол.;
- терміново відмінити ліцензії з боку Мексики на імпорт сільськогосподарської продукції;
- відкрити мексиканський фінансовий ринок для партнерів за НАФТА до 2000 р.;
- забезпечити активну діяльність американських компаній на мексиканському страховому ринку (оцінюється в 3,5 млрд. дол. США);
- лібералізувати взаємне інвестування, зокрема зняти обмеження з боку Мексики на такі дії американських фірм, що експортують з Мексики, коли ці фірми отримують право на інвестиції в її економіку;
- відкрити мексиканську транспортну мережу для американських фірм у два етапи (1995 та 1999 рр.).

Розвиток північноамериканських інтеграційних процесів має надійну економічну основу — тісну взаємодію національних економік. Справді, загальний обсяг взаємної торгівлі США і Канади оцінюється в 200 млрд. дол. США, а США і Мексики — в 60 млрд. дол.; у США реалізується до 80 % експорту Канади, а в Канаді — близько 20 % експорту США; частка США становить 75 % усіх іноземних прямих приватних інвестицій у Канаді (близько 113 млрд. дол.), а канадська частка в США — 8 % (близько 113 млрд. дол.); частка США становить близько 70 % річного торговельного обороту Мексики; американські інвестиції в Мексиці — понад 23 млрд. дол. (близько 213 всіх іноземних інвестицій); понад 1800 американських фірм мають у Мексиці підприємства з випуску готових виробів; нерухоме майно мексиканських інвесторів у США оцінюється майже в 40 млрд. дол.

Внутрішні торговельні потоки та обсяги взаємного інвестування у НАФТА, а також відповідні торговельно-економічні зв'язки цього інтеграційного угруповання у сучасній тріаді див. на рис. 21. Крім того, північноамериканські партнери з інтеграції в цілому сумісні з точки зору політико-правових, соціально-культурних та інфраструктурних критеріїв.

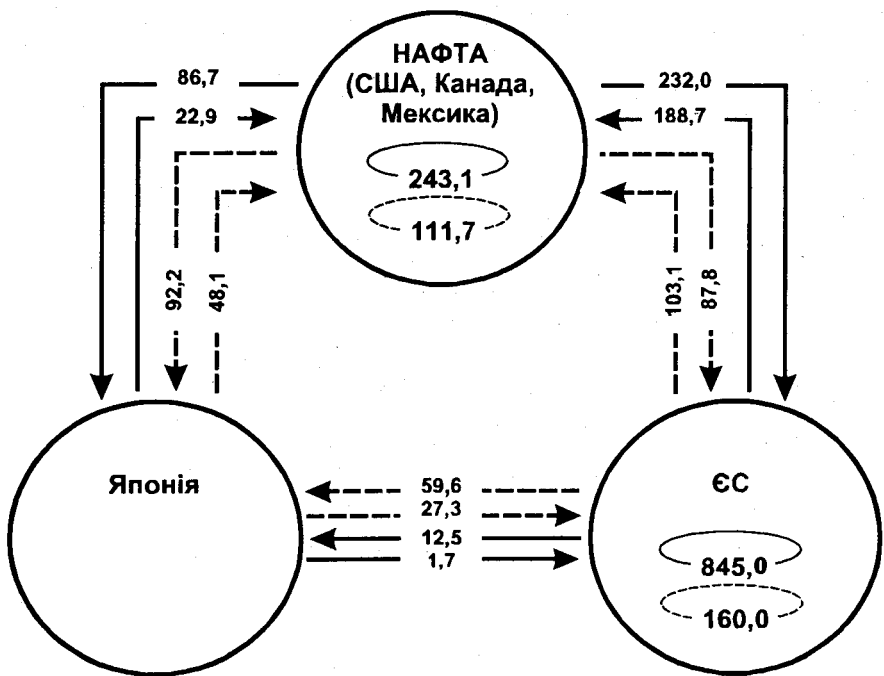


Рис. 21. Торговельні потоки і потоки прямих іноземних інвестицій у сучасній тріаді, млрд. дол. США, 1992 р.

Слід згадати відмінності цільової орієнтації країн — учасниць НАФТА. Для США це насамперед шлях до забезпечення глобальної конкурентоспроможності за рахунок об'єднання природних ресурсів Канади і Мексики, дешевої робочої сили Мексики, а в перспективі — формування господарського комплексу з вираженим американським пріоритетом.

Очевидно, що США використовують механізми НАФТА для інтенсифікації дій на перспективних ринках Південної Америки. Водночас НАФТА може і негативно вплинути на економіку США, коли ліквідація обмежень підштовхне процес масового перебазування американських виробництв до Мексики із значно дешевшою робочою силою¹, що, в свою чергу, призведе до втрати в США сотень тисяч робочих місць. До того ж навіть багатократне збільшення експорту США до Мексики не буде істотним (може досягти лише 0,5 % в загальному експорті США). Цікаво, що при розгляді Об'єднаним економічним комітетом конгресу США 16-и основних моделей економічного впливу НАФТА в десяти випадках наголошувалося на загалом позитивному або нейтральному впливі, а в шести — на переважно негативному потенційному впливі. Отже, США у НАФТА прагнуть реалізувати насамперед глобальні стратегічні інтереси,

¹ Наприкінці 80-х років годинна ставка оплати праці становила в Мексиці близько 2 дол. США проти 13 у США. Окремі компанії США, зокрема "Джеральд Електронікс" та "Дженерал Моторс", вже використовують переваги переміщення своїх виробництв до Мексики, що забезпечує їм значну економію в оплаті праці робітників.

забезпечивши одночасно умови для посилення конкурентоспроможності національної економіки.

Відомо, що протягом десятиліть США займали домінуючі позиції у світі майже в усіх сферах економічної діяльності. Тривалий час ця країна була центром зародження та поширення нових технологій виробництва і управління. У післявоєнний період, знаходячись у ядрі світової валютної системи, США забезпечили собі виключне місце на міжнародних фінансових і валютних ринках (як за масштабами, так і інституційно). Динамічні американські ТНК превалювали на міжнародних товарних ринках та ринках інвестицій. Цьому сприяла політика дотримання принципів вільної торгівлі і конкуренції, система прагматичних американських цінностей.

У 1970—1980 рр. за об'єктивних внутрішніх та зовнішніх факторів, що склалися, США почали втрачати абсолютно лідируючі позиції у світі, іншими словами — послабилась міжнародна конкурентоспроможність наймогутнішої країни. У книзі “Американський менеджмент на порозі ХХІ століття” [35] систематизовано і оцінено традиційні та нетрадиційні (на думку авторів) фактори, що призвели до послаблення конкурентоспроможності економіки США.

До першої групи факторів віднесено: недостатньо високий рівень капіталовкладень в удосконалення технологій і скорочення витрат виробництва; недостатні інвестиції у сферу НДДКР; погіршення вікової та статевої структури робочої сили; різке збільшення цін на енергоносії; інфляція. Крім того, негативний вплив мали: фіскальна політика держави, протекціонізм, високі витрати на оборону та утримання держaparату; низький рівень освіти, зміна моральних цінностей (надмірний індивідуалізм, психологія виключності, високий рівень злочинності).

Серед найбільш значущих “нетрадиційних” факторів виділяються: 1) послаблення міжнародної конкуренції; 2) вплив держави (орієнтація не на продуктивність, а на споживання); 3) накопичене багатство; 4) превалювання політичних настанов над економічними; 5) старіння нації (втрата мотивації на переімени, орієнтація на привілеї тощо).

Зрозуміло, що нема “дефіциту” як у наукових, так і у чисто практичних рекомендаціях щодо формування нових моделей, здатних посилити конкурентні позиції США у сучасному світі. Зокрема, досить аргументовано такі рекомендації викладено у згаданій роботі. Для нас важливо підкреслити, що значна роль у цьому буде належати новим можливостям, які створюються у процесі розширення та поглиблення північноамериканської економічної інтеграції.

Головна перевага участі Канади в НАФТА — відкриття мексиканського ринку для канадських товарів, послуг та інвестицій. При загалом конкурентоспроможній промисловості лише третина канадських підприємств мають змогу провадити експортну діяльність. Позитивно на економіку Канади може вплинути посилення конкуренції з боку американських фірм. На відміну від США Канаду практично не турбує загроза масштабної міграційної хвилі з півдня. Більше того, Канада з її великою територією і порівняно невеликим населенням здатна прийняти значну кількість дешевої робочої сили з

Мексика, яка не створить конкуренції висококваліфікованим місцевим робітникам.

Потенційні проблеми участі в НАФТА пов'язуються канадською стороною з можливістю втрати країною неповторності своєї культури, тісною взаємодією з суспільством, де багато в чому панує насильство, втратою незалежності в проведенні зовнішньої політики, посиленням залежності від США тощо.

Для Мексики активна участь у НАФТА має величезне значення, оскільки це відповідає завданням курсу на економічні реформи, здійснення яких неможливе без лібералізації зовнішньої торгівлі, залучення іноземних інвестицій¹. У НАФТА Мексика, з одного боку, вирішує конкретні питання вільнішого експорту окремих товарів на ринки США і Канади (текстиль, цемент, скло, продукти харчування), розраховує на підвищення технологічного рівня виробництва, створення нових підприємств і підвищення зайнятості, а з іншого — стає мостом у торгівлі Північної і Латинської Америки.

Дані, що характеризують динаміку ключових макроекономічних показників країн — членів НАФТА у 1994—1996 рр., наведено в табл. 15.

Зауважимо, що США, займаючи ключові позиції в економічній інтеграції країн Північної Америки, активно впливають і на інтеграційні процеси в інших регіонах світу [36]. Пріоритети й масштаби такого впливу залежать як від внутрішнього потенціалу та відповідних стратегічних процесів США, так і від стану, умов і перспектив розвитку економічних відносин США з країнами того чи іншого регіону.

Сучасні американсько-західноєвропейські економічні взаємовідносини розвиваються в умовах, коли ринки ЄС більш значущі для економіки США, ніж японський, канадський та інші. Так, сукупна вартість експорту і продажу дочірніх підприємств США в ЄС оцінюється в 600 млрд. дол., що втричі перевищує аналогічний показник у Канаді і в чотири рази — в Японії.

Крім цього, значення ринків ЄС для підприємств та інвесторів США вище, ніж американського для ЄС. Водночас країни ЄС залежать від американського ринку меншою мірою, ніж Японія і Канада. У цьому контексті поглиблення європейської інтеграції може мати для економіки США як позитивні, так і негативні наслідки. З одного боку, усуваються національні бар'єри і нівелюється фрагментарний європейський ринок, створюються нові робочі місця і зростає сукупний попит, що відкриває нові можливості для США в експорті товарів та інвестуванні; зростає потенціал руху європейського капіталу до США, особливо панєвропейських компаній-гігантів. З іншого — на інтегрованих ринках застосовуються нові технічні вимоги та стандарти, зростає конкуренція і ускладнюється доступ до держзамовлень європейських країн, лишаються тарифні та нетарифні бар'єри, які обмежують імпорт із США сільськогосподарської продукції і сталі, посилюються механізми європейського антидемпінгового законодав-

¹ 1986 р. Мексика приєдналася до ГАТТ і почала демонтаж тарифних і нетарифних обмежень. Останніми роками відбувається перебудова структури економіки, її диверсифікація. З 1989 р. лібералізуються правила іноземного інвестування в національну економіку.

Деякі економічні індикатори, %

Економічні індикатори	1994 р.	1995 р. приблизно	1996 р. приблизно
США			
Номінальний ВВП	6,2	6,7	6,8
Реальний ВВП	4,2	4,0	3,5
Реальні споживчі витрати	3,5	3,4	3,0
Реальні інвестиційні (капітальні) витрати	13,7	13,5	11,3
Поточний розрахунковий баланс	-149,2	-169,0	-146,1
Безробіття (%)	6,1	5,2	4,9
Індекс споживчих цін	2,6	3,3	4,5
Міжбанківська процентна ставка	4,3	6,4	7,4
Відсоток щодо довгострокових урядових облігацій	7,4	8,0	8,6
Валютний курс (за 1 дол. США)	—	—	—
КАНАДА			
Номінальний ВВП	5,2	5,3	4,9
Реальний ВВП	4,5	3,7	3,0
Реальні споживчі витрати	3,1	2,8	2,5
Реальні інвестиційні (капітальні) витрати	7,7	6,6	6,4
Поточний розрахунковий баланс	18,1	-12,9	-9,3
Безробіття (%)	10,4	9,6	9,2
Індекс споживчих цін	0,2	2,0	2,2
Міжбанківська процентна ставка	5,5	8,2	8,5
Відсоток щодо довгострокових урядових облігацій	8,6	9,5	9,5
Валютний курс (за 1 дол. США)	1,37	1,4	1,38
МЕКСИКА			
Номінальний ВВП	9,7	29,3	18,1
Реальний ВВП	3,5	-2,0	1,6
Реальні споживчі витрати	3,7	-3,2	1,7
Реальні інвестиційні (капітальні) витрати	8,1	0,7	4,2
Поточний розрахунковий баланс	-28,9	2,4	2,4
Безробіття (%)	3,7	6,2	4,5
Індекс споживчих цін	7,1	48,6	22,5
Міжбанківська процентна ставка	14,6	48,0	22,5
Відсоток щодо довгострокових урядових облігацій	—	—	—
Валютний курс (за 1 дол. США)	5,2	6,3	7,3
Інфляція	—	49,0	23,0

ства, розширюється сфера застосування "принципу взаємності". Разом з комплексом воєнно-політичних проблем це зумовлює необхідність активної участі США в європейських інтеграційних процесах.

Інтенсифікація економічних відносин США з Японією та іншими азіатськими країнами зумовлена як зростаючою роллю останніх у світовій економіці, так і взаємозалежністю їх економічного розвитку. Наприклад, питома вага США у зовнішній торгівлі Японії становить близько 30 %, а питома вага Японії у зовнішній торгівлі США — 20 %. При цьому очевидна сировинна залежність Японії від США (до Японії іде 10 % американського експорту вугілля, 25 % — неенергетичної сировини; третину експорту США до Японії становлять сільськогосподарські товари). У цілому США зацікавлені в розвитку інтеграційних процесів в Азії (з огляду на перспективи розширення, відкриття та уніфікації найбільших світових ринків). Економічні та воєнно-політичні інтереси стимулюють безпосередню участь США в економічній інтеграції Японії та країн АТР і активну політику щодо інтеграційної орієнтації інших країн Азії. При цьому США віддають перевагу приватній ініціативі, враховують відмінності економічних і політичних систем окремих країн, пов'язують економічну інтеграцію із соціальними та екологічними проблемами, широко використовують можливості розширення торгівлі та інвестування через механізми й інструменти ГАТТ/СОТ, ОЕСР, МВФ та інших світових інститутів.

Країни Латинської Америки першими з країн, що розвиваються, пішли шляхом регіональної економічної інтеграції. З 1960-х років активно формуються і розвиваються великі та малі регіональні й субрегіональні інтеграційні угруповання:

- Центральноамериканський спільний ринок (ЦАСР, 1960 р.) у складі Гватемали, Гондурасу (увійшов 1971 р.), Коста-Ріки, Нікарагуа, Сальвадору;
- Латиноамериканська асоціація вільної торгівлі (ЛАВТ, 1960 р.), а з 1980 р. — Латиноамериканська асоціація інтеграції (ЛААІ) у складі Аргентини, Болівії, Бразилії, Венесуели, Колумбії, Мексики, Парагваю, Уругваю, Перу, Чилі, Еквадору;
- Карибська асоціація вільної торгівлі (КАРІФТА, 1965 р.), а з 1973 р. — Карибський спільний ринок (КАРІКОМ) у складі Антигуа і Барбуда, Багамських островів, Барбадосу, Белізу, Гайани, Гренади, Домініка, Монтсерату, Сент-Крістофер і Невісу, Тобаго, Ямайки;
- Андська група (Картахенська угода, 1969 р.) у складі Болівії, Венесуели, Колумбії, Перу, Чилі (вийшла 1976 р.), Еквадору;
- Латиноамериканська економічна система (ЛАЕС, 1975 р.), до якої увійшли 26 країн Латинської Америки.

Аналіз латиноамериканських інтеграційних угруповань ускладнюється істотними змінами їх політики, орієнтації, складу, а також назв. Дослідженням міжамериканського банку розвитку [59, с. 369] виявлено три моделі інтеграції у Латинській Америці: зона вільної торгівлі (ЛАВТ, КАРІФТА); спільний ринок (Андська група, ЦАСР, КАРІКОМ); модель часткових економічних преференцій (ЛААІ).

На стадії практичної реалізації перебуває договір про створення спільного ринку країн Південного Конусу МЕРКОСУЛ (Аргентина,

Бразилія, Парагвай, Уругвай). Передбачалося поетапне формування системи торговельно-економічних відносин: а) зниження митних тарифів на половину товарів; б) усунення митних тарифів у торгівлі між Аргентиною і Бразилією до 1995 р.; в) розробка єдиних програм розвитку аграрно-промислового комплексу; г) узгодження фінансової, податкової і транспортної політики; д) реалізація спільних планів боротьби з інфляцією; е) уніфікація законодавств у сфері зовнішньої політики. На перехідний період до 1995 р. було створено систему органів наднаціонального регулювання МЕРКОСУЛ (Рада спільного ринку, постійно діюча виконавча група, 10 спеціальних комісій, консультативний орган з розробки єдиної позиції на переговорах з іншими країнами).

Слід наголосити на особливій ролі взаємодії Аргентини та Бразилії як для формування МЕРКОСУЛ, так і для розвитку латиноамериканських інтеграційних процесів у цілому. По-перше, у цих країнах зосереджений значний економічний потенціал регіону (понад 40 % населення, понад 45 % ВВП, половина переробних галузей, близько 46 % випуску сільськогосподарської продукції, понад 60 % виробництва електроенергії, третина експорту і імпорту товарів та послуг). По-друге, Аргентиною і Бразилією апробовані нетрадиційні механізми та інструменти економічної інтеграції. Зокрема, економічним взаємозв'язкам цих країн притаманні вибірковість і поетапність інтеграції; галузева і міжгалузева взаємодоповнюваність; гнучка система фінансування дисбалансів; використання спільного фонду інвестицій; стимулювання розвитку “бінаціональних” підприємств.

Реалізація нової концепції “відкритого регіоналізму”¹ дала змогу значно збільшити обсяги взаємної торгівлі латиноамериканських країн. Зокрема, 1992 р. обсяг торгівлі андського регіону зріс на 20 %, між 11 найбільшими країнами Латинської Америки — на 28, у межах МЕРКОСУЛ — на 25 % (1993 р.).

Через внутрішні імпульси, передумови і чинники економічна інтеграція країн Латинської Америки багато в чому залежить від розвитку інтеграційних процесів у інших регіонах світу, і насамперед у Північній Америці. Країни Карибського басейну і Центральної Америки намагаються запобігти переорієнтації їх експортних потоків під впливом НАФТА, ставлять питання про відкритий доступ своїх товарів до північноамериканського ринку. Поглиблення і формалізація світового економічного регіоналізму може призвести до формування в перспективі американського континентального спільного ринку. Як крок у цьому напрямі розглядається проект “Підприємництво для обох Америк”, в якому планується створити зону вільної торгівлі всіх держав Північної і Південної Америки. Можливість практичної реалізації цього проекту зумовлена як внутрішніми (демократичні форми правління у більшості американських

¹ Ця концепція має теоретичне і практичне значення не тільки для латиноамериканських країн, але й для інших країн, що розвиваються. Сутність “відкритого регіоналізму” на відміну від “закритого” проявляється у створенні умов та стимулюванні участі у торговельно-економічній діяльності регіональних інтеграційних угруповань країн “третього світу”, навіть якщо останні територіально розміщені у іншому регіоні світу.

країн, розширення і поглиблення їх економічних взаємозв'язків, превалювання політики лібералізації зовнішньої торгівлі тощо), так і зовнішніми факторами, пов'язаними насамперед з розвитком континентальної інтеграції в Європі та швидкими темпами зростання економік країн Азії.

За потенціалом і динамікою економічного розвитку *Азія* посідає особливе місце в сучасному світі. Країни АТР мають значні запаси мінеральних і паливно-енергетичних ресурсів: залізної руди — в Китаї та Індії; марганцевої руди — в Індії, Індонезії, Таїланді, Республіці Корея, Японії; хромової руди — в десятих країнах, зокрема в Індії і Філіппінах. Запаси олова оцінюються майже у 50 % їх розвіданих запасів у світі, запаси вольфраму — у 15 % розвіданих світових запасів, а у Китаї знаходиться третина світових запасів вугілля. Регіон має величезний аграрно-природний потенціал — орні угіддя та пасовища, унікальні кліматичні умови і значні лісові запаси. Його використання забезпечило у 1990-і роки лідируючі позиції країн АТР у світовому виробництві, зокрема натурального каучуку (90 %), копри (70 %), тютюну (60 %), олії (Малайзія — 47 %), рису (Таїланд — 33 %), твердої тропічної деревини (80 %). У регіоні сконцентровано $\frac{3}{5}$ населення земної кулі при середньорічному темпі зростання 1,6 %. Характерно, що у країнах Південно-Східної і Східної Азії пріоритетне значення надається освіті та підвищенню якості робочої сили¹ (95—100 % населення охоплено початковою освітою; на 100 тис. чол. населення кількість студентів становить, наприклад, у Філіппінах — 3580 чол., у Республіці Корея — 3546, у Японії — 1944 чол.).

АТР є регіоном з найбільшою у світі динамікою економічного зростання (табл. 16).

Таблиця 16

Динаміка темпів приросту реального ВВП, %

Країни	1993 р.	1994 р.	1995 р., оцінка	1996 р., прогноз
Нові індустріально розвинуті країни	6,2	7,5	7,6	7,1
Гонконг	5,8	5,5	5,0	5,2
Республіка Корея	5,5	8,4	8,8	8,0
Сінгапур	10,1	10,1	8,0	7,4
Тайвань	6,3	10,1	8,0	7,4
Китайська Народна Республіка	13,4	11,8	10,0	8,0
Південно-Східна Азія	6,8	7,5	7,7	7,5
Індонезія	6,5	7,3	7,0	6,8
Малайзія	8,3	8,5	9,0	8,0
Філіппіни	2,1	4,3	5,5	6,0
Таїланд	8,2	8,5	8,6	8,5
Соціалістична Республіка В'єтнам	8,1	8,8	8,5	9,0
Південна Азія	3,6	5,1	5,3	6,0
Бангладеш	4,5	4,6	5,0	5,3
Індія	3,7	5,3	5,5	6,0
Пакистан	1,9	4,0	4,7	6,0
Шрі-Ланка	6,9	5,7	5,5	7,0

¹ Зазначимо, що багато дослідників пов'язують “економічне чудо” Республіки Корея саме з ефективною системою освіти.

За короткий період аграрні країни цього регіону досягли високого рівня індустріального розвитку. Зокрема, Республіка Корея, Гонконг і Сінгапур за рівнем доходу на душу населення займають високі місця серед країн цієї організації. Крім того, Сінгапур посідає одне з перших місць у світі за рівнем продуктивності праці.

Зазначимо, що одним з ключових факторів швидкого економічного зростання цих країн виявилась їх орієнтація на пріоритет зовнішньої торгівлі, зокрема за рахунок ефективного використання масштабних іноземних інвестицій. Так, у 1987—1990 рр. обсяг іноземних інвестицій в регіон у середньому складав 31 млрд. дол. США, у 1991—1994 рр. — 75 млрд. дол., а 1994 р. досяг рівня 109 млрд. дол. У результаті азіатські країни на сьогоднішній день є одними з найбільш експортно орієнтованих (табл. 17).

Таблиця 17

Частка товарного експорту у ВВП, %

	1970—1975 рр.	1976—1980 рр.	1981—1985 рр.	1986—1990 рр.	1991—1993 рр.
Нові індустріально розвинуті країни					
Республіка Корея	17,8	26,0	30,9	31,0	24,6
Тайвань	35,0	46,0	48,2	46,8	40,6
Китайська Народна Республіка			7,9	11,5	16,5
Південно-Східна Азія					
Індонезія	17,8	24,4	23,7	22,0	25,8
Малайзія	38,3	48,1	47,5	60,5	71,5
Філіппіни	15,9	16,0	15,2	17,5	19,6
Таїланд	13,2	18,0	17,9	24,7	29,4
Південна Азія					
Бангладеш	4,6	5,9	5,8	6,3	7,6
Індія	3,9	5,0	4,6	5,2	7,8
Пакистан	9,5	9,1	9,0	12,0	14,2
Шрі-Ланка	14,0	24,0	21,5	20,5	27,1
Країни великої сімки					
Канада	20,6	23,5	25,4	24,2	24,8
Франція	13,8	15,7	17,6	16,8	16,8
Німеччина	19,3	21,9	25,6	25,9	15,5
Італія	14,0	18,2	18,3	15,8	9,9
Японія	10,0	11,0	12,8	9,5	8,8
Великобританія	16,5	20,7	20,6	18,3	18,5
США	5,2	6,9	6,3	6,3	7,3

Особливе місце як у азійсько-тихоокеанському регіоні, так і у світовій економіці займає Японія. По-перше, Японія у післявоєнний період зайняла стабільні позиції у тріаді світового економічного розвитку. По-друге, саме від мотивації і поведінки Японії багато в чому залежать напрями, масштаби і темпи розвитку регіональної економічної інтеграції в Азії. По-третє, самоцінність у контексті нашого дослідження має досвід Японії у формуванні внутрішніх і зовнішніх умов і механізмів забезпечення домінуючої конкурентоспроможності національної економіки.

Найважливішою характерною рисою післявоєнного розвитку Японії є націоналізм. Механізм взаємодії держави та монополістичного капіталу відзначався зміщенням критеріїв, пріоритетів, усієї системи мотивації в бік формування довгострокових, загальнонаціональних завдань зміцнення економічної могутності та потенціалу країни.

Японія фактично відкинула неокласичні постулати спеціалізації господарства у відповідності з існуючими можливостями виробництва. Вона послідовно проводила стратегію зміни власних світогосподарських позицій шляхом систематичного перетворення структури економіки. Спочатку було розгорнуто виробництво сталі, електро- та інших видів енергії, потім форсовано розвивалось суднобудування, хімія, електротехніка, радіотехніка, надалі — автомобілебудування, тяжке машинобудування, атомна енергетика. Здійснювався перехід від працемісткого до капіталомісткого й нарешті до наукомісткого виробництва. На перших етапах основна увага приділялась зниженню витрат виробництва та завоюванню ринків більш дешевої продукції. З кінця 60-х років на перший план висунулись завдання покращення структури та характеру експорту, орієнтації на більш вигідні ринки. Далі вирішувались проблеми зниження матеріало- та енергоємності продукції, її новизни, оригінальності тощо.

Поетапно змінювалися функції держави та приватного підприємства в становленні та розвитку окремих галузей: на ранніх стадіях держава відігравала особливо активну роль у формуванні внутрішнього ринку, його захисті від іноземної конкуренції, в пошуках та відборі передової технології, визначенні умов її передачі тощо. В подальшому з посиленням позицій японських промисловців їм надавались більш широкі функції, а держава сприяла розвитку нових галузей, а також періодично брала участь у створенні умов для своєчасної реорганізації та модернізації збиткових галузей. Перебудова цих галузей, переорієнтація застарілих виробничих потужностей, виведення за кордон частини виробництв, що деградують, перекваліфікація робочої сили — все це в основному здійснювалось монополістичним капіталом. Але час від часу до цих процесів активно підключається держава шляхом надання фінансової допомоги, створення сприятливих та соціально прийнятних умов для перетворень.

У зовнішньоекономічній стратегії Японії можна виділити такі етапи:

- 1950-ті роки — широке застосування всіляких обмежень на імпорт товарів та іноземні капіталовкладення з одночасною розробкою спеціальних засобів сприяння придбанню за кордоном новітніх досягнень науки та техніки, всестороннього стимулю-

вання їх фінансової адаптації до місцевих умов та скорішого запровадження у виробництво; зарубіжні інвестиції обмежувались через нестачу внутрішнього інвестиційного капіталу;

- 1960—1970-і — поступове зниження зовнішньоторговельних тарифів, зняття обмежень на експорт і збереження їх на імпорт капіталу;
- 1980-і — обмеження експорту і стимулювання імпорту, форсований розвиток внутрішнього ринку з метою раціоналізації пріоритетних виробництв одночасно із широкомасштабним винесенням окремих виробництв за кордон;
- 1990-і роки — орієнтація переважно на оптимізацію руху капіталу, глобалізація діяльності японських корпорацій.

Важливим елементом японської моделі розвитку є “контрольована” або “регульована” конкуренція, яка повинна забезпечувати необхідні, з точки зору критеріїв ефективності, масштаби виробництва і одночасно достатні стимули для постійного зниження витрат, вдосконалення якості для досягнення і підтримки світового рівня конкурентоздатності. Механізм державного регулювання економіки Японії такий: постійні оцінки стану та перспектив розвитку окремих галузей та підприємств, які здійснюються різними державними та діловими установами; значні податкові пільги при запровадженні новітньої техніки, проведенні прискореної амортизації; система швидкого надання кредитних засобів на переорієнтацію виробництва, перепідготовку кадрів, а також виведення виробництва за кордон.

Окремої уваги заслуговує й Китай — країна з величезним ресурсним потенціалом і вражаючою динамікою економічного зростання (за останні 15 років у середньому 9—10 % за основними макроекономічними показниками). У 1990 р. Китай входив до 15-и найбільших країн-експортерів при річних обсягах експорту майже у 100 млрд. дол. США.

Специфічним у процесі економічного реформування Китаю, розпочатого з 1978 р., є жорсткий державний контроль за процесами ринкової трансформації, форсований у небачених масштабах розвиток іноземної підприємницької діяльності переважно на основі використання капіталу етнічних китайців, які проживали у Гонконзі і Тайвані. Китай вмів використовувати можливості спеціальних економічних зон, різного роду “зон розвитку”, яких на сьогоднішній день налічується декілька тисяч.

Взагалі феномен динамічного економічного розвитку азійських країн становить окремий науковий і практичний інтерес, оскільки не випадковим є успіх різних національних економік, сконцентрованих в одному регіоні (Китай, Гонконг, Індонезія, Південна Корея, Малайзія, Філіппіни, Сінгапур, Тайвань і Таїланд були серед 12 перших країн, що розвивались найшвидше протягом 1960—1990 рр.). У дослідженні Петера А. Петрі [91] комплексно проаналізовані ключові складові “східноазійського дива” через призму сучасних теорій економічного розвитку та на основі емпіричного аналізу. Зазначимо, що пояснення економічного успіху країн “першої хвилі” (Гонконг, Південна Корея, Сінгапур, Тайвань) та наступної хвилі (Індонезія, Малайзія, Таїланд) можна шукати, базуючись на неокласичних підходах (зовнішня

орієнтація і макроекономічна дисципліна), структуралістських пояснень (управління і характеристики суспільства, сформованого відповідно до регіональних конфуціанських традицій). Виділяється також “ефект заразливості” регіонального успіху.

Найважливішим, на наш погляд, є висновок вже згаданого автора про значущість збігів у виняткових досягненнях східноазіатських країн у трьох аспектах: 1) стабільне навколишнє оточення, яке сприяє інвестиціям і розвитку підприємництва; 2) потужні стимули спрямовувати ресурси і ініціативу в русла ефективної діяльності; 3) наявність певного динамічного механізму економічного зростання для забезпечення управління надшвидкісним розвитком. Саме таким чином синтезуються ключові причинні фактори успіху групи східноазіатських країн¹ з урахуванням практичного досвіду багато в чому не схожих національних стратегій.

Домінуючі позиції Японії, її технологічна та фінансова експансія протягом останніх десятиліть, прискорений розвиток країн АТР, нова якість економічних перетворень у КНР, а також потужні зовнішні фактори впливають на орієнтацію, масштаби і темпи регіональної економічної інтеграції².

Основним інтеграційним угрупованням в Азії є Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН, 1967 р.) у складі Брунею, Філіппін, Індонезії, Малайзії, Таїланду, Сінгапуру. Країни АСЕАН не прийшли до створення зони вільної торгівлі, лише на 5 % їх взаємного торговельного обороту поширюються митні пільги. Проте ці країни співробітничать у різних напрямках лібералізації торгівлі, розширюючи систему взаємних преференцій. У промисловості АСЕАН орієнтована на реалізацію спільних проєктів і створення в різних країнах-членах середніх за розмірами галузей. У таких галузях 60 % власності контролюється країною-господарем, а 40 % — іншими членами АСЕАН.

Певний вплив на розвиток економічної інтеграції в Азії мають Асоціація регіонального співробітництва Південної Азії (Бангладеш, Індія, Непал, Пакистан, Шрі-Ланка, Мальдіви); Регіональна асоціація з розвитку Азії (Іран, Пакистан, Туреччина).

Наприкінці 1980-х років інтеграційна політика країн Азії все більше орієнтується на пошук шляхів і форм економічної взаємодії країн регіону в контексті розвитку континентальної економічної інтеграції, насамперед європейської, північно- та латиноамериканської. Перс-

¹ Серед факторів, які могли б претендувати на цілковите пояснення східноазіатського економічного дива, Петер А. Петрі виділяє: зовнішню орієнтацію та відкритість національних економік; макроекономічну дисципліну; високі рівні заощаджень і інвестицій; роль державних підприємств; індустріальну політику і фінансові втручання; елітарність в управлінні, конфуціанську культуру, копіювання східноазіатської моделі, сприятливу зовнішню обстановку.

² Зазначимо що ідея створення тихоокеанської зони вільної торгівлі (ТАФТА) була висунута ще 1965 р. Крім того, організаційно оформленим інтеграційним угрупованням у цьому регіоні передувала робота вчених, пов'язаних з урядовими колами (Тихоокеанська конференція з торгівлі і розвитку — ТАФТАД, 1968 р.), та вищих адміністраторів найкрупніших промислових, торгових і фінансових компаній (Економічна рада тихоокеанського басейну — ПБЕК, 1967 р.).

пектива перерозподілу світу на відносно замкнені економічні блоки стимулює відповідні інтеграційні процеси і в Азії. Утворена Організація азіатсько-тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС, 1989 р.) за участю країн АСЕАН, Гонконгу, В'єтнаму, Кампучії, Лаосу, М'янми (Бірма), Південної Кореї, КНДР, КНР, Тайваню і Японії. Частка АТЕС у світовій торгівлі становить 40 %, а обсяги взаємної торгівлі 1992 року зросли більш як на 60 %. У межах АТЕС розроблені програми, орієнтовані на лібералізацію зовнішньої торгівлі (створення зони вільної торгівлі до 2000 р., а для менш розвинутих країн-учасниць — до 2020-го) та створення максимально сприятливих умов для руху підприємницького капіталу.

Через торговельні угоди, поглиблення взаємного економічного співробітництва можливе створення у майбутньому економічного союзу. Безпосередня участь у ньому Японії, відкритість нового союзу для інших країн¹ забезпечать не лише потужність і динаміку його розвитку, а й сприятимуть подальшій глобалізації процесів міжнародної економічної інтеграції, істотно змінять акценти світової конкуренції.

Яскраво виражену специфіку мають інтеграційні зусилля арабських країн. Найбільш впливовим об'єднанням країн Близького Сходу є Ліга арабських держав (ЛАД), до якої входять 22 близькосхідні та північноафриканські країни. Маючи в своїй структурі багато комітетів (у тому числі і з економічних питань), ЛАД орієнтована переважно на політичну діяльність. Тому вона не робить спроб створити зону вільної торгівлі чи спільного ринку.

Специфіка економічної інтеграції арабських країн полягає в запровадженні і розвитку національних та регіональних фінансово-кредитних структур на фінансовій основі Організації країн — експортерів нафти (ОПЕК)², яка включає Саудівську Аравію, Кувейт, Катар, Об'єднані Арабські Емірати, Ірак, Лівію, Алжир, Іран, Індонезію, Нігерію, Габон, Венесуелу, Еквадор. Серед них найбільш впливові такі:

- Арабський фонд економічного і соціального розвитку (1972 р.), до якого входять всі країни Ліги арабських держав (ЛАД);
- Організація Перської затоки для інтенсифікації економічного розвитку Єгипту (1976 р.) за участю Саудівської Аравії, ОАЕ, Катару;
- Арабський банк для інвестицій і зовнішньої торгівлі (1974 р.) за участю Алжиру, Лівії, ОАЕ;
- Арабський міжнародний банк (1971 р.) за участю Єгипту, Лівії, ОАЕ, Оману, Катару;
- Арабська інтеграційна компанія (1970 р.) за участю країн ЛАД.

За межами арабського світу діють інші організації, засновані за ініціативою або за участю арабських країн: Ісламський банк розвитку

¹ Як і у латиноамериканських країнах, для інтеграційної політики країн Азії притаманний "відкритий регіоналізм". Так, у 1990-ті роки членами АТЕС стали Мексика, Папуа-Нова Гвінея, Чилі. У складі авторитетної неурядової організації — Ради з тихоокеанського співробітництва (РТЕС, 1992 р.) є такі країни, як Перу, Чилі, Колумбія, Росія.

² ОПЕК являє собою картель виробників нафти із жорсткими механізмами регулювання цін на нафту.

(1974 р.), Фонд ісламської солідарності (1974 р.), Арабський банк економічного розвитку Африки (1973 р.) та ін.

Сучасні процеси економічної інтеграції в регіоні розвиваються переважно шляхом створення субрегіональних угруповань, які співіснують і взаємодіють у межах ЛАД. Основні з них: Рада Арабського співробітництва (1989 р.) за участю Єгипту, Ірану, Йорданії, ЙАР з перспективою формування економічного союзу; Союз арабського Магрибу (1989 р.) за участю Алжиру, Лівії, Мавританії, Марокко, Тунісу.

Масштаби, темпи та особливості економічної інтеграції арабських країн багато в чому зумовлені політичними проблемами регіону: ліванська криза, палестинське питання, відносини Іран — Ірак, розвиток подій в Іраку, проблема лідерства в арабському світі.

Незважаючи на бідність країн та їх низьку економічну активність, Африка має певний досвід розвитку різноманітних форм регіональної економічної інтеграції. Серед них такі:

- Західноафриканське економічне співтовариство (ЗАЕС) за участю Беніну, Кот-д'Івуару, Буркіна Фасо, Малі, Мавританії, Нігерії, Сенегалу;
- Рада згоди, до якої входять Буркіна Фасо, Бенін, Кот-д'Івуар, Нігер, Мото;
- Економічне співтовариство Західної Африки (ЕКОВАС) за участю Беніну, Кот-д'Івуару, Буркіна Фасо, Гамбії, Гани, Гвінеї, Гвінеї-Бісау, Малі, Мавританії, Нігеру, Нігерії, Островів Зеленого Мису, Сенегалу;
- Митний та економічний союз Центральної Африки (МЕСЦА) за участю Бурунді, Габону, Заїру, Камеруну, Конго, Руанди, Сан-Томе і Принсіпі, ЦАР, Чаду, Екваторіальної Гвінеї;
- Економічне співтовариство країн району Великих озер (Бурунді, Заїру, Руанди);
- Зона преференційної торгівлі (ЗПТ) держав Сходу і Півдня Африки;
- Південноафриканська конференція з координації розвитку (Ангола, Ботевана, Лесото, Малаві, Мозамбік, Свазіленд, Танзанія, Замбія, Зімбабве);
- Організація африканської єдності, до якої входять майже всі країни Африки.

Особливості інтеграційних процесів країн Африки виявляються в різнорівневій валютній інтеграції, яка полягає ось у чому:

1) двосторонні (Бурунді, Заїр, Руанда) і багатосторонні (в Економічному співтоваристві країн Західної Африки та Митному і економічному союзі Центральної Африки) клірингові та розрахункові угоди;

2) кредитні союзи, зокрема між членами Арабського валютного фонду (Алжир, Єгипет, Лівія, Маврикій, Марокко, Сомалі, Судан, Туніс) з використанням розрахункової одиниці — арабського динара;

3) валютні союзи з емісією єдиної валюти та спільним органом валютної політики (Західноафриканський — за участю Беніну, Кот-д'Івуару, Буркіна Фасо, Малі, Нігеру, Сенегалу, Того) і держав Центральної Африки — за участю Габону, Камеруну, Конго, Чаду, Екваторіальної Гвінеї.

Більшість офіційних механізмів інтеграції африканських країн виявились в цілому неефективними: інтереси багатьох інтеграційних угруповань перетиналися, і взаємодіяли вони на досить низькому рівні. Це відбито в окремих дослідженнях [77]. Їх автори, зокрема, акцентують увагу на таких проблемах, як: доцільність формування нових підходів щодо розвитку регіональної інтеграції в умовах невідповідності більшості країн загальним інтеграційним критеріям; можливість позитивного впливу на розвиток регіональної інтеграції міжнародних організацій тощо.

Разом з тим останніми роками у справі інтеграції було досягнуто певного прогресу: МЕСЦА, членів якого також об'єднує центральний банк, приступив до здійснення фіскальних і митних реформ з метою встановлення єдиних тарифів та податкових ставок і прийняв рішення про узгодження інвестиційних кодексів; члени Західноафриканського валютного союзу створили Західноафриканський економічний і валютний союз (ЗАЕВС), розпустивши недіючий ЗАЕС; шість членів МЕСЦА також підписали угоду про створення економічного і валютного союзу; Кенія, Танзанія і Уганда — угоду про забезпечення вільного руху населення, товарів, послуг і капіталу зі створенням Східноафриканського банку розвитку; ЗПТ держав Сходу і Півдня Африки була трансформована в Спільний ринок держав Сходу і Півдня Африки (КОМЕСА) з орієнтацією на повний валютний союз, з єдиною валютою, емісією, спільним центральним банком (2020 р.)

Основна тенденція інтеграції в Африці — створення і розвиток субрегіональних економічних угруповань з перспективою формування континентального спільного ринку. Зокрема, важливе значення мають домовленості щодо створення країнами Організації африканської єдності Африканського економічного співтовариства.

В цілому економічні інтеграційні угруповання країн можуть формуватися різними шляхами:

- “знизу — догори”, у процесі поглиблення інтернаціоналізації та транснаціоналізації господарського життя, коли домовленостям між країнами про створення зони вільної торгівлі, митного союзу чи спільного ринку передують досить тривалий період розвитку міжнародних економічних зв'язків на рівні підприємств, фірм та корпорацій. Ці зв'язки активно підтримуються на державному рівні, водночас розробляються й реалізуються широкомасштабні двосторонні проекти поглиблення міжнародного економічного співробітництва. Саме таким шляхом розвивались інтеграційні процеси у Північній Америці, насамперед між США та Канадою;
- “згори — донизу”, коли з різних політичних та соціально-економічних причин створюється інтеграційне угруповання країн, які ще не повністю відповідають критеріям інтеграційної сумісності, але в процесі подальшого регульованого і скоординованого на наднаціональному рівні співробітництва досягають тієї чи іншої форми міжнародної економічної інтеграції;
- переважно таким шляхом розвивалась економічна інтеграція в Європі через дво- і багатосторонні переговори і асоційовану участь окремих країн у діяльності інтеграційних угруповань, які вже функціонують. Зокрема, таким шляхом ідуть сьогодні країни

Східної Європи, які ставлять за мету інтеграцію до Європейського союзу. Те саме можна сказати про Мексику, її причетність до формування та розвитку Північноамериканської угоди про вільну торгівлю.

Зауважимо, що для становлення та розвитку конкретних форм міжнародної регіональної економічної інтеграції характерним є взаємозв'язок згаданих шойно шляхів (рис. 22).

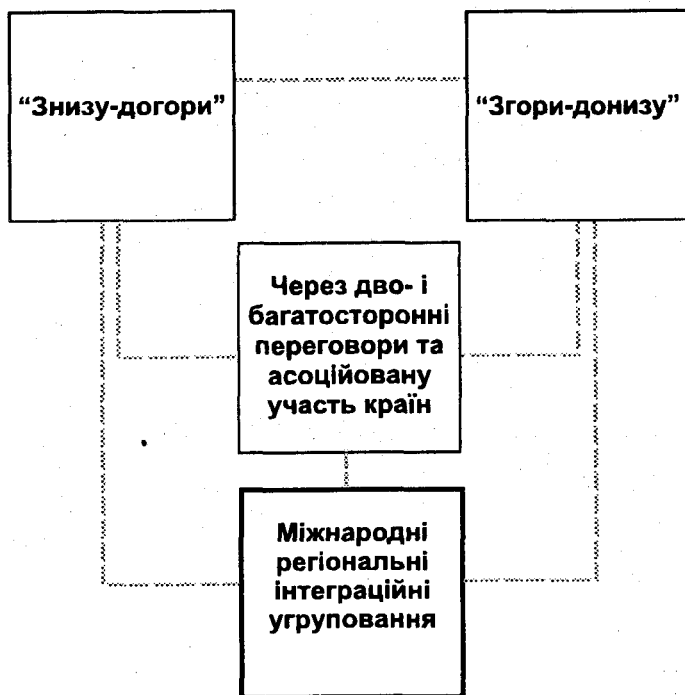


Рис. 22. Шляхи формування міжнародних регіональних інтеграційних угруповань

Ефективність міжнародної регіональної економічної інтеграції досягається за рахунок таких чинників:

- усунення дискримінації та бар'єрів між країнами — учасницями інтеграційних угруповань у переміщенні товарів, послуг, капіталу, робочої сили та підприємництва;
- стандартизації та уніфікації у виробничо-комерційній сфері;
- динамічного ефекту завдяки розширенню ринку та економії на масштабах виробництва;
- забезпечення достатнього рівня конкуренції.

Для торговельних міжнародних угруповань (зони преференційної і вільної торгівлі, митні союзи) ефективність інтеграції досягається внаслідок інтенсифікації взаємних торговельних потоків. Кількісно оцінити зростання експортних операцій можна, використовуючи, зокрема, емпіричну модель Бергетранда [203]:

$$X_{ij} = B_1 \times y_i^{B_2} \times y_j^{B_3} \times n_i^{B_4} \times D_{ij}^{B_5} \times I_{ij}, \text{ де}$$

X_{ij} — експорт із країни i в країну j ;

B_1 — постійна величина;

y_i — ВВП країни i (експортера);

y_j — ВВП країни j (імпортера);

n_i — чисельність населення країни i ;

n_j — чисельність населення країни j ;

D_{ij} — відстань між країнами i та j ;

I — логнормал;

B_2, B_3, B_4, B_5 — параметричні коефіцієнти.

Для зрілих інтеграційних угруповань (спільний ринок, економічний та політичний союзи) характерні:

- синхронізація процесів відтворення;
- створення господарського комплексу з тісними взаємозв'язками національних економік з пріоритетом власного поділу праці;
- особливі механізми регулювання, переважно через наднаціональні органи;
- узгоджена політика як у взаємних економічних відносинах, так і у відносинах з іншими країнами та групами країн.

Кількісний аналіз такого типу економічних взаємовідносин ускладнюється, оскільки для нього потрібне агрегування системи показників. Ю. Шишков, зокрема, запропонував прямі та непрямі показники інтеграції [113]. Перші характеризують глибину взаємопроникнення національних відтворювальних процесів — зовнішньоекономічні квоти, коефіцієнти концентрації зовнішньоекономічних зв'язків, а другі — міру синхронізації національних відтворювальних процесів (економетричні моделі “переливу кон'юнктури”, переносу інфляції, впливу зовнішньої торгівлі на національну економіку) та зближення економічних структур і нівелювання рівнів розвитку національних економік.

В цілому послідовний розвиток форм міжнародної регіональної економічної інтеграції забезпечує найбільш повне, найраціональніше використання економічного потенціалу країн та підвищення темпів їх розвитку.

Водночас вирішуються важливі питання соціальної політики за рахунок об'єктивно зумовленого зниження цін на основні товари й послуги та створення нових робочих місць і завдяки концентрації зусиль країн-учасниць на пріоритетних програмах соціально-економічного розвитку. Зауважимо також, що в зрілих інтеграційних угрупованнях виробляються й реалізуються потужні та дійові механізми, інструменти забезпечення колективної економічної безпеки.

Проте, незважаючи на очевидні економічні переваги, процеси міжнародної регіональної економічної інтеграції відбуваються на тлі складного переплетіння політичних і соціально-економічних проблем. Основні чинники, що зумовлюють виникнення й існування згаданих проблем, такі:

- націоналізм; традиційні конфлікти між окремими країнами та групами країн; ідеологічні розходження;

- політико-правові, економічні та соціально-культурні відмінності країн-учасниць; зростання затрат при реалізації регулятивних функцій на наднаціональному рівні; суперечності, пов'язані із розширенням інтеграційних угруповань і т. ін.

Сучасним процесам міжнародної економічної інтеграції притаманні певні особливості, а саме:

- динамізм процесів міжнародної економічної інтеграції в цілому, зумовлений як дією об'єктивних факторів, так і "ланцюговою" реакцією країн світу на розвиток окремих інтеграційних угруповань;
- нерівномірність розвитку й реалізації форм міжнародної економічної інтеграції, спричинена проявами очевидних відмінностей економічного розвитку країн і регіонів світу;
- розвиток поряд з інтеграційними дезінтеграційних процесів, які мають глибокі корені в історичних, політичних, економічних і соціальних закономірностях світового розвитку.

Дослідники відзначають, що у сучасному світі інтеграція і дезінтеграція розвиваються асинхронно, як два різноспрямовані процеси [93, 132]. При цьому дезінтеграційні явища і процеси можуть мати не тільки локальний характер (провінція Квебек у Канаді, Шотландія і Уельс у Великобританії, Корсика у Франції, Каталонія та Країна Басків в Іспанії, фламандці — валони у Бельгії, північ — південь в Італії, роз'єднання Чехословаччини на дві держави, розпад Югославії на декілька держав, дезінтеграційні тенденції у Південній Азії, Росії тощо), але і глобальний (розпад Радянського Союзу, Ради економічної взаємодопомоги).

На наш погляд, інтеграція та дезінтеграція являють собою об'єктивні взаємопов'язані процеси. Більше того, дезінтеграція формує передумови інтеграції на нових кількісних та якісних засадах. У окремих випадках можуть скластися умови для *реінтеграції*. Доцільно розрізняти: 1) повну; 2) часткову; 3) розширену реінтеграції. У першому випадку мова йде про відновлення того чи іншого інтеграційного угруповання у попередньому складі на тих же політико-економічних засадах. Часткова реінтеграція має місце, коли об'єднуються окремі члени (учасники) інтеграційних угруповань на попередніх принципах або всі учасники, але на якісно нових засадах. Розширена реінтеграція суттєво характеризується включенням у інтеграційні об'єднання, що відновлюються, нових учасників на тих чи інших засадах¹.

Масштаби і темпи регіональної економічної інтеграції, що відбувається загалом на об'єктивній основі, дають підстави виділити її як *третю детермінанту* сучасного світового економічного розвитку (рис. 23).

¹ Проблематика реінтеграції особливо актуалізується стосовно формування і розвитку взаємовідносин пострадянських та постсоціалістичних країн. Сучасна інтеграційна практика, як буде показано далі, дає приклади майже всіх виділених нами видів реінтеграції.

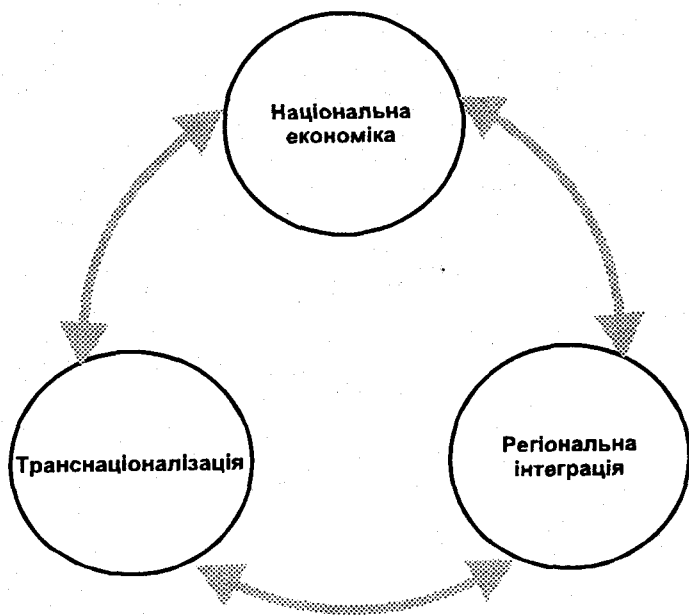


Рис. 23. Детермінанти сучасного світового економічного розвитку

Ключовими в сучасних публікаціях стають, таким чином, взаємовідносини “трьох детермінант”. Зазначимо, що дослідження проблем “транснаціоналізація — національна економіка” є традиційними для сучасної економічної науки. Зокрема, це стосується впливу ТНК на економіку країни базування і приймаючих країн, регулювання діяльності ТНК на національному і міжнародному рівнях. У контексті нашого дослідження важливо зауважити, що економічна влада держави над підприємствами послаблюється, коли такі економічні суб’єкти, як ТНК, здобувають справжню незалежність від своїх урядів. Проблеми “національна економіка — регіональна інтеграція” також розглядаються практично в усіх дослідженнях міжнародного економічного розвитку. Найважливішим тут є питання втрати країнами — учасницями інтеграційних угруповань частини економічного суверенітету, доцільності й ефективності наднаціонального регулювання економічних процесів.

Водночас практично нерозробленими є питання взаємодії “транснаціоналізація — регіональна інтеграція”. Такі дослідження започатковано (на рівні обґрунтованих теоретичних моделей) північно-американськими вченими у період створення зони вільної торгівлі “США — Канада” і НАФТА [219, 224, 225].

Суттєві особливості такого аналізу визначені А. Ругманом у системі координат “глобалізація — суверенітет” (рис. 24).

Вертикальна вісь характеризує необхідність регіональної економічної інтеграції у процесі глобалізації, концентрацію економії на масштабах діяльності, переваги зростаючої координації і контролю. Горизонтальна вісь вказує на необхідність корпоративної респонсивності до суверенітету (адаптивність до споживчих особливостей і державного

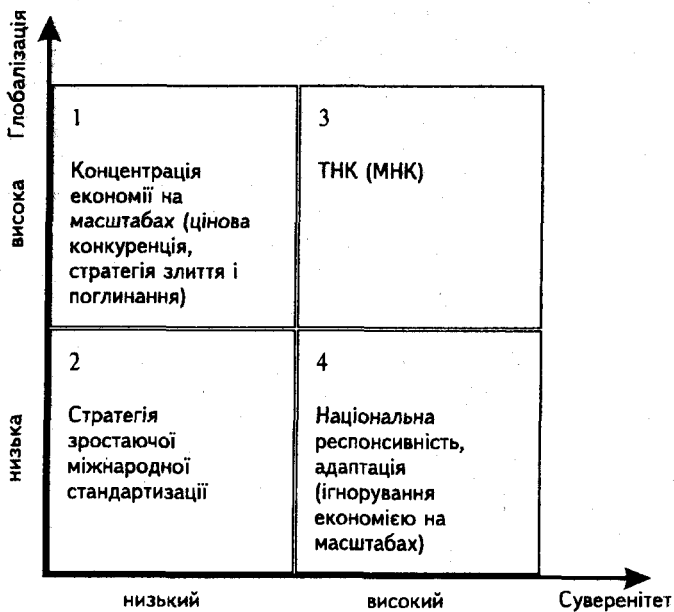


Рис. 24. Матриця "глобалізм — суверенітет" А. Ругмана

регулювання). Іншими словами, концепція "суверенітету" у даному випадку означає врахування необхідності корпоративної адаптації до місцевих умов.

П. Робсон і Я. Вутон, досліджуючи взаємодію транснаціональних корпорацій і процеси регіональної економічної інтеграції [219] виділяють такі основні характеристики ТНК: використання ТНК трансфертних цін, значну ринкову владу ТНК, стратегічну внутрішньокорпоративну взаємодію.

Використовуючи методи еквілібричного аналізу двосторонньої торговельної моделі, автори оцінюють ефект інтеграції з урахуванням специфіки діяльності ТНК. Важливим є висновок щодо позитивної ролі транснаціональних форм бізнесу у межах митного союзу як для організації ефективного виробництва, так і для раціонального розподілу прибутку. Разом з тим для країни-імпортера наслідки можуть бути і позитивними (зниження цін на товари імпорту), і негативними (зменшення митних надходжень в бюджет).

У цілому сучасні дослідження взаємодії "ТНК — регіональна економічна інтеграція" орієнтовані на оптимізацію корпоративних стратегій, державних та міждержавних регуляторів для ефективної реалізації специфічних переваг фірм, країн і регіонів.

З огляду на сутність інтеграційного процесу і особливості його розвитку в сучасних умовах можна, з одного боку, якісно охарактеризувати стадії (етапи) інтернаціоналізації, а з іншого — визначити її кінцевий результат (рис. 25).

На стадії *початкової інтернаціоналізації* національні економіки взаємодіють на основі розвитку традиційних форм міжнародних економічних відносин — міжнародної торгівлі, міжнародного руху

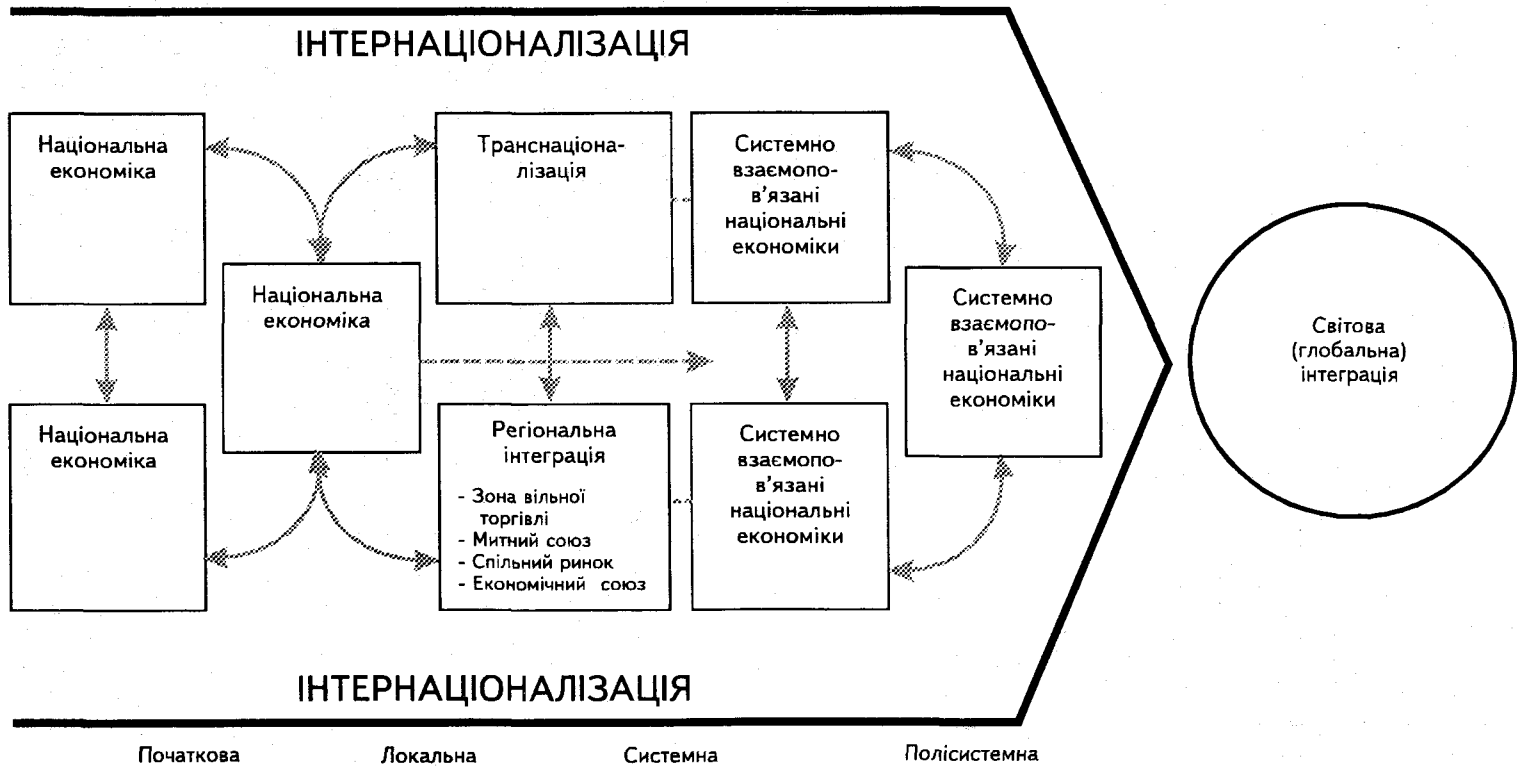


Рис. 25. Стадії і результати інтернаціоналізації

капіталу та робочої сили. Ці форми реалізуються відносно автономними національними господарськими суб'єктами. Регулювання МЕВ відбувається переважно на національному рівні, хоча певну роль (насамперед, координуючу) відіграють і міжнародні організації. Проблеми, що постають у економічних взаємовідносинах країн, вирішуються через систему неінституціоналізованих багатосторонніх угод. Рівень початкової інтернаціоналізації визначається:

- ступенем включення національної економіки до системи міжнародних економічних відносин (якісний бік);
- питомою вагою і значущістю міжнародної складової у формуванні результатів економічної діяльності (кількісний бік).

Наприклад, у міжнародних економічних відносинах одних країн переважає торгівля товарами. Вони перебувають практично поза міжнародними потоками капіталу і через слабкість національної грошової одиниці не включені до системи валютних відносин. Кількісним показником інтернаціоналізації для них є експортна (імпортна) квота¹. Інші країни одночасно з торгівлею провадять активну міжнародну інвестиційну діяльність і об'єктивно включаються в міжнародні валютно-фінансові відносини. Для таких країн кількісні показники інтернаціоналізації розраховуються як відношення експорту (імпорту) товарів, послуг, капіталу, надходжень від експорту робочої сили, доходів від валютних операцій до тих чи інших макроекономічних показників. Як масштабна експортно-імпортна, так — особливо — і міжнародна інвестиційна діяльність формують об'єктивні передумови транснаціоналізації. Необхідним стає також розвиток нових форм і методів міждержавного співробітництва.

В умовах, коли динамічно розвиваються процеси транснаціоналізації (на основі мікроінтеграції) і створюються торговельні інтеграційні угруповання (зони преференційної та вільної торгівлі, митні союзи), національні економіки вступають у стадію *локальної* інтернаціоналізації. Відповідно доповнюються і кількісні показники рівня інтернаціоналізації (кількість ТНК, масштаби і результати їх зарубіжної діяльності; ефективність участі у торговельних блоках тощо).

На стадії *системної* інтернаціоналізації перебувають країни, для яких характерні: а) превалююча роль ТНК у міжнародній економічній діяльності; б) взаємодія у межах зрілих інтеграційних угруповань (спільний ринок, економічний союз). Для таких країн кількісні параметри інтернаціоналізації відображають не стільки вплив транснаціоналізації та регіональної інтеграції на стан і умови розвитку національних економік, скільки місце системно взаємопов'язаних економік у світогосподарській системі.

Зрозуміло, що окремі національні економіки перебувають на різних стадіях інтернаціоналізації. Більше того, "тріада" світової економіки протягом останніх трьох десятиліть включала як окремі, початково інтернаціоналізовані, так і локально, а потім системно інтернаціоналізовані національні економіки (рис. 26).

¹ Вплив на величину експортної (імпортної) квоти таких, наприклад, чинників, як розмір країни (внутрішнього ринку), тут до уваги не береться.

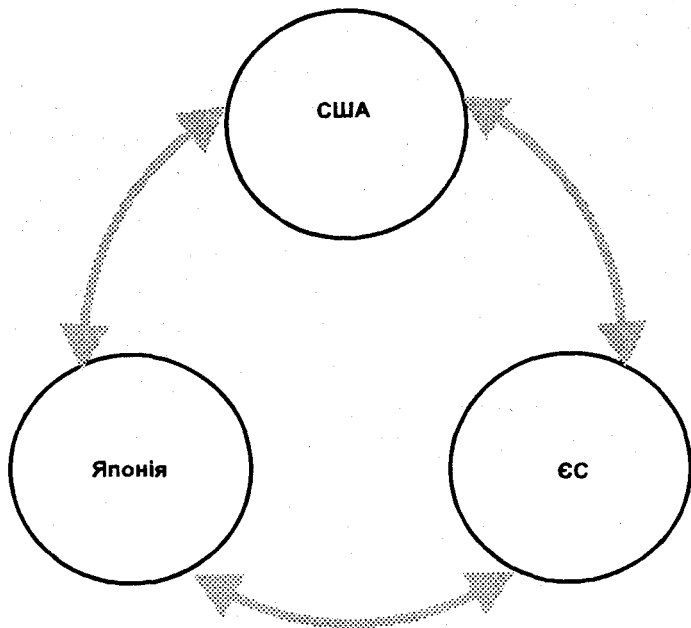


Рис. 26. Тріада світової економіки

Зауважимо, що не лише потенціальна економічна міць США і Японії, а й домінування транснаціоналізації в періоди їх зовнішньо-економічної експансії поставили ці країни в триаду сучасної світогосподарської системи. За сукупністю об'єктивних і суб'єктивних причин західноєвропейські країни на певному етапі свого розвитку зуміли поєднати можливості транснаціоналізації і регіональної інтеграції. Тепер ЄС — єдиний приклад системно інтегрованих національних економік.

Об'єктивно обумовлена логіка сучасного економічного розвитку динамізує як процеси транснаціоналізації, так і процеси регіональної економічної інтеграції. Показово, що США перейшли, а Японія переходить до стадії локальної інтернаціоналізації (рис. 27).

Розвиток форм регіональної інтеграції (зона вільної торгівлі — митний союз — спільний ринок — економічний союз) в умовах переважно глобальної орієнтації ТНК формує основу для переходу інтернаціоналізації до "полісистемної" стадії. Тріада світової економіки, у структурі якої перебувають країни з різним рівнем інтернаціоналізації, трансформується у триаду системно взаємопов'язаних національних економік (рис. 28).

Значення триади в умовах розвитку полісистемної інтернаціоналізації виявляється не лише в тому, що вона концентрує найбільші за масштабами потоки товарів та капіталів, створює безпрецедентне за розмірами і адекватне сучасним тенденціям міжнародного поділу праці¹ поле діяльності ТНК, а й у впливі "тріади" на всі інші національні

¹ Йдеться про об'єктивно обумовлену тенденцію масштабного і динамічного розвитку внутрішньогалузевого поділу праці.

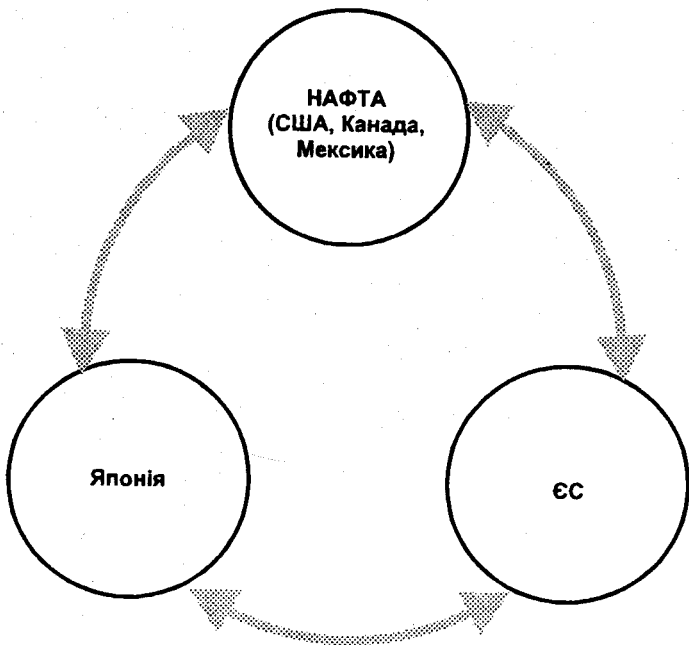


Рис. 27. Тріада на стадіях локальної і системної інтернаціоналізації

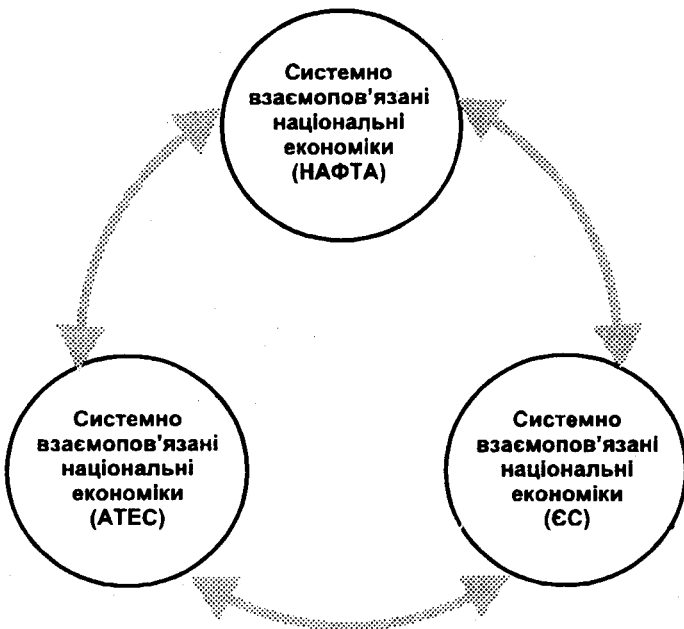


Рис. 28. Тріада на стадії полісистемної інтернаціоналізації

економіки. Характерно, що цей вплив спричинюється, з одного боку, до включення національних економік у внутрішні ринки ТНК тріади, а з іншого — втягує їх у процеси системної інтеграції. Отже, і на стадії глобальної інтернаціоналізації домінуючими лишаються взаємовідносини “національна економіка — транснаціоналізація — регіональна інтеграція”.

В умовах полісистемної інтернаціоналізації переважаючим стає виробництво, розподіл однорідних за типом і якістю товарів і послуг у світовому масштабі, поширюється стандартизація і глобальна раціоналізація виробничо-технічних і маркетингових операцій. Зміцнюють свій вплив транснаціональні корпорації, які за стратегічною орієнтацією і масштабами діяльності переростають у глобальні.

Водночас у межах зрілих регіональних інтеграційних угруповань формуються економічні зв'язки з превалюванням наднаціональних інтересів, що сприяє вирівнюванню основних характеристик міжнародних ринків. Зазначимо, що, з одного боку, регіоналізм, посилюючи ринкову уніфікацію розвитку національних економік країн — учасниць інтеграційних угруповань, прискорює процес глобалізації. Особливо це виявляється в умовах, коли регіональна економічна інтеграція набуває рис “континентальної” (рис. 29). З іншого боку, регіональні інтереси можуть відволікати країни від діяльності за багатосторонніми зобов'язаннями, що виходять за межі інтеграційних угруповань, а “закритий” регіоналізм породжує протекціонізм щодо “третіх” країн (груп країн). Формуються умови для розвитку конкуренції між окремими регіонами і континентами. Проте саме така конкуренція стає одним із ключових факторів подальшого розвитку

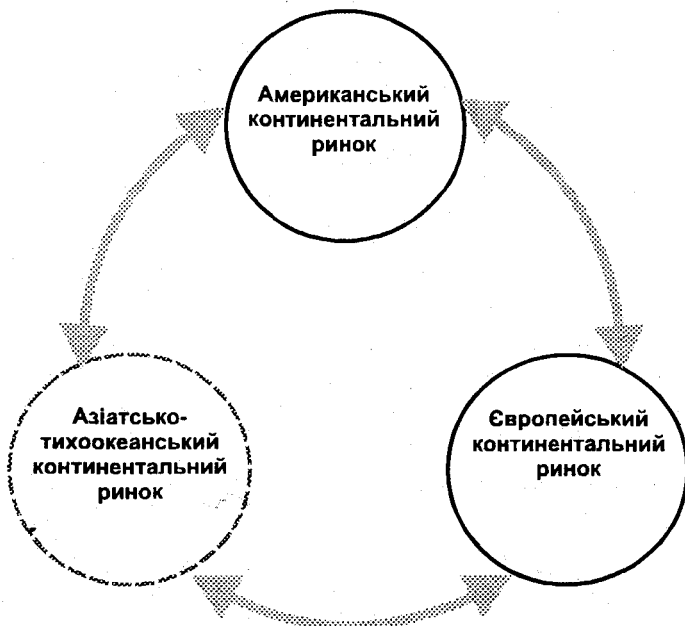


Рис. 29. Контури континентальної економічної інтеграції

регіональної економічної інтеграції, а саме переходу до міжконтинентної інтеграції. Показовими щодо цього є переговори між США і ЄС про створення зони вільної торгівлі.

Логічним наслідком розвитку інтернаціоналізації стане *глобальна (світова) економічна інтеграція*. Виходячи із сучасних теоретичних уявлень, диференційованих відповідно до практичних потреб сьогодення, не можна чітко визначити політичні, економічні, соціально-культурні та інфраструктурні передумови такої інтеграції. На етапі переходу від полісистемності до глобалізму об'єктивно зникне сама наука "міжнародні економічні відносини", теорії інтернаціоналізації у їх традиційному розумінні вичерпають себе, оскільки держава і національна економіка втратять функцію основного структурного елемента світової економіки. Як диверсифіковані, так і вузько-спеціалізовані економічні суб'єкти будуть функціонувати в структурі гомогенного світового ринку¹ товарів, послуг, капіталів і робочої сили.

Якісно нові умови функціонування національних економік, сучасна тенденція "розмивання" економічного суверенітету держав у мікро- і макроінтегрованому світі породжують спокусу вже сьогодні трансформувати методологію дослідження міжнародних економічних відносин, виділивши нові базові поняття щодо об'єктності, суб'єктності та предмета аналізу. Зокрема, це стосується розуміння держави як "nation state", національної економіки в традиційному її сприйнятті тощо. З теоретичної точки зору, така орієнтація в дослідженнях проблем, а особливо перспектив розвитку світової економіки є, на наш погляд, цікавою і потенційно плідною. Проте, з практичної точки зору, актуалізуються насамперед проблеми позиціонування національних економік у реальних структурах сучасної світогосподарської системи. Зокрема, запропонований нами підхід з виділенням "трьох детермінант" зумовлює потребу дати нові теоретичні обґрунтування умов і факторів конкурентоспроможності країн. Така постановка питання (як у теоретичному, так і в практичному плані) має принципове, навіть вирішальне значення для нових незалежних держав, які в цілому характеризуються чималим потенціалом мікро- та макроінтеграції.

¹ Поняття "світовий ринок" і "світова економіка" є найбільш складними в економічній теорії. І якщо "світова економіка" з певною мірою умовності може визначатись як сукупність взаємодіючих національних економік (хоча нам більше імпонує поняття "міжнародна економіка"), то контури "світового ринку" проглядають хіба що у взаємодіючих міжнародних ринках "тріади", розширених окремими "новими індустріальними" країнами.

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК У ГЛОБАЛЬНОМУ КОНКУРЕНТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

3.1. Конкурентна регуляція в системі сучасних макропланетарних і міжцивілізаційних взаємодій

Наша епоха — епоха інтеграції на системному і полісистемному рівнях. Більше того, саме тепер людство з небаченим раніше радикалізмом шукає шляхи глобальної взаємодії країн, народів, регіонів світу. Одночасно людство генерує нове “інтеграційне” знання¹ для осмислення нових умов життєдіяльності в цілісному світі.

Зауважимо, що в сучасних дослідженнях світоцілісності проглядають риси і навіть контури відповідних наук майбутнього. Зокрема, плідним видається підхід М. Чешкова [129], згідно з яким можна виділити ключові вектори розвитку людської цивілізації (рис. 30).

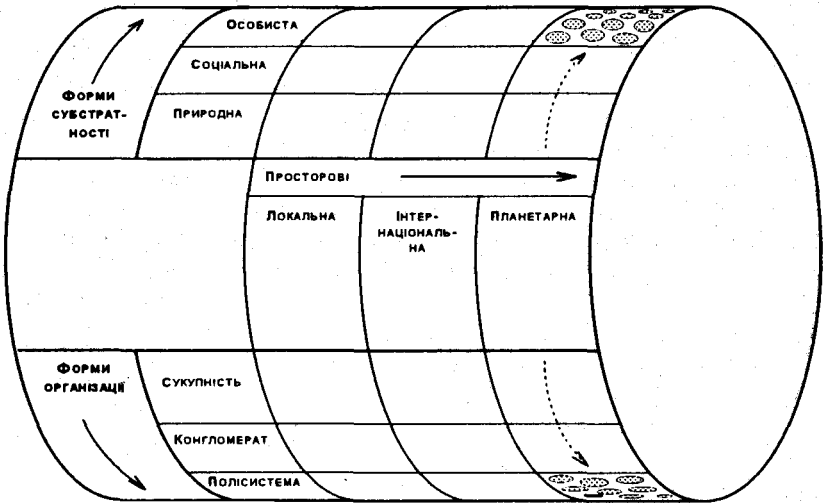


Рис. 30. Вектори розвитку форм світоцілісності

Розглянута крізь призму загальнонаукового знання, (проблема цілісності світу включає: а) організаційну динаміку через заміну *сукупності* (ізолювані і самодостатні компоненти) *конгломератом*

¹ Знання, що їх дадуть нові науки, елементи яких формуються вже сьогодні: геополітика, геоекономіка, геосоціологія, глобальна політика і економіка, економічна тектоніка тощо.

(самодостатність компонентів доповнюється зростаючими зв'язками без створення нової цілісності), *полісистемою* (зв'язки формують цілісність і структуру світу, що не зводиться до його компонентів); б) розвиток світопростору (*локальна, інтернаціональна і планетарна форми*); в) еволюцію домінуючих начал (природного, соціального, особистого).

Дослідження умов і факторів світової інтеграції проводяться в межах сучасних теорій глобалізації [166, 167, 188, 210], а також у процесі розроблення і оцінювання перспектив розвитку суспільства з точки зору організації його політичної та економічної систем. Наприклад, Б. Гаврилишин у своїй фундаментальній праці [25] називає такі основні ознаки “світового ладу” майбутнього: співіснування різних культур, релігійних вірувань, переконань, способів життя; базування політичного правління на співпраці, коаліційності, колегіальності; істинно федеральний характер політичних інституцій, взаємопов'язаних відповідальністю і виключним правом на прийняття рішень на різних рівнях суспільної ієрархії — світовому, регіональному, країни, провінції, округу, громади та сусідської общини; надзвичайно децентралізована структура влади з “представницькою демократією” на вищих рівнях і “прямою демократією” на нижчих рівнях управління. Головними передумовами досягнення такого світового ладу є: самовизначення і подальша децентралізація влади; синхронізація стадій економічного розвитку; розпорошення багатства в країнах; еволюція і конвергенція сучасних суспільних устроїв.

Оптимістична оцінка вірогідності світової інтеграції як результату розвитку національних економік на об'єктивній основі інтернаціоналізації не має альтернативи. Крім суто економічних закономірностей світового розвитку вона зумовлена орієнтацією технологічних інновацій на прогресивні потреби людства; зростаючим освітнім рівнем суспільства в умовах всеохоплюючої комунікативності; неможливістю привласнення загальних (планетарних) ресурсів частиною людства; логічністю продукування та реалізації підходів, що можуть привести до руйнації середовища життєдіяльності людей; історичним досвідом конфронтаційного розвитку.

Однак як загальноцивілізаційні підходи, так і сучасна західна глобалістика, на наш погляд, не враховують реальної палітри сучасного світогосподарського розвитку, особливо у контексті складних проблем міжцивілізаційної взаємодії.

Важливо розуміти, що локомотивом сучасної планетарної інтеграції, як і раніше, є Захід. Звідси й ефект інтеграції має вигляд вестернізації, що поглиблюється. Вестернізація є і прапором, й інструментом зростаючого діапазону модерністських інтеграційних змін.

Здавалось би, результатом таких змін повинен бути ефект конвергенції, тобто зростаючої подібності та зближення всієї сукупності економічних і соціальних процесів у масштабах майже всієї планети. Але насправді все відбувається інакше: не так, як задумувалось та очікувалось, не так, як було в минулому.

Вестернізація, тобто втілення в незахідний світ системи західних цінностей, — на старті й на фініші завжди була явищем лише західним. І хоча це відбувалося непросто — в боротьбі й через відторгнення, —

але все-таки Захід додавав у незахідний світ те, що в ньому не розчинялося, що продовжувало нести відбиток Заходу. І переважно через ці мости незахідні країни зближувалися із Заходом, котрий все більше там домінував.

Інше відбувається сьогодні. Вестернізація, як і раніше, надаючи ефект зближення та форсуючи щільність планетарної взаємодії, одночасно із зростаючою швидкістю викликає й диференціацію, а з нею й ефект несхожості. До того ж цей ефект, охоплюючи країни, розгортається і в найбільших їх регіонах. При цьому лінії вододілу, що диференціюють світ, як правило, збігаються з кордонами руїн великих світових цивілізацій. Тих самих незахідних цивілізацій, котрі, як здавалося донедавна, втрачали своє значення й сходили з арени історії, тих, котрі з деяких пір демонструють живучість і переживають ренесанс. Тому напрашується висновок, що сам вибух диференціації відбувається на незахідній цивілізованій підваліні, тобто на ґрунті тієї цивілізованої своєрідності, що виділяє світи Східної і Південно-Східної Азії, світ Середнього й Близького Сходу і т. ін.

Але диференціація як відгук на інтеграцію — це не все і навіть не головне. Головне полягає в тому, що сама вестернізація, що інтегрує світ, ніби вже й не є вестернізацією. На відміну від минулого, вона часто вже не формує мости, а зливається з процесами диференціації. Вестернізація поза межами західної цивілізації все частіше набирає незахідні риси, зовсім несподівані, а то й неприємні навіть для Заходу. Несподівані тим, що здібні незахідні “учні”, які пропускають вестернізацію через свої цивілізаційні жорна, в результаті набувають не чужого, а власного унікального досвіду, власну модель розвитку і зростання, в якій багато що взяте від Заходу з'єднують з прямим неприйняттям низки традиційних для Заходу постулатів. Неприємні тому, що у зазначеному випадку “учень” починає витісняти, а то й обганяти “вчителя”, причому не в другорядному, а в чомусь основному.

Погодимося, що коло таких “учнів” поки що вузьке. Лише Схід і Південно-Східна Азія демонструють свої здібності, які переважають Захід. Але симптоматично, що подібне трапилося, мабуть, вперше за останні 400—500 років, що вже на старті цей незахідний прорив поставив під сумнів саму ідею переваги цінностей Заходу. Причому з точки зору не лише певного абсолютного результату, але й можливостей використання незахідної цивілізаційної основи для прискореного проходження чи навіть перескакування відсталими в минулому країнами початкових і середніх ступенів економічного зростання.

Показово й інше. Жодна країна, що сприйняла вестернізацію на віру, не увійшла в останні роки, а то й десятиліття до ряду процвітаючих, не досягла великих успіхів. Невдачливими, що видно й на прикладі України, виявляються в першу чергу найбільш “старанні учні”, тобто ті, хто не здатний трансформувати досвід Заходу через свою особливу специфіку.

Незаперечний і визнаний факт переміщення планетарного центру економічної результативності в незахідний цивілізаційний світ передбачає з'ясування низки найважливіших для людства доленосних обставин. По-перше, чому і як вийшло подібне зміщення? По-друге, які джерела й механізми високоефективного поєднання цінностей

вестернізації з особливими факторами (тобто зі специфікою) інших, незахідних цивілізацій? По-третє, які перспективи (з урахуванням втрат і здобутків) обіцяє людству зазначене зміщення домінанти в міжцивілізаційних змаганнях? По-четверте, що означає все це для України, яка вирішує практичні проблеми інтеграції у сучасну світогосподарську систему?

Відповідь на перше запитання зовні здається надто простою і варіантною, причому відповідні аргументи набули широкого розповсюдження. Фахівці зі світових цивілізацій одногласно пов'язують усі варіанти “економічного чуда” регіону Азії з особливими традиціями та менталітетом населення країн цього регіону. Таке пояснення правомірне, але недостатнє. Наявність тих самих віковичних традицій зовсім недавно (наприклад, наприкінці ХІХ — першій половині ХХ ст.) не була чимось економічно багатобіляючим. Швидше навпаки — у більшості випадків, причому й в умовах активного проникнення західного капіталу, Схід і Південний Схід Азії настійливо демонстрували чи то затурканість і деградацію, чи то махровий, архаїчний консерватизм. А інколи й стрибок у протилежний бік — у бік злиденного казарменого соціалізму. Виходить, сама вестернізація так само, як і капіталізація взагалі, не завжди, а лише за певних умов породжує вибуховий економічний ефект, який захоплює планету, а також і саму модель “економічного чуда”.

На наш погляд, відмінності в ролі та значення вищеназваних (саме цих, а не інших) традицій для зльоту чи деградації економіки і всього суспільства визначаються, в першу чергу, глибиною самої вестернізації. На ранніх стадіях вестернізація була поверховою, саме впровадження прозахідного типу ринкових відносин було ніби чимось зовнішнім, що не вимагало органічного включення та активізації глибинних, традиційних, генетично сформованих механізмів життя суспільства. Гому традиції і навіть менталітет конфуціанського Сходу багато в чому були для Заходу чи то об'єктом односторонньої експлуатації, чи то взагалі чимось чужим.

Зовсім інша виникла ситуація, коли країни Східної та Південно-Східної Азії з власної ініціативи або спочатку (як у Японії) під впливом Заходу стали активно проводити ринкові реформи. Вони, ці реформи, явно означали світогосподарську відкритість, у тому числі й перед експансією Заходу, а значить, загрозу вразливості і ще більшої другорядності¹.

У цьому випадку новаторське реформування, оскільки воно було енергійним та активним, а також патріотичним, а не компрадорським, не могло не бути гідним і зухвалим відгуком на виклик могутнього, домінуючого над світом Заходу. Відгуком, гідним вже тому, що альтернативою “неперемоги” було б не щось середнє, а лише поразка. Через те, що тут говорилося не про відкритість в рамках однієї світосистеми (як буває, наприклад, серед по-різному процвітаючих країн Заходу), а про вихід на дуже небезпечну, відкриту арену протистояння іншої

¹ Нагадаємо, що США спочатку робили чимало зусиль, щоб попередити технологічний прогрес в Японії. Згідно з рекомендаціями, в тому числі МВФ, вона повинна була спеціалізуватися на експорті текстилю, металу.

цивілізації. За цих умов (і лише за цих) полем економічної боротьби є не тільки, а точніше — не стільки сама економіка, але й духовний, моральний, етноповедінковий стереотип народу, а значить — історія, культура, релігійні та інші традиції й усе інше, що йде від генетики, від цивілізаційного доду.

Зазначимо, що у випадках, коли не задіяні традиції, підсумком ринкових трансформацій може бути лише деградація. Адже і сам Захід дав світу багатоміліардний економічний урок вирішальною мірою на цивілізаційній, а не на суто економічній основі. Нагадаємо хоча б, що вирішальними для злету капіталізму на Заході були й унікальний індивідуалізм, і протестантська етика, і багато іншого, що належить до культури і релігії, а не до економіки.

Так само й країни незахідних цивілізацій безсилі досягти економічного успіху в умовах пасивності “своїх” позаекономічних цивілізаційних факторів. Слепе наслідування західних рецептів, а також пасивність цивілізаційних механізмів у такому разі обертаються скандалом та ганьбою. Тим більше не може мати лише економічне походження те, що обертається “економічним чудом”. Мобілізація всієї сукупності цивілізаційних факторів виявляється тут вирішальною або й єдиною можливою передумовою такого триумфального успіху.

У Східній та Південно-Східній Азії насправді так і було. Але важливим було й те, що саме вестернізація, яка включає ринкові реформи, взаємодіяла з цивілізаційною хвилею, що піднялася на той час. Вона дала імпульс ренесансу цивілізаційних процесів, які вже погасли чи мляво посувалися, об'єднала на цьому традиційному підґрунті нові несподівані ринкові ефекти. Аналогічно з появою великих відкриттів на стиках різних наук у даному випадку економічний ефект було одержано на стику механізмів та інститутів різних світових цивілізацій.

Той факт, що ринкова вестернізація дуже сприятлива в умовах відгуку й ренесансу незахідних цивілізаційних систем, є історично новим. Як видно, такий збіг подій несе суттєві зміни в долю людства, включаючи й саму західну цивілізацію. Зрозуміло, що конкурентність, а значить, виживання світових регіонів підвищуються там, де фактор вестернізації сприятливий для ринково-трансформаційних дій незахідних цивілізаційних сил.

Але тут виникає запитання — чи широке коло таких світових регіонів, чи всюди західне реформаторське “щеплення” є імпульсом адекватної активізації традиційних, часом погаслих джерел енергії? Відповідь на це запитання навряд чи буде оптимістичною. Однак не завжди вестернізація може гармонійно уживатися з традиціями незахідних цивілізацій, навіть тих, у кого Захід викликав ренесанс і активність. Крім того, вестернізація сама по собі, позбавлена незахідної підтримки, виявляється не дуже творчою і конструктивною. Останнє для Заходу особливо небезпечно, причому сказане легко й масштабно дістає підтвердження там, де немає ні значних перешкод, ні сприяння процесам ринкової вестернізації з боку факторів та обставин незахідного типу.

Вельми показовою є ситуація, яка складається у другій половині нашого століття в більшості країн Латинської Америки. Саме тут, у цьому

великому регіоні, точність оцінення вестернізації як такої, взятої, так би мовити, у чистому вигляді, суттєво полегшується. Адже власне цивілізаційне вогнище було тут давно погашено і життя проходило в основному як прозахідне, трохи начинене елементами місцевої специфіки й далекого від цивілізаційних ознак націоналізму. Неповноцінна “західність” Латинської Америки, а значить, позбавлення її страхової могутності традиційних західних сил та відсутність активних рухів незахідної самобутності сукупно відбилися і на характері, і на результативності ринкових реформ.)

Головне в тому, що тут явно не могло бути тих могутніх джерел піднесення, які генетично закладені в традиціях і ментальності Заходу. Тому що це — ніби напівзахід, у чомусь несправжній Захід. Щодо інших, незахідних цивілізаційних коренів, то їхня надзвичайна пригніченість зумовила вакуум позазахідних джерел успішної вестернізації. В результаті того й іншого вестернізація приходить сюди як господина, але як господина не в своєму, а в чужому та немилому домі. Нерозвинутість незахідних цивілізаційних традицій позбавляє можливості сприймати вестернізацію як виклик, породжує належний відгук у вигляді підвищеної і самобутньої реформаторської активності. Немає виклику й відгуку — немає і справжніх удач. Піднесення нечасті й нестійкі, до того ж вони збиткові тому, що залишають після себе колишню деградацію та бідність. Невдачі глибокі і довготривалі¹. Окремі успіхи (наприклад, Чилі) за певних обставин, що їх породили, невідтворювані.

Нерозвинутість та неадекватність незахідних цивілізаційних передумов стоять на шляху успішних ринкових реформ і в більшості традиційних, тобто “грунтових”, країн Африки. Ефект вестернізації, позбавлений і свого, й місцевого цивілізаційного забезпечення, тут дуже руйнівний і деструктивний. Африканський, так само як і латиноамериканський, досвід свідчить про слабкість та збитковість вестернізації.) Причому в ситуаціях, коли вона (вестернізація) виявляється позбавленою адекватної підтримки у вигляді “місцевих”, приведених в активний стан, цивілізаційних механізмів. І якщо вестернізація все-таки здійснюється і їй ще немає визнаної альтернативи, вона несе бідність та деградацію народам, а країни відсуває на задвірки, позбавляє їх можливості стати повноцінними суб'єктами світогосподарських відносин. Повторюємо, що все це стосується ситуацій, коли незахідні цивілізаційні механізми або не розвинуті, або знищені й придушені.

Але й висока активізація і навіть зрілість незахідних цивілізаційних механізмів не завжди (як у країнах Східної Азії) дає гарантію успіху ринкової вестернізації. Західний досвід ринкового реформування на такому підґрунті не завжди може досягти успіху. В таких випадках часто виникає протилежне явище — пряме неприйняття західного досвіду. Приклади неприйняття чи навіть відкидання самих спроб ринкової та всякої іншої вестернізації ми знаходимо в країнах ісламу — особливо на Близькому і Середньому Сході, в Центральній

¹ Успіхи у більшості країн Латинської Америки можливі лише тоді, коли охоплення їх економік західним капіталом стане повним.

Азії. І це, на відміну від Латинської Америки, відбувається при буянні самобутніх цивілізаційних сил, наявності стійких ринкових традицій арабського світу і взагалі ісламу.

Здавалось би, що саме тут, у країнах ісламу, успіхи ринкової вестернізації повинні повсюди бути гарантованими, адже це за своєю ментальністю також ринковий світ. І взагалі в ряді країн ісламу вестернізація успішно просувається. Але саме тут, у країнах ісламу, Захід дістає і найбільший опір, причому не на ґрунті ефективного економічного суперництва. Для цього їх ринкова схильність поки що недостатня, не так, як на Сході та Південному Сході Азії. Причина наростаючого опору Заходові — в принциповій несумісності ісламського фундаменталізму, його постулатів та способу життя з системою західних цінностей, що проникають у світ ісламу саме в міру вестернізації.

У даному разі, як і в азіатсько-тихоокеанському варіанті розвитку, протягом багатьох десятиліть цивілізаційні сили ісламу (за деяким винятком) здавалися дрімачими. Не випадково патріарх вчення про долю світових цивілізацій А. Тойнбі уже в нашому столітті заявив, що з семи світових цивілізацій, які залишилися на планеті, шість фактично зійшли з арени і життєздатність виявляє лише одна — західна.

Нагадаємо і про те, що згасання світових цивілізаційних вогнищ наприкінці минулого століття відбувалося на тлі досить поступальної експансії Заходу, в тому числі й економічної. Ця експансія до певного часу взагалі не зустрічала опору, а потім, у міру успіхів у формуванні національної буржуазії, хоч і дала могутній поштовх національно-державному опору, але не зупинила, а в чомусь навіть активізувала вестернізацію. Останнє легко пояснити, оскільки для світської еліти будь-якої незахідної країни, насамперед для багатих людей, комфортабельний і розкутий західний спосіб життя особливо привабливий. Тому національно-державні режими ісламських країн у більшості випадків спочатку не опирались вестернізації — навпаки, вони їй допомагали. Причому боротьба за незалежність і вестернізація до певного часу приємно доповнювали одна одну. Не лише Туреччина, Єгипет, Алжир, Марокко, але й шахський Іран і навіть фундаменталістські режими країн Персидської затоки пройшли через вестернізацію, інколи всебічну та глибоку, незрівнянно більшу, ніж це було у минулому, в тому числі на початку століття.

Насамперед обґрунтованість вестернізації, помножена на ефект комунікаційно-інформаційного вибуху, була джерелом не лише зростаючого відторгнення всього західного, але й, як відповідь, могутньої хвилі експансії фундаменталістського ісламу. Через те, що вестернізація на цьому витку, у міру її поглиблення, вже не зводилася до прогресу й комфорту, вона руйнувала підвалини традиційних цінностей ісламу, які складають органічне підґрунтя і народного життя, і державного ладу.

Результати ренесансу ісламського фундаменталізму вражаючі. Вражає, насамперед, наступальність ісламу. З позицій західної людини незрозумілим здається і той ентузіазм народних мас, з яким підтримується антигуманна середньовічна архаїка, насаджувана

ісламськими фундаменталістами в усі часи громадянського суспільства. Причому арсенал впливу агресивного ісламу неухильно розширюється. Навіть прозахідні режими в Єгипті, Туреччині, Алжирі, Марокко, Саудівській Аравії утримуються при владі лише тому, що, всупереч канонам вестернізації, силою позбавляють народ можливості здійснити повністю вільне волевиявлення. Якщо вони на практиці допустять вільний вибір, до влади придуть фундаменталісти з явно антизахідними постулатами, в тому числі і в сфері економічної політики. Останнє, між іншим, означає заміну відкритості закритістю, тому що відкритість означає доступ у країну не лише ринкових прозахідних процесів, але й західних цінностей, які розхитують іслам. Закритість економіки, що ґрунтується на ісламських цінностях, у свою чергу дає сплеск середньовічній архаїці, наприклад у вигляді вельми екзотичних, нині процвітаючих феодально-ринкових режимів (Саудівська Аравія та ін.).

Як бачимо, реагування світового співтовариства на ринкову загальнопланетарну вестернізацію у більшості випадків негативне. Однак вестернізація давно вже не є економічною експансією, яка лише стихійно розгортається. Її проводять не тільки домінуючі у світі західні країни. Вестернізація офіційно взята на озброєння й тими всесвітніми інституціями та організаціями, які регулюють немалу частку світогосподарських процесів і застосовують інструменти ринкового (прозахідного) реформування.

До того ж і об'єктивна необхідність у моментах єдиного економіко-господарського й соціально-ринкового підходу невпинно посилюється. Її тягне за собою не тільки глобалізація світогосподарських та інформаційних взаємодій. Небезпечними, причому переважно для планети, стають надмірні, наростаючі розриви в умовах розвитку, в багатстві й бідності народів, в екологічних та інших перепадах. І тут потреба в нових загальних підходах зростає. Не може не турбувати світ і зростаюче надмірне марнотратство, пов'язане з ажіотажним, прозахідного типу, споживанням. Вестернізація на такі проблеми навіть не націлена. В її основі лежать ідеї ринкового саморегулювання, яке само з завданням розвитку й зростання давно вже не справляється.

Нагадаємо, тепер власну економіку Захід облаштовує інакше, ніж це було на початку століття (що нині приписується іншим), тобто не лише ринково-стихійно, але й конструктивно-цілеспрямовано. І сама відмова від системи, рекомендованої іншим, сталася не в період благополуччя, а під загрозою загибелі. Саме у важкі часи Великої депресії, а потім і в кризові післявоєнні роки ринок перестав бути тут лише саморегульованим, він збагатився рятівними основами державного та соціального регулювання. Інакше б Захід не вижив! Виходить, що всупереч усім цим змінам інші країни повинні перебувати у рутині, яка зжила себе, поки не запанує західний капітал.

Для чого ж Захід звертається до подвійного стандарту — краще собі, а слабкіше — іншому? Відповідь тут однозначна. Вона полягає у відомому афоризмі Черчилля: "В Англії (читай — Заходу!) немає ні постійних друзів, ні постійних ворогів, є лише власні інтереси". Сумнівів немає, розкручування урізаної ринкової вестернізації — важіль економічного процвітання за чужий рахунок. І в цьому, а не в

чомусь іншому закладені реформаторські невдачі великих багато-територіальних співтовариств, а також страх Заходу перед тими, хто слабке й примітивне вестернізоване саморегулювання самоправно з'єднав з досягненнями фундаментальних традицій своїх країн¹.

Однак повернемося до нинішніх проблем світогосподарської інтеграції. Зрозуміло, що з цим великим і навіть рятівним завданням для людства Захід як лідер не справляється. Наявна, таким чином, криза лідерства. Вестернізація як західна модель сама собою — без сильних чужих щеплень — не забезпечує в незахідному світі навіть елементарного ринкового виживання, не кажучи вже про технологічний прогрес. І це тоді, коли на весь зріст постає потреба планетарної інтеграції з акцентом на успішний розвиток усіх країн, на гуманізацію та гармонізацію економічних відносин.

Визнанням необхідності таких змін є, наприклад, зміна, яка намітилася, критеріїв оцінки та ранжирування процвітаючих країн, що ініціюються ЮНЕСКО. Згідно з цими критеріями найбільших успіхів у розвитку досягають не ті країни, які перевершили інших лише у рівні продуктивності праці та розмірах ВВП, а ті, які зуміли все це поєднати з успіхами суто гуманітарними, що виявляється у показниках тривалості життя, екологічного сприяння, гармонії в розвитку особистості та ін. Показово, що за таких умов країнами-чемпіонами виявилися не США, Німеччина чи навіть Японія, а Австралія і Канада, які, на традиційний погляд, не вважаються особливо процвітаючими.

Невідповідність вестернізації потребам переобладнання світу є найважливішим свідченням нагальності пошуку змін. Корекція підходу до економічних трансформацій повинна початися з оцінки нинішньої політики Заходу, тобто самої ринкової вестернізації. Критичне ставлення до неоліберальної моделі, яку просуває Захід в усі регіони світу, зовсім не означає її відторгнення. Саме ринкова вестернізація несе з собою заряд рятівної для економіки свободи і такої необхідної для процесу рухливості. Вона оснащена механізмами конкуренції, а значить, селекції і відбору життєздатних. До того ж саме ринкова система Заходу, маючи унікальну гнучкість, здатна до гібридизації і неринкового трансформування відповідно до вимог часу. Не слід забувати, що на цій основі одержано не тільки гірші, але й кращі реформаторські результати. Адже та чудодійна азійсько-тихоокеанська модель ґрунтується, як зазначалося, на основі нинішньої ринкової моделі вестернізації.

Але слід пам'ятати й інше: вестернізаційна модель повинна сприйматися не як самодостатня, а як підщепа, на якій необхідно робити те чи інше щеплення. Не випадково в кращому становищі виявляються ті, хто суттєво, інколи до невпізнання, трансформує

¹ Не лише Японії, яка першою зробила такий прорив, настійливо рекомендувалося поводитися інакше. В наш час на західному економічному олімпі експерти МВФ, МБРР та інші пробували приховати чи навіть фальсифікувати дані про ті країни азійсько-тихоокеанського регіону, які при проведенні реформ насмілилися не слухати порад Заходу. Лише протести й викриття з боку відомих учених допомогли відновити істину, а саме, що реформи в цих країнах проводились не по Фрідмену, тобто всупереч західним рецептам для незахідних країн.

західну модель, залишаючи від неї лише найнеобхідніше, прищеплюючи до цієї основи щось своє, дуже істотне, адекватне своїй культурі, інституціональним традиціям, менталітету.)

Звичайно, не всяка незахідна цивілізація несе свій власний реформаторський потенціал, володіє здатністю збагачувати й адаптувати західну модель, розраховану на вестернізацію інших світів. Справжній успіх на цій ниві дістався поки що лише конфуціанству. Лише тут одержано вибуховий ефект від схрещення власного потенціалу та вміло відібраних західних рекомендацій. Але й це вже немало важить. І не тільки через чисельність населення, але й з причини появи фактора прориву та детонування в інших світах аналогічних змін. Уперше в самій системі ринку розвіяна ілюзія всесилля вестернізації, почалося усвідомлення переваг інших, незахідних альтернатив. Свою специфіку почнуть шукати інші, в тому числі, можливо, невдахи, що й нині запобігають перед Заходом, а з ними (таке теж можливо!) й Україна. З часом, імовірно, моделі Заходу всюди будуть оцінювати не як готові рецепти, а лише як основу для власних реформаторських пошуків.

Гірші справи з країнами (наприклад, ісламу), які розглядають вестернізацію як джерело духовного й морального отруєння свого суспільного організму. Таке радикальне несприйняття прозахідних моделей обертається ізоляцією, а значить, небезпекою деградації й тоталітаризму. Але сама відкритість та включення у світогосподарські зв'язки поза межами вестернізації поки що неможливі.

Подолання труднощів реформування та, як наслідок, ізоляціонізму в світових регіонах, які не сприймають вестернізацію, навряд чи може бути забезпечено механізмами політичного врегулювання (що здійснюється, наприклад, у країнах Персидської затоки). Надзвичайно глибокі витоки такого протистояння. Вони виникли на хвилі злету генетично протилежних Заходу традиційних культур (перш за все культур ісламу) й на одночасному посиленні на Заході тенденцій, які заперечуються багатьма країнами незахідних цивілізацій.

Характерно, що ісламський Схід з його найсуворішими канонами моралі та сталими духовними цінностями активно набирає очки багато в чому саме на тлі елементів моральної деградації та духовного спустошення сучасного Заходу. І не випадково, що на Заході, як реакція на деструктивні тенденції в західному способі життя, посилюються тенденції ісламізації, причому не лише за рахунок припливу емігрантів, свідомо до цього схильних. Показово й те, що від ісламізації в наш, здавалося б, освічений вік, не відлякують ні притаманні багатьом гілкам цього руху елементи середньовічного мракобісся, ні екстремізм та жорстокість. І той самий Захід, що різко реагує, наприклад, на недемократичні прояви білоруського менталітету (там справа не тільки і не стільки в особі Лукашенка), спокійно (швидше — боязко) сприймає фанатизм руху Талібан або ж заяви керівництва Чечні про непридатність прозахідних способів приборкання мафіозності та бандитизму. Так само слід оцінювати загравання США з фанатичними фундаменталістами, що піднімають голови в Єгипті, Алжирі, Марокко, Туреччині та інших країнах.

Як бачимо, економічний занепад і втрата державності країнами, які відхиляють західні цінності (Іран та ін.), аж ніяк не вселяють в

ісламський світ комплексу своєї цивілізаційної неповноцінності. Навпаки, наявне зростаюче відчуття переваги. Схоже, що це не просто демонстрування переваг духовних витоків над економічним прагматизмом, але й симптом підсвідомого відчуження незахідними народами наближення занепаду нинішнього Заходу. Тим більше, що факт переміщення світового центру економічної життєдіяльності у Східну та Південно-Східну Азію вже самими цими реаліями демонструє подібні перспективи.

Але найбільш вагомими аргументи втрати здатності Заходу економічно оживляти світ дають ті країни, які, будучи майже західними (або квазізахідними), покійно довіряють йому свою долю, слухняно вибираючи як безальтернативний варіант нічим не доповнювану вестернізацію. Здавалося б, тут Захід повинен викладатися хоча б реформаторськи, демонструючи (як у минулому ФРН порівняно з НДР) ефект саморекламної вітрини для інших народів.

Насправді ж, саме в цих країнах і безпосередньо, і через організації, такі, як МВФ — МБРР, використовуються моделі ринкового реформування, які сам Захід ніколи для себе не використовував і не використовує. І все це — не наслідок помилки, а цинічний та холодний розрахунок. Тому що подібна модель краще, ніж усяка інша, продукує (під виглядом повернення боргів) виснажливий нееквівалентний обмін, дає можливість оволодіти ринком збуту та джерелами дефіцитної сировини, тримати чужу владу на повідку. А якщо зростання і забезпечується, то лише в межах другорядності та у вигідному для Заходу напрямі. Народ же все більше бідує та деградує. І це при тому, що саме Захід розпоряджається капіталами й ресурсами, достатніми для подолання бідності та злиднів, для забезпечення гідного життя на всій планеті.

Можуть дорікнути, що це, мовляв, відгонить зрівнялівкою. Але мова йде не про щось суперечне Заходу, а про розповсюдження на відносини з незахідним світом — на всі їх елементи, включаючи й реформи, — тих самих принципів, які використовуються всередині кожної елітарної західної країни. Тобто тих способів поєднання конкурентності з механізмами соціальної орієнтації, а також ринкового саморегулювання з державним впливом, які й забезпечили Заходу і конкурентне виживання, і соціальне партнерство всередині країни на ґрунті механізмів подолання надмірних розривів у доходах та способі життя різних верств суспільства. Мова йде про облагородження конкуренції й подолання Заходом подвійних стандартів, про позбавлення деструктивних, руйнівних сторін вестернізації у партнерстві з іншими країнами.

Доказ того, що статус-кво системи нинішньої вестернізації стає нестерпним для планети і одночасно небезпечним для Заходу, дає аналіз особливої сфери конкурентної боротьби — конкуренції на макро-економічному рівні світової господарської системи. До аналізу цієї проблеми ми й переходимо.

3.2. Глобальні міждержавні та макроекономічні регулятори конкурентності й руху капіталів

Серед факторів, які зміщують акценти в міжкраїновій та міжцивілізаційній конкуренції, дедалі більшого значення набуває глобалізація світогосподарських процесів. Регулятори, що набирають силу в глобальному масштабі, все більше визначають вектори руху інвестиційних потоків, а значить, ресурсів, технологій, готової продукції. Синхронно з глобальним рухом капіталу, особливо з його якісною специфікою, диференціюється темп і знак (позитивний, негативний) економічного розвитку як окремих країн, так і великих планетарних регіонів, кордони яких багато в чому наближаються до ліній поділу світових цивілізацій.

Стає звичним, що не внутрішнє життя саме собою, а його симбіоз зі світогосподарськими регуляторами визначає піднесення або ж спад економіки, масштаби бідності чи благополуччя. При цьому сам перехід до відкритості, як правило, міняє оцінки стану структур і галузей буквально корінним чином. Звичайно, буває ситуація, коли процвітаюче виробництво чи сектори економіки одночасно стають збитковими, а низькорентабельні — прибутковими. Буває й так, як у випадку з Україною, що високоіндустріальна країна за рахунок раптового переходу до відкритості стає країною-банкрутом, яка виживає проїданням сировинних ресурсів і виробленої від них продукції.

І все-таки заміна відкритості ізоляціонізмом і в цих випадках не виправдана. Країна, що відмежувалася від зовнішніх негативних впливів, на деякий час може виграти за рахунок мобілізаційних зусиль, але потім вона все одно програє. Економіка стане жертвою пом'якшувального патерналізму або відлучення від тих технологічних змін, які відбуваються саме під впливом конкуренції в глобальному масштабі.

Можуть заперечити, що рятівною може виявитися своєрідна "напівзакритість". Показовим тут, наприклад, є досвід Японії — країни, яка була напівзакритою для інших (і цим захищена) при дуже активній експортній експансії. Однак навіть у цьому й інших подібних випадках закритість від зовнішніх впливів виправданою виявляється лише на початку. Надалі, якщо ізоляція триває, її мінуси перевищують плюси і країна програє. Не випадково, що Японія і Південна Корея та й інші країни "економічного чуда" (в тому числі й післявоєнна Німеччина) з часом, у міру набуття успіхів, відкривалися все більше і впевненіше. Так що світогосподарська відкритість — явище неминуче, яке рано чи пізно спостигає кожну країну. І до неї треба ставитися як до необхідності, як до того, до чого потрібно адаптуватися.

Перехід до політики відкритості ставить країну в жорстку конкурентну залежність від міжкраїнових відносин, тобто таких, що складаються між країнами-партнерами. Але не лише від них. У сучасному світі поряд з цим традиційним видом глобалізації прискорено формується другий, а саме — особливий блок (чи комплекс, каркас) відносин, які функціонують як "надкраїнові", тобто як відносно самостійні глобальні відносини макроекономічного рівня. Зрозуміло, що чіткого поділу між одним і другим видом глобальних світогос-

подарських відносин не існує — вони пронизують одне одного. Але все-таки відмінності у функціях кожного виду глобальних відносин не лише є, але й з часом зростають. Разом же вони створюють певну цілісність, яка зростаючою мірою регулює рух капіталу на всій планеті.

Комплекс світогосподарських відносин, в які включається країна, має складну, невпорядковану структурну будову і характеризується мінливістю та нерівномірністю. У цих відносинах прискорено накопичуються некомпенсуючі поки що дисбаланси й перекоси, які різні країни по-різному відчують; багато з них — дуже болісно. Це особливо стосується тих країн, де відсутня вивірена зовнішньоекономічна політика, заснована на обліку аспектів впливу світогосподарського комплексу, або країн, раніше слабких, нестійких, що потрапили (звичайно через це) в жорна обтяжливої залежності.

З другого боку, економіку будь-якої країни світового співтовариства не можна розглядати як щось самодостатнє. Кожна з них перебуває під могутнім впливом світогосподарських відносин. Відбувається неперервна взаємодія внутрішнього із зовнішнім, яка одних стабілізує та зміцнює, а інших ослаблює, а то й руйнує. І хоча щодо бідуючих країн світове співтовариство час від часу проводить рятівні чи добродійні операції, такі процедури є лише “легкими брижами” на поверхні світового економічного простору. Головний же вплив на кожну з країн мають могутні глибинні течії, які складаються як вектори нерухомих сил, що спрямовані на власні інтереси. Ці сили, глобальні за своїм характером, все більшою мірою творять долі країн та їх співтовариств на світовій арені. До того ж діють вони не тільки ззовні, але й ніби зсередини, оскільки взаємодіють з внутрішніми факторами розвитку: з потенціалом країни, структурними зрушеннями, економічною політикою. Саме через такі взаємодії глобального регулювання кожен отримує “по заслугах”: хтось піднімається, а хтось опускається. Серед останніх опиняються не тільки слабкі країни, але й багато з тих, які, будучи поки що могутніми, чи то “спочили на лаврах”, чи то стали неадекватними новітній ситуації і, як наслідок, вступили в фазу занепаду.

Зростаюча залежність конкурентності будь-якої країни від регуляторів світогосподарського комплексу звичайно ставить питання про природу останнього. Здається, що це питання потребує не лише поглибленого аналізу, але й зміщення його акцентів.

Типовим для західної економічної думки є трактування міжнародної конкуренції як міжкраїнового явища. Все виглядає так, що конкурують між собою країни та їх міжкраїнові (тобто транснаціональні) компанії. Навіть у фундаментальних працях, спеціально присвячених даній проблемі, як, наприклад, у книзі М. Портера “Міжнародна конкуренція”, все виглядає саме таким чином. І це при тому, що доля багатьох країн уже давно залежить від таких міжнародних організацій, як МВФ, МБРР, ВТО, ГАТТ, що визнаються відірваними від “пуповини” своїх країн завдяки могутнім приватним пенсійним, інвестиційним, страховим та іншим фондам. У працях з проблем світової економіки і перші, і другі зображаються як діючі автономно, поза зв'язками з конкурентними функціями цілісного світогосподарського комплексу.

Проте в глобальному світогосподарському середовищі міжкраїнові економічні відносини, що впливають на конкурентність країн, все більшою мірою опосередковуються позакраїновими (надкраїновими) світогосподарськими відносинами, які створюють своєрідний макроекономічний глобальний комплекс. Цей комплекс лише зовні виглядає нейтральним щодо окремих країн завдяки конкуренції. Насправді ж механізми, що його складають, також обслуговують тих, хто сильніший.

Однак те, що однозначно сприймається суто в аспекті країни, інакше виглядає в міжцивілізаційному контексті. Тут механізми регулювання глобального (надкраїнового) рівня поводять себе неоднозначно. Хоча їх загальна “надбудова”, здавалось би, підпорядкована служінню традиційним західним володарям капіталу, але в конкретних ситуаціях у новітніх умовах вони (ці механізми) все частіше збиваються і “зраджують” свого господаря. І не стільки тому, як вважає М. Портер, що він розледачів від благополуччя, скільки з причин малопомітного, але стійкого входження західного світу в історичний кут. Усе повніше й частіше проглядається та обставина, що глобальні надкраїнові механізми “переходять” на службу лідерам незахідних цивілізаційних світів, що піднімаються і знаменують, як видно, майбутнє людства. Ці механізми, всупереч початковій “надбудові”, все частіше збиваються з західного ритму: як той солдат, що йде “не в ногу з ротою”, бо чує звуки майбутніх маршів.

Усі ці зауваження змушують “препарувати” глобально діючі механізми економічного регулювання з позицій, що виділені і в першому, і в другому випадках.

Спочатку ж повернемося до того, що сам глобальний світогосподарський комплекс протягом багатьох десятиліть формувався під рішучим впливом і на потребу процвітаючих країн Заходу. І підвалини для радикальних змін порівняно з першою третьою століття були тут в основному ті самі, що спонукали західний світ до здійснення внутрікраїнового реформування. По-перше, це пом’якшення напруженості у відносинах країн багатих і бідних, а також подолання (недопущення) економічних та інших деструкцій, похідних від ринкового максималізму. По-друге, це шлях до ринкової централізації (транснаціональні гіганти і т. д.) та вироблення єдиних правил “гри” як реагування на посилення світогосподарської взаємозалежності та зв’язаності і одночасно на бурхливий розвиток процесів диверсифікації та поділу праці, наростаючу світогосподарську різноманітність. По-третє, це лібералізація, втілення традиційних для Заходу ідеалів економічної свободи, але вже багато в чому як реакція на невмодно наступаючий процес “монстронізації” світового ринкового простору або ж як компенсація та врівноваження цього процесу.

Як бачимо, не всі зміни, що відбуваються на світовій економічній арені, робилися на потребу вузькокорисливих інтересів капіталу. Багато з них були продиктовані потребою гармонізації відносин між країнами, подолання небезпечних розривів між бідністю та багатством, процвітаням і деградацією, між зростаючою індустріальною експансією і природним середовищем. Навіть традиційна для Заходу лібералізація розглядалася як засіб подолання відсталості країн, що

розвиваються. При цьому відсталість правомірно оцінювалася як основне джерело соціальних вибухів, напружень, деструктивної поведінки, а також екологічних, демографічних, технологічних та інших катастроф. Взагалі, як здавалося, небачені за масштабами цілеспрямовані інституціональні прозахідні трансформації, що стосуються і глобальних проблем країн, забезпечували численні позитивні зміни.

Вражаючих масштабів набула розрахована на бідних добродійність і технічна допомога; реалізувалися амбіційні проекти розвитку, програми оздоровлення населення та природного середовища відсталих країн; стали звичними витрати на підвищення освітнього рівня в регіонах, що страждають від неписьменності. А головне, — в планетарному масштабі втілювалися спеціально винайдені для третього світу моделі реформування економік, що розвиваються.

В результаті всіх цих, а головне, реформаторських змін у відсталі світі увірвалися могутні інвестиційні потоки; на просторах, раніше архаїчних, розгорнулися індустріальні перетворення. У світі в цілому відбулося промислове піднесення.

Здавалося, людство вже стоїть на порозі рятівних глобальних змін, за значенням аналогічних тим, які свого часу врятували країни Заходу і сам капіталізм від краху. Подібне означало б дуже багато: адже з деяких пір небезпека катастроф, що загрожують людству (не лише соціальних, але й інших), виявилася перенесеною з арени високорозвинутих західних держав на лінії розлому процвітаючих країн і країн відсталих.

Але чуда не сталося. Виявилось, що сам по собі приголомшуючий потік інвестицій не завжди обертався достатньою конкурентністю країн, які його поглинали; частіше траплялося навпаки. До того ж економічне піднесення змінювалося часто такими глибокими спадами, що говорити про підтягування слабких країн до передових навіть не доводилося. Особливо це стосувалося і стосується проблем життєвого рівня населення. Нещастя і деградація не зменшувалися навіть у тих рідкісних випадках, коли реформаторські зусилля прозахідних організацій оберталися економічним піднесенням. Звичайно, серед країн третього світу, перш за все азійсько-тихоокеанського регіону, були й могутні прориви. Але, як виявилось, це трапилося “не за рецептами Заходу”, а за протилежними сценаріями, до того ж на іншій, незалежній цивілізаційній основі.

В цілому ж, усупереч подвижницьким зусиллям світового співтовариства, особливо Заходу, гармонізувати міжкраїнові проблеми не вдалося, а головне — розрив між світом багатих і світом бідних за час, достатній для оцінки, невпинно збільшувався, продукуючи нові загрози майбутньому людства.

Виникає запитання: які сили блокують заходи, спрямовані на світогосподарську гармонізацію; чому рятівний круг, який кидає третьому світові високорозвинутий Захід, перетягується врешті-решт на бік того самого Заходу? Навіть поверхове знайомство з ситуацією показує, що ці сили, незважаючи на їх багатоманітність, мають спільний знаменник у вигляді експансіоністських ринкових механізмів. Тих самих, які, починаючи з 30-х років, попри всі

епізодичні реванші лібералізму, у високорозвинутих країнах послідовно і в потрібному напрямі приборкуються, і які, всупереч протилежним зусиллям (програмам допомоги, реформам тощо), на світовій арені, як і раніше, служать лише сильним господарям і, звичайно, перетягують економічний канат на їх бік.

Життя показало, що гармонізуючі, а значить, і соціально улокорені трансформації, доступні Заходу всередині своїх країн, йому недоступні на світовій арені. І звичайно ж, не тому, що злі сили країн, що розвиваються, відштовхують благодіяння, які несе їм Захід. Причини полягають у тому, що світ, який досяг великих успіхів, не може опанувати сам себе і прагне лише збагачення.

Має значення й аспект інституціональний. Якщо трансформації всередині країни підтримуються державою, то на глобальному рівні наявна аморфність, єдиний трансформуючий (тим більше владний) центр відсутній. У результаті тут відчутні різна спрямованість і зіткнення протилежних інтересів, егоїстичний інтерес залишається неприборканим. І це стосується не тільки транснаціональних структур, наділених власним інтересом, але й домінуючих у світі країн та міжкраїнових утворень.

Подібна ситуація, що буквально провокує право сильного, веде і до політики подвійних стандартів. Суворість, продиктована іншим, у своїй (сильній!) країні легко й просто порушується. І це теж відчувається на векторах світогосподарської діяльності.

Можна заперечити, що домінування сильних країн не може і не повинне виключати просування вперед слаборозвинутих країн. Адже ринкові механізми, які у світі опікуються Заходом, обов'язково повинні бути сприятливими для забезпечення економічного зростання та добробуту. Але згадаємо й інше. Ринок сприяє не лише розвиткові та зростанню, але й диференціації, розподілу суб'єктів ринкових відносин на тих, хто розквітає, й тих, хто зазнає поразки та гине. І якщо всередині країни така диференціація стосується фірм, то у світовому просторі через доло фірм це стосується і країн. Фірми слабких країн у міжнародній конкурентній боротьбі масово гинуть, а з ними ще більше біднішає слабка держава.

У сучасному тісному і глобалізованому світі ринок з його диференціюючими законами діє вже не в кожній окремо взятій країні, а ніби на єдиній і відкритій світовій арені. І той процес селекції сильних та вибраковування слабких, що характерний для ринку окремої країни, тепер, в умовах глобалізації, з усією повнотою переноситься на світову арену. А це значить, що країни зі слабкою економікою (аналогічно з відсталими підприємствами всередині країни) нині зазнають такого ж нещадного вибраковування.

Уже одне тільки зазначене тут перенесення умов жорсткого відбору сильних і масової загибелі слабких з внутрікраїнової на міжкраїнову арену повинно було насторожити сили, які домінують у глобальному реформуванні. Адже слаборозвинута країна з переходом до ситуації відкритості свідомо втрачає шанс на виживання. Її економічний простір неминуче стає спустошеним і зайнятим іноземним, більш сильним капіталом.

Виникає запитання — чи проектується така ситуація світовими

реформаторськими силами, чи все відбувається “неусвідомлено”? Далі, чи йде на користь народу певної країни заповнення її економічного простору могутнім зарубіжним капіталом? Те, що високорозвинутій країні і це йде на користь, ми знаємо. Високорозвинута країна своєю стабільністю, інфраструктурою, кваліфікованою робочою силою і технологіями не лише причаровує іноземний капітал, але й спонукає його розщедритися на користь країни та її народу.

В нестабільній і слаборозвинутій країні все відбувається по-іншому: іноземний капітал поспішає одержати надприбутки і залишити межі країни, а уряди цих країн не перешкоджають вивозу цього прибутку. Та й вклади капіталу робляться переважно у формі портфельних, а не прямих інвестицій, що полегшує вивіз капіталу при найменшому для цього приводі¹. А приводів для побоювання за долю свого багатства у слабкій, нестабільній країні завжди більш ніж достатньо. З усіх цих причин навіть великий приплив іноземного капіталу (як правило, у вигляді “гарячих” грошей) у слаборозвинуту країну звичайно не тягне за собою ні серйозних індустріальних перетворень, ні помітного підвищення життєвого рівня.

Виходить, що навіть раптовий і швидкий перехід слаборозвинутих країн від відносної (країнової) ізоляваності до єдиного і відкритого всесвітнього ринкового простору несе з собою велику небезпеку збільшення розриву в технологічному та життєвому рівнях багатих і бідних країн. Але справа цим не обмежується. Глобалізація не тільки (як у випадку, що розглядається) радикалізує попередні ринкові регулятори і підсилює на цій основі традиційний для ринку міжкраїновий рівневий розклад. Вона, крім того, провокує дію нових, невідомих раніше регуляторів, які, будучи і міжкраїновими і надкраїновими, залучаються всевладними ринковими силами в той самий процес — процес розширеного відтворення диференціації, що поглиблюється.

Нарешті, у сферу тяжіння ринкового магнетизму, посиленого могутністю та амплітудою хвильового перекочування планетарного економічного простору, нездоланно втягуються й ті суто благодійні міжнародні організації (МВФ, МБРР, ВТО, ГАТТ та ін.), які, здавалось би, були сформовані для того, щоб створити для всіх країн рівні стартові умови або навіть спеціально для підтримки слабких країн. Вони також не можуть устояти перед ринковою спокусою і спочатку сором'язливо, а потім і відверто включаються до процесу ринкової трансформації.

Усі ці сили, що діють як регулятори, обопільно накладаються і взаємодіють, а це породжує ефект мультиплікатора. Його рівнодіюча, синхронізована вектором ринкових сил, визначає не лише долі окремих країн — суб'єктів світогосподарської діяльності, але й перспективи взаємовідносин цивілізацій.

Виявлення джерел, глибинного змісту і наслідків функціонування глобальних регулюючих сил вимагає препарування їх сукупності та аналізу складових. При цьому має значення як вичленення поза-країнових глобальних макроекономічних регуляторів, так і подальша

¹ Досить нагадати про удар, завданий Мексиці раптовим масовим витоком десятків мільярдів доларів.

оцінка того нового, що додає в міжкраїнові відносини сам вихід країни і навіть цивілізації на відкриту світову арену.

Продовжуючи говорити про останню обставину, додатково зазначимо, що в умовах глобалізації міжкраїнових відносин особливого, раніше невідомого значення набувають фактори могутності та дієздатності (або ж, навпаки, слабкості) держави і наявності (чи відсутності) в країні ефективної науково-технічної діяльності. По суті, тільки оснащення двома названими факторами достатньо, щоб країна не просто домінувала на світовій арені, але й автоматично будувала свої відносини зі слабкими (щодо державності) і технологічно відсталими країнами на принципі нееквівалентного присвоєння їх національного багатства й доходу. До того ж така взаємодія при повторюваності відносин лише поглиблюється, оскільки слабка країна хронічно виснажується і ще більшою мірою виявляється залежною. По суті, сама наявність у країні дієздатної та сильної держави, а значить, і відтворюваної науково-технічної активності надає їй здатності монополістично привласнювати своєрідну ренту — ренту з нездолених. Розглянемо, як же діють механізми нееквівалентного привласнення за рахунок одного з згаданих факторів.

Держава, пишуть для нас прибічники неоліберальних теорій, це лише перешкода на шляху ринкового успіху. Але вони, вірніше, найбільш практичні з них, чудово знають, що це брехня. Саме небувале в історії Заходу посилення могутності держави дало змогу, починаючи з середини 30-х років, успішно виходити з економічних криз, забезпечувати розвиток науки та освіти як факторів економічного зростання, перебороти в минулому смертельне для капіталу соціальне протиборство класово полярних сил суспільства. Саме незвичайні за дієздатністю державні утворення, а не тільки ринкові сили, що пробуджуються, спричинили ефект “економічного чуда” в країнах Далекого Сходу та азійсько-тихоокеанського регіону. В тих же США, попри всю значущість економічної свободи для успіхів цієї країни, вихід з найскладніших кризових ситуацій завжди забезпечувався могутнім сплеском державності. Це було і при Ф. Рузвельті, і при Дж. Кеннеді, і при Р. Рейгані. Причому реальні дії останнього відверто заперечували його ліберальну риторіку.

Але одна справа — кінцеві результати, а інша — механізм привласнення. Адже врешті-решт економічне зростання може й не знеструмити інших, а може й піти також на користь слабким. На жаль, переваги конкуренції, здобуті за рахунок будь-якого фактора, обертаються для “незаможного” (неконкурентного) партнера неминучими втратами. У нашому випадку, оскільки мова йде про фактор дієздатності і сили держави, перекачування багатства від одних до інших у міжкраїнових світогосподарських відносинах невідворотне і багатоканальне.

Найбільш відверто привласнювальна функція держави проявляється у випадках, коли підвищена конкурентність вітчизняних фірм підтримується матеріально; причому у відносинах з країнами, яким такі операції понад силу. Типовими, наприклад, для дієздатних держав є експортні субсидії та компенсаційні платежі перш за все на сільськогосподарську продукцію. У такому випадку фірмам вигідно

вивозити її й туди, де ціни на аналогічну продукцію набагато нижчі. В результаті виробництво сільськогосподарської продукції часто витісняється і згортається навіть у країні, де умови для цього більш сприятливі. Комерційна вигода, що компенсує субсидії, доповнюється в таких випадках і відкладеними, але ще більш фундаментальними доходами, похідними від інвестиційної експансії у зруйновані таким чином галузі.

Характерною ілюстрацією цього є ситуація, що склалася в Угорщині. Спочатку, не без рясного субсидування з боку західнонімецької держави, тут стало не вигідно виробляти перець, який славиться в Європі. Потім така ж доля спіткала кращі угорські (токайські) вина. В умовах, коли не вигідним стало виробництво молока, селянину виплачувалося по 50 доларів за знищення корови. Надалі, слідом за заповненням вакууму субсидованою імпортною продукцією, прийшли у відповідні галузі німецькі інвестори та менеджери, і вигоду від відродження культур та відновлення випуску продукції одержали Німеччина, Франція та інші держави.

Можуть сказати, що в цьому випадку мова йде просто про багату країну, що фактор сили держави тут ні до чого. Насправді ж ідеться саме про дієздатність і силу держави: адже слабка держава не проводить активної експансіоністської політики на замовлення чужих ринків; вона залишає це завдання капіталу.

Вельми наочним, ніяк не замаскованим є й те перекачування доходу із слабкої країни до сильної, яке забезпечується так званими товарними кредитами. Відомо, що кредитна залежність, яка обплутала світ, що розвивається, великими і непосильними боргами, служить переконливим доказом панування нееквівалентного обміну у відносинах сильних і слабких країн. І ніякі реструктуризації та списування боргів становища не змінюють¹.

Але до цього кредитна залежність не зводиться. Могутні, експансивно діючі держави через кредити нав'язують залежній країні і свої товари. І звичайно ж, користуючись кредитним супроводом, вони вивозять до залежної країни надлишковий та залежаний товар. У даному випадку виходить, що самі товарні потоки, які йдуть із слабкої країни до сильної і навпаки, виявляються по-різному спрямованими важелями комерційного тиску, а значить, і комерційної вигоди. Перші розраховують на можливість засилати товарні маси, що робить їх явно уразливими через непевності та можливі заборонні, митні й інші заходи, небезпечні для бізнесу. Інші ж, навпаки, можуть у цьому партнерстві не тільки одержати для себе вигідні умови, але й збути те, що в протилежному разі могло б і не знайти вигідного ринку. Загальним результатом обопільного товарного обміну, як це легко уявити, є "ножиці" у доходах на користь сильного.

Про те, що кредитні потоки до країн "третього світу" надходять вельми інтенсивно, свідчать дані п'яти провідних країн — США, Японії, Німеччини, Англії, Франції. Їх частка складає 75 % середньо- і довгострокових кредитів, 70 % яких були надані країнам "третього

¹ До того ж слід враховувати, що відкладені та списані борги складають мізерну частку загального боргу.

світу”¹. Не завжди сильна держава забезпечує нееквівалентне привласнення на свою користь прямим вторгненням у міжкраїнові відносини. У більшості випадків це досягається непрямо. Так, наймогутніший вплив на перевагу в конкуренції, а значить, і в засобах придушення слабкого, домінуючі держави роблять шляхом цілеспрямованого формування у своїй країні конкурентного середовища. Мова йде і про створення, і про підтримку висококонкурентних організаційних структур, концентрацію готівкових коштів у пріоритетних проривних галузях, сприяння прискореному розвитку повноцінної інфраструктури тощо.

Не все зроблене державою у цих напрямках виглядає як спосіб перетягування капіталів і доходів у партнерських відносинах з країнами, що мають слабку державу. Деякі моменти свідчать навіть про перемогу над країнами сильними й такими, що поступаються конкурентам у дієздатності держави. Особливо показова щодо цього здатність держави формувати і підтримувати могутні, експортоорієнтовані структури. Адже відомо, що саме на цій ниві Японія, яка не досягла багатства, переграла навіть наймогутнішу країну світу — США. Пізніше зовсім не багата, але сильна державою Південна Корея почала свій переможний експансіоністський хід по планеті, збираючи заслужену данину не тільки із слаборозвинутих країн Африки, Азії та Латинської Америки, але й з високорозвинутої Європи. І тут теж першорядне значення мала політика держави у формуванні й всебічній підтримці могутніх структур, так званих чеболей, які переважають за своїми конкурентними параметрами структури Заходу.

Формування в Японії і Південній Кореї таких структур забезпечувалося не просто концентрацією в експортних фірмах фінансово-промислового потенціалу, але й високим мистецтвом конструювання, так званих кластерів. Реалізувався задум, згідно з яким проривні галузі залучали в експортну діяльність суміжні, підтягуючи при цьому їх рівень не тільки високими вимогами до стандартизації та якості, але й за рахунок обміну інформацією, розповсюдження новинок, підготовки персоналу, забезпечення синхронності постачальників і споживачів та інших заходів, що дають ефект синергії. Зрозуміло, такі результати, одержані спочатку всередині країни, були б неможливі без координуючих та організуючих зусиль держави. В Японії це — легендарне МІТІ (Міністерство промисловості і торгівлі), у Південній Кореї — не менш дієздатні державні органи. В результаті докладання державою таких незвичайних для ринкового середовища і старанно диверсифікованих зусиль експортні структури обох країн (“Кейретсу” в Японії і “Чеболи” у Південній Кореї) вже на старті несли підвищений заряд конкурентної переваги та унікальні переможні можливості.

Величезний емпіричний матеріал, що стосується державної експансіоністської підтримки вітчизняного експортного бізнесу, свідчить про важливість не просто сили держави, яка розуміється в адміністративній сфері, а й її мистецтва спонукати суб’єктів господарювання до активності і спроектованих, часто досить складних та муд-

¹ МЭиМО. — 1996. — № 9. — С. 43.

рованих трансформацій. На прикладі Японії, а також нових індустріальних країн азійсько-тихоокеанського регіону саме і виявляється те унікальне мистецтво держави добиватися участі бізнесу в найважливіших державних задумах і проектах не так через управління рухом ресурсів і через пільги й стимули, як за допомогою знакових сигналів, різного роду символів, розповсюдження інформації, навчання на прикладах. І ми повинні погодитися, що саме у здібностях до такого роду впливу, а не в силі адміністративного чи навіть стимулюючого тиску найбільше виявляється справжня могутність та дієздатність держави. Адже адміністрування певною мірою є ознакою слабкості; воно, звичайно, компенсує нездатність управляти іншими методами. Та й з позицій результативності опосередковані способи впливу на ринкову поведінку дають найбільший ефект. Саме на подібній основі народилося “японське чудо”, яке альтернативно називають “чудом” возз’єднання бізнесу і держави. Інша річ, що сам процвітаючий поведінковий стереотип далекосхідної державності має під собою широку цивілізаційну основу, яка включає в себе конфуціанські традиції. Останнє, як ми побачимо далі, свідчить не лише про неперевершені поки що експансіоністські глобальні прориви, але й про незвичний, може, навіть рятівний для планети потенціал здійснення планетарного макроекономічного реформування, виведення людства з соціально-економічного глухого кута, до якого воно потрапило.

Сильна держава, навіть коли вона поки що бідна і лише йде до багатства, виграє на світовій арені порівняно з державами слабкими і за рахунок ігнорування численних наказів, за допомогою яких світове співтовариство регулює світогосподарські економічні відносини, а то й відносини всередині країни. Ці накази нерідко бувають сумнівними, вельми однобоко виражають інтереси високорозвинутих країн Заходу і не враховують специфічних проблем раннього розвитку тієї чи іншої країни, яка тільки-но вступила на світову арену.

Водночас країни слабкі та залежні, обтяжені боргами й обставлені різними умовами, змушені покійно виконувати всі накази світового співтовариства, в тому числі й не вигідні, і навіть нищівні. Так, відповідно до наказів “Світового Розуму” (“Розум” цей, звичайно ж, західний) залежні й слабкі держави починають свій шлях на світову арену зі стартової відкритості і всебічної лібералізації, що свідомо ставить під удар їх неконкурентоспроможну економіку. Такий початок часто виявляється фатальним: країна не може оговтатися роками, а то й десятиліттями. І вихід зі становища, як правило, пов’язується лише з витісненням вітчизняного бізнесу іноземним, коли вітчизняному відводиться лише суто компраторська роль. До підвищення рівня життя широких мас за таких умов справа просто не доходить.

На відміну від цього країна, що має сильну і незалежну державу, дозволяє собі вже на старті ставити національний інтерес вище наказаного. Вона знаходить сили вистояти і взяти під захист паростки експортного і необхідного для задоволення внутрішнього попиту вітчизняного виробництва. Лібералізація, знову ж таки, всупереч наказам, проводиться лише в міру посилення конкурентності власної продукції. Те саме стосується і приватизації. Ціни, інші вартісні важелі

інколи 10—15 років тримаються під контролем держави і лише поступово відпускаються.

Так діяли, коли були ще біднішими, не тільки Японія, Китай та інші нові індустріальні країни Азії, але й держави післявоєнної Західної Європи. Щоправда, їх, на відміну від країн, які розвиваються, за це не пострікали, бо вони — свої.

Рятивне свавілля виявляють країни з сильною державою і на багатьох інших напрямках, оскільки вони відповідально усвідомлюють (на відміну від слабких країн у них влада не продажна) залежність від таких рішень усієї подальшої долі народу. Це стосується антимонопольної політики (вона визнається належною мірою лише всередині країни), політики пільг, вивозу та ввозу валюти, контролю над її використанням і багато чого іншого. Головне ж, ці країни рішуче відкидають нав'язувану Заходом ідеологію самодостатності ринкового саморегулювання і заперечення вирішальної ролі держави навіть у перехідний період.

Слабкі, залежні країни частіше під тиском, а інколи й наївно вірячи порадам, роблять навпаки. І в цій різниці, нерідко і в протилежності підходів сильних і слабких держав до згаданих стартових рішень — десятиліттями відтворюване джерело відпливу доходів з країн слабких та невпинно нарощуваний приплив ресурсів і коштів до країн із сильною державою.

Закінчуючи виклад питання про дієздатну державу як фактор продукування нееквівалентного обміну, важливо наголосити, що кульмінація домінування сильного над слабким у міжкраїнових відносинах досягає апогею, коли сила держави у вищенаведеному розумінні поєднується з високим рівнем її економічного розвитку. У становищі, якого досягли в основному високорозвинуті країни Заходу та Японія, сам фактор сильної держави дає країновий мультиплікаційний ефект, що примножує, а то й підносить до ступеня конкурентну перевагу цих країн у їхніх відносинах із слабо-розвинутими.

Мультиплікаційний ефект виявляється тут уже в тому, що кожний рух до успіху в тій чи іншій сфері звичайно дає поштовх до інших позитивних змін. Так, підвищення доходів населення веде одночасно і до зростання заощаджень, і до підвищення стандарту вимог до якості споживчої продукції, і до нових можливостей підвищення кваліфікації працівників, і до припливу “чужих мізків”, і до багато чого іншого. Кожне з цих зрушень, у свою чергу, породжує нові ефекти: зростання заощаджень дає імпульс зростанню внутрішнього інвестування, на основі якого вдосконалюються, розростаються кластери та ін. Усе це позначається на конкурентності на світовій економічній арені, причому часто з ефектом синергії. Водночас у слабких країнах той самий стартовий фактор — доходи населення, — будучи вкрай низьким, позбавляє їх повноцінних заощаджень, що зводить нанівець джерела внутрішнього інвестування, підриває загальний стан конкурентності і, звичайно ж, експортні можливості.

Перевага високорозвинутих країн у міжкраїнових відносинах полягає і в тому, що держави в цих країнах можуть дозволити собі одночасно здійснювати заходи, які в слабких країнах виявляються

взаємовиключаючими, і мати, так би мовити, подвійну вигоду. Відомо, наприклад, що потреба розширення експортної експансії ставить не тільки слабку, але й середньорозвинуту країну перед необхідністю девальвації власної валюти. Перше (експорт) виграє в іноземній валюті (яка до бідних країн не доходить), але друге (девальвація) викликає зростаючі ціни на внутрішньому споживчому ринку чи то через підвищення ціни на імпорту, чи то через незадоволення попиту при його зменшенні. Країна, як бачимо, попадає в пастку. Уряд високорозвинутої країни має такий резерв стійкості, що додаткові експортні викиди відбуваються не тільки при стабільному, але й при зростаючому курсі власної валюти. А якщо все-таки валюту доведеться девальвувати, то це відчутно не вплине на життєвий рівень, бо механізми компенсування попередять подібну небезпеку. Так само процвітаюча країна може добиватися подвійного, до того ж мультиплікаційного ефекту, збільшуючи одночасно затрати на зарплату, науку, технології.

Високорозвинутих країнам, на відміну від слабких, вельми вигідною виявляється політика і внутрішньої, і світогосподарської лібералізації. І тут високорозвинуті країни одержують подвійну вигоду: від власних успіхів і чужих невдач. Це не заважає їм, між іншим, дотримуватися подвійного стандарту: нав'язувати залежним і слабким одні підходи, а самим реалізовувати інші. Таких прикладів безліч.

Мультиплікаційний ефект дає сильній державі зі стабільною й благополучною економікою і підвищену можливість залучення зарубіжних інвестицій. Середовище, що склалося в такій країні, затримує власні інвестиційні кошти і залучає зарубіжні, причому, на відміну від слабких країн, — у найбільш ефективних формах. Так, до середини 90-х років розвинуті країни одержали приблизно 60% імпорту прямих іноземних інвестицій; близько половини з них потрапили в США¹. За допомогою цих коштів здійснюється модернізація виробництва і всієї економіки, забезпечується підвищення конкурентоспроможності продукції, покривається бюджетний дефіцит та ін. Характерно, що у відносинах між високорозвинутих країнами навіть захоплення ринку не означає для "потерпілої" країни втрат. Відомо, наприклад, що Японія, захопивши великі сектори ринку США, рятує цю країну від фінансових труднощів. У країн, що розвиваються і мають слабку державу, такі можливості відсутні. І було б дивним, незрозумілим, коли б відносини між ними і розвинутих країнами характеризувалися рисами еквівалентності.

Викладене свідчить про те, що у високорозвинутих країнах нарощування конкурентних переваг може відбуватися само собою, без особливих зусиль держави і навіть за наявності не дуже дієздатної державної машини. У цьому є своя логіка — в періоди успіху держава ніби згортається й набирає справжньої могутності у періоди кризи. Звідси зрозумілою є і неоліберальна ідеологія, що панує в процвітаючому західному світі. Що ж до нав'язування ідеології неолібералізму тим країнам, яким вона шкідлива, де кризова ситуація вимагає іншого, то

¹ Див: МЭиМО. — 1996. — № 12. — С. 38.

така політика легко пояснюється — нав'язана залежним країнам “третього світу”, вона дає подвійний ефект: і в себе, і в інших. В останньому випадку — це плата за конкурентне неблагополуччя.

Серед факторів, що гарантують стабільну перевагу одних країн над іншими в процесі міжнародної конкуренції, надзвичайно важливе і дедалі зростаюче значення мають новітні технології. І хоча, звичайно, високі технології зароджуються у процвітаючій країні з першокласною державою, все-таки тут можуть бути і повчальні неузгодження. Так, типовою картиною і для Японії, і для Китаю, і для нових індустріальних держав азіатсько-тихоокеанського регіону є те, що початок злету в них визначався фактором державності, в якому концентрувалися, звичайно, цивілізаційні переваги. Сам розвиток практично в кожній з цих країн починався далеко не з нововведень. І лише з часом, мобілізувавши величезні зусилля на економію і могутній економічний стрибок, а також здобувши в цьому напрямі немалих успіхів, їм удалося спочатку просто зачепитися за новітні технології, а потім, спираючись на них, перемагати в конкурентній боротьбі з могутніми західними державами¹.

Те, що країни, які досягають початкового успіху, рано чи пізно повертають у бік високих технологій і науки, з ними пов'язаної, не є випадковим. У світі давно встановилося розуміння того, що саме високі технології забезпечують переваги, які не можна порівняти ні з чим іншим. Навіть дуже багаті країни Персидської затоки вкладають незліченні суми, одержані від продажу нафти, не в алмази та золото, а в новітні технології, що дає їм змогу перебороти односторонність, перетворитися в сучасні держави з першокласною наукою та освітою. Вони, на відміну від деяких інших, чудово розуміють, що навіть казкові природні багатства не можуть дати на перспективу стійкості, що без високих технологій, а також диверсифікованої науки та індустрії неможливо мати висококваліфіковані кадри, передову інтелігенцію, а також розвивати сучасні комунікації, користуватися новітніми інформаційними системами. Що без усього цього в країну надходять лише однобічно орієнтовані інвестиції, та й народ, особливо молоде покоління, усвідомивши неприродність такої долі, рано чи пізно змете систему, від якої тхне архаїкою.

У чому ж полягають сучасні конкурентні переваги фактора технічного й наукового прогресу? Саме сучасні, тому що вони суттєво відрізняються від минулих не тільки за характером і масштабом, але й за значною співвідотною конкурентністю.

Кожен знає, наскільки резонансною була і є перетворююча сила прогресу науки і техніки, наскільки під його впливом кардинально змінюється образ суспільства. Однак не всім відомо, яких змін зазнав науково-технічний прогрес у сфері забезпечення конкурентності. У минулі часи, в епоху початку індустріального суспільства, технічні новинки з'являлися не дуже часто, а додатковий прибуток, одержуваний від них, був епізодичним. Більше того, першопрохідці, позбавлені підтримки у вигляді стартового фінансового забезпечення, нерідко, так і не дочекавшись окупності технічного нововведення, розорялися.

¹ Звичайно, Китай цього ще не досяг, але він має на меті оволодіти високими технологіями швидкими темпами.

Іншого характеру набуває ефективність технічних новинок в умовах сучасного технологічного оновлення. Вплив, який роблять новітні технології на виробництво, все частіше стає радикальним і комплексним, змінює його основи, а також способи використання продукції. До того ж у галузях з передовими технологіями процес революційного оновлення часто виявляється безперервним. За таких умов не тільки одержання додаткового доходу, але й його збільшення стає також безперервним і все більш вагомим. Тому власники технологій, а також їхні інфраструктурні підрозділи (НДДКР, прикладна і фундаментальна науки, кадри розроблювачів і вчених) у сучасних умовах мають невичерпні конкурентні переваги. При цьому в конкуренції домінує тепер уже той, хто першим втілює новинку, яка з'явилася. Його частка в прибутку, одержана від новинки, набагато перевищує частку у втіленому капіталі; він ніби черпає із загального казана всесвітнього прибутку непропорційно великою ложкою. На порядок менше збагачується той, хто просто тиражує чужі технології. І, звичайно ж, бідним і знедоленим на їхньому фоні виглядає власник технологій учорашнього дня.

Зрозуміло, що й країни, в яких переважно базуються новітні технології, виявляються суб'єктами підвищеного (порівняно з вкладеним капіталом) привласнення. Й навпаки, країни, які не мають першокласної науки та освіти і всього необхідного для відтворення науково-технічних новацій, виявляються обділеними. Причому у цілому ряді випадків — багаторазово.

Найбільшу перевагу в конкурентній боротьбі мають революційні технології. Звичайно, пріоритетно привабливі для країн ті галузі виробництва, в яких усе нові й нові технології, а з ними — нова продукція, невпинно виштовхуються на арену і відповідно зіштовхуються з нею каскадом безперервних змін. За цих умов саме країни, що мають такі галузі і, зрозуміло, наукові знання, виявляються конкурентоспроможними. Щодо нинішнього етапу розвитку постіндустріальних технологій — то це країни, в яких розвинуті електроніка, інформатика, біотехнологія та деякі інші галузі. Йдеться, перш за все, про Японію і за нею — США.

Надзвичайно велика вигода, пов'язана саме з технологіями, робить їх у міжкраїновому аспекті вельми важкодоступними. Ні країни, ні їх провідні компанії з усією своєю спрямованістю на експорт новітніми технологіями не діляться. За рубіж переносяться тільки менш ефективні та застарілі технології. "Як правило, — пише М. Портер, — техніка і технологія, що придбаваються, на покоління відстають від кращих зразків світу. Лідери міжнародної конкуренції звичайно не продають техніку останнього покоління".

До речі, нашим вітчизняним реформаторам — знищувачам унікальних виробництв необхідно знати й те, що техніка і технологія, а значить, і наука, що їх продукує, набагато недоступніші, ніж найцінніші природні ресурси, включаючи алмази, золото, газ, нафту і навіть чорноземи. Причиною більшої доступності природних ресурсів є те, що частіше за інших їх мають залежні й бідні країни, готові все це продати дешевше. Та й фірми

передових країн легко одержують доступ до будь-яких ресурсів, особливо через інвестиції¹.

Новітні ж технології мають (за нашим винятком) лише дуже благополучні країни, яким немає сенсу поспішати з продажем того, що нині і ще більше потім дасть можливість, по суті, монополю привласнювати надприбуток. До того ж саме вдосконалення технологій все більше дає можливість фірмам обминати вузькі місця, пов'язані зі споживанням природних ресурсів. Тут можна послатися і на штучні матеріали, і на ресурсозберігаючі технології, і на багато що інше.

Перевага тих, хто володіє надновими технологіями у відносинах міжнародної конкуренції, полягає і в тому, що саме вони є основним джерелом країнового мультиплікатора. Адже немає такої сфери економічної дійсності всередині країни, яку не покращував би і не оптимізував науково-технічний прогрес, як і немає таких зовнішніх обставин, до яких вона не змогла б прискорено адаптуватися на науково-технологічній основі. Приклади — фантастично швидка адаптація США і особливо Японії до обставин нафтової кризи або подолання Японією серйозних перешкод для експорту після девальвації США курсу долара.

У ситуаціях протилежного характеру перебувають країни, позбавлені не тільки новітніх технологій, а й їх тиражованої подібності. Це — слаборозвинуті країни. Відсутність достатньо продуктивних технологій, навіть в умовах надходження інвестицій, позбавляє їх можливості мати конкурентоспроможну продукцію. Адже, як уже згадувалося, в ці країни, в кращому разі, переносять чи то галузі з ефективністю, що падає, чи то ланки технологічних ланцюгів (складальні цехи, трудомісткі й низькооплачувані виробництва), які в інших країнах менш вигідні. А в гіршому — ресурсорозроблювальні або брудні виробництва. За цих умов країна позбавляється головного — структурних зрушень, які забезпечують економічне зростання та експортну конкуренцію в галузях, що дають вагому віддачу, і опиняється в становищі хронічної нестійкості, що є одним з наслідків нееквівалентності в міжнародному обміні на ґрунті технологічної відсталості.

Таке становище закріплюється й тим, що слаборозвинуті країни, як правило, цілком позбавлені самої здатності здобувати та освоювати нові технології. І мова йде не тільки про те, що в більшості з них на старті була відсталість, що технологічна озброєність — справа багатьох років. Нагадаємо: більшість нових індустріальних країн азіатсько-тихоокеанського регіону були архаїчними і вкрай відсталими, інколи позбавленими навіть того, що було звичним у будь-якій пересічній країні Латинської Америки. Але в них буквально чудодійним став симбіоз вестернізації, що прийшла, з глибинними початками життя у вигляді унікальних цивілізаційних традицій. І як результат — могутній запал народу, сильна, дієздатна держава, жертвовність, поєднана з аскетизмом на ранньому, стартовому етапі.

¹ Неабияке значення для відставання багатих ресурсами країн має і фактор їх самозаспокоєння. Тут виклику немає, бо все стає. Інша справа — технології, де все безперервно змінюється; тут зупинка і самозаспокоєння смертельні.

Саме в такій ситуації реальною стає можливість концентрації спочатку вкрай обмежених ресурсів на головних, проривних напрямках; практично втілюється традиційне схилання перед навчанням і знаннями; виявляються дійовими традиційні здібності до терпіння, колективізму, ієрархічної субпідрядності у важкій та масштабній справі. Навіть конфуціанські засади чесного й вимуштруваного чиновництва виявляються тут дуже доречними.

Усього цього немає в країнах, що розвиваються і належать до інших, незахідних, цивілізацій. Тим паче, що той самий Захід, користуючись ситуацією розчарування радянським минулим і радикального заперечення колишньої системи, багато зробив, щоб у країнах типу Росії, взагалі здатних до могутнього піднесення і створення ефективної державності, цього не було. В результаті кількість країн, явно не готових засвоювати живильний фермент економічного розвитку, істотно зростала, що розширювало простір для експансії високорозвинутих країн. Простір, на якому в найточнішій відповідності з законами ринку здійснюється нееквівалентне привласнення ресурсів і доходів слабких країн. Адже еквівалентність — це привілей взаємовідносин лише рівних.

Такі вирішальні тенденції впливу на долю світу, що розвивається, міжкраїнових глобальних відносин.

Не менш суттєвими для перспектив розвитку країн третього світу є глобальні відносини, які складаються на міжкраїновому рівні. Ці відносини структурно неоднорідні. Вони представлені і силами, цілеспрямовано сформованими світовим співтовариством під егідою високорозвинутих країн Заходу, і міжкраїновими союзами, що набирають силу, і масою найбільших компаній, фондів та інших структурних формувань, які діють за межами певних країн, тобто на позакраїновому, глобальному рівні. Розгляд цих блоків розпочнемо з позакраїнових структур як таких, що мають найбільше значення в міжкраїнових відносинах.

Позакраїнові структури, які інституціонально відірвалися від національних держав і представляють приватні інтереси та “нишпорять” у глобальному просторі в пошуках доходу, з певною мірою умовності діляться на транснаціональні компанії, пов’язані з реальним сектором економіки, і багатогранні фінансові структури у вигляді інвестиційних, пенсійних, страхових, довірчих та інших фондів і компаній. Такі структури, що стали особливо значними у глобальній економіці початку 90-х років, акумулюють величезні маси капіталу, особливо резервного. В них часто переважає потенціал державних утворень, на території яких вони діють, і це дає уявлення про їх вплив на долю тих чи інших країн.

У пошуках прибуткового застосування і транснаціональні компанії, що створюють реальні блага, і суто фінансові компанії інтегруються як з багатими, так і з бідними державами, що розвиваються. Однак при цьому вони повертаються і до тих, і до інших, як правило, різними стонами своєї багатогранної діяльності.

Сказане вище про переваги високорозвинутих країн, особливо у сфері науково-технічного прогресу, робить більш зрозумілим прагнення компаній, зв’язаних з реальним сектором, всебічно зміцнити своє

становище у процвітаючій країні як країні базування. Така країна, з одного боку, виграє від перебування в ній транснаціонального капіталу, а отже, і від результатів його діяльності; з другого — сама країна, володіючи конкурентними перевагами, дає найбільший імпульс для розгортання і віддачі творчого потенціалу могутніх транснаціональних компаній. До сказаного додамо, що у високо-розвинутій країні ці компанії знаходять не тільки важливі для них виробничо-технологічні та інфраструктурні переваги, але й ту стабільність, яка гарантує від випадковостей не тільки капітал, а й власність. Фінансові компанії та фонди, у свою чергу, мають в країні з конкурентними перевагами глибинні інтереси. При інвестуванні найбільш престижних та довгострокових проектів вони надають перевагу саме таким країнам.

Зовсім по-іншому поводить себе приватний капітал, який відірвався від “пуповини” своєї країни, щодо слаборозвинутих країн. Він проникає в них з метою наживи, частіше за все не опосередкованої ніякими творчими акціями. При цьому максимально використовується залежність слабких країн від будь-якого капіталу та їх готовність (часто засновану на корупції) прийняти в “обійми” будь-якого фінансового “перехожого”.

Важливо виділити й ту першорядну обставину, що фактори, які, звичайно, стабілізують економічну ситуацію, у розвинутих країнах, наприклад зниження відсоткової кредитної ставки, в слабких країнах ведуть до відпливу приватного капіталу. Адже цей капітал, — а в слабких країнах він переважає, — саме й знімає “вершки” з високих кредитних ставок у період зростання інфляції. Втілюватися у виробництво він тут не збирається, а тому відпливає, дестабілізуючи цим економіку. Так само стоїть справа і з підвищенням заробітної плати. У благополучній країні воно свідчить про перспективу припливу в галузь (чи країну) висококваліфікованої робочої сили, дає поштовх переважаючому тут творчому капіталу до переходу на більш складні й модерні вироби. У слаборозвинутій країні таке підвищення часто призводить до витікання капіталу (навіть творчого!) в інші, ще слабкіші країни. І це природно, тому що у третьому світі розміщення інвестицій в економіці часто-густо визначається чи то дешевою робочою силою, чи то доступними ресурсами, чи тим й іншим разом. Виходить, чим країні краще, тим транснаціональному капіталу гірше.

Так і пересувається транснаціональний капітал з однієї слаборозвинутої країни до іншої, використовуючи можливості для одержання підвищеної вигоди — чи то через спалах інфляції, чи то при спонтанному масовому викиді державних цінних паперів зі спекулятивними доходами. При цьому інколи переміщення фінансових спекулятивних доходів набуває характеру епідемії, яка спочатку створює у країні ілюзію багатообіцяючого буму, а потім штовхає її через масовий відплив капіталу до фінансової катастрофи.

Найбільш відомий з таких випадків — фінансова криза у Мексиці наприкінці 1994 р., коли в очікуванні неминучої девальвації песо (папери були прив’язані до курсу долара) розпочався масовий відплив величезного (у десятки мільярдів доларів) спекулятивного приватного капіталу, залученого ззовні урядовими виплатами по казначейських

цінних паперах. Тим самим над країною нависла загроза повного краху. І лише рятівні дії США, які спонукали МВФ виділити Мексиці кредит у 47 млрд. дол., відвернули лихо.

Приватний фінансовий капітал взагалі набув на світовій арені рис вкрай деструктивної сили, яка протистоїть і соціальному, і промислово-му розвитку країн. Під його удари потрапляють навіть розвинуті західні держави. Не так давно це відчула Швеція, де масштабні соціальні програми, що вимагають високого обкладання податками, налякали велику частину фінансового капіталу, що перебував у країні. Побожування зачепити інтереси могутніх інтернаціональних фондів даються взнаки і в США під час дебатів навколо проблем згортання частини соціальних програм. Адже в цій країні активи фінансових фондів перевищують 8 трлн. дол.¹. І, звичайно ж, у країнах, що розвиваються, на відміну від країн високорозвинутих, деструктивна функція глобального фінансового капіталу проявляється практично без будь-яких обмежень. Процес “обезкровлення” цим капіталом національних економік “третього світу” заходить надто далеко, роблячи свій зростаючий внесок у нестабільність, бідність і хаос, що панують у слаборозвинутих країнах.

Необхідно зазначити, що в цьому, як і в наведених вище випадках, протистояти деструктивній дії нових глобальних сил можуть не так ті чи інші країни, як окремі цивілізації, причому в даному разі перш за все ті, які представляють конфуціанський Схід. У цих країнах, на відміну від інших, у тому числі й могутніх західних, держава не допускає ліберально-деструктивного свавілля приватного капіталу. Саме інша (у порівнянні з Заходом) природа держави як виразника іншої системи цінностей дає можливість робити країну привабливою для приватного капіталу, незважаючи на його дисциплінування. Тут порівняно легко досягається необхідний ступінь регулювання будь-яких фінансових потоків, їх орієнтація на експорт. Має значення і незашореність урядів східних країн на яких-небудь одних (наприклад, монетаристських) методах, їх природна схильність комбінувати все краще. Немає тут і перешкод у вигляді “святих корів” Заходу, через які накладається табу на адміністративні методи. Останні потрібною мірою застосовуються, поєднуючись з ринковими методами. В цьому контексті використовуються й ліміти на зовнішні запозичення, і депозитні та резервні вимоги, й інші способи контролю.

Головне ж у тому, що в процвітаючих країнах Сходу роблять ставку не на іноземні, а на вітчизняні компанії. Там усвідомлюють, що “інтересам багатонаціональної корпорації не часто відповідає перетворення країни, що розвивається, у великий центр по виробництву компонентів високої складності”, що “коли покладатися на іноземні багатонаціональні компанії, то країна не стане вітчизняною базою ні для якої галузі”.

Уряди країн Сходу виграють і на тому, що не допускають (чим часто обмежується іноземний капітал) орієнтації фірм лише на внутрішній

¹ Див: МЭиМО. — 1996. — № 12. — С. 37.

ринку. Вони усвідомлюють, що для країни це небезпечно, бо справжній успіх їй приносять ті, хто лідерство на внутрішньому ринку перетворює в лідерство на зовнішньому, досягнуте за рахунок глобальних стратегій розвитку¹.

Таким чином, оскільки мова йде про процвітаючий Схід, тут знову ж таки постає проблема, яка стосується не так досягнутого успіху, що дозволяє відмежуватися від неприємностей, як цивілізаційного імунітету проти свавілля та деструктивного впливу світогосподарських процесів. До того ж саме світове співтовариство, враховуючи неможливість іншого підходу, заплющує очі на такі порушення неоліберальних постулатів у цих регіонах, за які покірним країнам, що розвиваються, інших континентів воно б негайно перекрило ринковий шлагбаум.

Особливе значення для долі “третього світу” мають міжнародні організації, функції яких розраховані на регулювання світогосподарських процесів. Ці організації, насамперед ті, які відповідають за ринкові трансформації та кредитування країн, що розвиваються, безперечно підтримують життєдіяльність таких країн, а в окремих, важких випадках подають їм пряму допомогу або полегшують їхнє економічне становище, в тому числі й за рахунок зміни строків виплати або часткового списання боргів. Виконують вони й інші корисні функції. Коли б не існувало цих організацій, становище багатьох нині процвітаючих країн “третього світу” було б безвихідним, що дало б поштовх руйнівним соціальним вибухам та іншим масштабним трагедіям.

Разом з тим необхідно добре усвідомлювати, що тягар і злигодні країн, які розвиваються, викликані світогосподарськими механізмами ринкової нееквівалентності, міжнародні організації ніякою мірою не компенсують. Світ багатих країн все більше віддаляється від світу бідних, і становище бідуючих не покращується. Варто згадати й про те, що самі міжнародні організації багато в чому потрапляють під вплив могутніх країн, від яких вони залежать, і через це змушені підтримувати те, з чим повинні боротися, тобто сприяють додатковому збагаченню високорозвинутих країн за рахунок бідуючих. Конкретика тут дуже багата, але важлива не просто вона, а основні лінії, по яких конструюються економічні відносини.

Почнемо з того, що головне в засобах для підтримки конкурентності, а вірніше, життєздатності країн, що розвиваються, — їх обов'язкове ринкове трансформування за особливим сценарієм МВФ. Таке трансформування несе цим країнам уже з перших його кроків величезні втрати. Більше того, саме країни, які сумлінно виконують усі накази МВФ, втрачають найбільше. Адже початок реформування — шокова всебічна лібералізація, яка супроводжується і високою інфляцією, що виснажує країну, і втратами багатства від раптової світогосподарської відкритості. При цьому кожна з цих змін супроводжується багатоканальним відпливом ресурсів і капіталів саме до багатих країн. Так, висока інфляція стимулює переміщення коштів за

¹ Див: МЭиМО. — 1996. — №3. — С. 18.

рубіж як мінімум по чотирьох каналах¹, зосереджуючи багатство у небагатьох і знецінюючи заощадження широких мас.

Звичайно, раптова лібералізація дає й інші наслідки. Відбувається радикальне утвердження ринкових сил і стихійне безповоротне вигнання сил авторитарних. В результаті Захід замість потенційних політичних ворогів придбає “родичів” і партнерів. Але це вже інший бік справи, пов’язаний з тим, що поступові й високоефективні реформи, особливо в постсоціалістичних країнах, є для Заходу ризиковими; політичний режим у цьому випадку, як, наприклад, у Китаї, може залишитися старим, а сам ринок, що з’явився під червоним стягом, буде Заходу не до вподоби.

Втрати, яких зазнають країни, що розвиваються, використовуючи МВФівські моделі, величезні. Вони ніякою мірою не компенсуються наданими потім кредитами (які, до речі, теж є джерелом боргів). Так, у Росії за роки початкового реформування під наглядом МВФ сукупний відплив капіталу становив 300 млрд. дол., що незрівнянно більше, ніж одержані нею кредити. Тому не випадково, що жертвами моделі МВФ стають лише дуже залежні й слабкі країни, як правило, вони ж — країни-боржники. Цим і пояснюється та обставина, що модель МВФ багатьма або заперечується, або використовується з великими порушеннями.

Щодо країн, які дійсно процвітають в результаті ринкового трансформування, то вони модель МВФ зовсім відкидають. Так вчинили не тільки в Японії, Китаї, інших країнах азійсько-тихоокеанського регіону, але й у Туреччині, Іспанії, країнах Західної Європи.

Хоча втрати, які має країна через втілення в життя моделі МВФ, зосереджені в основному на старті, подальша програма трансформування економіки дає більше вигоди зарубіжному капіталу. Наступна за шоком стабілізація, покликана стримати відплив капіталу, має іншу деструктивність. Реструкційні заходи, що втілюються на цьому етапі (стиснення грошової маси, обмеження кредитів, зміцнення курсу національної валюти, подолання бюджетного дефіциту), дають можливість вижити тільки сильним, тим, хто володіє, як правило, конкурентоспроможною продукцією. А оскільки у слаборозвинутій країні таких підприємств мало, основна частина виробництва в ній руйнується і в подальшому витісняється з ринку країни зарубіжним капіталом. Зрозуміло, що від цього виграють (і про це йшла мова) країни іншої категорії.

Воістину унікальними є приписи міжнародних прозахідних організацій, що ґрунтуються на застосуванні подвійного стандарту. Рекламуючи приватизацію в Англії, інших розвинутих країнах, Захід роз’яснює, що її успіх вимагає і тривалого часу для переходу від однієї власності до іншої, і вельми дорогих проектів та процедур. Стосовно

¹ Ці канали такі: а) відплив вітчизняних капіталів через їх знецінення; б) переказ коштів за рубіж через нестабільність; в) вигода від продажу ресурсів країни за безцінь; г) додаткове вивільнення ресурсів усередині країни через неминучість спаду виробництва і відплив їх, природно ж, за рубіж. До цього можна додати зниження витрат у країнах, які споживають ресурси, що “пішли”, через перевагу пропозиції над попитом на сировину та інші цінності.

ж залежних країн, то той самий Захід (часто безпосередньо, а не тільки через МВФ і МБРР) виставляє вимоги негайного, аврального, компанійського приватизаційного реформування з відвертою метою руйнування виробництва. Такий самий подвійний стандарт використовується в контролі за цінами, у механізмі протекціонізму, в антимонопольних рішеннях і т. ін. Цим багато в чому перекреслюється первісний задум, який було покладено в основу самого створення відповідних міжнародних організацій.

Як бачимо, в кожному великому блоку відносин світогосподарської глобалістики має місце свідоме порушення еквівалентності на користь багатих країн за рахунок слаборозвинутих. А коли врахувати, що найбільш дійові механізми такого порушення з'явилися порівняно недавно, то легко уявити, як швидко світовий економічний порядок, що встановився, заганає людство в глухий кут.

Входження в глухий кут виявляється не тільки у збільшенні розриву в становищі багатих і бідних країн, який, безсумнівно, має свої межі. Нинішня ситуація стає неприйнятною, а далі стане нестерпною і для благополучної частини людства. Адже "метастази" лиха, що вразило "третьої світ", поширюються і на розвинуті країни, включаючи західні. Так, на всіх без винятку звалюються екологічні біди, які зароджуються переважно у неблагополучних країнах. Це ж саме стосується демографічних, криміногенних проблем, тероризму, воєних та інших конфліктів. Лише різке звуження зони бідності (а це вже під силу людству) поставить перепону подібним нещастям.

Зростаюча небезпека фактора відсталості країн, що розвиваються, все більше виявляється й у нестикуванні передових і слаборозвинутих економік: у великих перепадах комунікацій та інших інфраструктур, у невідповідності господарсько-правових правил і процедур і, нарешті, у втраті відсталими країнами самої здатності освоювати технологічний прогрес. Уже сьогодні індустріальне піднесення країн, що розвиваються, таїть у собі неприпустиме марнотратство, адже тут поки що неможливо відмовитися від ресурсомарнотратних, матеріалоемних та екологічно небезпечних технологій.

Загроза великої руйнівної сили закладена і в приватному фінансовому капіталі, що непомірно зріс і вільно пересувається в пошуках прибутку в глобальному просторі. Відірваний від будь-яких творчих завдань, обслуговуючи і вирощуючи самого себе з самого себе (а насправді знекровлюючи реальний сектор), цей капітал загрожує дестабілізацією, а то й катастрофою всієї чи майже всієї економіки планети. Небезпечна і несумісність цього "гуляючого" фінансового капіталу з орієнтацією країн на розв'язання великих соціальних, економічних та інших некомерційних завдань. В умовах, коли приватний фінансовий капітал стає особливо всевладним, він може завдати шкоди соціальному благополуччю навіть могутніх західних країн.

Трагізм ситуації, яка виникла на глобальному рівні, полягає в тому, що Захід за своєю природою не може існувати без глобальної експансії, йому не здолати максималістський запал до збагачення на світовій арені. І справа вже не тільки в традиційному ліберально-ринковому настрійованні всіх економічних механізмів західного і прозахідного типу.

Не так давно до цієї причини додалася інша: недостатність підрахованих і залучених в оборот ресурсів планети для досягнення пристойного життєвого рівня людства в цілому. Доведено, що якби все людство наблизилося за рівнем життя до стандартів Заходу на основі нині розповсюджених технологій, то воно зазнало б тотальної екологічної, демографічної та соціальної катастрофи.

Розуміючи, що саме піднесення решти світу до рівня життя Заходу дуже небезпечно, останній все більш цілеспрямовано орієнтується на благополуччя небагатих багатих країн (так звана теорія виживання золотого мільярда). А якщо до всього додати неупинність гонитви Заходу за нескінченно оновлюваним ажіотажним споживанням, то ще більше стає очевидним процес неупинного пригальмовування розвитку країн незахідного світу. Проте людство дедалі наполегливіше вимагає прискореного вирівнювання рівнів економічного розвитку розвинутих країн і країн, що розвиваються, на основі сучасних технологій, свідомого приборкання надмірного споживання та розумного балансу людської життєдіяльності з природним середовищем.

У світлі цих завдань лише усвідомлення потреби нових радикальних глобальних рішень недостатньо. Недостатньо й усвідомлення неминучості зміни парадигми світогосподарського трансформування. Важливо, переборовши кризу неоліберальної глобалістики Заходу, переформувати саму економічну основу світогосподарських відносин з не меншим радикалізмом, ніж у свій час Захід переробив сам себе.

ПОЗИЦІОНУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ У СУЧАСНІЙ СВІТОГОСПОДАРСЬКІЙ СИСТЕМІ

4.1. Формування інтеграційної стратегії

Безпосередня й активна участь України в сучасних інтеграційних процесах об'єктивно зумовлена перевагами міжнародного поділу праці, а також потребою подолати штучну відокремленість нашої держави від світового господарства, до якої спричинилися односторонній її розвиток в межах високоспеціалізованих СРСР і РЕВ, деформовані зовнішньоекономічна політика й механізми зовнішньоекономічної діяльності, нерозвинені товарно-грошові відносини та національні ринки товарів, послуг, праці та капіталу.

Для ефективної і організаційно оформленої інтеграції України в сучасні світогосподарські зв'язки необхідні певні політико-правові, економічні, соціально-культурні та інфраструктурні передумови (рис. 31).

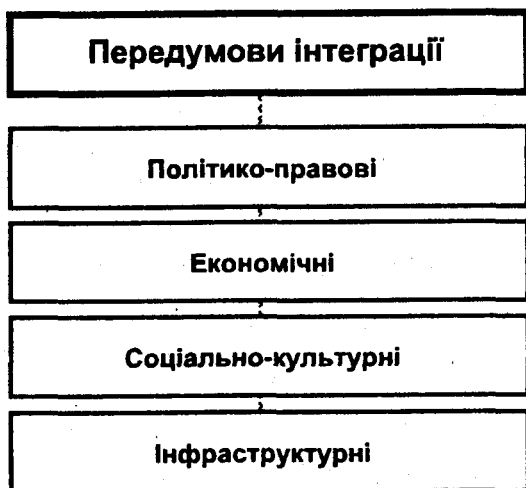


Рис. 31. Передумови інтеграції

Основні *політико-правові* передумови інтеграції:

- політичне визначення України;
- забезпечення територіальної цілісності та створення адекватної системи національної безпеки;
- безумовне виконання міжнародних зобов'язань, особливо в сфері прав людини; запровадження прийнятної форми громадянства;

- перегляд існуючої практики політичних зв'язків з державами колишнього СРСР;
- пряма участь у регіональних і глобальних політичних процесах;
- формування відповідного законодавства і вироблення ефективних механізмів та інструментарію його виконання.

Економічні передумови інтеграції формуються завдяки таким чинникам:

- економічному та інституційному забезпеченню суверенітету;
- оцінці економічного потенціалу і напрямів структурної перебудови;
- розробленню та реалізації обґрунтованої програми переходу до ринкових відносин з пріоритетом роздержавлення й приватизації, соціального захисту населення;
- оцінці експортного потенціалу, виробленню експортно-імпоротної стратегії та адекватного механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- запровадженню національної грошової одиниці з включенням її в систему міжнародних розрахунків;
- розв'язанню проблеми зовнішньої заборгованості та розподілу активів колишнього СРСР шляхом відповідних переговорних процесів.

До основних *соціально-культурних* передумов інтеграції належать:

- відродження і виховання почуття власної гідності, створення умов соціально-культурної життєздатності народів України;
- формування сучасної, орієнтованої на світові пріоритети системи народної освіти;
- розвиток контактів з українцями, які проживають за межами України.

Формування *інфраструктурних* передумов насамперед пов'язане з:

- розвитком транспортних комунікацій (морських, наземних, повітряних), необхідних для нормальної життєдіяльності суверенної держави (національні авіакомпанії, флот, транспортні корпорації);
- розвитком сучасних інформаційно-комунікаційних систем з включенням їх до міжнародних систем.

Формуючи інтеграційну стратегію і тактику, слід урахувати особливості України як потенційної учасниці міжнародних економічних угруповань:

- відсутність досвіду державності, необхідність здобуття справжнього суверенітету;
- нерозробленість політико-правових регуляторів та інструментів;
- нерозвиненість ринкових відносин;
- інерція погіршення економічного стану;
- запас соціальної витримки населення, який виснажується.

Значний вплив на інтеграційну мотивацію та політику України справляють такі чинники:

- збіг періодів дезинтеграційних та інтеграційних процесів;
- розміщення в регіоні, що характеризується інтеграцією високого рівня;
- конкурентність щодо аналогічних інтересів країн Східної Європи;

- негативний досвід інтеграції в рамках СРСР і РЕВ.
- Інтеграція України в світове господарство можлива різними, але водночас взаємопов'язаними шляхами:
- через активну та ліберальну зовнішньоекономічну політику; за рахунок формування середовища, сприятливого для іноземного підприємництва й інвестування та транснаціоналізації висококомполізованих підприємств;
 - через укладання двосторонніх міждержавних економічних угод та участь у багатосторонніх міжурядових переговорах; за рахунок інтенсифікації східноєвропейських інтеграційних процесів та формування передумов інтеграції в західноєвропейські інтеграційні структури.

На процеси включення України до сучасної системи світогосподарських зв'язків впливають конкретні внутрішньо- і зовнішньоекономічні фактори, що формуються в системі передумов, особливостей і шляхів інтеграції (рис. 32).

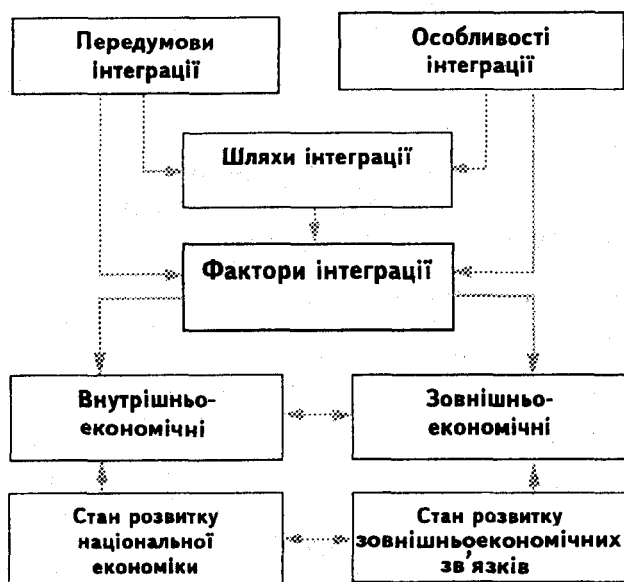


Рис 32. Формування факторів інтеграції

Серед *внутрішньоекономічних факторів* принциповим є перехід України до ринкової економіки, для чого потрібні розроблення і реалізація відповідної довгострокової програми. Така програма має, по-перше, враховувати сучасний соціально-економічний стан та особливості України; по-друге, бути адаптованою до еволюціонізуючого зовнішнього ринкового середовища; по-третє, спиратися на досвід переходу до ринкових відносин інших постсоціалістичних країн.

З точки зору ринкової організації, в ключових галузях національної економіки, Україна перебуває на стадії монополістичного розвитку. При цьому монополізм формується не природним шляхом еволюції

ринкових структур вільної конкуренції, а створюється штучно на основі державної монополії. Відсутність зовнішньої конкуренції може призвести лише до “жорстокої монополії”, що, по-перше, поглибить структурні деформації, а по-друге, призведе до негативних соціально-економічних наслідків, характерних для такого типу організації ринкової економіки.

Важливе значення має такий довгостроковий фактор, як структурна перебудова національної економіки, орієнтована на сучасні техніко-технологічні, економічні, екологічні і соціальні стандарти. Деформована структура національної економіки не відповідає критеріям суверенного розвитку України як з точки зору оптимальних позицій самозабезпечення та зовнішньоекономічної спеціалізації, так і з науково-технологічних, соціальних і особливо екологічних позицій. Назвемо найважливіші негативні характеристики структури економіки України:

- велика питома вага фізично та морально застарілої техніки в складі основних виробничих фондів (понад 60 %), що стала результатом переважання екстенсивних методів розвитку економіки, і насамперед її базових галузей;
- диспропорції в системі самозабезпечення ключових галузей життєдіяльності країни (майже повна зовнішня паливно-енергетична залежність; задоволення потреби в електротехнічних і кабельних виробках, продукції текстильної, целюлозо-паперової та медичної промисловості лише наполовину; відсутність виробництва каучуків, ряду продуктів органічного синтезу, устаткування для легкої промисловості, переробних галузей агропромислового комплексу тощо);
- незбалансованість галузевої структури промисловості з точки зору її соціальної орієнтації (потенціал промисловості на 90 % формують важкі галузі; питома вага виробництва предметів споживання становить близько 30 %, тоді як у розвинутих країнах вона досягає 50—60%).

Включення України до будь-яких інтеграційних угруповань у такому стані, без чіткого бачення перспектив структурної реорганізації, може призвести не лише до консервації, а й до посилення негативних тенденцій у всіх галузях національної економіки. І навпаки, участь України в інтеграційних процесах за умов цілеспрямованої внутрішньої структурної політики дасть змогу ефективніше й швидше виправити деформовану економіку, виходячи з таких пріоритетів структурної переорієнтації:

- науково-технічне та технологічне оновлення виробництва із забезпеченням його конкурентоспроможності шляхом глибокої модернізації. Зменшення ресурсомісткості за рахунок ефективного використання власних паливно-сировинних ресурсів;
- підвищення рівня внутрішньої збалансованості національної економіки для зменшення зовнішньої залежності в розвитку її ключових галузей за рахунок формування системи власної міжгалузевої кооперації та забезпечення повних виробничих циклів;
- формування умов для соціально орієнтованого розвитку національ-

ної економіки за рахунок, з одного боку, цілеспрямованої трансформації її структури, з другого — завдяки забезпеченню балансу споживчого ринку з доходами населення, підвищенню мотивації до праці, фінансовій макростабілізації.

За умов кризового стану і наявності довгострокових негативних тенденцій у розвитку національної економіки України, а також з урахуванням її виробничо-ресурсного потенціалу та ряду порівняльних переваг очевидно є етапність у проведенні нової економічної політики в цілому і в реалізації пріоритетів структурної переорієнтації зокрема (рис. 33).

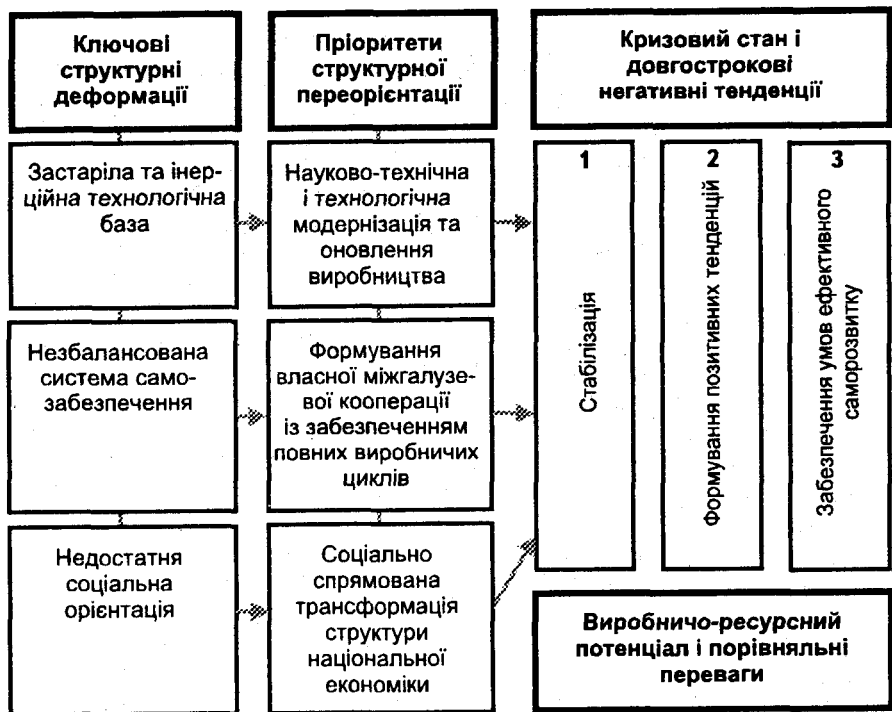


Рис. 33. Формування та етапи реалізації пріоритетів структурної переорієнтації національної економіки України

На *першому етапі* потрібно досягти фінансової макростабілізації, зупинити процес падіння виробництва і створити комплекс умов для виходу економіки з кризового стану. На *другому етапі* можлива активізація економічного розвитку, орієнтована на формування кількісних та якісних позитивних тенденцій за рахунок динамічної науково-технічної та інвестиційної діяльності. У відносно довгостроковій перспективі (*третьій етап*) можливе створення стабільних умов для становлення і саморозвитку ефективної національної економіки, внутрішньозбалансованої та глибоко інтегрованої в структуру світового господарства.

Отже, необхідною передумовою проведення ефективної інтеграційної політики України є синхронізація відповідних процесів із

масштабами і темпами розвитку національної економіки під впливом внутрішньоекономічних факторів.

Дія *зовнішньоекономічних факторів* інтеграції обумовлена, з одного боку, станом розвитку форм зовнішньоекономічної діяльності, а з другого — середовищними умовами розвитку.

Зовнішньоторговельна діяльність України в останні роки зберегла негативні довгострокові структурні тенденції в експорті/імпорті товарів і послуг, а саме:

- переважно сировинна спрямованість експорту, превалювання матеріаломісткого обладнання в експорті продукції машинобудування;
- нерациональність товарної структури імпорту;
- деформована географічна структура експорту та імпорту, аж до монопольної залежності від окремих країн;
- вкрай нерівномірне розміщення експортного потенціалу України.

На зовнішню торгівлю впливали й такі несприятливі фактори:

- неконкурентоспроможність більшості підприємств, товарів у якісно нових умовах зовнішньої торгівлі;
- велика зовнішня заборгованість, в тому числі пов'язана з експортно-імпортною діяльністю останніх років;
- відсутність власної національної валюти і неможливість ефективного валютного контролю;
- недієва система митного контролю;
- неврегульованість торговельно-економічних відносин з країнами “ближнього зарубіжжя”, і насамперед з Росією;
- нерозвиненість інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності, у тому числі інформаційної;
- кадрова незабезпеченість на всіх рівнях здійснення і регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Відсутність стратегічних орієнтирів, втрата державного контролю за зовнішньоекономічною діяльністю призвели до хаотичного вивозу українських товарів; створення криміногенної обстановки навколо експорту та імпорту найефективніших груп товарів (нафта і нафтопродукти, чорні метали, продовольчі товари тощо); втрати країною валютних коштів; невинуватеної конкуренції між українськими учасниками ЗЕД; демпінгової торгівлі.

Серед зовнішньоекономічних факторів інтеграції окремої уваги заслуговують також ті, що впливають на умови міжнародної міграції робочої сили, становлення повноцінних валютних відносин.

Формуючи власну інтеграційну політику, Україна має визначитися з відповідними середньо- та довгостроковими пріоритетами, виходячи із сучасних умов ефективного функціонування національної економіки (рис. 34).

Середньострокові інтеграційні пріоритети перебувають у полі двох різноспрямованих векторів. З одного боку, обережне ставлення до участі в інтеграційних угрупованнях країн з високим рівнем наднаціонального регулювання, зумовлене особливостями України як самостійного суб'єкта інтеграції. З другого, неможливість тривалого “позаінтеграційного” розвитку в регіоні, де масштаби і динаміку

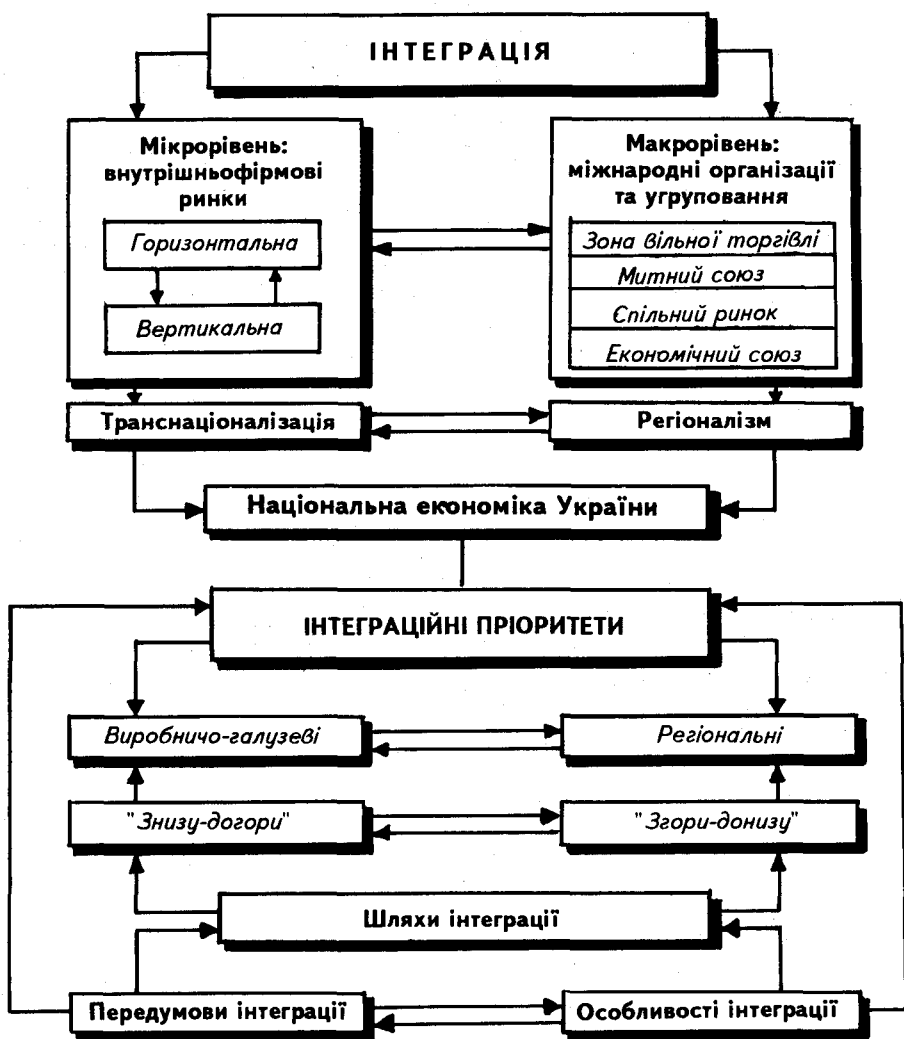


Рис. 34. Формування інтеграційних пріоритетів національної економіки України

економічної інтеграції визначають не лише внутрішні, а й потужні зовнішні (глобальні) фактори (рис. 35).

У перспективі на найближчі 10—15 років ключове значення для України матимуть економічні відносини з країнами СНД, які 1993 р. підписали угоду про створення Економічного союзу (Україна є його асоційованим членом). Головними цілями Економічного союзу визна-

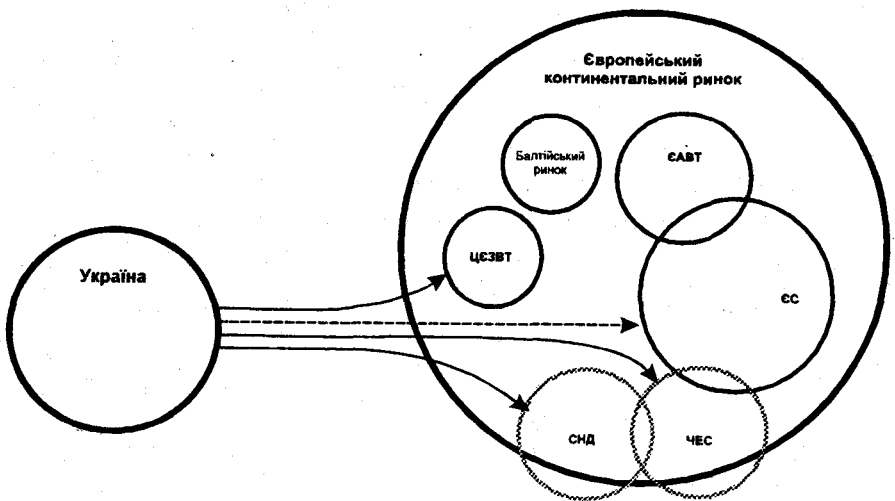


Рис. 35. Поле регіональних інтеграційних пріоритетів

чено: формування умов стабільного розвитку економік країн-учасниць; поетапне створення загального (спільного) економічного простору на основі ринкових відносин; забезпечення рівних можливостей для всіх господарських суб'єктів; реалізація спільних економічних проектів; вирішення актуальних соціально-економічних завдань. Домовленості країн у межах Економічного союзу СНД зорієнтовані на поетапне забезпечення вільного руху товарів, послуг, капіталів, робочої сили. Зокрема, перспективним планом інтеграційного розвитку СНД передбачається створення зони вільної торгівлі; митного та платіжного союзів. З 1994 р. діє Міждержавний економічний комітет (МЕК), до президії якого ввійшли віце-прем'єри країн-учасниць. Робочим органом МЕК є Колегія з уповноваженими представниками від кожної країни. Найбільша інтеграційна динаміка притаманна взаємовідносинам Росії, Білорусі і Казахстану (договір 1994—1995 рр. про вільну торгівлю і митний союз) з підключенням Туркменистану та Узбекистану.

Зауважимо, що інтеграційні процеси в межах СНД розвиваються в умовах погіршення економічного стану країн-учасниць. Цю думку ілюструють дані таблиці 18.

Важливим є розуміння того, що в межах СНД відбувається не просто реінтеграція колишнього Радянського Союзу на новій, переважно економічній (а не політичній) основі, а й становлення нових незалежних держав у трансформованому геоекономічному просторі. За масштабами і глибиною ця проблема потребує окремих досліджень, які започатковані економістами і політологами із країн СНД. Зауважимо, що геоекономічне положення країн СНД формує їх різноспрямовану інтеграційну мотивацію: участь з 1992 р. Азербайджану, Киргизстану, Туркменистану, Узбекистану, Казахстану (спостерігач) в Організації економічного співробітництва (ОЕС), членами якої є Іран, Пакистан, Туреччина; двостороння інтеграція Молдова — Румунія; тяжіння окремих регіонів України до Польщі та

Економічні показники країн СНД в 1995 р. у співставленні з 1990 р.¹

	Валовий внутрішній продукт	Продукція промисловості	Валова продукція сільського господарства	Капітальні вкладення
Азербайджан	38	45	54	33
Вірменія	39	47	114	3
Білорусь	61	61	73	41
Грузія	20	17	26	21
Казахстан	45	48	54	20
Киргизстан	50	35	57	37
Молдова	39	44	66	14
Росія	62	50	67	30
Таджикистан	...	44	36	21
Туркменистан	...	65	76	193
Узбекистан	82	99,9	83	54
Україна	48	53	61	26
У середньому по СНД	58	48	64	32

Угорщини, а Росії — до Японії і Китаю. Можливим є виникнення інтеграційних об'єднань на галузевій основі, наприклад об'єднання Росії, Казахстану, Туркменистану та Узбекистану в організацію виробників та експортерів нафти і газу. Проте, якщо брати за основу ту чи іншу модель розвитку СНД, то на масштаби і глибину інтеграції вирішальний вплив справлятиме відповідна політика Росії. Саме Росія, на наш погляд, може стати і ареною розвитку дезінтеграційних процесів.

В цілому інтеграційна політика стосовно країн СНД та Балтії має орієнтуватися на створення спільних ринків товарів, послуг, капіталів і робочої сили.

На мікроекономічному рівні цьому мають сприяти процеси транснаціоналізації з урахуванням рівня ефективної спеціалізації та кооперації в науково-технічних і виробничих сферах різних галузей економіки. Передбачалося, зокрема, створити майже 40 українсько-російських промислово-фінансових груп (ПФГ)².

Є реальні передумови формування таких транснаціональних виробничо-технологічних комплексів:

- “Трансхром” (видобуток хромітових руд та виробництво метану і пропану);
- “Трансметалпрокат” (виробництво металопрокату і газових труб великого діаметра із захисним покриттям: Маріупольський металургійний завод, комбінат “Азовсталь”, Харцизький і Ново-московський трубні заводи, металургійні заводи Новолипецька і

¹ За даними Кабміну України

² Офіційні пропозиції Міністерства економіки України Урядові Російської Федерації.

Магнітогорська, РАТ “Газпром”, Челябінський трубопрокатний завод);

- “Транстирол” (виробництво стирольних пластиків);
- “Трансмет” (виробництво металургійної продукції);
- “Чорметпрокат” (виробництво чорних металів і прокату);
- “Трансметкорд” (виробництво металокорду);
- “Фосфорхім” (виробництво фосфорних добрив);
- “Трансмаш” (транспортне машинобудування);
- “Трансцукор” (технології вирощування цукрових буряків і виробництва цукру);
- “Транснафтотруба” (виробництво труб нафтового асортименту: Нижньодніпровський, Новомосковський, Нікопольський трубопрокатні заводи — Україна; металургійні і трубопрокатні підприємства Першоуральська, Волзька, Челябінська, Об’єднання “Мінпаливенерго” — Росія).

До перших 19 транснаціональних об’єднань планувалося залучити понад 150 акціонерних товариств, державних підприємств, банків, науково-дослідних інститутів (приблизно 70 — від України і 80 — від Росії). З 1996 р. повинні були функціонувати 7 промислово-фінансових груп, що створюються в авіаційній промисловості, сільгоспмашинобудуванні, металургії та суднобудуванні.

Зрозуміло, що створення і особливо функціонування українсько-російських ПФГ багато в чому залежатимуть від стикування принципів положень їх законодавчого регулювання на національному і міжнародному (двосторонньому) рівнях.

У Росії процес створення фінансово-промислових груп є елементом довгострокової державної політики, що проводиться національною фінансово-промисловою елітою. За останні три роки розроблено і введено в дію декілька послідовних нормативно-правових актів: Указ уряду “Про заходи щодо реалізації промислової політики у питаннях приватизації державних підприємств” (1992 р.); Указ уряду “Про створення фінансово-промислових груп в Російській Федерації” (1993 р.); постанова уряду “Про затвердження положення про порядок ведення реєстру ФПГ” (1994 р.); постанова уряду “Про програму сприяння формуванню ФПГ” (1995 р.). Із введенням у дію закону Російської Федерації “Про фінансово-промислові групи” практично завершено створення системи регулювання великих фінансово-промислових альянсів, здатних стати лідерами національної економіки.

В Україні результатом річної діяльності у цьому напрямі є Закон України “Про промислово-фінансові групи” (прийнятий Верховною Радою у листопаді 1995 р. і відхилений Президентом у грудні 1995 р.) та “Положення про фінансово-промислові групи” (затверджене Указом Президента України від 27.01.1995 р.). Між законодавчою та виконавчою гілками влади з цього приводу є суттєві суперечності (стосовно пільг ПФГ, місця і ролі банківського капіталу, участі російських банків і підприємств в Україні тощо), але в цілому формується відповідна нормативно-правова база, де визначаються сутність, структура, порядок створення і діяльності ПФГ, в тому числі транснаціональних.

У цьому контексті важливо комплексно оцінити як сам феномен

створення ПФГ в структурі економіки України, так і передбачити можливі наслідки їх діяльності. З одного боку, при неупередженому підході можна виділити переваги об'єднання банківських і промислових структур:

- можливість цільового фінансування пріоритетних сфер і галузей національної економіки;
- нові умови розроблення на паритетних засадах нової техніки і технології, підвищення конкурентоспроможності продукції;
- завантаження потужностей вітчизняних підприємств, збереження традиційних і створення нових робочих місць;
- збереження традиційних ринків збуту продукції українських підприємств, можливість "транснаціонального виходу" на нові зарубіжні ринки;
- забезпечення промисловості і населення товарами місцевого виробництва;
- орієнтоване на національні виробничі пріоритети залучення іноземного банківського і підприємницького капіталу.

З другого боку, створення і нерегульована діяльність ПФГ може породити проблеми, пов'язані із:

- монополізмом у окремих життєво важливих для України галузях, що негативно вплине на обмежені можливості місцевих споживачів;
- уповільненням структурного оновлення державних підприємств, які, отримавши пільги у ПФГ, можуть втратити стимули для підвищення ефективності своєї діяльності;
- пільгами ПФГ, які будуть стимулювати експорт і можуть породити дефіцит у країні на ту чи іншу продукцію;
- можливістю направляти доходи ПФГ за межі України, зокрема за рахунок маніпуляції цінами на проміжну продукцію;
- виникненням умов для відродження неефективної системи забезпечення, що діяла в умовах централізованого планування, коли ПФГ переберуть на себе функції, притаманні міністерствам.

В цілому створення українсько-російських промислово-фінансових груп є спробою сформувати відносно невелику кількість великих стабільних і конкурентоспроможних альянсів для каталізації диверсифікованих інвестиційних потоків у пріоритетні напрями промислово-економічного зростання.

Слід відзначити, що у світовій практиці важко знайти переконливі докази значної активізації інвестування і різкого економічного зростання за рахунок створення спеціального законодавства, яке б регулювало формування великих фінансово-промислових альянсів. Однак очевидною є тенденція до об'єднання банківського капіталу і можливостей промислових підприємств з пріоритетом банків у процесі еволюціонізуючих ринкових відносин і структур. Потрібно зважити на той факт, що, використовуючи потенціал фінансової олігархії для подолання інвестиційної кризи у промисловості, держава так чи інакше повинна створювати умови для реалізації ініціатив великого бізнесу. З точки зору ефективної діяльності на міжнародних ринках товарів, послуг, технологій, транснаціональний підхід практично не має альтернативи.

На макроекономічному рівні доцільно, щоб Україна дедалі повніше входила до міждержавних координуючих структур Економічного союзу при збереженні статусу асоційованого члена. Найбільш актуальним є створення режиму вільного руху товарів, а також формування ефективної міждержавної розрахункової системи (на основі платіжної або клірингової угоди). Без налагодження такого типу інтеграційних зв'язків Україна може втратити “свої” зовнішні ринки в країнах СНД. Вона не буде готова до активних дій на інших ринках (низька конкурентоспроможність українських товарів, насиченість міжнародних ринків, їх закритий характер тощо). Виникає реальна загроза для України втратити ключові елементи свого експортного потенціалу внаслідок розриву не лише неефективних, а й ефективних науково-технічних та виробничих зв'язків.

Важливо підкреслити, що існують різні варіанти “інтеграційної поведінки” України у межах СНД, де формуються як нові взаємовідносини на двосторонній основі, так і секторальні (галузеві), субрегіональні і інституціональні (наднаціональні) інтеграційні структури [11, 46, 99, 107].

Інтеграційна політика щодо східноєвропейських країн має орієнтуватися на відновлення ефективних традиційних зв'язків у сфері міжнародної спеціалізації та кооперування. Зокрема, ефективними формами інтеграції з цими країнами стають субрегіональні угруповання — єврорегіони “Карпати” та “Буг”. Значний вплив на розвиток такої інтеграції можуть справляти спеціальні (вільні) економічні зони різних типів, які доцільно створити у відповідних регіонах України.

Специфічне місце серед інтеграційних угруповань може зайняти Чорноморське економічне співробітництво (ЧЕС), декларацію про створення якого 1992 р. підписали керівники Албанії, Азербайджану, Болгарії, Вірменії, Грузії, Греції, Росії, Румунії, Туреччини, України.

По-перше, ЧЕС як потенційно місткий внутрішній ринок зі значним науково-технічним потенціалом має перспективу стати і ключовим місцем торгівлі між Європою, Близьким Сходом та Азією. Практично створюється трансрегіональне інтеграційне угруповання.

По-друге, це перше велике інтеграційне угруповання країн постконфронтаційного етапу розвитку світової економіки, яке може поєднати держави, що до останнього часу розвивалися, маючи різні політичні та економічні установки.

По-третє, до ЧЕС увійшли новоутворені незалежні країни — колишні республіки СРСР, які вперше роблять спробу зінтегруватися на певній організаційній основі без явного домінування Росії, на відміну, наприклад, від Економічного союзу на основі СНД. Крім того, участь у ЧЕС і Росії (“старшого брата”), і держав — колишніх республік СРСР (“менших братів і сестер”) надає характерного колориту взаємовідносинам країн-учасниць.

ЧЕС лише в одному (якщо виходити з теорії та вдалої практики економічної інтеграції країн) відповідає інтеграційним критеріям: це є інтеграція на регіональній основі з таким об'єднуючим фактором, як Чорне море. Загалом ЧЕС, на нашу думку, можна розглядати як потенційний феномен. Тут очевидні майже всі ключові дезінтеграційні фактори — від політичної нестабільності країн-

учасниць, їх економічної та інфраструктурної несумісності до яскравих соціально-культурних відмінностей, глибоких традиційних конфліктів як між країнами, так і всередині деяких із них. І якщо загальну політичну стабілізацію можна розглядати як справу часу, а інфраструктурної сумісності можна досягнути узгодженням дій на перших етапах інтеграції в ЧЕС, то узгодити інтереси країн-учасниць, що зумовлені насамперед загальним станом їхніх економік, буде досить важко.

Серед країн ЧЕС можна виділити Туреччину й Грецію, що мають відносно високу або надійну динаміку основних економічних макропоказників, але для більшості країн-учасниць цього альянсу притаманне істотне погіршення стану національних економік.

Основні напрями причорноморського співробітництва:

- формування інфраструктури бізнесу через створення та розвиток спільних фінансових та інформаційних мереж;
- спільне будівництво об'єктів транспортної інфраструктури, розвиток транспортно-експедиторського співробітництва;
- комплексне використання і охорона ресурсів Чорного моря;
- співробітництво в розвитку паливно-сировинної бази регіону, у справі раціонального енергоспоживання;
- реалізація спільних проектів щодо технологічного переобладнання металургійних виробництв країн-учасниць;
- співробітництво в агропромисловій сфері, розвиток харчової і переробної промисловості;
- участь у конверсії оборонної промисловості;
- розвиток сучасної системи телекомунікацій, зокрема реалізація проекту будівництва оптико-волоконної лінії зв'язку між Туреччиною, Болгарією, Румунією та Україною;
- кооперація в розвитку уніфікованої митної системи та вироблення ефективного механізму взаємних розрахунків з орієнтацією на створення в майбутньому Чорноморського платіжного союзу;
- співробітництво в розвитку процесів приватизації підприємств, стимулювання малого і середнього бізнесу тощо.

З точки зору основних інтеграційних критеріїв, ЧЕС слід розглядати як потенційну зону вільної торгівлі. Незважаючи на відмінності, що притаманні зовнішньоекономічній діяльності країн — учасниць ЧЕС, проведення узгодженої експортно-імпоротної політики забезпечуватиме певний баланс інтересів у рамках основних пріоритетів. Важливо виробити відповідні механізми та інструменти регулювання торговельно-економічних взаємовідносин. На нашу думку, реалізувати все це стосовно ЧЕС буде досить проблематично. Для цього є багато причин. По-перше, функції регулювання зовнішньої торгівлі в країнах-учасниках реалізуються на різних рівнях: національному — в Албанії, Болгарії, Румунії, Туреччині, наднаціональному — у Греції (як члена ЄС) та (у перспективі) — у країнах — членах Економічного союзу на основі СНД. По-друге, істотно різняться не лише механізми та інструменти, а й стратегії і тактики регулювання. У одних країнах (Туреччина, Греція) очевидна послідовна лібералізаційна торговельно-економічна політика на основі трансформації усталених і розвинутих тарифних і нетарифних регуляторів. Іншим країнам

(Болгарія, Румунія) потрібно вирішувати проблеми регулювання, пов'язані з переорієнтацією зовнішньоекономічної стратегії після самоліквідації РЕВ і розпаду СРСР.

Албанія виходить зі стану автаркії. У незалежних країнах — колишніх республіках СРСР — інститути та механізми регулювання торговельно-економічних відносин на національному рівні лише формуються. Одночасність дезінтеграції та інтеграції значно ускладнює ці процеси. Крім того, для країн ЧЕС характерні різні масштаби, терміни та глибина участі у ГАТТ.

Вироблення та реалізація спільних інвестиційних проєктів в рамках ЧЕС ускладнюються істотними відмінностями в ключових параметрах інвестиційного клімату.

Якщо виходити із сутності підписаних угод, то економічна інтеграція у ЧЕС розвиватиметься за такою схемою: *поетапно*, з урахуванням специфіки економічних умов та інтересів країн-учасниць (ст. 10 Декларації); *селективно*, як щодо участі окремих країн у реалізації спільних проєктів (ст. 11 Декларації), так і стосовно конкретних сфер співробітництва; насамперед це екологія, транспортна та інформаційно-комунікаційна інфраструктура, наука і технологія, раціональне використання природних ресурсів, туризм, охорона здоров'я (ст. 13 Декларації); *м'яко*, без порушення країнами-учасницями їх обов'язків щодо країн “третього світу” і міжнародних організацій (ст. 7 Декларації).

Але навіть за таких підходів інтеграційна політика ЧЕС має реалізуватися у вкрай несприятливому середовищі (громадянська війна в Грузії, конфлікти між Вірменією та Азербайджаном, історична ворожнеча між Туреччиною та Вірменією, взаємна недовіра між Грецією і Туреччиною, зростаюча напруженість у відносинах між Росією і майже всіма державами ЧЕС — колишніми республіками СРСР).

Крім того, успіх чи неуспіх ЧЕС багато в чому, як нам здається, залежатиме від вирішення проблеми економічного (і політичного) лідерства всередині цього угруповання. На переконання політиків, економістів, бізнесменів Туреччини та Росії, саме ці країни мають бути потягом, який “везтиме” за собою решту учасників. Але, по-перше, слід урахувувати потенціал та можливості України, а по-друге, Росія, на наш погляд, дуже розсіяла свої “національні інтереси” і може втратити “силову” перевагу в цьому регіоні. Невеликі країни регіону, зважаючи на набутий досвід перебування в СРСР та РЕВ, відчувають небезпеку економічної залежності від “великого партнера”.

Проте інтеграційні процеси в межах ЧЕС поступово розширюються, формуються перші координаційні органи (Секретаріат та Банк торгівлі і розвитку), працює парламентська Асамблея (ПАЧЕС). Очевидно, що реалізуються, хоча багато в чому й відмінні, але організаційно орієнтовані, інтеграційні інтереси.

Участь України в Чорноморському економічному співробітництві доцільно орієнтувати на досягнення таких цілей:

- диференційований розвиток двосторонніх економічних відносин з окремими країнами — членами ЧЕС. Крім країн СНД — членів цього угруповання, особливе значення матимуть стосунки з Туреччиною як своєрідним плацдармом для проникнення на ринки країн Близького Сходу і транзитною територією для аль-

тернативного надходження нафтопродуктів в Україну, джерелом відносно дешевих і якісних товарів народного споживання та сировини для легкої промисловості України. Економічні відносини з Грецією мають пріоритетне значення для виходу України на ринки ЄС, розвитку співробітництва в басейні Середземного моря;

- селективну участь у розробці та реалізації спільних проектів ЧЕС, насамперед у таких сферах, як екологія, наука і технології, транспортна та інформаційно-комунікаційна інфраструктури, туризм, охорона здоров'я, інвестиційна діяльність, розвиток малого і середнього бізнесу.

У довгостроковому контексті очевидна орієнтація України на європейські інтеграційні структури, що розвиваються на основі ЄС. Група фахівців Інституту світової економіки та міжнародних відносин НАН України під керівництвом В. Сіденка обгрунтовано сформулювала основні завдання зовнішньоекономічної політики України щодо ЄС та країн — членів цієї організації:

- якомога повніша реалізація у відносинах з ЄС та його країнами-членами загальних принципів торговельно-економічного співробітництва, викладених в Гельсінському Заключному акті Народи з питань безпеки та співробітництва в Європі (НБСЕ), Паризькій хартії для нової Європи, документах Мадридської та Віденської нарад НБСЕ, Боннської конференції НБСЕ з економічного співробітництва, Гельсінському документі НБСЕ "Виклик змін", Європейській енергетичній хартії, Декларації Люцернської конференції (квітень, 1993 р.), а також зафіксованих в Угоді про партнерство і співробітництво між європейськими співтовариствами та їх державами — членами і Україною від 14 червня 1994 р., тимчасовій угоді про торгівлю, та питання, пов'язані з торгівлею, між ЄС і Україною від 1 червня 1995 р.;
- своєчасне і комплексне вжиття економічних та політичних заходів, необхідних для початку переговорів з ЄС щодо створення в перспективі зони вільної торгівлі;
- здобуття послідовної підтримки з боку ЄС та його країн-членів у питанні якнайшвидшого приєднання України до Генеральної угоди про тарифи і торгівлю (ГАТТ), Світової організації торгівлі (СОТ), одержання якнайширшого доступу до Загальної системи преференцій ЄС на підставі визнання України країною з перехідною економікою;
- вирішення питань, пов'язаних з можливістю приєднання України до окремих європейських програм інтеграційного характеру, насамперед у сферах енергетики, транспорту, науки і техніки, інформатики, сільського господарства, окремих галузей промисловості, охорони навколишнього середовища, освіти;
- забезпечення безперешкодного і недискримінаційного доступу основних експортних товарів і послуг України на ринки ЄС;
- здобуття стабільної фінансової підтримки і технічної допомоги для успішного проведення ринкових перетворень в економіці України, насамперед якомога більш динамічних і безболісних структурних зрушень і формування міжнародної конкурентоспроможної економіки.

Питання про можливе набуття статусу асоційованого члена ЄС (за межами 2000 р.), на думку згаданих фахівців, має розглядатися в майбутньому не як самостійне завдання, а як можливий альтернативний варіант розвитку відносин з ЄС залежно від досягнутих результатів адаптації до вимог ЄС та ефективності розвитку відносин в рамках СНД.

Важливим є розуміння об'єктивно обумовленої етапності в реалізації інтеграційних пріоритетів України в Західній Європі з відповідною орієнтацією як внутрішньої, так і зовнішньоекономічної політики (табл. 19). Для органічного входження до європейської економічної системи, що розвивається на основі ЄС, необхідні цілеспрямовані правові та інституційні заходи. З огляду на інтеграційну динаміку на Американському континенті та в Азії можлива значна інтенсифікація європейської регіональної інтеграції.

Таблиця 19

Етапи реалізації зовнішньоекономічної політики України стосовно ЄС

Етапи та головні завдання	Особливості зовнішньоекономічної політики
<p>I. Створення умов для розвитку співробітництва та інтеграції (4-5 років)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● успішне проведення внутрішніх економічних перетворень щодо створення ринкового середовища, адаптованого до умов взаємовигідного співробітництва з ЄС та його країнами-членами ● створення мікроекономічних передумов для майбутнього включення в європейські економічні структури шляхом створення здатних до масштабної міжнародної кооперації великих фірм, фінансово-промислових груп ● адаптація законодавства України до вимог системи ГАТТ/СОТ і початок його пристосування до вимог гармонізованого та уніфікованого законодавства ЄС ● визначення пріоритетних галузей і секторів української економіки, що мають порівняльні переваги у світовій і європейській економіці, динамічне нарощування їх експортного потенціалу, в тому числі за рахунок залучення кредитів та прямих іноземних інвестицій з країн — членів ЄС ● вибіркове підключення до тих проектів європейського співробітництва та інтеграції, де Україна здатна дотримуватися жорстких міжнародних вимог і стандартів, апробація конкретних механізмів включення України до європейських економічних структур 	<p>Експорт: підтримання загальних масштабів і динаміки, швидка реакція на поточні наявні можливості збільшення; якісний розвиток традиційного експорту</p> <p>Імпорт: стимулювання ввезення дефіцитної сировини та напівфабрикатів, продукції критичного імпорту; імпорт комплектуючих деталей, вузлів компонентів в межах кооперації; закупка ліцензій, "ноу-хау" і обмеження ввозу окремих товарів непершочергової потреби; вибіркочий протекціонізм</p> <p>Промислова і науково-технічна кооперація: створення умов для науково-технічної кооперації; активізація роботи з патентування в країнах ЄС нових технічних рішень і технологій</p> <p>Інвестиційне співробітництво: формування умов для масштабного залучення іноземних інвестицій із країн ЄС; співпраця з фінансово-кредитними організаціями ЄС; ефективне використання технічної допомоги</p>

Етапи та головні завдання	Особливості зовнішньоекономічної політики
<ul style="list-style-type: none"> ● розвиток договірних відносин з ЄС, одержання більш вільного доступу на єдиний ринок ЄС, в тому числі шляхом одержання відповідних квот стосовно певних експортних товарів, імпорт яких до ЄС обмежується, одержання доступу до Загальної системи преференцій європейських співтовариств від 1971 р. ● використання фінансової допомоги ЄС з метою подолання тимчасових ускладнень з платіжним балансом України, забезпечення критичного імпорту, стабілізації грошової системи і подолання високих темпів інфляції за умов розвитку виробництва, створення інституційної основи ринкової економіки та динамізації прогресивних структурних зрушень <p>II. Прискорена адаптація і початок входження в європейські економічні структури (6-10 років)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● прискорений вихід і закріплення на спільному ринку ЄС українських виробників товарів і послуг в пріоритетних міжнародно-спеціалізованих сферах і секторах української економіки ● суттєве розширення і поглиблення процесу вибіркового входження України в європейські економічні структури, насамперед через розвиток великих інтернаціоналізованих фірм, фінансово-промислових груп, і створення тим самим передумов для майбутньої комплексної інтеграції в європейські структури економіки країни в цілому ● значна диверсифікація форм економічної і науково-технічної взаємодії з особливою увагою на розвиток стійких і комплексних форм міжнародної науково-технічної і виробничої кооперації ● за умови досягнення принципової згоди ЄС на створення в перспективі з Україною зони вільної торгівлі — проведення переговорів з ЄС і підписання комплексної угоди щодо поступового створення зони вільної торгівлі, що передбачала б повне скасування мита та аналогічних податків і зборів, кількісних та будь-яких інших адміністративних обмежень на шляху вільного переміщення товарів 	<p>Експорт: селективний розвиток виробничо-експортного потенціалу; диверсифікація традиційного експорту; розвиток експорту на основі високих технологій у пріоритетних для України галузях; розширення експорту послуг</p> <p>Імпорт: лібералізація, збагачення внутрішнього ринку товарами світового гатунку виробничого і невиробничого споживання; впровадження сучасної системи сертифікації якості імпортних товарів і послуг</p> <p>Промислова і науково-технічна кооперація: інтенсифікація науково-технічної та розгортання у пріоритетних галузях науково-виробничої кооперації із залученням конкурентоспроможних підприємств України; виробнича кооперація і формування міцного експортоспроможного сектора економіки</p> <p>Інвестиційне співробітництво: селективне стимулювання іноземних інвестицій; експорт капіталу з орієнтацією на перспективні зарубіжні ринки товарів</p>

Етапи та головні завдання	Особливості зовнішньоекономічної політики
<p>і послуг, застосування національного режиму внутрішнього оподаткування до товарів і послуг іншої сторони</p> <ul style="list-style-type: none"> ● прийняття єдиних правил щодо регулювання економічних та науково-технічних взаємовідносин; досягнення приблизної адекватності законів України та країн ЄС у таких сферах: митне законодавство, законодавство про компанії, банківську справу, бухгалтерський облік компанії та податки, інтелектуальну власність, охорону праці, фінансові послуги, правила конкуренції, державні закупки, охорону здоров'я та життя людей, охорону тварин і рослин, навколишнє середовище, захист прав споживачів, непряме оподаткування, технічні правила і стандарти, законодавство та нормативні правила стосовно ядерної енергії, транспорт ● поступове створення передумов для подальшої лібералізації економічних зв'язків — в сфері переміщення капіталів та робочої сили з підвищенням ступеня координації зовнішньоекономічної та загальноекономічної політики <p>III. Комплексна інтеграція в європейські економічні структури (10-20 років)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● інтеграція економіки України в цілому в європейські економічні структури, сформовані на основі ЄС 	<p>Оптимізація масштабів і структури експорту, імпорту, глибока виробнича, науково-технічна кооперація, ефективне інвестиційне стимулювання</p>

Принципове значення для реалізації ефективної політики України є інтенсифікація її дво- та багатосторонніх зв'язків, активна участь в діяльності міжнародних економічних організацій. У цьому контексті слід згадати такі важливі документи: Угоду між урядами України і США про гуманітарне і техніко-економічне співробітництво (травень, 1992 р.); Протокол між Урядом України та Урядом ФРН про співробітництво в підготовці та підвищенні кваліфікації фахівців, керівних кадрів у галузі економіки та управління; Рамкову Угоду між урядами України і ФРН з питань консультування та співпраці; Меморандум про взаєморозуміння між Україною та Великобританією (лютий, 1993 р.); Українсько-Голландський міжурядовий меморандум про взаєморозуміння (грудень, 1992 р.); Рамкову Угоду між Урядом України та Урядом Італії (липень, 1992 р.); Угоду про економічне і технічне співробітництво між Урядом України та Урядом Республіки

Індія (квітень, 1994 р.); угоди України з країнами СНД 1992-1995 рр.; Угоду про партнерство та співробітництво між ЄС та Україною; Глобальну ініціативу Європейської комісії для України (квітень, 1994 р.); Протокол про наміри між ЄС та країнами СНД, двосторонні міжурядові договори 1995—1996 рр.

Україна стала членом Міжнародного валютного фонду, Світового банку, Європейського банку реконструкції та розвитку, а також має статус спостерігача в ГАТТ. З 1994 р. наша держава вирішує практичні питання співпраці в структурі ГАТТ/СОТ, інтенсифікує свою політику щодо інших впливових міжнародних організацій, насамперед Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР).

4.2. Трансформація структури зовнішньої торгівлі

Ефективна зовнішньоторговельна діяльність, зважаючи на її превалювання у структурі ЗЕД та потенціал розвитку, багато в чому зумовлює масштаби і терміни вирішення інтеграційних завдань України на макро- та мікроекономічному рівнях. Зокрема, попередньо оцінений у динаміці взаємопов'язаного розвитку національних і міжнародних ринків експортний потенціал¹ являє собою базу для включення України до світогосподарських зв'язків. Формуючи експортну стратегію, необхідно принципово визначитися з місцем експортного виробництва в національній економіці. При цьому слід зважати, з одного боку, на нерациональність масового відокремлення експортних виробництв від тих, що працюють на внутрішній ринок, а з другого — на очевидну необхідність для України в переважно експортній орієнтації окремих виробництв з включенням механізмів державного стимулювання експорту.

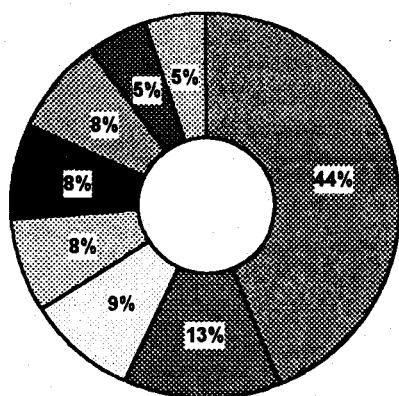
Особливо актуальним є формування раціональної товарної структури експорту, яка має переважно сировинну спрямованість (табл. 20, рис. 36).

В цілому більш як на 80 % товарну структуру експорту формують сировина, матеріали і товари народного споживання. Друге місце в структурі експорту посідають машинобудування та металообробка. Зауважимо, що в цій галузі зосереджено $\frac{1}{4}$ основних виробничих фондів промисловості, випускається майже $\frac{1}{3}$ всієї валової продукції, зайнято понад $\frac{2}{5}$ усіх працюючих, за темпами розвитку машинобудування випереджає інші галузі вітчизняної промисловості. Проте питома вага машинобудівної продукції становить незначну частку від загального обсягу експорту (на рівні 10—15 %). Характерне також переважання в експорті металів — чорних металів, в експорті

¹ Це поняття (традиційне для досліджень проблем зовнішньоекономічної діяльності не тільки СРСР, а й нинішніх України, Росії та інших країн СНД), характеризує максимальну здатність національної економіки при даному рівні розвитку продуктивних сил до виробництва конкурентоспроможних на міжнародному рівні товарів (послуг). Спеціалісти структурують його за видами діяльності, рівнем спеціалізації, галузями економіки чи промисловості, номенклатурою експортних товарів. Однак в західній літературі поняття "експортний потенціал" практично не використовується.

Структура експортно-імпортних операцій в Україні в 1995 р., %¹

Найменування розділів і статей	Експорт	Імпорт
Всього	100,0	100,0
I. Торговельні операції, всього	83,3	92,9
1. Сировина та матеріали, всього	47,3	61,6
у тому числі:		
паливно-енергетичні ресурси	2,4	45,5
з них:		
нафта та газ природний	-	29,7
електроенергетика	0,6	-
вугілля	0,5	3,4
інші види палива	0,2	1,3
нафтопродукти	1,2	11,1
хімічна та нафтохімічна промисловість	12,5	7,6
металургійна промисловість	30,2	44,7
лісова, деревообробна та целюлозно-паперова промисловість	1,0	3,0
промисловість будівельних матеріалів	1,2	0,7
2. Продукція агропромислового комплексу	18,5	7,2
3. Продукція легкої та місцевої промисловості	2,5	3,5
4. Машинобудівна та мікробіологічна промисловість	14,1	17,6
5. Медична та мікробіологічна промисловість	0,3	1,2
6. Інші галузі виробництва	0,6	1,8
II. Послуги, всього	16,7	7,1



- Чорні метали
- Котли, устаткування, їх частини
- Електричні машини та устаткування
- Продукти чорних металів
- Руди, зола
- Засоби наземного транспорту, їх частини
- Цукор
- Мінеральні добрива

Рис. 36. Питома вага головних експортних товарів України у загальному обсязі товарного експорту, 1995 р.

¹ Складено за даними Міністерства економіки України.

хімічної продукції — сировини та напівфабрикатів, у структурі експорту продукції машинобудування — важкого, енергетичного, транспортного та електромеханічного устаткування.

Нераціональною як з точки зору ефективності, так і з урахуванням критеріїв національної безпеки є структура імпорту (табл. 20, рис. 37).



Рис. 37. Питома вага головних імпорتنних товарів України у загальному обсязі товарного імпорту, 1995 р.

Виразною є стала тенденція формування від'ємного сальдо торговельного балансу України, зокрема за рахунок постійного скорочення обсягів експорту (табл. 21).

Таблиця 21

Обсяг зовнішньої торгівлі України протягом 1992—1994 рр., млн. дол. США

№	Обсяг зовнішньої торгівлі	Роки	Експорт	Імпорт	Баланс
1.	Загальний	1992	11308	11950	-621
		1993	10842	12669	-1828
		1994	9933	10126	-193
2.	З країнами колишнього СРСР	1992	5308	6430	-1122
		1993	7076	9745	-2670
		1994	5697	7460	-1763
3.	З країнами далекого зарубіжжя	1992	6000	5500	500
		1993	3766	2924	842
		1994	4236	2666	1570

Фахівці називають як традиційні причини скорочення обсягів експорту в 1994 р. (загальне падіння виробництва, неконкурентоспроможність українських товарів, жорстка залежність окремих експортних виробництв від імпорту сировини), так і нові — завищений офіційний курс національної валюти, антидемпінгові заходи щодо окремих видів продукції українського експорту.

Ключовою проблемою в скороченні дефіциту торговельного балансу України є велика питома вага критичного імпорту нафтопродукції, медикаментів, лісопродукції, кольорових металів, бавовни. Зокрема, для імпорту мінімальних обсягів газу (до 80 млрд. м³) необхідно понад 6,0 млрд. дол. США. Критичний імпорт нафти оцінюється понад 1 млрд. дол.; бензину, дизпалива, мазуту — 1,3—1,5 млрд. дол. США.

Слід зазначити, що у 1995 р. почали формуватися більш сприятливі умови, з точки зору структури торговельного балансу України. Важливо й те, що значно збільшився зовнішньоторговельний оборот (табл. 22).

Однак проблема від'ємного сальдо торговельного балансу у торгівлі з країнами СНД і Балтії залишається невирішеною. За рахунок імпорту паливно-енергетичних ресурсів сальдо у торгівлі з цими країнами становить -6511,6 млн. дол. США, що тільки частково покривається позитивним сальдо у торгівлі з іншими країнами світу (+ 1106,1 млн. дол. США) та переважанням експортних надходжень над платежами по імпорту за продукцію агропромислового комплексу та послуги у торгівлі з країнами СНД і Балтії (відповідно + 1639,6 млн. дол. США і 1089,2 млн. дол. США). В цілому від'ємне сальдо торговельного балансу України у 1995 р. складає -1202,2 млн. дол. США.

Мало що змінила диверсифікація зовнішньої торгівлі України протягом 1991 — 1994 рр., хоча цей процес формує нову якість географії експортно-імпоротної діяльності (табл. 23).

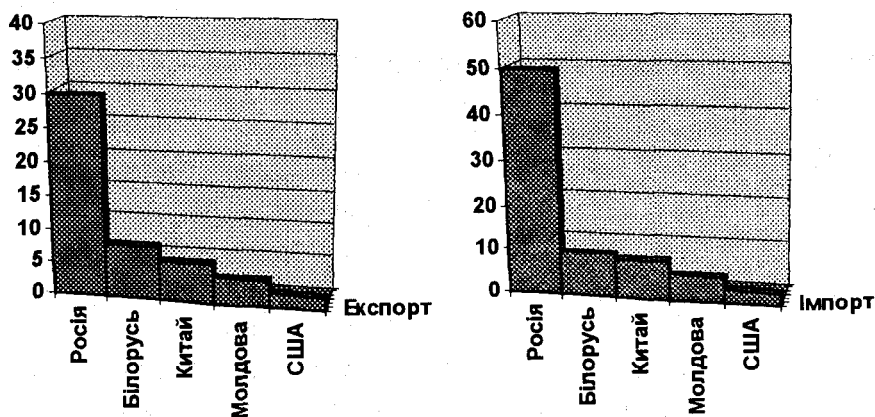


Рис. 38. Питома вага найважливіших країн-партнерів у загальному експорті та імпорті українських товарів, 1995 р.

Торговельний баланс України на 1995 р., млн. дол. США

Найменування розділів і статей	Всього по Україні			В тому числі					
				з країнами СНД і Балтії			з іншими країнами світу		
	Сума надходжень	Сума платежів	Сальдо (+,-)	Сума надходжень	Сума платежів	Сальдо (+,-)	Сума надходжень	Сума платежів	Сальдо (+,-)
Всього	15289,4	16491,6	-1202,2	8526,2	10834,5	-2308,3	6763,2	5657,1	1106,1
I. Торговельні операції, всього	12730,4	15312,8	-2582,4	6948,2	10345,7	-3397,5	5782,2	4967,1	815,1
1. Сировина та матеріали, всього	7233,5	10156,7	-2923,2	2791,2	8062,2	-5771,0	4442,3	2094,5	2347,8
у тому числі:									
паливно-енергетичні ресурси ¹	371,0	7509,7	-7138,7	117,0	6628,6	-6511,6	254,0	881,1	-627,1
із них:									
нафта та газ природний	0,0	4898,6	-4898,6	0,0	4898,6	-4898,6	0,0	0,0	0,0
електроенергетика	91,4	0,0	91,4	0,0	0,0	0,0	91,4	0,0	91,4
вугілля	71,8	559,9	-488,1	27,0	320,0	-293,0	44,8	239,9	-195,1
інші види палива	31,6	219,2	-187,6	0,0	219,2	-219,2	31,6	0,0	31,6
нафтопродукти	176,2	1832,0	-1655,8	90,0	1190,8	-1100,8	86,2	641,2	-555,0
хімічна та нафтохімічна промисловість	1905,9	1261,6	644,3	802,0	629,6	172,4	1103,9	632,0	471,9

¹ Крім того, за рахунок поставок на компенсаційній основі — 244,9 млн. дол. США

Найменування розділів і статей	Всього по Україні			В тому числі					
				з країнами СНД і Балтії			з іншими країнами світу		
	Сума надходжень	Сума платежів	Сальдо (+,-)	Сума надходжень	Сума платежів	Сальдо (+,-)	Сума надходжень	Сума платежів	Сальдо (+,-)
металургійна промисловість	4619,7	777,0	3842,7	1663,1	478,7	1184,4	2956,6	298,3	2658,3
лісова, деревообробна та целюлозно-паперова промисловість	149,5	489,5	-340,0	80,5	285,0	-204,5	609,2	204,5	-135,5
промисловість будівельних матеріалів	187,4	118,9	68,5	128,6	40,3	88,3	58,8	78,6	-19,8
2. Продукція агропромислового комплексу, всього	2823,2	1190,2	1633,0	2178,9	539,3	1639,6	644,3	650,9	-6,6
3. Продукція легкої та місцевої промисловості	388,6	572,1	-138,5	149,6	248,4	-98,8	239,0	323,7	84,7
4. Машинобудівна та металообробна промисловість	2157,1	2899,8	-742,7	1794,5	1453,0	341,5	362,6	146,8	-1084,2
5. Медична та мікробіологічна промисловість	40,3	200,3	-160,0	23,9	12,9	11,0	16,4	187,4	-171,0
6. Інші галузі виробництва	87,7	293,7	-206	10,1	29,9	-19,8	77,6	63,8	-186,2
II. Послуги, всього	2559,0	1178,8	1380,2	1578,0	488,8	1089,2	981,0	690,0	291,0
у тому числі:									
транзит нафти, газу та аміаку через територію України	1151,1	0,0	1151,1	1151,1	0,0	1151,1	0,0	0,0	0,0

Зауважимо, що у 1990—1991 рр. експортна квота України щодо чистої продукції становила: у країни СНД (колишні союзні республіки) — 39 %, інші країни — 6 %. Серед інших країн імпортерами української продукції були переважно країни Східної Європи. Проте і після появи нових зовнішньоторговельних партнерів у структурі експортно-імпоротної діяльності України превалюють відносини з країнами СНД і Балтії (табл. 24). Так, у 1995 р. питома вага цих країн складала в експорті 54,6 %, а в імпорті — 67,6 % їх загальних обсягів. Слід зазначити, що Росія домінує в українському експорті та імпорті (рис. 38).

Таблиця 23

Географічна структура торгівлі України, млн. дол. США¹

Країни	1992 р.		1993 р.		1994 р.	
	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт
Бельгія	7	52	146	21	15	46
Німеччина	356	170	462	142	568	190
Іспанія	4	6	4	12	3	17
Франція	40	47	157	29	53	20
Італія	223	264	96	141	82	216
Нідерланди	5	87	88	121	56	30
Великобританія	12	20	53	36	57	74
Австрія	76	49	121	201	67	167
Фінляндія	29	44	22	96	19	3
Швеція	1	33	10	3	48	6
ЄС-15	767	840	1099	924	1021	887
Швейцарія	11	15	220	199	252	307
Туреччина	-	-	12	142	8	115
Польща	117	97	77	123	112	140
Угорщина	126	166	115	181	59	119
Чехо-Словаччина	166	553	46	80	122	136
Болгарія	84	274	93	144	69	127
Канада	-	-	7	14	14	24
США	-	-	224	164	182	266
Китай	-	-	53	271	27	485
Японія	-	-	45	19	39	43
Разом	5500	6000	2924	3766	2326	4165

¹ Складено за даними Мінстату України.

Основні торгові партнери України в 1995 р., млн. дол. США ¹

	Експорт		Імпорт		Сальдо (+,-)	
	млн. дол. США	питома вага в загальному обсязі, %	млн. дол. США	питома вага в загальному обсязі, %	млн. дол. США	питома вага в загальному обсязі, %
Країни СНД і Балтії, всього	6948,2	54,6	10345,7	76,6	-3397,5	131,6
із загального обсягу:						
Азербайджан	39,4	0,3	51,1	0,3	-11,7	0,5
Білорусь	529,6	4,2	509,2	3,3	20,4	-0,8
Грузія	17,2	0,1	4,7	0,0	12,5	-0,5
Казахстан	91,9	0,7	271	1,8	-179,1	6,9
Киргизстан	8,2	0,1	8,5	0,1	-0,3	0,0
Молдова	146,5	1,2	59,6	0,4	86,9	-3,4
Росія	5517,3	43,3	8143,7	53,2	-2626,4	101,7
Таджикистан	11	0,1	9,1	0,1	1,9	-0,1
Туркменістан	255,8	2,0	985,2	6,4	-729,4	28,2
Узбекистан	107,5	0,8	70	0,5	37,5	-1,5
Латвія	69,9	0,5	78,1	0,5	-16,2	0,6
Литва	122	1,0	124,1	0,8	-2,1	0,1
Естонія	33,9	0,3	25,4	0,2	8,5	-0,3
Інші країни світу, всього	5782,2	45,4	4967,1	32,4	815,1	-31,6
із загального обсягу:						
Німеччина	325,7	2,6	910,3	5,9	-584,6	22,6
Китай	743,1	5,8	77,9	0,5	665,2	-25,8
Туреччина	442,6	3,5	61	0,4	381,6	-14,8
Італія	413,5	3,2	257,7	1,7	155,8	-0,6
США	264,2	2,1	397,1	2,6	-132,9	5,1
Польща	256,8	2,0	457,8	3,0	-201	7,8
Угорщина	249,1	2,0	163,6	1,1	85,5	-3,3
Індія	235,5	1,8	67,9	0,4	167,6	-6,5
Загальний обсяг торговельних операцій	12730,4	100	15312,8	100	-2582,4	100

¹ Складено за даними Мінстату України.

Розробляючи стратегію трансформації зовнішньої торгівлі України, важливо комплексно оцінити її експортні можливості у традиційних і нових галузях (секторах) міжнародної спеціалізації.

Серед традиційних галузей спеціалізації вагоме місце належить чорній металургії. Відомо, що Україна займає одне з провідних місць в світі по виробництву металопродукції. Так, за обсягом виробництва сталі взагалі та по виробництву сталі на душу населення Україна посідала у 1992 р. п'яте місце в світі, поступаючись Японії, США, Китаю та Росії. В останні роки вона опустилась на сьоме місце по виробництву сирової сталі, після Німеччини та Республіки Корея.

Такі позиції визначаються багатими родовищами залізних та марганцевих руд, добре розвинутою інфраструктурою чорної металургії, значним науково-технічним потенціалом та кваліфікованими кадрами.

В останні роки народне господарство України споживало близько 14 млн. т прокату чорних металів, 1,7 млн. т труб сталевих, 350 тис. т металовиробів та інших видів продукції на рік. Однак виробничі потужності металургійного комплексу України перевищують потреби України у металопродукції, що забезпечує експортний потенціал підприємств металургії.

З точки зору визначення напрямів розвитку чорної металургії та можливостей реалізації продукції чорної металургії України на світових ринках доцільно вказати тенденції, які існують у споживанні металопродукції:

- невідповідність обсягів виробництва металопродукції і величини національного доходу, що відбиває низьку ефективність використання металу;
- низький технічний рівень машинобудування і будівництва, які є основними секторами споживання металопродукції і постачання обладнання для металургійної промисловості. Саме ці галузі формують напрями та обсяги внутрішнього попиту на металопродукцію в Україні;
- нерациональне використання металовідходів, стружки, брухту;
- відсутність спеціального заготовчого виробництва у машинобудуванні та розгалуженої системи матеріально-технічного забезпечення. Насамперед, це стосується металобаз та проміжних оброблюючих сервіс-центрів, які називають "п'ятим переділом";
- різке падіння виробництва прогресивних видів металопродукції, згортання сфери НДДКР, припинення запровадження прогресивних наукоємних технологій виплавки металу та металообробки;
- велика питома вага у споживанні металу сфери ремонту, що орієнтує металургію на виробництво продукції невисокої якості.

На жаль, саме у цьому напрямі формуються і потреби нових секторів збуту металу — малих підприємств, фермерських господарств, торгівлі. Все це відбувається одночасно із згортанням випуску високотехнологічних і спеціальних видів металу.

Економічна ситуація і стан металургійних підприємств України не дозволяють у найближчій перспективі реконструювати виробничий апарат галузі. Тут потрібен час і великі капіталовкладення (вкладення у

таку капіталоємну галузь можуть окупитися не раніше, ніж через 5—12 років). І тому тенденції, що спостерігалися у чорній металургії останніми роками, значною мірою визначатимуть її перспективи.

Основними проблемами чорної металургії України, вирішення яких є необхідною умовою подальшого розвитку галузі і відповідного розширення можливостей реалізації її експортного потенціалу на міжнародних ринках, можна назвати такі:

- стан основних виробничих фондів. Знос основних виробничих фондів підприємств металургії перевищив 60 % — межу, за якою починається фізичне знищення виробничого потенціалу галузі. Криза інвестиційної діяльності (найнебезпечніша за своїми соціально-економічними наслідками) заважає його відновленню;
- технічна та технологічна відсталість всього виробничого циклу. Нинішній стан металургії характеризується використанням у значних обсягах застарілих технологій і способів виробництва. Довгий час галузь відстає у питаннях вдосконалення техніко-економічних показників основних агрегатів порівняно з розвинутими країнами. Це стосується всіх етапів виробництва (всіх переділів). Більшість металургійних підприємств України виготовляє продукцію за скороченими технологічними схемами, без глибокої обробки сталі і прокату, а також без використання сучасних технологій і наступних за прокатом переділів. Зменшуються заготовки металобрухту, відсутня сучасна база брухтопереробки та виробнича інфраструктура щодо збуту металопродукції. Однак саме металобрухт є сировиною для легованих сталей, дрібносортового прокату при електричному способі виробництва. На такий сортамент металопродукції з підвищеним ступенем обробки (з підвищеною часткою доданої вартості) існує попит на світовому ринку, і тому він потрібен Україні з точки зору можливостей розширення експорту. Незважаючи на зниження обсягів виробництва у ВПК, залишається високою питома вага феросплавної промисловості через недостатнє застосування позаагрегатних (позапічних) засобів обробки чавуну та сталі. Частка виплавки сталі мартенівським способом становить 53 %, незначною є частка електросталеплавильного виробництва (2,8 %). Зменшується виробництво таких прогресивних видів продукції, як прокат з низьколегованої сталі і зі зміцнюючою термічною обробкою. Питома вага таких видів у загальному обсязі готового прокату становить всього 17 і 7 %. Тобто відбувається падіння виробництва тих сталей, які визначають НТП галузі і конкурентоспроможність вітчизняної металопродукції на світовому ринку. Недостатньою є питома вага холоднокатаного листа у загальному обсязі вітчизняної металопродукції, спостерігається швидке падіння його виробництва. І це саме тоді, коли на таку продукцію існує підвищений попит за кордоном. Крім того, питома вага виробництва холоднокатаної сталі у обсязі всієї металопродукції є показником рівня НТП у галузі. Різко знизився обсяг позапічної обробки сталі (вакуумування, продувка інертними газами та порошкоподібними сумішами, обробка синтетичними шлаками і т.д.). Ще одним показником рівня НТП

у чорній металургії є питома вага сталі, яка розливається на машинах безперервного лиття. В Україні ця частка становить всього 6,4 % (у 1990 р.—7,8 %). В той же час у світі різко підвищується частка сталі безперервного розливу в виробництві сталі. Найбільш передові країни — виробники сталі — наближаються до максимального рівня використання методу безперервного розливу (на рівні, що перевищує 60 %). В Україні така технологія запроваджується дуже повільно, навіть порівнюючи з країнами колишнього СРСР (Росія, 1993 р.—28,1 %; Білорусь — 100; Грузія — 75; Молдова — 100; Узбекистан — 81,5; Латвія — 98,6 %). Зрозуміло, що це призводить до невиправдано великої енергоємності: за деякими даними, частка повних енерговитрат у собівартості готового продукту становить 30—40 %, а у ФРН, наприклад, вона дорівнює 22 %. Не відповідають світовому рівню й інші техніко-економічні показники. Наприклад: витрати сирової сталі на виготовлення 1 т прокату, кількість люд.-год. на виробництво 1 т прокату (у нас витрачається у 1,3 — 2,3 рази більше, ніж у західних країнах). Всі ці недоліки зменшують конкурентоспроможність продукції вітчизняної чорної металургії і різко скорочують можливості реалізації нашого експортного потенціалу в цій галузі на міжнародних ринках;

- стан фінансово-кредитної системи. Протягом 1993—1995 рр. фінансовий стан підприємств металургії погіршився, платіжна криза стала найболючішою проблемою. Хоча, за світовим досвідом, фінансові труднощі чорної металургії мають вторинний характер. Ключова проблема — у реальних макроекономічних пропорціях, у значущості металургії для народного господарства країни. У ресурсному забезпеченні України домінуюча роль належить металу — 96 % у обсягах використовуваних конструкцій і технологічних матеріалів, що використовуються (дані Ради по вивченню продуктивних сил України). За інформацією Мінстату України, питома вага продукції чорної металургії у загальному обсязі промислової продукції становить близько 20 %. Тобто для України чорна металургія була тим локомотивом, який віз не тільки її експорт, а й взагалі економіку (подібна ситуація була характерною для Японії і Бразилії). Зрозуміло, що за таких умов будь-які загальноекономічні труднощі в першу чергу відбивалися на стані чорної металургії, а зміни в цій галузі безпосередньо впливали на загальноекономічну ситуацію в країні. Світова практика доводить, що у всіх країнах, де роль чорної металургії досить відчутна, тенденції поведінки ВВП співпадають з тенденціями виробництва металу, зокрема сталі, існує різниця тільки в темпах зростання. Ці міркування підтверджують необхідність зміни реальних економічних пропорцій (роль чорної металургії у народному господарстві України повинна бути меншою). Зазначена проблема пов'язана з питаннями раціонального використання металофонду, зменшення металоємності національного продукту, визначення необхідної кількості металу для України. Саме вони є пріоритетними у ході структурної перебудови чорної металургії України згідно з “Концепцією розвитку металургійного комплексу України до 2000 року”;

- структура кінцевої продукції. Це ще одна проблема, яку необхідно вирішувати в результаті структурної перебудови чорної металургії України, де переважає продукція з невисоким ступенем обробки, ресурсо- та енергоємна, “брудна” з точки зору екології. У структурі металопродукції України частка легованих марок сталі, тонкого листа, жерсті, каліброваного і холоднокатаного прокату, профілів для вагонобудування та сільськогосподарського машинобудування, деяких інших ефективних видів металовиробів досить низька. У вітчизняній арматурній сталі вміст кремнію значно більший, ніж це прийнято в розвинутих країнах. Наприклад, частка листового прокату у загальному виробництві прокату становить приблизно 32 %, у металургії західних країн вона перевищує 50 %, в США — 64 %. Це зумовлено не тільки станом прокатного виробництва, а й структурою народногосподарських потреб, що склалися, в яких значне місце займають чавунне та сталеве литво, сортовий прокат. В цьому ж напрямі діє і зовнішній попит. В експорті українських чорних металів переважають руда, чавун, арматурна сталь, заготовки, напівфабрикати, вироби з заліза та нелегованих сталей, тобто продукція, що потребує подальшого переділу і має низьку ціну, а значить, робить зовнішньоекономічний обмін для України неефективним. Зволікання щодо розв’язання цієї проблеми, як і тих, що розглядалися вище, веде до невідповідності вітчизняної продукції світовим вимогам, її неконкурентоспроможності на міжнародних ринках, наслідком чого може стати взагалі втрата світових ринків збуту.

У 1990-і роки значно знизилась інвестиційні можливості держави, чорна металургія залишилась без достатньої державної підтримки, необхідних капіталовкладень. Тому вона потребує іноземних кредитів та інвестицій для оновлення основних фондів, структурної перебудови галузі. Недостатня кількість коштів, неефективність експорту — це тільки зовнішній прояв інвестиційної кризи, джерелом якої є нерозв’язані проблеми НДДКР, металургійного машинобудування та інші чинники, пов’язані з повільним впровадженням та освоєнням досягнень НТП. Через відсутність коштів неможливо забезпечити швидкий темп модернізації та структурної перебудови галузі. Машинобудування не здатне забезпечити її ні якісним обладнанням, ні запасними частинами до нього.

Підвищення ефективності виробництва (внаслідок структурної перебудови та модернізації) повинно поєднуватись з ефективним використанням металу, зниженням навантаження на ресурсну базу і металоємністю кінцевих економічних показників взагалі. Кумулятивний ефект від розв’язання зазначених проблем забезпечить конкурентоспроможність української металопродукції і широкі можливості реалізації експортного потенціалу чорної металургії на міжнародних ринках.

Аналізуючи можливості реалізації експортного потенціалу чорної металургії на міжнародних ринках, не можна обійти увагою спроби експортерів продавати вітчизняну продукцію за демпінговими цінами. Намагання українських експортерів вийти на світові ринки з не дуже

якісним товаром за демпінговими цінами призвели до двох негативних для України наслідків. По-перше, активізувалися антидемпінгові процеси, які негативно позначились як на валютних надходженнях в Україну, так і на її міжнародному іміджі. Однак слід зазначити, що претензії західних експертів не завжди виправдані, і в українських спеціалістів щодо цього є своя думка. Так, деякі фахівці вважають, що Україну просто не бажать пускати на міжнародні ринки із своїм металом і будуть “бити” до тих пір, поки ми самі не навчимося захищатися і діяти у відповідності з міжнародними нормами. Взяти хоча б такий факт: собівартість української сталі дорівнювалася до собівартості європейської сталі (наприклад, сталі у Великобританії), але ж виробництво вітчизняної сталі за рядом причин дешевше англійської. По-друге, своїми діями ми допомогли європейським фірмам і компаніям провести глибокі структурну та технологічну перебудови власної чорної металургії. За даними Європейського співтовариства, ця перебудова завершилася у 1995 р., і нині 70 % виробленого Західною Європою металу припадає на високі технології та високоякісну металопродукцію широкого спектра застосування. Західні металурги працюють тільки за замовленнями і конкретними контрактами.

Крім того, у країнах Східної та Центральної Європи також йде прискорена модернізація і структурна перебудова (при активній підтримці західного капіталу), що орієнтує металургію східноєвропейських країн на виробництво продукції світового рівня.

Отже, може наступити різке погіршення можливостей реалізації експортного потенціалу України на західноєвропейському ринку. Саме в цьому напрямі зараз працює західний споживач, який орієнтує нашу металургію на випуск неякісної продукції. Практично західний ринок для нас малодоступний (закритий), особливо стосовно металопродукції з великою питомою вагою доданої вартості, на яку існує попит і яка має досить високу ціну.

Аналізуючи можливості реалізації експортного потенціалу чорної металургії України, звернемо увагу на ситуацію, що складається на ринку Росії — найбільшого і найвпливовішого партнера України серед країн СНД. Росія активно діє у напрямі підвищення конкурентоспроможності своєї продукції і завоювання ринків збуту. Для України це означає реальну можливість втратити не тільки ринки Західної Європи, але й ринок Росії. На думку деяких фахівців, ми вже втратили російський ринок, оскільки, по-перше, російська продукція дешевша, а по-друге — висока вартість перевезень. Російські споживачі шукають постачальників сировини ближче, одночасно налагоджуючи своє виробництво.

Наведене вище дозволяє зробити висновок щодо необхідності не тільки поліпшення якості та структури українського металопрокату, а й диверсифікації експорту в географічному плані. Україна експортувала продукцію чорної металургії в Росію та інші країни СНД, Італію, Люксембург, Великобританію, Грецію, Швейцарію, Туреччину, Китай, Туніс, Болгарію, Корею, Тайвань, США. В основному це чавун переробний та дзеркальний у первинних формах, феросплави, сталь легована та нелегована в зливках, напіввироби із заліза та нелегваної

сталі, плоский гарячекатаний прокат та інша продукція. Найбільшими імпортерами є Росія, Китай, Туреччина. Імпортувала Україна металопродукцію у порівняно невеликих обсягах. Це в основному прокат оплакований з покриттями (Франція, Австрія, ФРН), труби великих та малих діаметрів з Аргентини. Крім того, продукцію різного сортаменту Україна одержувала з Росії.

Виходячи з торговельно-економічних інтересів стосовно експорту продукції чорної металургії, в географічному плані українським експортерам варто звернути увагу на країни Далекого та Близького Сходу, які переживають період піднесення і після США та Європи є найбільшими споживачами згаданої продукції.

Стосовно країн колишнього СРСР, то умовно їх можна розділити на 4 групи:

1. Країни, які мають виробництва, технічно пов'язані з підприємствами України (Росія, Білорусь).
2. Країни середньоазійського регіону (Казахстан, Туркменія, Узбекистан, Киргизія).
3. Країни закавказького регіону (Азербайджан, Грузія, Вірменія).
4. Країни європейського регіону (Латвія, Литва, Естонія, Молдова).

Проведений аналіз дозволяє зробити загальний висновок, що чорна металургія була і залишається експортоорієнтованою галуззю. Продукція цієї базової галузі, займаючи перше місце за питомою вагою в експорті України, є головним джерелом наших валютних надходжень.

Товарна структура експорту продукції чорної металургії України не адекватна світовим вимогам. У ній переважає продукція, що потребує подальшого переділу, має низьку якість, низьку ступінь обробки, і, відповідно, низьку ціну. Це свідчить про недостатню конкурентоспроможність вітчизняної металопродукції на міжнародних ринках, призводить до неефективності зовнішньоторговельного обміну цією продукцією.

Крім вдосконалення товарної структури експорту продукції чорної металургії Україна потребує диверсифікації географічної структури експорту, а також визначення своєї спеціалізації у рамках міжнародної кооперації та поділу праці.

Галузь потребує вироблення раціональної цінової політики, ефективної маркетингової діяльності кваліфікованих фахівців на міжнародній арені у контексті пріоритетів зовнішньоекономічної стратегії України.

Модернізація чорної металургії України, забезпечення конкурентоспроможності продукції та нарощування експортного потенціалу галузі потребують значних коштів, у тому числі іноземних кредитів та інвестицій. Вкрай потрібна підтримка з боку держави, включаючи визначення пріоритетів розвитку галузі та окремих виробництв, сприятливе законодавство, створення інших умов для активізації виробничої та інвестиційної діяльності. Крім того, досить актуальним для успішного вирішення проблем структурної перебудови галузі є залучення коштів підприємств регіонів інтенсивного розвитку металургії на основі організаційно-економічних механізмів, які мають об'єднати фінансові ресурси територій.

Синтез цих умов у відповідних до ситуації пропорціях має забезпечити подолання кризи в чорній металургії, подальший її розвиток та можливість ефективної реалізації її експортного потенціалу.

Забезпечення оптимальної, з точки зору інтересів України та ключових тенденцій на світовому ринку, міжнародної спеціалізації потребує значної активізації експорту. Враховуючи наявність в нашій країні значного наукового потенціалу, новим можливим сектором експорту можуть стати наукоємні вироби та високі технології. Їх могли б продукувати військово-промисловий комплекс, аерокосмічна галузь та установи Національної Академії наук¹.

Але вихід на світовий ринок наукоємних виробів та високих технологій є досить складною проблемою, розв'язання якої передбачає залучення великої кількості фахівців до проведення спеціальних досліджень теоретичного та практичного характеру.

Зазначимо, що протягом останніх десятиліть між розвинутими країнами світу і так званими новими індустріальними країнами точиться гостра боротьба за технологічне лідерство. Науковий та технологічний потенціал цих країн є основою їх економічної та оборонної могутності. Поступово лібералізується лише світова торгівля товарами низького та середнього технологічних рівнів. Торгівля ж високотехнологічними товарами має свої особливості. Зокрема, існує мережа контролю за розповсюдженням сучасних технологій: КОКОМ з 1990 р. здійснює контроль за експортом таких технологій; США здійснюють активну технологічну політику, яка передбачає перехід від політики "чистого" економічного лібералізму до більш інтенсивного регулювання передачі технології.

1970—1990 рр. характеризуються докорінними змінами в промисловому виробництві і нематеріальній сфері. Пріоритетний розвиток прогресивних технологій трансформує традиційні і створює нові галузі, змінює структуру господарства, характер міжгалузевих зв'язків, підвищує ефективність виробництва в цілому. Ключова роль у цьому процесі, безперечно, належить так званим високим технологіям — мікроелектроніці, гнучким виробничим системам, системам автоматизованого виробництва і проектування, робототехніці, біотехнології, новим матеріалам, виробництву комп'ютерів, волоконній оптиці тощо.

Найважливішим об'єктивним фактором розвитку світового ринку "високих технологій" є обмеженість національних можливостей однієї, навіть найбільш розвинутої країни охопити всю номенклатуру сучасного промислового виробництва. За таких умов нормальні економічне життя та промисловий розвиток в жодній країні неможливі без активного обміну з іншими світовими виробниками спеціалізованої продукції, без кооперації, співробітництва у сфері виробництва, науки та техніки.

Україна має аналізувати світовий досвід входження до ринків "високих технологій" крізь призму власної економічної безпеки. Справа в тому, що на ринках високих технологій існують свої методи боротьби. І йдеться насамперед про:

¹ У США складено перелік понад 3000 технологій, в розробленні яких країни СНД мають пріоритет.

заборону та обмеження на імпорт високотехнологічної продукції з метою захисту національного технологічного потенціалу;

скуповування "на корню" наукоємних виробництв та технологічних досягнень в інших країнах з метою повного контролю над ними.

Україна повинна обережно використовувати методи цінової конкуренції при виході на зовнішні ринки. Цінова конкуренція орієнтована на переваги порівняно низького рівня витрат на виробництво, однак її застосування може спричинити небажані наслідки у вигляді антидемпінгових процесів. Для запобігання негативним наслідкам при виході на зовнішні ринки Україна має виробити власну цілеспрямовану (узгоджену з основною метою розвитку суспільства) стратегію розроблення, виробництва та експорту наукоємної продукції та високих технологій. Стратегічними орієнтирами в цій сфері міжнародного обміну мають стати довгостроковий прогрес усього науково-промислового комплексу, створення юридичних, фінансових та організаційних умов економічної безпеки країни.

До перспективних зарубіжних ринків високотехнологічної продукції можна віднести насамперед ринок озброєння та військової техніки. Зазначимо, що у ВПК більшості розвинутих країн здійснюється суттєва реорганізація. Підвищуються його експортні можливості в зв'язку із зменшенням обсягу замовлень на потреби власних збройних сил. Одночасно уряди цих країн контролюють процес конверсії ВПК, турбуючись про підвищення конкурентоспроможності цивільної продукції на світовому ринку. Тому для України є актуальним не стільки освоєння нових ринків озброєння, скільки утримання на старих. Зазначимо, що підприємства ВПК України, окрім своєї основної продукції, виробляють судна, авіаційну техніку, системи зв'язку, обчислювальну техніку, РЛС, космічне обладнання, обладнання для ракет, тобто все те, що належить до широкого спектра машинотехнічних виробів.

Проте слід зазначити, що головною особливістю і початковою конкурентною перевагою України в торгівлі зброєю є можливість продажу накопичених запасів, розміри яких значно перевищують потреби обороноздатності.

Важливою складовою трансформації структури зовнішньої торгівлі, орієнтованої на сучасні світогосподарські стандарти, є забезпечення умов для випереджаючого експорту в сфері послуг. Основними факторами, що обумовлюють зростаючу роль послуг та міжнародного обміну у цій сфері, виступають:

- зміни в структурі попиту, включаючи помітне зміщення від попиту на товари до споживання послуг у залежності від зростання доходів;
- скорочення робочого дня і відповідно збільшення часу на дозвілля (підвищення рівня освіти, спорт, культура та туризм);
- розвиток багатьох виробничих галузей (промисловість, будівництво, сільське господарство), що у свою чергу потребує значного розширення відповідних виробничих послуг (транспорт, зв'язок, торгівля). У цій галузі з'явилися додаткові ділові та професійні послуги, необхідні для ефективного функціонування національної економіки. Крім того, проголошені в більшості країн економічні

реформи, а також зростаюча внутрішня та зовнішньоекономічна незалежність підприємств зумовлюють спеціалізацію в таких сферах, як банківська справа, страхування, збут, а також надання юридичних, інформаційних, консультаційних послуг;

- підвищення ролі послуг в міжнародній торгівлі. Крім транспортного обслуговування збуту в торгівлі дуже швидко розвивались інші види послуг, такі, як транснаціональна банківська справа, надання інформації про кон'юнктуру міжнародних ринків, зв'язок та туризм;
- розвиток науки і техніки, особливо інформатики, що призвів до створення нових послуг, пов'язаних із застосуванням комп'ютерів, і розширив використання сучасних засобів зв'язку;
- зростаюча соціальна орієнтація політики більшості країн.

Сектор послуг виконує широке коло функцій, необхідних для розвитку сучасної економіки та підвищення її ефективності і конкурентоспроможності. В ньому створюються нові робочі місця, зокрема пов'язані з розвитком наукоємних послуг, інформатикою. На даному етапі розвитку підвищення життєвого рівня в країнах Східної Європи та СНД значною мірою залежить від розширення індивідуальних і соціальних послуг: житлового будівництва, охорони здоров'я, освіти, культури, туризму, спорту. Нарешті, розширення торгівлі послугами (наприклад, туризмом) найчастіше виступає ефективним засобом отримання додаткових валютних надходжень.

Україна має досить суттєву питому вагу послуг у структурі зовнішньої торгівлі (16,7 % по експорту і 7,1 % по імпорту). Однак це обумовлено, насамперед, наданням транспортних послуг (табл. 25). Водночас практично невикористаним залишається потенціал міжнародного туризму, інформаційних та інших прогресивних видів послуг.

Оптимізації потребує і географічна структура міжнародної торгівлі послугами. Так, питома вага Росії в українському експорті та імпорті послуг становить відповідно близько 30 та 40 %, хоча серед партнерів у цій сфері в цілому превалюють країни дальнього зарубіжжя (табл. 26)

Послідовна переорієнтація товарної структури зовнішньої торгівлі в цілому передбачає:

- заміщення експорту палива, енергії та сировини експортом енерго- та матеріалоемної готової продукції;
- перехід від поставок чорних металів до поставок прокату, передусім якісного і профільного;
- переспеціалізацію і технічне переобладнання машинобудування з експортноорієнтованим розвитком верстато-, літако- і ракетобудування; використання можливостей конверсії оборонної промисловості;
- вихід на ринки військової техніки та озброєнь;
- інтенсифікація експорту в науково-технічній сфері (порошкова металургія, надтверді і високоякісні матеріали); перехід до експорту ліцензій і ноу-хау; інжиніринг;
- розвиток міжнародних транзитних перевезень із транспортно-експедиторським забезпеченням;
- формування інфраструктурних та організаційно-економічних умов динамічного розвитку міжнародного туризму;

Експорт та імпорт послуг Україною за 1995 р., млн. дол. США ¹

	Загальний обсяг обороту зовнішньо-економічних послуг	В тому числі		Баланс	Структура загального обсягу обороту послуг, %
		експорт	імпорт		
Послуги, всього	2072,83	1448,16	624,67	823,49	100
Транспортні послуги	1037,16	937,14	100,02	837,12	50,0
Ремонт основних фондів	109,79	49,24	60,55	-11,31	5,8
Комунікаційні послуги	387,75	176,34	211,41	-35,07	18,7
Будівельні послуги	65,96	30,06	59,9	-5,84	3,2
Послуги по монтажу та ремонту	87,6	78,08	9,39	68,68	2,4
Страхові послуги	13,33	2,48	10,85	-8,37	0,6
Фінансові послуги (крім послуг, пов'язаних із страхуванням та пенсійним забезпеченням)	39,73	22,66	17,07	5,59	1,99
Послуги в галузі досліджень і розробок	48,25	19,04	29,21	-10,17	2,3
Послуги в галузі права, бухгалтерського та управлінського консультування, інженерних та інших технічних галузях	64,99	42,63	22,36	20,2	3,1
Активи нефінансові нематеріальні (патенти, ліцензії, ноу-хау та ін.)	3,38	2,15	1,23	0,92	0,2
Послуги готелів та ресторанів	29,75	28,75	1	27,5	1,4
Послуги туристичних організацій	45,7	3,9	41,98	-38,89	2,2
Інші ділові послуги	119,91	41,48	78,73	-36,95	5,8
Інші особисті послуги	20,3	15,03	5,27	9,76	1,0

- перехід від імпорту готових засобів виробництва та матеріалів до закупівлі машин і обладнання для них в Україні (за критеріями економічної доцільності з урахуванням фактора часу);
- значне збільшення закупівлі ліцензій та відповідної документації на сучасні технологічні процеси;
- ввезення матеріалів та комплектуючих виробів для розширення випуску експортної продукції.

Серед критеріїв розвитку географічної структури зовнішньої торгівлі слід виділити:

- подальший розвиток торговельно-економічних зв'язків із країнами СНД для забезпечення стабільної присутності на цьому регіональному ринку;
- відновлення на новому якісному рівні торговельно-економічних відносин з країнами Східної Європи;
- формування умов для взаємовигідної торгівлі з країнами Центральної та Західної Європи;

¹ Складено за даними Міністату України.

Основні партнери України по торгівлі послугами в 1995 р., млн. дол. США ¹

	Експорт		Імпорт		Загальний обсяг обороту зовнішньо-економічних послуг	Сальдо (+,-)
	млн. дол. США	%	млн. дол. США	%		
Країни СНД і Балтії, всього	494	34,1	264,6	42,4	758,6	229,4
із загального обсягу:						
Азербайджан	2,1	0,1	0,2	0,03	2,2	1,9
Білорусь	21	1,5	9,4	1,5	30,4	11,6
Грузія	2,8	0,2	1,3	0,2	4,1	1,5
Казахстан	19	1,3	4,4	0,7	23,4	14,6
Молдова	14,4	1,0	5,8	0,9	20,2	8,6
Росія	409,6	28,3	230,0	36,8	639,6	179,6
Туркменистан	1,1	0,1	0,0	0,0	1,1	1,1
Узбекистан	8,7	0,6	2,9	0,5	11,6	5,8
Латвія	4,612	0,3	5,7	0,9	10,3	-1
Литва	4,2	0,3	3,2	0,5	7,4	1
Естонія	6,4	0,4	1,7	0,3	8,1	4,7
Інші країни світу, всього	954,2	65,9	360,1	57,6	1314,2	594,1
із загального обсягу:						
Австрія	25,7	1,8	10,8	1,7	36,5	14,9
Болгарія	27,6	1,9	8,3	1,3	35,9	19,3
Великобританія	34,5	2,4	35,5	5,4	60	1,0
Греція	34	2,4	15,6	2,5	50,1	18,8
Італія	37,7	2,6	42	6,7	79,7	-4,3
Німеччина	76,3	5,3	22,2	3,6	98,5	54,1
Польща	18,5	1,3	11,5	1,8	30	7
Швейцарія	568,5	39,1	153,5	25,6	722,0	415,0
США	52,2	3,6	29,6	4	81,8	22,6
Індія	25,0	1,7	4,5	0,7	29,5	20,6
Туреччина	30,3	2,1	22,4	3,6	52,7	7,9
Угорщина	23,9	1,7	4,2	0,7	28,1	19,7
Загальний обсяг торговельних операцій	1448,2	100	624,7	100	2072,8	823,5

¹ Складено за даними Мінстату України.

- налагодження прямих зв'язків з країнами Азії, Африки та Латинської Америки.

Важливою проблемою для України є структурна переорієнтація економіки на досягнення більш рівномірного і збалансованого експорту окремих регіонів. Як видно із табл. 27, понад 50 % експорту припадає лише на чотири області — Дніпропетровську, Луганську, Одеську і Донецьку.

Таблиця 27

Структура експорту України за областями, %

Область	1991— 1994 рр.	Область	1991— 1994 рр.
Дніпропетровська	16—26	Харківська	1—3
Луганська	9—10	Миколаївська	1—3
Одеська	10—12	Київська (без м. Києва)	<1
Донецька	10—13	Рівненська	<1
Запорізька	5—9	Сумська	<1
Полтавська	6—7	Кіровоградська	<1
Івано-Франківська	2—5	Закарпатська	<1
м. Київ	3—5	Тернопільська	<1
Автономна республіка Крим	2—3	Хмельницька	<1
Львівська	2—3	Волинська	<1
Херсонська	2—6	Чернівецька	<1
Черкаська	1—3	Чернігівська	<1
Вінницька	1—4	Житомирська	<1

Знаючи стан територіальної спеціалізації, можна говорити про взаємозв'язок деформованої товарної структури експорту України в цілому і нерівномірного розміщення експортних виробництв. Фактично йдеться про “сировинну” експлуатацію відповідних регіонів при майже невикористаному експортному потенціалі “несировинних” областей.

Реалізацію визначених пріоритетів трансформування структури зовнішньої торгівлі має забезпечити зовнішньоекономічна політика. Саме остання націлена, з одного боку, на зміцнення економічної безпеки України через захист внутрішнього ринку, диверсифікацію зовнішніх ринків збуту та джерел імпорту, а з іншого — на розвиток форм і методів зовнішньоекономічної діяльності, яка б сприяла закріпленню на традиційних і виходу на нові міжнародні ринки. Для цього необхідно використовувати дво- і багатосторонні та інтеграційні можливості, формувати адекватну систему регулювання ЗЕД.

4.3. Активізація іноземної інвестиційної діяльності

У світовій економіці саме масштабна диверсифікована міжнародна інвестиційна діяльність формує базові довгострокові і, як правило, необоротні механізми високоінтегрованого економічного розвитку. Це зумовлюється домінуючими тенденціями в світогосподарському житті через:

- якісні зміни у міжнародному поділі праці з превалюванням виробничої і науково-технічної кооперації, ефективність якої залежить від зовнішньої мобільності усіх факторів, і в першу чергу капіталу;
- масштабну і динамічну транснаціоналізацію, основу якої становить насамперед інтенсивна інвестиційна діяльність ТНК;
- формування і розвиток міжнародних регіональних інтеграційних угруповань, в яких поряд з вільним рухом товарів, послуг і робочої сили забезпечується вільний рух капіталів.

На рівні окремих національних економік міжнародні інвестиційні процеси виявляються, з одного боку, як експорт капіталу, а з другого — як його імпорт або, іншими словами, як отримання та використання іноземних інвестицій. Залежно від ступеня зрілості національної економіки, рівня її інтегрованості в світове господарство формуються мотивація та політика щодо іноземних інвестицій.

В цілому розвитку українсько-зарубіжної інвестиційної діяльності притаманні: висока динаміка; розширення масштабів, видів і сфер діяльності; географічна диверсифікація.

За даними Мінстату України, станом на 01.01.97 р. в українській економіці працює приблизно 1,4 млрд. дол. США прямих іноземних інвестицій (табл. 28). Порівняно з іншими країнами в перехідними економіками такі обсяги видаються незначними (обсяг прямих іноземних інвестицій на душу населення складає в Угорщині — 1 000 дол. США, в Чехії — 400, в Естонії — 320, в Польщі — 140, в Росії — 27, в Україні — 15 дол.). Однак динаміка іноземного інвестування в економіку України є досить високою. Так, чистий приріст прямих іноземних інвестицій становив:

- за 1992—1994 рр. — 483,5 млн. дол. США;
- за 1995 р. — 266,5 млн. дол. США;
- у 1996 р. — 458,9 млн. дол. США.

Зазначимо, що у середньому на одне підприємство обсяг прямих інвестицій збільшився порівняно з 1995 р. в 1,4 раза і становить приблизно 250 тис. дол. США.

Основними формами залучення інвестицій є грошові внески (близько 29 %) і внески у формі рухомого і нерухомого майна (близько 65 %). Склад іноземних інвесторів в Україні формується за рахунок:

- транснаціональних корпорацій;
- аутсайдерів, що не витримали конкуренції в своїх країнах;
- фірм з обмеженими фінансовими можливостями, що розраховують на швидку віддачу;
- інвесторів, що відмивають “грязні” капітали.

Географічна структура прямого іноземного інвестування характеризується збереженням провідної ролі США, Німеччини, Великобританії, Кіпру, Швейцарії, Російської Федерації (табл. 29).

Загальні обсяги прямих інвестицій в Україну за 1995—1996 рр.

Інвестиції	1995 р.	1996 р.
Сукупний капітал нерезидента в Україні на початок звітного періоду	483512,93	896947,20
Збільшення капіталу нерезидента, всього	281454,30	531364,36
в тому числі за рахунок:		
грошових внесків	52882,94	170435,67
в тому числі: купівлі акцій	5101,86	3305,30
внесків у формі цінних паперів	36369,80	415,32
внесків за рахунок скасування боргу	1720,58	491,73
в тому числі: переведення позик, кредитів в акції	0,40	
реінвестування доходів	2600,07	2294,36
в тому числі: переведення доходів від інвестицій в акції	375,80	743,27
внесків у формі рухомого та нерухомого майна	170419,22	330849,85
в тому числі: переведення обладнання в акції	6183,91	10750,36
внесків у формі нематеріальних активів (придбання юридичних прав, ноу-хау тощо)	1023,17	2367,37
переоцінки капіталу	5206,98	18770,24
інших форм здійснення інвестицій на основі угод з резидентами України, які не заборонені чинним законодавством України	11231,54	5739,81
Зменшення капіталу нерезидента, всього	14911,40	55364,94
в тому числі за рахунок:		
вилучення грошових, майнових та інших внесків	9302,78	39068,89
в тому числі: викупу акцій		1170,10
втрат капіталу	301,06	391,83
інших форм вилучення капіталу на підставі скасування угод з резидентами України	5307,56	15904,22
Курсова різниця		17059,24
Сукупний капітал нерезидента в Україні на кінець звітного періоду	750055,83	1355887,37
Нараховані дивіденди по інвестиціях	93819,05	33004,24
в тому числі інвестору	56181,88	11362,05

Галузева структура прямих іноземних інвестицій формується переважно за рахунок внутрішньої торгівлі, харчової промисловості, машинобудування і металообробки, фінансових послуг (рис. 39).

Серед інших галузей відносно значущими є наука, охорона здоров'я, побутове обслуговування, зовнішня торгівля, будівництво, хімічна промисловість.

**Обсяг прямих інвестицій зарубіжних країн в економіку
України у 1995—1996 рр.**

Країна	на 01.01.95 р.		на 01.01.96 р.		на 01.01.97 р.	
	тис. дол. США	структура, %	тис. дол. США	структура, %	тис. дол. США	структура, %
Всього	483512,93		750055,83		836526,77	
США	96568,78	20,0	171416,18	22,9	245329,32	29,3
Німеччина	101276,90	20,9	129572,54	17,3	182853,09	21,8
Великобританія	33800,92	7,0	76272,46	6,2	94826,90	11,3
Кіпр	28466,62	5,9	38592,29	5,1	72900,23	8,7
Швейцарія	21296,06	4,4	35243,44	4,7	51502,99	6,2
Канада	14764,36	3,1	17694,96	2,4	22980,59	2,7
Російська Федерація	19117,59	4,0	37798,88	5,0	114088,30	13,6
Польща	13054,24	2,7	18933,85	2,5	25925,76	3,1
Угорщина	13700,77	2,8	19506,81	2,6	24586,16	2,9
Латвія	805,82	0,2	1182,82	0,2	1533,43	0,2

Структуру іноземного інвестування за регіонами України характеризують дані табл. 30. Традиційно у залученні прямих іноземних інвестицій домінують м. Київ, Одеська, Дніпропетровська, Донецька і Львівська області, Автономна республіка Крим.

Динамічність розвитку іноземної інвестиційної діяльності в Україні призводить до того, що статистичні оцінки кількісних параметрів цього процесу швидко стають непридатними, а тому їх повноцінний економічний аналіз ускладнений.



Рис. 39. Галузева структура прямого іноземного інвестування в економіку України

Обсяг прямих іноземних інвестицій в регіони України за 1996 р., тис. дол. США

Область	Іноземні інвестиції на початок періоду		Іноземні інвестиції на кінець періоду	
	всього	питома вага, %	всього	питома вага, %
Україна, всього	896947,20	100,00	1355887,37	100,00
у тому числі:				
Автономна республіка Крим	15788,32	1,8	92604,33	6,8
Вінницька	5487,40	0,6	5402,02	0,4
Волинська	3254,62	0,4	10642,88	0,9
Дніпропетровська	63976,29	7,1	99187,16	7,3
Донецька	79415,98	8,9	76338,81	5,6
Житомирська	3974,39	0,4	32076,68	2,4
Закарпатська	18051,37	2,0	28873,74	2,1
Запорізька	14295,07	1,6	15604,93	1,2
Івано-Франківська	17993,61	2,0	18721,20	1,4
Київська	32419,35	3,6	35077,07	2,6
Кіровоградська	6790,35	0,8	8825,90	0,7
Луганська	22702,31	2,5	24396,68	1,8
Львівська	43627,29	4,9	54138,59	4,0
Миколаївська	6280,12	0,7	11834,93	0,9
Одеська	77277,47	8,6	114745,68	8,5
Полтавська	13580,88	1,5	21131,14	1,6
Рівненська	3408,81	0,4	8259,18	0,6
Сумська	16884,30	1,9	13328,56	1,0
Тернопільська	9129,30	1,0	10586,07	0,8
Харківська	8194,99	0,9	19476,01	1,4
Херсонська	2134,27	0,2	6229,38	0,5
Хмельницька	6965,90	0,8	8066,66	0,6
Черкаська	28174,52	3,1	41055,09	3,0
Чернігівська	12079,26	1,3	22384,58	1,6
Чернівецька	4151,83	0,5	5782,20	0,4
м. Київ	365884,15	40,8	556509,74	41,0
м. Севастополь	1046,40	0,1	1935,52	0,1
Підприємства, підзвітні Мінстату України	13978,54	1,6	12708,64	0,9

Водночас можна говорити про формування певних тенденцій (позитивних, негативних), які тією чи іншою мірою якісно характеризують розвиток іноземного інвестування в Україну:

- переважання партнерів з країн, що розвиваються, за кількістю іноземних інвестицій і партнерів із промислово розвинутих країн — за їх розмірами; поступове збільшення частки інвестицій із країн СНД;
- реалізація спільних інвестиційних проектів, як правило, на двосторонній основі;
- орієнтація підприємств з іноземними інвестиціями (ПІІ) на виробництво товарів, якими світові ринки практично насичені (наприклад, комп'ютерна техніка певних класів), та сферу послуг;
- обережність західних партнерів стосовно великих інвестицій, що зумовлена відсутністю надійних гарантій їх захисту, наявністю прямого та побічного контролю за такими інвестиціями, стратегією і тактикою виходу на практично незнайомий і тривалий час закритий ринок;
- активність малих зарубіжних фірм, орієнтованих на швидку віддачу невеликих інвестицій або вигоду від разових операцій, нерідко суто посередницьких або відверто спекулятивних;
- нерівномірність розподілу інвестицій за галузями і регіонами України, їх зосередження у промислових центрах і районах України, зокрема в м. Києві;
- велика частка майнових внесків іноземних інвесторів у загальних обсягах інвестицій, слабе використання механізмів фінансового ринку для інвестування.

Прямі зарубіжні інвестиції з України залишаються незначними. На 01.01.97 р. вони становили 82,7 млн. дол. США проти 29,5 млн. дол. США (на 01.01.96 р.) і 20,3 млн. дол. США (на 01.01.95 р.). Характеристика функціональної географічної та галузевої структур зарубіжного інвестування подається в таблицях 31, 32, 33 і 34.

Зазначимо, що зарубіжні інвестиції в економіку інших країн допускаються на основі ліцензії Національного банку України і не можуть здійснюватися за рахунок кредитів. Прибуток від таких інвестицій підлягає обов'язковому декларуванню. Одночасно в Україні існує проблема "втечі" капіталу за кордон, обсяги якого оцінюються експертами у 3—5 млрд. дол. США щорічно.

В умовах перехідного етапу розвитку економіки України, коли можливість швидких економічних маневрів відносно обмежена, особливого значення набуває оцінка результативності та потенційної можливості іноземних інвестицій з точки зору впливу на вирішення завдань, які офіційно визначені пріоритетними для іноземного інвестування:

- 1) виробництво товарів широкого вжитку з орієнтацією на підвищення якості життя, культури споживання;
- 2) структурна перебудова економіки, створення сучасної галузевої структури на основі технологічного оновлення виробництва;
- 3) подолання залежності України від імпорту.

Аналіз свідчить про нереалістичність сподівань стосовно активної участі іноземних фірм у інвестуванні виробництва більшості видів

**Загальні обсяги прямих іноземних інвестицій з України
за 1995—1996 рр., тис. дол. США**

Інвестиції	1995 р.	1996 р.
Сукупний капітал резидента в економіці іншої країни на початок звітного періоду	20253,95	84116,21
Збільшення капіталу резидента, всього	10808,84	23246,97
в тому числі за рахунок:		
грошових внесків	10166,23	7622,85
в тому числі: купівлі акцій	2005,41	0,67
внесків у формі цінних паперів	-	-
внесків за рахунок скасування боргу	-	-
в тому числі: переведення позик, кредитів в акції	-	-
реінвестування доходів	-	-
в тому числі: переведення доходів від інвестицій в акції	-	-
внесків у формі рухомого та нерухомого майна	641,61	4478,59
в тому числі: переведення обладнання в акції	6183,91	10750,36
внесків у формі нематеріальних активів (придбання юридичних прав, ноу-хау тощо)	-	-
переоцінки капіталу	-	11116,53
інших форм здійснення інвестицій на основі угод з резидентами України, які не заборонені чинним законодавством України	1,00	29,00
Зменшення капіталу резидента, всього	582,49	13642,69
в тому числі за рахунок:		
вилучення грошових, майнових та інших внесків	1430,45	13203,19
в тому числі: викупу акцій	-	156,02
втрат капіталу	10,47	1,03
інших форм вилучення капіталу на підставі скасування угод з резидентами України	141,57	438,47
Курсова різниця	-	11062,70
Сукупний капітал резидента в економіці іншої країни на кінець звітного періоду	29480,30	82657,79
Нараховані дивіденди по інвестиціях	1018,50	745,44

споживчих товарів. Найбільш конкурентоспроможні у міжнародному масштабі корпорації переважно орієнтовані на використання глобальних експортних стратегій. Така орієнтація за відсутності збалансованої національної протекціоністської політики залишиться домінуючою на довгу перспективу. Крім того, увагу іноземних партнерів привертають такі особливості українського ринку, як невибагливість

Обсяг прямих іноземних інвестицій з України в інші країни в 1995—1996 рр.

Країна	на 01.01.95 р.		на 01.01.96 р.		на 01.01.97 р.	
	тис. дол. США	структура, %	тис. дол. США	структура, %	тис. дол. США	структура, %
Всього	20253,95	100	29480,3	100	82657,49	100
Швейцарія	8036,79	39,7	8036,76	27,3	7680,62	9,3
Російська Федерація	4192,27	20,7	3821,34	13,0	55236,66	66,8
Угорщина	2059,02	10,2	7360,44	25,0	2762,89	3,3
США	1604,93	7,9	1491,73	5,1	1444,29	1,7
Кіпр			2358,75	8,0	2358,75	2,9
Австрія	948,15	4,7	1475,79	5,0	1495,85	1,8
Панама			2000,00	6,8		
Естонія	1100,00	5,4	1100,00	3,7	1100,00	1,3
Білорусь	501,73	2,5	501,73	1,7	500,00	0,6
Польща					3405,44	4,1
Інші країни					6672,99	8,0

споживачів, можливість у цьому зв'язку продовжити життя товарам, які для західних ринків застаріли і перестали бути достатньо рентабельними. Водночас, розглядаючи варіанти використання інвестиційних форм участі іноземних фірм в насиченні вітчизняного ринку, необхідно враховувати специфіку проблем українських підприємств, пов'язаних зі збутом продукції. Це дасть змогу зменшити ймовірність “зворотного ефекту” прямих іноземних інвестицій, який призводить до стагнації національних виробників.

Торкаючись участі іноземних інвесторів у структурній перебудові, слід зазначити, що їх в Україні цікавлять насамперед сировина, метал, прокат, вугілля, кокс, продукти хімічної промисловості, невикористані відходи та вторинні ресурси. Потенціал масштабної участі іноземних фірм у технологічному оновленні виробництва об'єктивно стримується яскраво вираженою інтернальною орієнтацією їх інвестиційної поведінки.

Українсько-зарубіжні підприємства з іноземними інвестиціями, як показує аналіз, орієнтуються насамперед на:

- поставку виробів іноземних фірм з наступним їх складанням і налагодженням, а не на створення високотехнологічних виробництв;
- створення виробництв і виготовлення виробів, компонентів та запасних частин для підтримки в робочому стані підприємств, які створюються за участю іноземного капіталу;
- використання виробництв, що мають певні технологічні переваги і перспективні напрацювання (як правило, підприємств ВПК, що підлягають конверсії);

Інвестиції з галузей України в економіку інших країн за 1996 р.

	Кількість підприємств	Капітал на кінець періоду, тис. дол. США	Питома вага до загального обсягу інвестицій, %
Всього	110	82657,79	100,0
в тому числі по галузях:			
Електроенергетика	1	22,86	0,03
Паливна промисловість	3	3688,27	4,46
Вугільна промисловість	3	368,60	0,45
Чорна металургія	7	4631,36	5,60
Кольорова металургія	2	0,38	
Хімічна промисловість	6	5347,85	6,47
Нафтохімічна промисловість	1		
Машинобудування і металообробка	21	6087,38	7,36
Лісова, деревообробна, целюлозна і паперова промисловість	1	1,19	
Промисловість будівельних матеріалів	1	187,54	0,23
Легка промисловість	3	35,11	0,04
Сільське господарство	2	0,56	
Рибне господарство	1		
Транспорт	6	4030,36	4,88
Будівництво	9	12424,01	15,03
Підприємства по ремонту споруд	1	3,43	
Внутрішня торгівля	16	3620,31	4,38
Громадське харчування	1	0,05	
Зовнішня торгівля	6	740,17	0,90
Матеріально-технічне постачання	1	0,38	
Заготівля	1	17,00	0,02
Операції з нерухомим майном	1	22,92	0,03
Загальна комерційна діяльність по забезпеченню функціонування	3	1000,01	1,21
Геологія і розвідка надр, геодезична і гідрометеорологічна служба	1	90,71	0,11
Невиробничі види побутового обслуговування населення	2	74,09	0,09
Охорона здоров'я	1	39839,49	48,20
Відпочинок	1	150,00	0,18
Наука та наукове обслуговування	6	8,39	0,01
Фінанси, кредит, страхування і пенсійне забезпечення	2	265,37	0,32

**Обсяг прямих інвестицій з регіонів України
за 1996 р., тис. дол. США**

Область	Іноземні інвестиції на початок періоду		Іноземні інвестиції на кінець періоду	
	всього	питома вага, %	всього	питома вага, %
Україна, всього	84116,21	100,00	82657,79	100,00
у тому числі:				
Дніпропетровська	3098,88	3,7	2654,47	3,2
Донецька	2455,16	2,9	10831,67	13,1
Закарпатська	200,00	0,2	200,00	0,2
Запорізька	103,96	0,1	114,84	0,1
Івано-Франківська	5078,41	6,0	1011,10	1,2
Київська	20,57	0,02	30,50	0,04
Кіровоградська	1,99	0,002	1,66	0,002
Луганська	614,81	0,7	3041,56	3,7
Львівська	3792,10	4,5	3733,56	4,5
Миколаївська	1982,50	2,4	1709,96	2,1
Одеська	3150,10	3,7	3072,30	3,7
Полтавська	3522,60	4,2	3159,61	3,8
Рівненська	160,69	0,2	160,46	0,2
Харківська	3918,26	4,7	3694,75	4,5
Херсонська	2,79	0,003	2,33	0,003
Хмельницька	30,74	0,04	26,43	0,03
Чернівецька	2358,75	2,8	2358,75	2,9
м. Київ	50804,80	60,4	46020,47	55,7
м. Севастополь	2000,00	2,4	-	-
Підприємства, підзвітні Мінстату України	819,10	1,0	833,37	1,0

- створення підприємств, які б давали змогу іноземним фірмам використовувати науково-технічний потенціал українських підприємств та проектно-дослідних організацій.

Слід мати на увазі, що саме через ці підприємства можливий відплив українських винаходів. Дається взнаки недостатня патентна захищеність, відсутність досвіду українських партнерів у цій сфері.

Результативність підприємств з іноземними інвестиціями підготовки та підвищення кваліфікації національних кадрів досить низька через їх природне прагнення використовувати місцевих працівників, які мають певну (як правило, високу) кваліфікацію, слабе використання

передових техніки та технологій, орієнтацію на швидку віддачу вкладеного капіталу (за таких умов затрати на солідну підготовку кадрів є не виправданими).

Більше того, українсько-зарубіжні підприємства з іноземними інвестиціями можуть стати, на нашу думку, каталізаторами процесу “відпливу умів” з України.

В умовах, коли структура експортно-імпоротної діяльності українсько-зарубіжних ПП фактично дублює усталену традиційну структуру зовнішньої торгівлі України, без значного цілеспрямованого збільшення масштабів іноземного інвестування, важко сподіватись на вирішення третього із вищезгаданих завдань.

Іноземні інвестиції, зокрема у формі спільних підприємств, не мають значного впливу і на процеси приватизації. Так, у 1993—1994 рр. зафіксовано тільки декілька відповідних приватизаційних угод (тютюнові фабрики у Кременчуці, Прилуках, Львові, Черкасах, м'ясокомбінат в Одесі, Укррічфлот). Водночас, за даними Світового банку, кількість таких угод становила у Польщі — 108, Китаї — 87, Угорщині — 81, Болгарії — 47, Естонії — 41, Румунії — 26, Росії — 21, Литві — 20. У 1995—1996 рр. вражаючими прикладами прямої закупки акцій приватизованих підприємств іноземними інвесторами є лише Тростянецька кондитерська фабрика “Україна” (80 % статутного фонду) швейцарською компанією “Kraft Jacobs Sushard” та хімічне підприємство “Азот” з (30 % фонду) ліхтенштейнською компанією “Thermosyntex”.

Таким чином, іноземні інвестиції, по-перше, суттєво не впливають на стан національної економіки України через відносно незначні масштаби діяльності нашої держави на внутрішньому та зовнішньому ринках, по-друге — активно не сприяють вирішенню завдань, визначених як пріоритетні для іноземного інвестування.

Важливою складовою аналізу такого стану є виявлення та оцінка проблем, з якими стикаються вітчизняні підприємства з іноземними інвестиціями. Насамперед це проблеми, пов'язані зі складною економічною ситуацією в Україні, труднощами ринкової трансформації економіки, становленням нової держави.

Крім того, існують проблеми, об'єктивно притаманні іноземному інвестуванню взагалі (ризик інвестицій та їх окупність), а також проблеми, пов'язані з діяльністю в умовах чужого середовища, тобто специфікою країни, в яку вкладається капітал. Окремі проблеми виникають в процесі двосторонніх (багатосторонніх) взаємовідносин країн — експортерів та імпортерів капіталу.

Поява України на світовому ринку інвестицій одразу ж примушує її вести конкурентну боротьбу з індустріально розвинутими країнами. І вона тут виступає досить слабким конкурентом. Окрім обмежених капіталів та недосконалого законодавства на заваді припливу іноземного капіталу стають суто економічні умови реалізації міжнародних інвестиційних програм. Так, норма прибутку на вкладений капітал у будівництво заводу становить у Західній Європі 38,6 % при окупності за 6 років, а на Україні — 21 % з 11-річним строком. Крім того, Україна конкурує із країнами Східної Європи та СНД за інвестиції розвинутих країн.

За своєю сутністю проблеми ПІІ можна поділити на політико-правові, економічні, соціально-психологічні та інфраструктурні.

Найбільш гострою проблемою серед політико-правових є нерозробленість надійного законодавства. Спроби виробити нормативні акти, які б відповідали і цілям України, і мотивації іноземних інвесторів, призводять до частішої зміни законодавства. Їй досі немає жодного законодавчого акта стосовно іноземного інвестування, який би відзначався універсальністю та стабільністю. А втім, зрозуміло, що стрімкі зміни в оподаткуванні та регулюванні зовнішньоекономічної діяльності можуть перетворити навіть процвітаючу фірму в банкрута.

Продовжує існувати стара практика дублювання і коригування нормативних актів при їх проходженні від верхніх рівнів управління до нижчих. У більшості це пов'язано з тим, що закони і постанови, які приймаються, носять переважно декларативний характер. Тому органи управління нижчих рівнів коригують їх за своїм розумінням.

Ненадійність правового базису "доповнюється" адміністративною нерегульованістю. Стримуючим фактором є невизначеність, нескординованість позицій різних організацій. Перманентна зміна законодавства щодо іноземних інвестицій неминуче породжує плутанину з розподілом ролей між різними рівнями державного управління.

Якщо говорити про економічні проблеми, то найбільш негативно на розвиток українсько-зарубіжних ПІІ впливає невизначеність пріоритетів ринкової трансформації економіки, повільність процесів приватизації. Як відомо, процеси приватизації та іноземного інвестування у країнах з перехідною економікою розвиваються взаємопов'язано. Наприклад, у Чехії, Румунії та Польщі, де приватизація досягла значних успіхів, в останні роки помітна й інтенсифікація іноземної інвестиційної діяльності (за оцінками спеціалістів, прямі іноземні інвестиції в економіку цих країн становлять майже 9 млрд. дол. США). При цьому, забезпечуючи рівні конкурентні умови приватизації для національних та іноземних інвесторів, важливо насамперед визначитися стосовно приватної власності на землю. Така невизначеність в Україні справляє особливо негативний вплив. Справа не тільки у тому, що іноземні інвестори не орієнтуються у формах власності на конкретні об'єкти інвестування. Це питання є пріоритетним для кожного іноземного інвестора.

Українсько-зарубіжні ПІІ істотно потерпали і через відсутність повноцінної національної валюти, неконвертованість української грошової одиниці. Хоча, як показує практика, існували ефективні способи отримання іноземним партнером прибутку у вільноконвертованій валюті і за таких умов. Після введення гривні ситуація дещо змінилася, хоча валютний ринок України зберігає ознаки мало-ефективності.

Проблеми соціально-психологічного характеру в діяльності ПІІ пов'язані із відсутністю ринкового менталітету у вітчизняних бізнесменів, що проявляється у їх нездатності самостійно приймати відповідальні рішення, швидко орієнтуватись у ситуації, що постійно змінюється. Крім того, слід враховувати відмінності у ціннісних орієнтаціях, мовні бар'єри тощо.

Нерозвиненість виробничої і соціальної інфраструктур, застарілість або повна відсутність інформаційно-комунікаційних систем призводять до того, що ПІІ створюються переважно у великих містах та промислових центрах. Це, в свою чергу, породжує проблему територіальної оптимізації українсько-зарубіжних ПІІ.

Аналіз розвитку ПІІ в Україні свідчить про наявність численних мікроекономічних проблем, що виникають і при створенні ПІІ, і в процесі їх подальшої діяльності.

У рамках основної цільової орієнтації безпосередні учасники ПІІ реалізують свої конкретні інтереси, які залежать від багатьох чинників: типу підприємства, його виробничого, технологічного, управлінського потенціалів тощо. Багато неконкурентоспроможних українських підприємств розглядають ПІІ як засіб одержання доступу до каналів збуту своїх зарубіжних партнерів. Деяким підприємствам, які мають науково-дослідні напрацювання, нерідко бракує початкового капіталу (у твердій валюті) або управлінського досвіду, щоб вийти на світові ринки та успішно там працювати. В цьому випадку маркетингова (переважно зовнішньоекономічна) мотивація українських партнерів ПІІ виражена чіткіше, ніж у іноземних.

З огляду на вимоги валютної самоокупності, що орієнтують українсько-зарубіжні ПІІ на зовнішній ринок, виникає певна суперечність у маркетинговій мотивації партнерів. Проте зарубіжні підприємці розраховують на конкурентоспроможність продукції ПІІ на світових ринках в першу чергу за рахунок порівняно низьких витрат на робочу силу, сировину та енергоресурси.

Крім загальних суперечностей у мотивації партнерів, пов'язаних з проблемами вибору ринків та валютної самоокупності українсько-зарубіжних ПІІ, виникають і специфічні, наприклад, інноваційного характеру. Україна прагне через ПІІ одержати доступ до сучасних технологій, проте західні фірми намагаються реалізувати далеко не нові технології, які вже не приносять прибутків на світових ринках. Слід також враховувати, що багато іноземних фірм орієнтується на комерційне використання вітчизняної науково-технологічної бази.

Дуже низьким залишається рівень повернення прибутку у вигляді інвестицій з більшості місцевих компаній. Важко переконати будь-кого інвестувати, якщо місцеві бізнесмени не горять бажанням повертати свої прибутки від експорту до власної країни і власного бізнесу. Нагадаємо в цьому зв'язку про досвід Індонезії: прийшовши до влади, генерал Сухарто зміг створити такі умови, що понад 50 млрд. дол. повернулися в країну з-за кордону у вигляді інвестицій протягом року. Це було нелегко, але індонезійський уряд мав достатньо мужності та мудрості. Найвірогідніше, що українці мають таку ж саму кількість грошей за кордоном, як індонезійці. Але сума, яка може бути повернута при певних умовах, набагато перевищує закордонні інвестиції в українську економіку за останні 5 років. Україна ще й досі не визначилась з цього життєво важливого питання.

Є декілька обставин, з якими інвестори мають справу, коли розглядають можливості інвестування, наприклад в сільськогосподарський сектор. Наприклад, досить часто, вкладаючи кошти у сільське господарство у вигляді ф'ючерсних контрактів, інвестор не може

отримати частку врожаю, на яку підписано контракт. Йдеться про різні адміністративні бар'єри, створені як місцевими, так й центральними органами влади. Система державного контракту є одним з таких бар'єрів. А у цій ситуації потрібно більш ефективно використовувати механізм біржових торгів. Уряд, як будь-хто інший, має купувати необхідну кількість врожаю тільки через сільськогосподарську біржу. Це унеможливить ситуацію, коли держава не платить грошей сільськогосподарським підприємствам за продукцію, вже відправлену в рахунок держзамовлення.

У процесі діяльності ПІІ виявилися суттєві труднощі методичного характеру, зумовлені відмінністю систем і методологій бухгалтерського обліку, розрахунку основних фінансових показників. Зокрема, в балансах виділяються не всі статті витрат, типових для ринкової економіки. В результаті розрахунку балансового прибутку українсько-зарубіжних ПІІ дуже відрізняються від аналогічних, здійснених за західною методикою. Відсутній також методичний інструментарій оцінки співвідношення ризику та прибутковості інвестицій, показники економічної ефективності зорієнтовані переважно на збільшення обсягів виробництва, а не на забезпечення стійкої рентабельності роботи. Недосконала, з точки зору іноземного інвестування в економіку України, система страхування, відсутнє страхування політичного ризику.

Ефективному господарюванню ПІІ перешкоджають також нерозвиненість комунікаційних засобів, незабезпеченість повною та надійною нормативно-правовою, комерційною інформацією. Особливим для закордонних інвесторів є соціальне середовище, яке не сприймає не лише окремі аспекти, а й діяльність ПІІ в цілому.

Слід зазначити, що в умовах невідпрацьованої системи нормативно-правових актів, відсутності ефективної і гнучкої системи контролю за діяльністю українсько-зарубіжних ПІІ деякі з них використовуються засновниками у виключно корисливих цілях. Типовими випадками такого "бізнесу" є:

- завищення реальної вартості вкладу іноземного партнера у статутний фонд ПІІ, використання обладнання, зафіксованого у статутному фонді, для отримання неоподаткованого прибутку (його незаконна реалізація, передача в оренду тощо);
- використання ПІІ як підставної фірми для пільгового експорту продукції, виробленої на українських підприємствах; використання чужих експортних ліцензій, фіктивних сертифікатів походження продукції;
- вивіз та приховування на рахунках зарубіжних банків валютної виручки (за підрахунками спеціалістів, приблизно 20 — 30 % її загальної суми).

Лише вибіркового аналізу збитків, завданих національній економіці від наведених порушень, показує, що вони оцінюються у десятки і сотні мільйонів доларів США. Крім того, завдаються моральні збитки, формується відповідне ставлення до українсько-зарубіжних ПІІ в цілому.

Усе це свідчить про нерозробленість механізмів створення та функціонування ПІІ у структурі економічних відносин в Україні,

наявність загальних та особливих проблем, що потребують свого вирішення.

Окремого дослідження заслуговує проблема невідповідності офіційно проголошених потреб України в іноземних інвестиціях (на рівні 40 млрд. дол. США) можливостям їх освоєння конкретними суб'єктами господарювання. Конкретні інвестиційні пропозиції українських підприємств досить часто є непривабливими вже у передінвестиційній стадії. Наприклад, для участі у Міжнародному форумі "Інвестиційні проекти для України", який відбувся у березні 1996 р. у Відні, було подано 758 проектів, з яких, за оцінками експертів UNIDO, лише 97 мали високий інвестиційний потенціал.

Групування проблем, пов'язаних із створенням та функціонуванням ПІІ (політико-правових, економічних, соціально-психологічних, інфраструктурних) в реальній системі управлінських координат (внутрішньовиробничий, галузевий, асоціативний, регіональний, національний та міжнародний рівні), дасть змогу сформулювати методичний підхід до їх аналізу з метою моніторингу та відповідного реагування (рис. 40).



Рис. 40. Схема аналізу проблем, пов'язаних зі створенням та функціонуванням підприємств з іноземними інвестиціями в Україні

Сучасна стратегія щодо розвитку міжнародної інвестиційної діяльності в Україні формується у контексті завдань, спрямованих на забезпечення умов економічного зростання. Криза внутрішнього

інвестування актуалізує проблему залучення іноземних інвестицій, а ефективна інтеграція національної економіки у світогосподарські структури повинна забезпечуватись активною зарубіжною інвестиційною діяльністю українських підприємств.

Зазначимо, що в умовах економічної кризи іноземний капітал може на певний час стати практично єдиним фактором стабілізації і подальшого поживлення економіки без руйнівних соціально-політичних наслідків. У довгостроковій перспективі важливе значення має формування сприятливого середовища і для внутрішніх, і іноземних інвесторів.

Для збільшення обсягів власних інвестиційних ресурсів Програмою діяльності Кабінету Міністрів України на 1997 р. передбачається:

- внести зміни у податкове законодавство, спрямовані на скорочення податкового навантаження, лібералізацію системи формування амортизаційних фондів;
- *перейти від безповоротного бюджетного фінансування інвестицій у виробничій сфері до їх кредитування*; з цією метою розробити і запровадити разом з НБУ механізм посилення заінтересованості комерційних банків у збільшенні обсягів інвестицій, перш за все шляхом довгострокового їх кредитування;
- забезпечити *стабільність обсягу централізованих капітальних вкладень*, запровадити конкурсний порядок використання державних інвестицій;
- налагодити *контроль за своєчасним введенням* в дію потужностей і об'єктів, достовірністю визначення вартості будівництва і договірних цін;
- *збільшення обсягів інвестиційних ресурсів держави* забезпечити за рахунок її активної діяльності на фондовому ринку.

Сприятливим середовищем для ефективної іноземної інвестиційної діяльності є ринкова економіка з притаманними їй розвиненими нормативно-правовими та економічними регуляторами і відповідною інфраструктурою. Таке середовище в Україні лише починає формуватися, до того ж ринкова переорієнтація нашої економіки відбувається в складному сплетінні політичних та соціально-економічних процесів.

Розглянемо найістотніші етапи розвитку іноземної інвестиційної діяльності у політико-правовому, інституціонально-інфраструктурному, економічному та соціально-культурному середовищі, особливості та можливі варіанти його зміни (рис. 41).

Необхідні умови *політико-правового середовища*, що сприяє розвитку іноземної інвестиційної діяльності:

- політична стабільність;
- позитивне ставлення до іноземних інвестицій;
- наявність нормативно-правових регуляторів, їх надійність та доступність, а також передбачуваність змін.

Рівень політичної стабільності в Україні залежить, з одного боку, від масштабів, темпів політичних і економічних перетворень, спрямованих на створення демократичної правової держави, а з другого — від комплексу зовнішніх чинників, пов'язаних насамперед з розпадом СРСР. Як показує практика, процеси здобуття державної незалежності

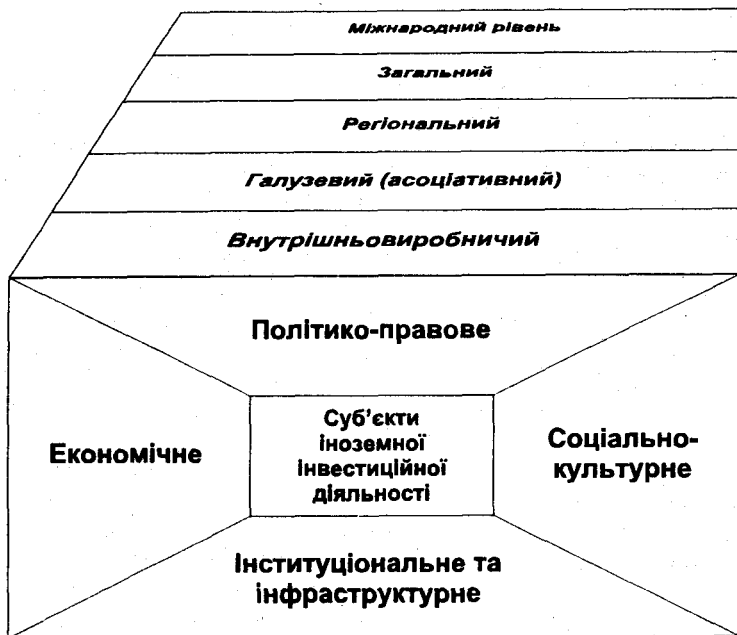


Рис. 41. Середовище розвитку іноземної діяльності

колишніми союзними республіками пов'язані з конфліктами територіального, національно-етнічного та соціального характеру. Хоча становлення державності України відбувається у обстановці відносної політичної стабільності. Якщо будуть знайдені оптимальні шляхи розв'язання суперечностей між Україною та Росією (статус Криму, розподіл Чорноморського флоту), можна буде й надалі прогнозувати збереження в цілому сприятливих для міжнародного бізнесу політичних умов.

Ставлення до іноземних інвестицій в Україні загалом позитивне. Тепер акцент переноситься на вирішення практичних питань: обсяги, сфери застосування, строки та умови інвестицій.

У формуванні правового забезпечення іноземної інвестиційної діяльності можна виділити чотири етапи:

- прийняття та дія законодавчих актів, що регулювали створення, діяльність СП на території СРСР протягом 1987 — 1989 рр. Законодавчі нормативні акти 1987 — 1989 рр. закордонними інвесторами та експертами оцінювалися в цілому позитивно. По-перше, їх прийняття сприяло якісним змінам, переходу від майже повної ізоляції до нормальних міжнародних економічних відносин. По-друге, ці акти гарантували СП господарчу самостійність та невторчання державних органів управління в їх дії. По-третє, більшість нормативно-правових актів постійно змінювалась та коригувалась у бік лібералізації (відміна обов'язкової частки — не менш 51 % — радянського партнера в статутному фонді СП, виключного права радянського громадянина стати генеральним директором СП тощо). Все це забезпечило відповідно масштаби

- та достатньо високий динамізм спільного підприємництва в ті роки. Проте нестикування окремих актів та норм аж до взаємовиключення, їх дублювання, постійні коригування на різних рівнях управління, недоступність частини нормативних актів для західних бізнесменів через нерозвиненість оперативно-інформаційних засобів та “закритість”, непослідовність у питаннях оподаткування свідчили про половинчатість прийнятих законодавчих рішень;
- розроблення та прийняття нових актів одночасно і на союзному, і республіканському рівнях протягом 1990 — 1991 рр. Закони та відповідні нормативні акти, які приймалися, мали тимчасовий характер і відбивали не стільки об’єктивні закономірності, скільки особливості перехідного періоду;
 - вироблення і законодавче закріплення парламентом України надійних нормативно-правових регуляторів зовнішньоекономічної діяльності та спільного підприємництва протягом 1991 — 1992 рр. Тут слід згадати Закон України “Про іноземні інвестиції”, яким передбачалося здійснення іноземних інвестицій у різних видах та формах, створювалися пільгові умови для іноземних інвесторів, давалися законодавчі гарантії захисту іноземних інвестицій від політичних ризиків. З огляду на інші законодавчі акти (Закони “Про зовнішньоекономічну діяльність”, “Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон”, “Про підприємництво”, “Про господарські товариства”), можна було говорити про існування загальної концепції регулювання іноземної інвестиційної та підприємницької діяльності в Україні, загальні принципи якої відповідають світовій господарській практиці. Зміст та регламентація питань, що найбільше цікавлять іноземних інвесторів, орієнтованих на підприємницьку діяльність в Україні, розглянуто в *додатку 2*. Саме на 1991 — 1992 рр. припадає пік іноземного інвестування в економіку України. Звичайно, що і в цей період було чимало негативу (зокрема через ліберальне законодавство). Наприклад, мало місце зростання “фіктивних” інвестицій (до 100 дол. США). Серед особливостей іноземного інвестування в економіку України на цьому етапі, і особливо наприкінці 1992 р., слід назвати диференціацію умов здійснення іноземних інвестицій, спричинену станом, особливостями розвитку окремих сфер національної економіки і відповідної інфраструктури, адміністративно-правового та економічного регулювання;
 - коригування законодавчих основ режиму іноземного інвестування декретами Кабінету Міністрів України наприкінці 1992 р. та у 1993 — 1995 рр. Вжиті на цьому етапі заходи стосуються основних умов іноземного інвестування: статусу підприємств з іноземними інвестиціями; видів іноземних інвестицій, порядку та терміну їх реєстрації; оподаткування підприємств з іноземними інвестиціями; можливостей та умов реінвестування; режиму використання валютних коштів; порядку та умов експортно-імпоротної діяльності; митного оподаткування; державних гарантій іноземним інвесторам (*додаток 2*).

Аналізуючи перераховані заходи, стає очевидним, яку негативну роль відіграє феномен багаторазової зміни законодавства за короткий проміжок часу.

Для усунення негативних тенденцій і стимулювання іноземного інвестування в економіку України доцільно розробити цілий комплекс загальних і спеціальних заходів, орієнтуючись на такі принципи:

- незмінність (стабільність) основних законодавчих положень щодо умов іноземного інвестування;
- диференційований підхід до податкових та інших пільг іноземним інвесторам, з огляду на обсяги іноземних інвестицій, види, форми й сфери інвестування та з урахуванням відповідних пріоритетів розвитку економіки України;
- надійне, доступне й оперативне організаційне та інформаційно-методичне забезпечення залучення та здійснення іноземних інвестицій.

З 1994 року в Україні реалізується Державна програма заохочення іноземних інвестицій. У ній визначені галузеві, міжгалузеві та регіональні пріоритети.

Галузеві пріоритети орієнтують спільні підприємства на першочергову діяльність у таких напрямках:

- агропромисловий комплекс та виробництва, які його забезпечують;
- виробництво товарів народного вжитку та сфера послуг;
- галузі, які безпосередньо впливають на забезпечення нормального функціонування національної економіки — паливно-енергетичні, металургійні, хімічні, нафтохімічні та деревообробні виробництва.

Також визначаються відповідні міжгалузеві та регіональні пріоритети та конкретні об'єкти для іноземного інвестування.

У процесі формування інституціонально-інфраструктурного середовища, яке сприяє міжнародному інвестуванню, Україні потрібно, з одного боку, подолати відірваність від міжнародних економічних структур, а з другого — інтенсивно розвивати внутрішні ринкові структури та інститути для забезпечення ефективної іноземної інвестиційної діяльності.

В Україні спостерігається поступове становлення ринкових організаційних структур. Сформовані і діють нові інститути, які регулюють або забезпечують зовнішньоекономічну діяльність: Міністерство зовнішньоекономічних зв'язків і торгівлі, Державний експортно-імпорتنний банк, Митний комітет, валютно-економічне управління Міністерства фінансів, підрозділи та служби в інших відомствах, У свій час було засноване Агентство з міжнародного співробітництва та іноземних інвестицій, яке трансформовано в Національне агентство реконструкції і розвитку, працює Ліга підприємств з іноземними інвестиціями. Розширюється діяльність Торгово-промислової палати, інтенсифікується робота науково-дослідних інститутів міжнародного профілю, формується мережа фірм та організацій, які надають методичну, консультативну, практичну допомогу у веденні міжнародного бізнесу на території України.

Значну роботу щодо акумуляції і ефективного використання

значних іноземних інвестицій виконує Державна інвестиційно-кредитна компанія (Держінвест).

Незавершеність ринкових перетворень — основний стримуючий чинник у формуванні сприятливого для іноземної інвестиційної діяльності економічного середовища. Принципове значення тут має і проблема власності, яка зводиться в умовах України до відносин з приватною власністю, а також до масштабів і темпів приватизації.

Програма приватизації, прийнята 1992 року, передбачала активну участь іноземних інвесторів у цьому процесі. Їм надавалась можливість брати участь у придбанні власності державних підприємств (до 15 % Фонду державного майна).

Масова приватизація покликана була створити сприятливі умови для підвищення активності іноземних інвесторів, для більш ефективного використання кредитів, що надаються Світовим банком і Європейським банком реконструкції і розвитку (ЄБРР), для розвитку приватного сектора економіки, малого та середнього бізнесу.

З метою залучення іноземних інвесторів до участі в приватизаційних процесах Указом Президента України від 23 червня 1995 р. “Про заходи щодо забезпечення приватизації у 1995 році” запроваджено національний режим участі іноземних інвесторів у приватизації. Крім того, Президентом України 12 липня 1995 р. підписано Указ “Про приватизацію і оренду земельних ділянок несільськогосподарського призначення”.

Безперечно, ці укази відіграють певну роль у стимулюванні землекористування, процесів приватизації, залученні інвестицій в економіку України, розвитку ринкової інфраструктури.

Однак, на думку фахівців і експертів, результатом *масової сертифікатної приватизації*, яка вже завершується, стало розпорощення власності, формування власника, зацікавленого скоріше у консервації неефективного виробництва, ніж у його перебудові чи залученні інвестицій. Відродженню інвестиційної діяльності сприятиме якнай-швидший перехід до грошової форми приватизації: скорочення терміну дії приватизаційних та компенсаційних сертифікатів, проведення інвестиційних конкурсів, попередня реструктуризація об’єктів з метою збільшення їх цінності для інвесторів. Потрібно ліквідувати бар’єри, які заважають появі нового сектора економіки. Це можна зробити через спрощення системи реєстрації підприємств, скорочення переліку видів діяльності, що ліцензуються.

Необхідні цілеспрямовані зусилля, які б стимулювали масштабну участь іноземних інвесторів в приватизаційних та постприватизаційних процесах. На етапі залучення інвестицій в великі промислові підприємства, що приватизуються за індивідуальними планами, доцільно використовувати конкурсний продаж значних пакетів акцій тим, хто запропонує оптимальний план розвитку підприємства і зможе гарантувати необхідні для цього обсяги інвестування. Зазначимо, що до розроблення індивідуальних планів приватизації варто залучати досвідчені зарубіжні консультаційні фірми.

Для запобігання спорів між іноземними інвесторами та органами виконавчої влади і місцевого самоврядування, для їх оперативного позасудового врегулювання Указом Президента України у 1997 р.

утворено Палату незалежних експертів з питань іноземних інвестицій як постійно діючий консультативно-дорадчий орган.

Важливо звернути увагу на диференціацію умов діяльності ПІІ за видами такої діяльності з огляду на особливості розвитку окремих сфер національної економіки України, специфіку регулювання тощо (табл. 35).

Таблиця 35

**Якісна оцінка умов міжнародного бізнесу в Україні
за видами діяльності**

Види діяльності	Умови							
	Розвиненість	Інфраструктура	Монополізм	Конкуренція	Державний вплив	Розмір початкових капіталовкладень	Кваліфікація місцевих спеціалістів	Складність процедури вирішення
Промислова	XXX	XX	XXX	X	XXX	XXX	XX	X
Торговельна	XX	X	XX	XXX	XX	X	XX	X
Транспортна	XXX	XX	XXX	X	XXX	XX	XXX	X
Банківська	XX	X	XX	XX	XX	XXX	X	XXX
Страхова	X	X	XX	XXX	XX	XX	XX	XX
Побутові послуги	XX	XX	X	XX	X	XX	XX	X

XXX — високий рівень; XX — середній рівень; X — низький рівень

Не викликає сумніву той факт, що формування сприятливого для міжнародного бізнесу *соціально-культурного середовища* та його складових елементів тісно пов'язане і багато в чому визначається змінами в політико-правовому, інституціональному та економічному середовищі. Так, урізноманітнення форм власності, роздержавлення і приватизація сприяють розвитку підприємництва, безпосередньо включають у сферу економічних відносин особистий інтерес. Запровадження прогресивних організаційних структур управління та розпад бюрократичної командно-адміністративної системи сприяє подоланню інерційності господарського мислення.

Водночас потрібні спеціальні зусилля з боку держави та її інститутів, спрямовані на формування соціально-культурного середовища, адекватного міжнародному бізнесу та ринковій економіці в цілому.

По-перше, найважливіше завдання — розробити адаптований до умов української ментальності механізм реалізації прийнятих законодавчих актів. По-друге, наполегливо формувати позитивну громадську думку, по-справжньому готувати людей до нових економічних умов їх життя, максимально використовуючи засоби масової інформації, реформовану систему народної освіти.

Якщо інерційність розвитку ключових факторів зовнішнього середовища не дозволяє створити загальні сприятливі умови для активізації іноземної інвестиційної діяльності в Україні, необхідно всі

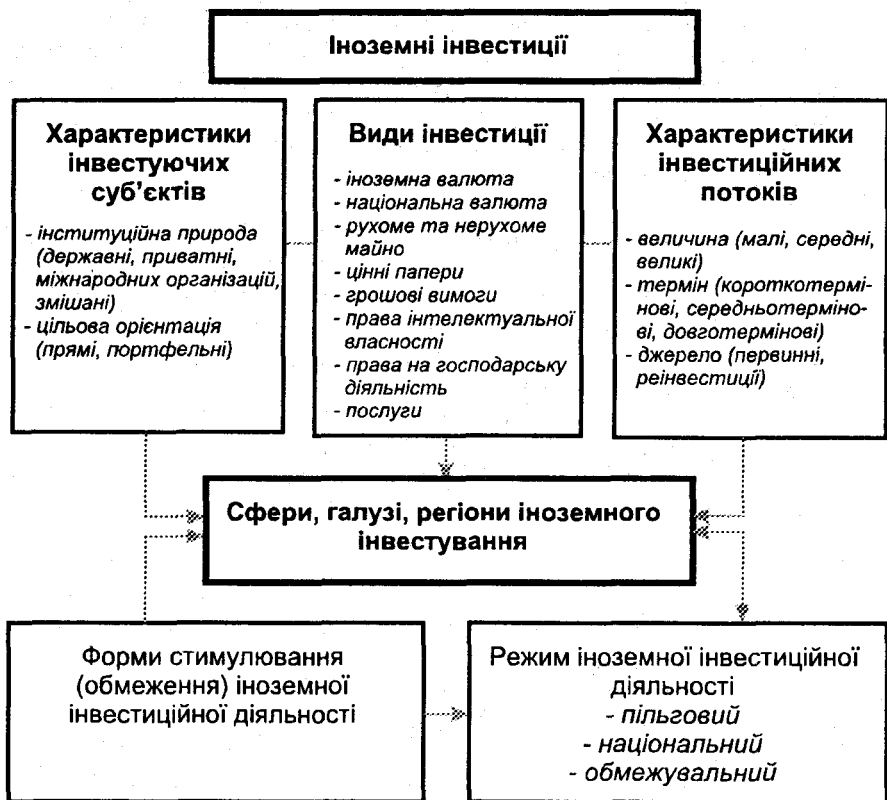


Рис. 42. Ілюстрація підходу до селективного регулювання іноземних інвестицій

зусилля акцентувати на формуванні ефективних механізмів її селективного регулювання (рис. 42).

Одночасно із вищезгаданими загальними факторами, що зумовлюють доцільність такого підходу, слід також відзначити:

- вичерпність потенціалу преференційного режиму для українсько-зарубіжних ПІІ та іноземних інвесторів в цілому, відсутність прямої кореляції між посиленням стимулюючих заходів та масштабами, і особливо результативністю іноземної інвестиційної діяльності;
- негативний вплив на мотивацію іноземних інвесторів практики багаторазових змін у загальному нормативно-правовому регулюванні;
- необхідність більш ефективного використання вже залученого до України іноземного підприємницького капіталу;
- наявність обґрунтованих національних пріоритетів реалізації іноземних інвестицій, елементів диференційованого підходу до їх залучення та регулювання не тільки у теорії, а й практиці господарювання.

Методологічну основу формування системи селективного регулювання іноземної інвестиційної діяльності становлять кількісні і якісні критерії щодо:

- *загальних обсягів залучення іноземних інвестицій* з урахуванням співвідношення внутрішніх та зовнішніх джерел фінансування національної економіки, розвитку проблем зовнішньої заборгованості і забезпечення критичного імпорту;
- *розміру та термінів конкретних іноземних інвестицій* з визначенням його мінімальної межі для входження в рамки пільгового режиму;
- *суб'єктів іноземного інвестування* для оптимізації структури капіталу з точки зору його інституційної природи (державний, приватний, міжнародних організацій, змішаний) та цільової орієнтації (прямі і портфельні інвестиції), а також оцінки позитивних та негативних аспектів інвестиційної діяльності в Україні транснаціональних корпорацій;
- *джерел іноземних інвестицій* (первинних та реінвестицій) та їх видів (фінансові, товарні, інтелектуальні).

Оцінка загальних обсягів залучення іноземних інвестицій має важливе значення практично для кожної країни, що приймає капітали, з огляду на специфіку інвестиційної політики.

Відомо, що для стабільного економічного зростання інвестиції повинні бути на рівні 20 — 25 % від ВВП. Інвестиційна ситуація в Україні розвивається в умовах швидкого скорочення обсягів нагромадження, суттєвого падіння його частки у ВВП, різкого скорочення бюджетних асигнувань. Тому економічна стабілізація стає неможливою без масштабного залучення іноземного капіталу у формі кредитів та ПІІ. Водночас важливо забезпечити певний баланс між обсягами внутрішнього та зовнішнього фінансування національної економіки. Світовий досвід, зокрема, показує, що зовнішні (іноземні) інвестиції формують лише незначну частину сукупних капіталовкладень у національній економіці. У 90-і роки цей показник для країн, що розвиваються, оцінювався у 2,0 — 4,5 %. Слід також мати на увазі, що межа обсягів іноземного інвестування формується під впливом дедалі зростаючої зовнішньої заборгованості України.

Питання регулювання обсягів залучення іноземного капіталу в економіку України актуалізуються стосовно великих кредитів, зокрема від міжнародних організацій (МВФ, ЄБРР). Пряме приватне іноземне інвестування викликає лише науково-методичний інтерес, оскільки вплив ПІІ на ключові макроекономічні показники і пропорції в Україні певний час залишатиметься незначним.

Важливе значення має оцінка потенціалу іноземного інвестування з точки зору величини конкретних інвестицій — малих, середніх, великих. Доцільно сприяти розвитку в Україні малого, середнього та великого міжнародного бізнесу. Механізми ж стимулювання, зокрема українсько-зарубіжних ПІІ, слід застосовувати у випадках “кваліфікованих іноземних інвестицій” з урахуванням ступеня їх відповідності якісним критеріям селекції.

Принципове значення для України мають інвестиційні відносини із транснаціональними корпораціями. Світовий досвід свідчить про певну трансформацію поглядів на “плюси” і “мінуси” інвестування ТНК у національній економіці. Насамперед позитивний вплив ПІІ транснаціональних корпорацій пов'язується з можливостями прямого

доступу до передових технологій, що не тільки розвиває експортний потенціал, а й створює нові робочі місця. Негативний вплив ТНК можуть нейтралізувати заходи, спрямовані на транснаціоналізацію національної економіки України. Мається на увазі, зокрема, формування фінансово-промислових груп, здатних забезпечити баланс національних інтересів з мотивацією зарубіжних ТНК.

Селекція іноземних інвестицій за термінами їх вкладення має враховувати два аспекти. Заохочуватися повинні насамперед середньо- та довготермінові іноземні інвестиції. Одночасно важливим резервом залучення іноземного підприємницького капіталу залишається стимулювання відносно невеликих короткотермінових капіталовкладень, коли зменшуються ризики іноземних інвесторів, оперативно використовуються їх вільні ресурси.

Стимулювання середньо- та довготермінових первинних іноземних інвестицій і особливо реінвестицій може забезпечити розширення прав іноземних інвесторів на власність, активізувати їх участь у приватизації. Одночасно це створить умови для обмеження “втечі” капіталів з України.

Впливаючи на видову структуру іноземного інвестування, необхідно орієнтуватися на перехід від товарних та фінансових інвестицій до інтелектуальних (“ноу-хау”) або матеріалізованих у сучасних технологічних процесах.

Напрями, галузева та регіональна структура використання іноземних інвестицій у їх вільній частині¹ формуються згідно з певними пріоритетами.

Галузевій (секторіальній) селекції іноземних інвестицій передуює аналіз конкурентоспроможності і потенційних джерел внутрішнього та зовнішнього фінансування галузей (секторів) національної економіки з виділенням: а) галузей та виробництв, пріоритетних для іноземного інвестування; б) секторів та галузей, де діяльність іноземних інвесторів обмежується; в) галузей, закритих для іноземного капіталу. Подальша деталізація галузевих пріоритетів орієнтує іноземних інвесторів на конкретні інвестиційні проекти. Це, з одного боку, забезпечить їх адресність та ефективність, а з другого — відповідатиме західній технології реалізації великих зарубіжних інвестицій.

Спеціального обґрунтування потребують проекти із залученням іноземних інвестицій у сфері послуг. З одного боку, в галузевій структурі міжнародних інвестицій спостерігається довготермінова стала тенденція до зменшення питомої ваги видобувних та обробних галузей і збільшення сфери послуг, яка зумовлена загальним підвищенням ролі послуг у економічному житті, специфікою послуг, коли здебільшого виключається можливість експорту послуг окремо від капіталу, розвитком матеріальної бази послуг, особливо у сфері комунікацій тощо. З другого боку, саме у сфері послуг (банківська справа, телекомунікації, внутрішній транспорт тощо) традиційно діють обмеження для іноземного інвестування з метою захисту цих життєво важливих сфер від зовнішнього впливу.

¹ У сучасних умовах значна частина іноземних інвестицій має використовуватися для забезпечення критичного імпорту.

Визначення *регіональних пріоритетів* розвитку іноземної інвестиційної діяльності має принципове значення для становлення національної економіки України як збалансованої системи галузевих та територіальних взаємовідносин. Відомо, що нерівномірність територіального розміщення економічного потенціалу (на Донецьку, Дніпропетровську, Київську, Харківську і Луганську області припадає близько 50 % національного доходу, а на інші області — в середньому по 2 — 3 %) не тільки призводить до суттєвих соціально-економічних диспропорцій, а й деформує структуру експорту та зовнішньоекономічних зв'язків у цілому. Водночас багато областей мають нереалізований експортний потенціал у сферах, які є для України пріоритетними, — міжнародна транспортно-комунікаційна інфраструктура, міжнародний туризм тощо. Цікаво, що саме незалучені достатньою мірою у міжнародні економічні зв'язки області України мають порівняно кращі умови для розвитку регіональних форм інтернаціоналізації — прикордонної торгівлі, створення вільних економічних зон, участі у субрегіональних інтеграційних угрупованнях.

На нашу думку, повинен забезпечуватися баланс галузевих та регіональних пріоритетів залучення і використання іноземних інвестицій у контексті структурної перебудови національної економіки.

Багатокритеріальні селективні підходи формують середовище, де іноземні інвестиції реалізуються в умовах пільгового, обмежувального або національного режимів. Для забезпечення пільгового режиму іноземної інвестиційної діяльності застосовуються такі форми стимулювання: фінансово-кредитне та податкове стимулювання, стимулювання інфраструктурного забезпечення та стимулювання конкретних проектів, протекціоністські заходи (табл. 36).

Слід зазначити, що протекціоністські заходи (п. 5 табл. 38), спрямовані на захист окремих галузей від зарубіжних експортерів, є важливим стимулом для іноземних інвесторів, котрі освоюють за допомогою прямих інвестицій переважно ринки, закриті для зарубіжних товарів та послуг. Звідси впливає доцільність узгодження та синхронізації напрямів і конкретних форм регулювання іноземної інвестиційної та експортно-імпоротної діяльності.

Виходячи з інтересів національної безпеки, враховуючи стан та перспективи розвитку сфер і галузей, важливих для життєзабезпечення країни, виділяються галузі, закриті для іноземного капіталу, та галузі, де участь іноземного капіталу так чи інакше обмежуватиметься: безпосередня експлуатація природних ресурсів, стратегічні об'єкти виробничої інфраструктури, телекомунікації, супутниковий зв'язок, банківська і страхова сфери. Типовими інструментами обмеження іноземної інвестиційної діяльності є обмеження на частку іноземного інвестора у СП, ліцензії та дозволи, високі ставки податків, обмеження на репатріацію прибутку, прямі галузеві (об'єктні) обмеження.

Обґрунтована обмежувальна політика забезпечує баланс внутрішніх і зовнішніх джерел інвестування у стратегічно важливих сферах та галузях, дозволяє цілеспрямовано проводити структурну перебудову національної економіки, захищає культурне середовище України від негативного зовнішнього впливу.

Форми стимулювання іноземної інвестиційної діяльності

Форми	Інструменти
1. Фінансово-кредитне стимулювання	1.1. Безпроцентні кредити 1.2. Пільгові кредити 1.3. Інвестиційні гарантії
2. Податкове стимулювання	2.1. Зниження ставки податку 2.2. Податкові угоди з іншими країнами 2.3. Зняття податків на реінвестиції 2.4. Безмитний імпорт обладнання та/або сировини 2.5. Прискорена амортизація 2.6. Податкові кредити
3. Стимулювання інфраструктурного забезпечення	3.1. Надання землі у безкоштовне користування або за пільговими цінами 3.2. Надання будівель і споруд в безкоштовне користування або за пільговими цінами 3.3. Субсидії на користування енергією 3.4. Транспортні гранти 3.5. Пільги щодо фрахту
4. Стимулювання конкретних інвестиційних проектів	4.1. Гранти (цільове фінансування) ресурсо- і природозберігаючого обладнання 4.2. Гранти (цільове фінансування) проектів, орієнтованих на підвищення кваліфікації і перепідготовку кадрів, покращення умов праці 4.3. Сприяння в проведенні техніко-економічних обґрунтувань проектів 4.4. Гранти (цільове фінансування) на проведення науково-дослідних та проектно-конструкторських робіт
5. Протекціоністські заходи	5.1. Тарифи та нетарифні інструменти

На іноземні інвестиції, що не підпадають під пільговий або обмежувальний режим, поширюється національний режим. У міру відбудови економіки України, фінансової стабілізації та подолання інвестиційної кризи, коли сформується сталі прогресивні тенденції соціально-економічного розвитку, стане можливим і доцільним створення рівних умов функціонування і стимулювання для національних підприємств і підприємств з іноземними частковими або 100 %-ми інвестиціями.

Важливо наголосити, що макроекономічний інтеграційний ефект від використання іноземних інвестицій досягається країнами, уряди

яких здійснюють системну політику, що відбиває не лише макроекономічні пріоритети, а й враховує стратегічні аспекти інвестиційної поведінки іноземних фірм. Це принципово важливо для розвитку прямого іноземного інвестування.

Аналізуючи інвестиційну поведінку іноземних фірм, варто скористатися еkleктичною моделлю OLI, яка запропонована Дж. Даннінгом (рис. 43). Згідно з моделлю OLI прямі зарубіжні інвестиції здійснюються на підставі урахування трьох груп чинників:

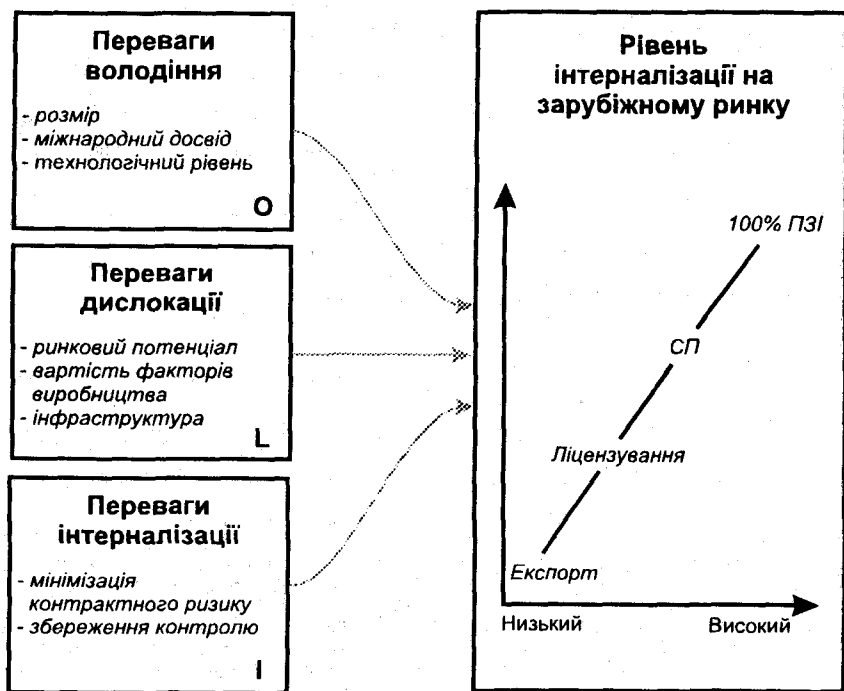


Рис. 43. Еклектична модель OLI

1) переваги володіння (ownership advantages, O): конкурентні переваги фірми (включаючи технологічний рівень, управлінський та маркетинговий досвід, імідж), економія на масштабах тощо;

2) переваги дислокації (lokation advantages, L) включають виробничі витрати в зарубіжній країні, тарифи, податки, транспортні витрати, політичний ризик, розвиненість інфраструктури тощо;

3) переваги інтерналізації (internalization advantages, I) пов'язані з можливістю отримання кращих результатів за рахунок самостійної діяльності в зарубіжній країні порівняно з використанням місцевих дистриб'юторів та ліцензіатів.

Однoчасне врахування комплексу загальносередовищних чинників окремих країн та конкурентних переваг фірм дає змогу знаходити адекватний рівень інтерналізації діяльності на зарубіжних ринках.

Еклектична теорія в цілому зумовлює позитивну кореляцію між конкурентоспроможністю фірми та рівнем її інтерналізації, а також

пов'язує міжнародний успіх інвестиційної діяльності фірми не лише з наявністю конкурентних переваг, а й з потенціалом її глобальної мобілізації в межах внутрішньокорпоративних ринків.

Для дослідження проблем використання іноземних інвестицій в розвитку виробничо-експортного потенціалу підприємств України авторами пропонується концепція "інвестиційних полів". Вона містить у собі макроекономічний підхід до вибору напрямів іноземного інвестування в національну економіку і враховує стратегічні особливості інвестиційної поведінки зарубіжних фірм.

Концепція "інвестиційних полів" дає змогу виділити ті галузі та підгалузі, де можна досягти найбільшої результативності використання іноземного капіталу в мобілізації виробничо-експортного потенціалу підприємств України на основі збалансованості мотивації останніх з інвестиційними пріоритетами зарубіжних суб'єктів міжнародного бізнесу.

Макроекономічну систему визначення інвестиційних полів України ілюструє рис. 44. Загальне інвестиційне поле детермінується факторами "даймонду" М. Портера. Принципово важливо підкреслити дуалізм формування поля виробничо-експортного потенціалу підприємств України. З одного боку, конфігурація цього поля визначається внутрішніми факторами національного "даймонду", а з другого — важливий вплив на нього справляє інтеракція останніх з факторами "даймондів" Росії та інших країн СНД.

Не викликає сумніву й релевантність умов попиту, факторів виробництва і загальносередовищних умов бізнесу в Росії, СНД щодо оцінки та аналізу тих секторів виробничо-експортного потенціалу, де мобілізуючий ефект іноземних інвестицій може бути найбільшим (поле детермінуючого впливу іноземних інвестицій).

Об'єднання специфічних параметрів інвестиційної привабливості України із загальними мотиваційними групами моделі OLI визначає основні рішення щодо масштабів інтерналізації та ризику і формує поле інвестиційних інтересів іноземних суб'єктів міжнародного бізнесу (рис. 45).

Найбільшої уваги заслуговує, безперечно, зона А, в якій досягається баланс між мотивацією іноземних інвесторів і стратегічними інтересами підвищення міжнародної конкурентоспроможності українських підприємств. Ця зона є найважливішою з точки зору розроблення комплексу стимулюючих заходів щодо залучення іноземних інвестицій, який би включав і макроекономічні рішення, і рішення, що стосуються внутрішньонаціонального фінансування, насамперед розвитку інфраструктури.

Зауважимо також, що зміст подальших досліджень результативності цих заходів має ґрунтуватися на розумінні динамічності конфігурації та розміру кожної із зон, що розглядаються, з урахуванням пріоритетності збільшення якісних та кількісних параметрів зони А. Саме на це варто орієнтувати аналіз та пошук рішень стосовно іноземних інвестицій, що дислокуються в зонах В, Е і F і тих, які через можливі зміни в полі 4 можуть виникнути у зонах С, Е та G (рис. 46).

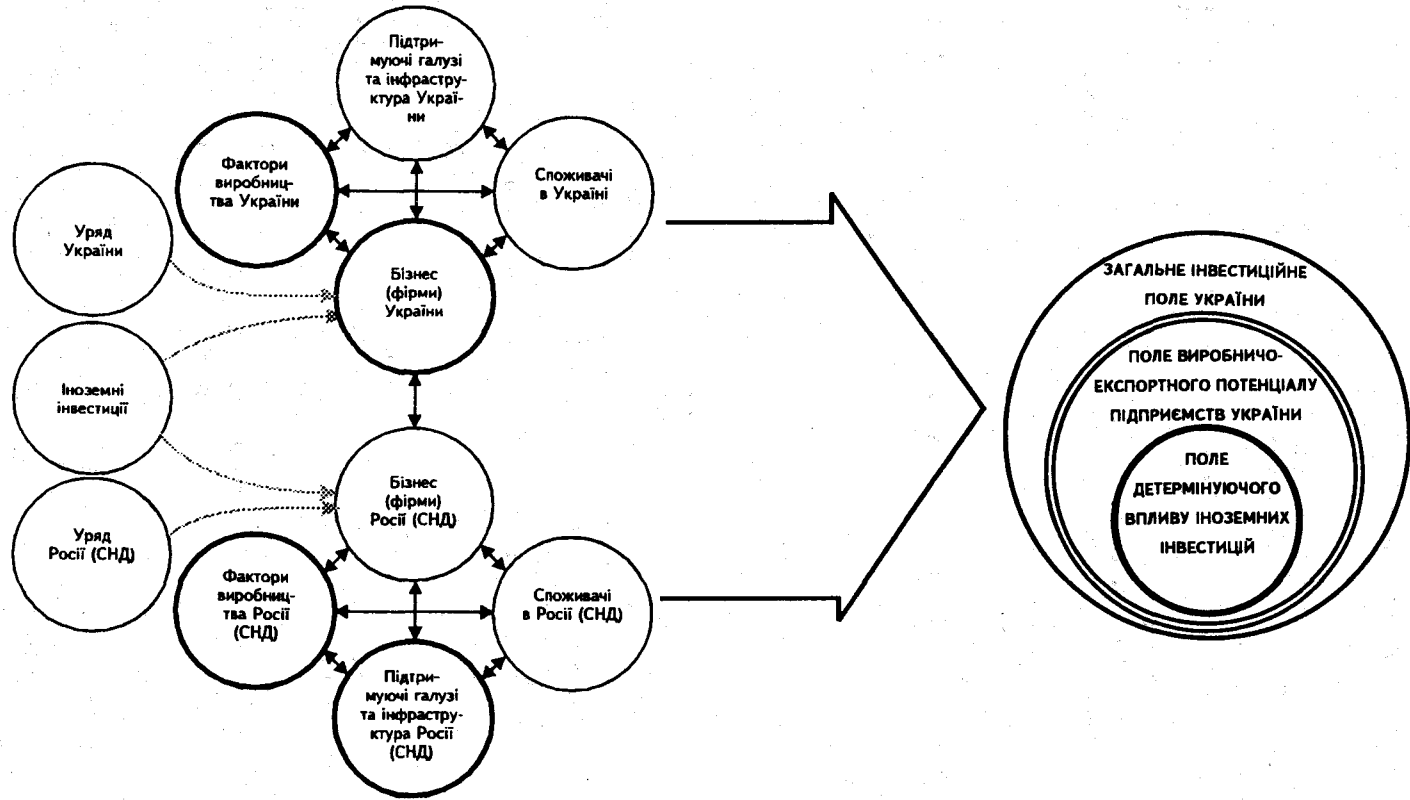


Рис. 44. Макроекономічна система формування інвестиційних полів України

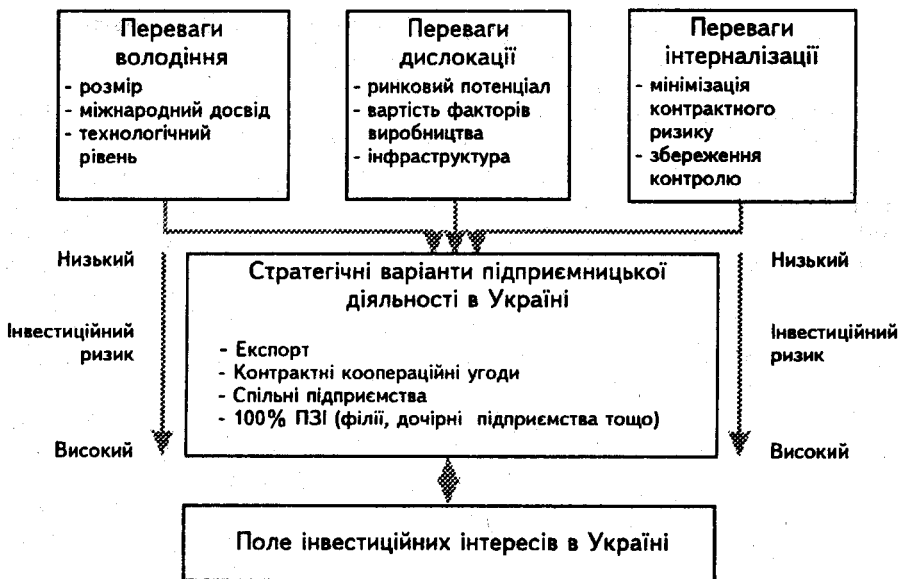


Рис. 45. Стратегічна модель формування поля інвестиційних інтересів іноземних суб'єктів міжнародного бізнесу

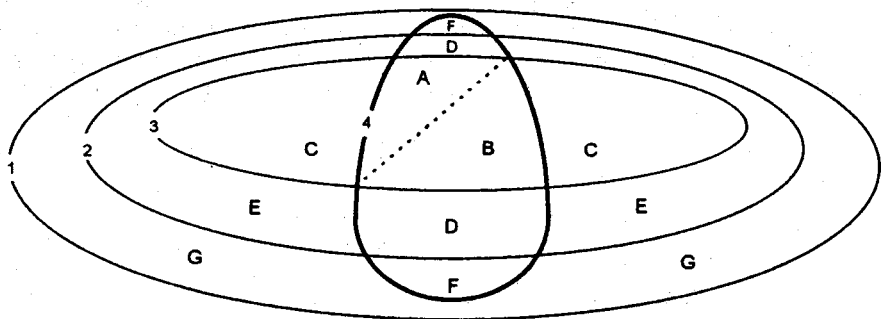


Рис. 46. Зони А-Г в системі інвестиційних полів

Поля:

- 1 — загальне інвестиційне поле України;
- 2 — поле виробничо-експортного потенціалу підприємств;
- 3 — поле детермінуючого впливу іноземних інвестицій;
- 4 — поле інвестиційних інтересів іноземних суб'єктів міжнародного бізнесу в Україні.

4.4. Розвиток системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Метою зовнішньоекономічної діяльності в цілому є ефективне використання зовнішньоекономічних зв'язків для динамічного розвитку національної економіки за рахунок використання можливостей і переваг міжнародного поділу праці. Ефективна стратегія ЗЕД має забезпечувати активне сальдо платіжного балансу країни завдяки раціоналізації обсягів і структури експорту та імпорту товарів і послуг; активізації дій на міжнародних ринках капіталів; створення умов для участі у об'єктивних процесах міжнародної трудової міграції; включення до системи міжнародних розрахунків. При цьому слід додержуватись таких принципів:

- неконфронтаційність, або ЗЕД, на рівноправній недискримінаційній основі зі збереженням традиційних та створенням нових можливостей її багатоваріантного розвитку;
- системність, або об'єктивно обумовлена розвитком внутрішніх і зовнішніх ринків ЗЕД через оптимізацію її напрямів, рівнів, форм та методів;
- відповідність вимогам та критеріям забезпечення економічної безпеки держави.

Досягти мети зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням визначених принципів і з орієнтацією на інтеграційні пріоритети України можна за умов вироблення та реалізації відповідної стратегії регулювання такої діяльності на підставі аналізу стану внутрішнього і зовнішнього середовища в сучасних умовах (сутність такої стратегії становить послідовна лібералізація зовнішньоекономічної діяльності).

Ефективну політику лібералізації ЗЕД можна провадити, коли:

- трансформуються усталені тарифні і нетарифні механізми та інструменти регулювання (управління) ЗЕД, які забезпечують у тому числі й національні інтереси держави;
- суб'єкти (учасники) ЗЕД відповідають основним критеріям міжнародної конкуренції;
- певного рівня розвитку досягли національні ринки.

Слід також урахувати: конкретне політичне та економічне становище країни; мотиви лібералізації; підходи до її проведення щодо масштабів, напрямів, темпів, механізмів (табл. 37).

З огляду на досвід реалізації лібералізаційних програм у різних країнах світу можна зробити висновок про недоцільність проведення лібералізаційної політики за таких умов:

політичної нестабільності, особливо коли очікується зміна уряду; відсутності чіткої мотивації, коли лібералізація орієнтується лише на покращення окремих елементів економічної системи або на відповідність інтересам інших країн чи міжнародних організацій; невизначеності щодо системи взаємозв'язаних лібералізаційних заходів.

Співвідношення об'єктивних факторів у системі таких критеріїв зумовлює необхідність поетапної лібералізації ЗЕД України з орієнтацією на послідовне забезпечення чітко визначених пріоритетів. При цьому необхідно селективно використовувати сукупність методів

**Оцінка ключових характеристик лібералізації зовнішньої торгівлі
деяких країн у 1945—1984 рр.¹**

Характеристики	Результати		
	успіх	частковий успіх	неуспіх
1. Економічний стан			
1.1. Стабільність	+	—	—
1.2. Важкий стан	+	—	—
1.3. Початок покращення	+	—	—
1.4. Початок погіршення	—		
2. Політичний стан			
2.1. Стабільність	+	+	—
2.2. Очікування можливої зміни уряду	—	—	+
2.3. Прихід нової влади	++	+	+
3. Мотиви			
3.1. Переконавання в необхідності (після зміни влади)	++	+	+
3.2. Бажання покращити окремі елементи економічної системи	+	+	+
3.3. Орієнтація на відповідність іншим країнам	+	+	+
4. Підходи			
4.1. Масштаби			
рішучі	+	+	—
нерішучі	—	+	+
4.2. Темпи			
швидкі	+	+	+
повільні	—	+	+
5. Механізми			
5.1. Пониження тарифів	+	+	+
5.2. Заміна імпорتنих квот еквівалентними тарифами	+	+	+
5.3. Пониження кількісних обмежень			
різке	+	+	—
поетапне	+	+	—
5.4. У рамках комплексу більш широких заходів			
6. Наполегливість (друга та інші спроби після першої невдалої)	++	++	+
7. Фіскальна політика держави			
7.1. Жорстка	—	+	+
7.2. Нейтральна	+	+	—

¹ Складена на матеріалах Світового банку з дослідження лібералізаційних програм Аргентини, Бразилії, Чилі, Колумбії, Перу, Уругваю, Індонезії, Кореї, Нової Зеландії, Пакистану, Іспанії, Туреччини, Югославії.

ти інструментів регулювання зовнішньоекономічної діяльності на національному, міжнародному та наднаціональному рівнях (рис. 47).

Необхідним чинником поетапної лібералізації ЗЕД є додержання послідовності в здійсненні взаємозв'язаних заходів її регулювання в межах визначених етапів.

1-й етап. Лібералізація зовнішньої торгівлі.

Певний час зовнішня торгівля України має розвиватися в режимі обмеженого протекціонізму, що забезпечить цілеспрямоване використання наявних експортних можливостей при максимальному скороченні імпорту (крім критичного). Необхідність такого режиму зумовлена від'ємним сальдо торгового балансу; критичною нестачею валютних ресурсів; нестабільністю національної валюти; суттєвими відмінностями між внутрішніми та світовими цінами і невідповідністю їх структур; дефіцитом стратегічних сировинних ресурсів на внутрішньому ринку. У цей період доцільно вжити таких заходів регулювання:

- скасувати обмеження експорту (ліцензування, квотування), крім товарів, стратегічно важливих для забезпечення економічної безпеки держави;
- скасувати експортне мито;
- застосувати систему заходів стимулювання експорту (експортні субсидії, податкові пільги, державне кредитування експорту та страхування експортних кредитів, державне організаційно-інформаційне сприяння);
- запровадити валютний режим, що стимулює експорт і надходження валютної виручки в Україну;
- створити експортні вільні (спеціальні) економічні зони;
- зберегти режим ліцензування й квотування імпорту щодо висококонкурентних товарів (товари народного споживання, автомобілі тощо);
- замінити імпортні квоти еквівалентними тарифами для конкурентних товарів (сировина, засоби виробництва, напівфабрикати);
- забезпечити жорсткий контроль за експортно-імпортною діяльністю та валютний контроль.

Водночас потрібно остаточно зафіксувати основні принципи іноземної інвестиційної діяльності на Україні, забезпечивши максимально можливий пільговий режим для іноземних інвесторів на чітко визначений період з урахуванням стратегічних орієнтирів. Потрібно терміново прийняти Державну програму заохочення іноземних інвестицій і в її межах розробити ряд конкретних проєктів із залученням великих іноземних інвесторів на тендерних засадах з подальшим наданням державних гарантій здійснення відповідних інвестицій.

Доцільно розпочати активну інвестиційну діяльність у Росії та країнах Середньої Азії, щоб забезпечити надійний критичний імпорт.

З формуванням комплексу умов, пов'язаних зі стабілізацією внутрішньої економічної ситуації, ustalеними тенденціями зростання експорту, стабілізацією позитивного сальдо торгового та платіжного балансу, зростанням валютних активів українських підприємств, а також за сприятливої зовнішньої кон'юнктури можна перейти від режиму обмеженого протекціонізму до політики повної лібералізації зовнішньої торгівлі.

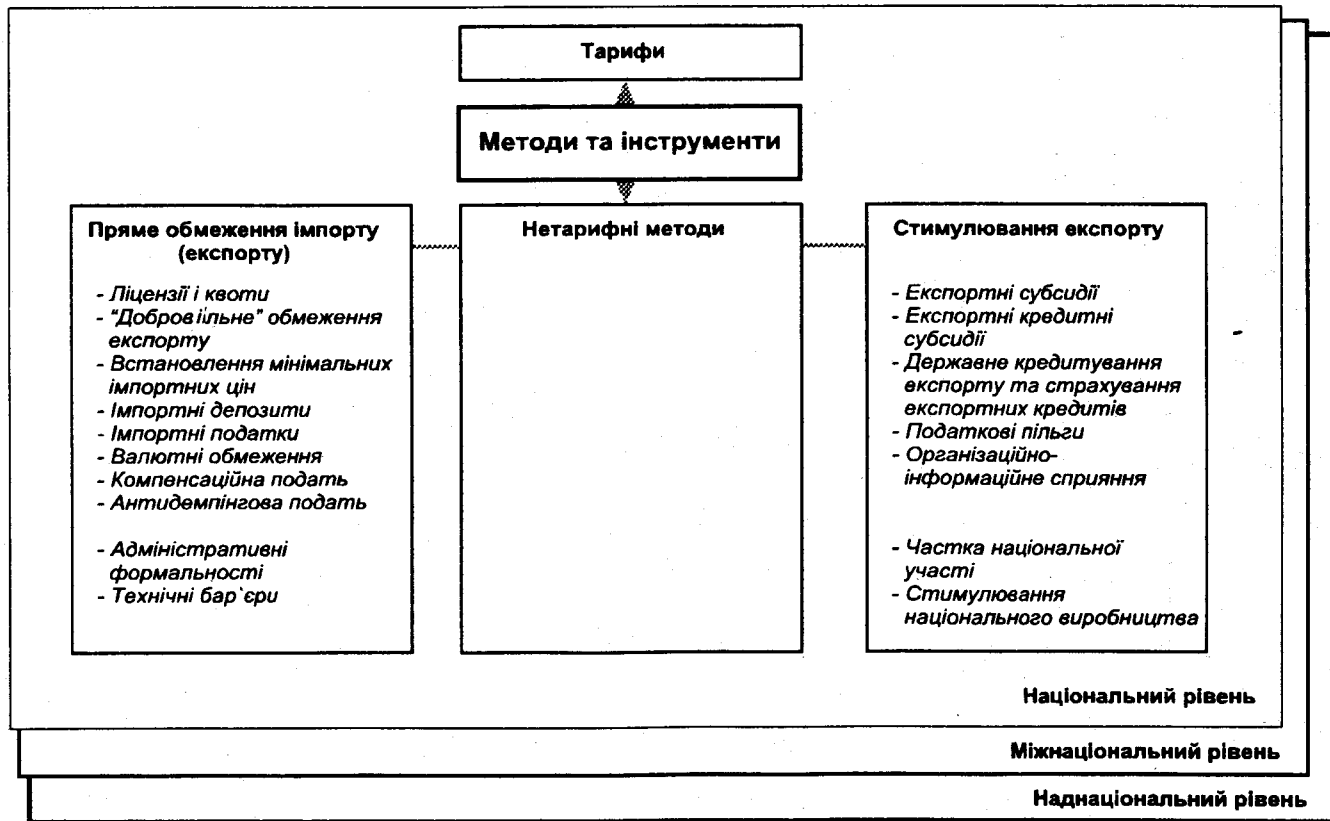


Рис. 47. Методи та інструменти регулювання міжнародних торгово-економічних відносин

Така політика має забезпечити структурні зміни в експортно-імпортній діяльності, формування сучасного експортно орієнтованого сектора економіки при раціоналізації імпорту.

У цей період доцільно вжити таких заходів регулювання:

- скасувати кількісні обмеження експорту;
- селективно стимулювати експорт для забезпечення визначених пріоритетів, у тому числі з орієнтацією на збільшення “частки національної участі”;
- скасувати кількісні обмеження імпорту щодо конкурентних товарів і перейти на еквівалентне тарифне регулювання;
- поступово знижувати тарифи на неконкурентні товари;
- послідовно скасовувати валютні обмеження експортно-імпортної діяльності при збереженні необхідного рівня валютного контролю;
- вчасно використовувати спеціальні нетарифні інструменти (імпортні податки, компенсаційні та антидемпінгові податки) у випадках “недобросовісної” конкуренції на ринках України.

Щодо іноземних інвесторів провадиться політика їх рівноправної з українськими суб'єктами господарювання діяльності на території України. Законодавчо скасовуються всі спеціальні пільги, крім вільних (спеціальних) економічних зон. Поширюються масштаби та географія активної інвестиційної діяльності на пріоритетних для України зарубіжних ринках. У цей час розробляються і реалізуються заходи, спрямовані на використання кредитних валютних ресурсів, отриманих через різні канали (міжнародні організації, окремі країни або групи країн) на різних засадах (пільгові кредити, технічна допомога тощо).

2-й етап. Лібералізація руху капіталів та робочої сили.

Активна політика лібералізації руху капіталів можлива лише за таких умов:

- вільного руху товарів та послуг;
- досягнення конвертованості національної валюти;
- певного ступеня зрілості внутрішнього ринку капіталів;
- збалансованої системи регулювання національної економіки в цілому і зовнішньоекономічної діяльності зокрема.

Вільний рух капіталів забезпечується в межах високорозвинутих інтеграційних зв'язків на дво- чи багатосторонній основі. Також переважно через міждержавні дво- та багатосторонні домовленості або в рамках регіональних угруповань реалізується політика щодо забезпечення вільного руху робочої сили.

Слід зазначити, що національні пріоритети зовнішньоекономічної політики держави і міжнародні інтереси конкретних фірм не завжди збігаються. Так, підприємства можуть бути орієнтовані на експортну реалізацію продукції, яка є дефіцитною на внутрішньому ринку (що спостерігається особливо часто у практиці постсоціалістичних країн і країн, що розвиваються). Надмірна орієнтація національних підприємств на внутрішній ринок при суттєвому дефіциті платіжного балансу також може не збігатися з загальнодержавними зовнішньоторговельними інтересами (приклад США можна вважати найбільш показовим). Міжнародна торговельна та інвестиційна стратегія багатьох фірм, особливо транснаціональних корпорацій, може увійти в суперечність

з метою урядової політики, зокрема орієнтованої на зниження рівня безробіття тощо.

Таким чином, пошук балансу макро- і мікроекономічних інтересів є основою для розроблення ефективної політики регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Організаційно оформленою і достатньо апробованою у світовій практиці передумовою активізації зовнішньоекономічної діяльності з метою органічного входження у світогосподарську систему є створення вільних економічних зон (ВЕЗ) різних типів¹ (рис. 48). За деякими оцінками, у світі функціонує понад 800 ВЕЗ, які дають 8—10 % світового торговельного обороту зі щорічним обсягом експорту в 20 млрд. дол. США при кількості зайнятих, що становить близько 4 млн. осіб. Майже 300 з них припадає на країни, що розвиваються (з експортом у 15 млрд. дол. і 3 млн. зайнятих осіб).

Узагальнення світового досвіду розвитку вільних економічних зон показує, що головні мотиви їх створення такі: збільшення валютних надходжень до країни; розвиток експортних виробництв; технічна модернізація окремих галузей; розвиток економічно відсталих регіонів; забезпечення якомога більшої зайнятості населення; розвиток інфраструктури тощо. Отже, очевидна мотиваційна взаємозалежність не лише з розвитком в Україні міжнародної спільної підприємницької діяльності, а й зі стратегічними цілями структурної трансформації національної економіки.

У теорії та практиці вирізняються два підходи до створення ВЕЗ: територіальний і функціональний (режимний). Використання ВЕЗ як конкретно означеної території з певним режимом функціонування дає змогу концентрувати зусилля на пріоритетах через створення адекватних адміністративних одиниць з чіткою структурою управління. У свою чергу, надання переваг певним підприємствам, розміщення у будь-якій місцевості приймаючої країни, за умови відповідності означеним критеріям сприяє прискореному розвитку окремих видів діяльності, взаємозв'язку ВЕЗ із внутрішньою економікою, посиленню мотивації іноземних інвесторів за рахунок свободи вибору місця прикладання капіталу тощо. Можна назвати і негативні аспекти в порівняльному аналізі щойно визначених підходів до створення ВЕЗ, які зумовлені переважно конкретними характеристиками стану національної економіки приймаючої країни. Деякі автори виділяють також функціонально-територіальний підхід.

Основної уваги заслуговують ВЕЗ, орієнтовані на розвиток виробничо-експортного потенціалу (експортні виробничі зони або зони підтримки експортного виробництва), оскільки саме в них акцентується увага на підтримці міжнародної спільної підприємницької діяльності. Таких зон у країнах, що розвиваються, налічується понад 200, а їх особливістю є переважно багатогалузева спрямованість. Це, з одного боку, не завжди сприяє диверсифікованому розвитку економіки, а

¹ Міжнародна практика визначає понад 20 різновидів ВЕЗ, що пояснюється особливостями їх функціонування і роллю в економіці різних країн. За своїм функціональним призначенням це найважливіший елемент відкритої економіки, який пов'язує різні форми міжнародного економічного співробітництва.

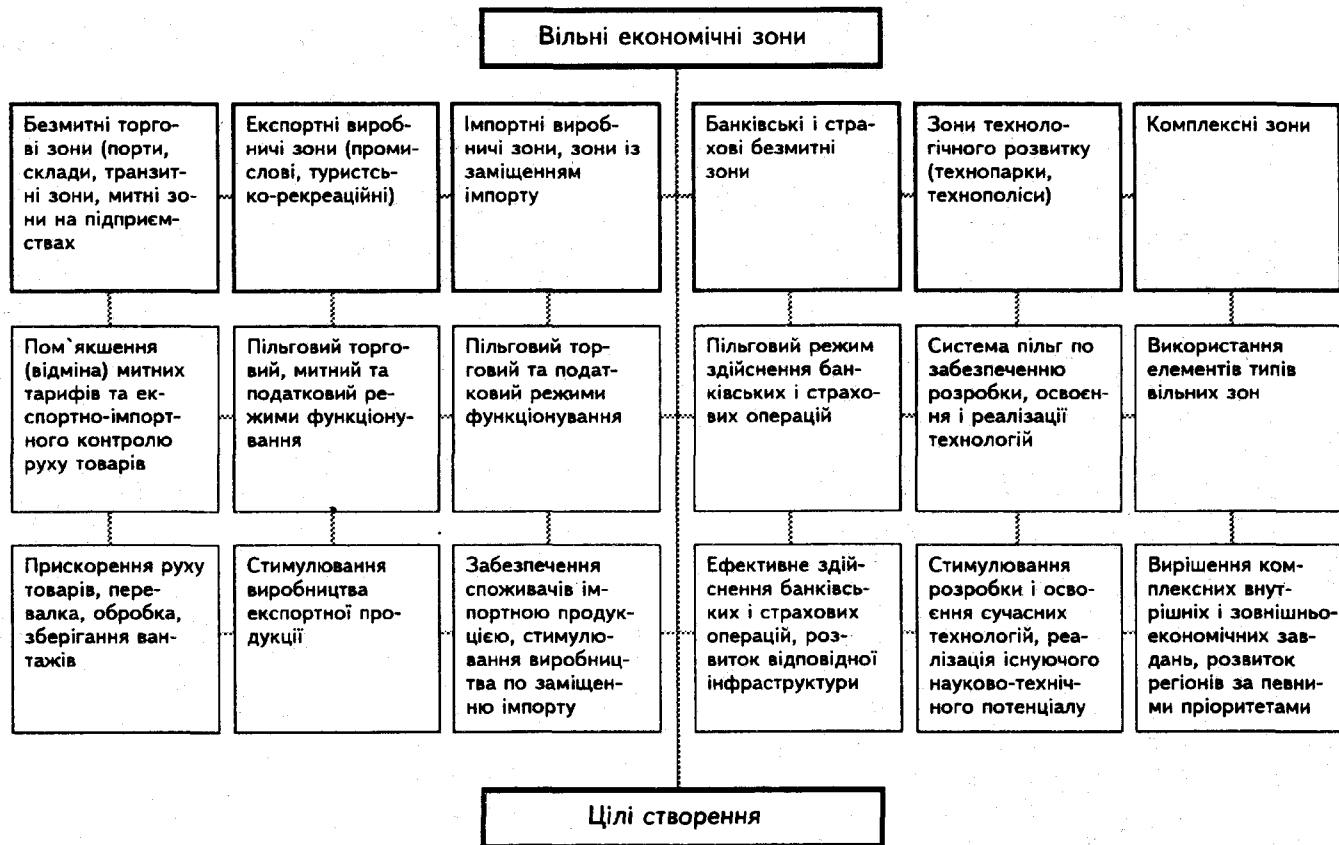


Рис. 48. Типи вільних економічних зон

з другого — забезпечує конкурентні переваги щодо одного товару або групи товарів.

Характерно, що усталено функціонуючим ВЕЗ такого типу притаманний випереджаючий розвиток спільних підприємств (табл. 38).

Таблиця 38

Структура підприємств за формами власності у зонах підтримки експортного виробництва 13 країн, що розвиваються

Форма власності	Кількість	%
Усі підприємства	1269	100,0
в тому числі:		
іноземної власності	468	36,8
національної власності	315	24,8
спільні підприємства	486	38,4

Зони вільної торгівлі різних видів (безмитні, транзитні і т. ін.) використовуються здебільшого як платформи виходу на ринки третіх країн. Іноземне інвестування в них визначається географічним положенням; доступом до ринків сусідніх країн; транспортною мережею; наявністю інфраструктури комунікацій. Такі ВЕЗ принесли успіх багатьом країнам, зокрема Китаю, Малайзії, Тайваню. Були й очевидні невдачі, зокрема у віддалених провінціях Венесуели, через негативний вплив транспортного фактора.

Зони технологічного розвитку (технопарки, технополіси) успішно розвиваються переважно в промислово розвинутих країнах, відбиваючи тенденцію поглиблення їх взаємної внутрішньогалузевої промислової та науково-технічної кооперації.

Як свідчить досвід, механізми функціонування ВЕЗ у країнах з перехідною економікою дають змогу взаємозв'язано вирішувати дві групи задач:

- створювати функціональні і регіональні елементи реальних ринкових відносин та структур у переважно неринковій економіці за рахунок розвитку нових форм власності і відповідних організаційних структур на мікро- та макрорівнях, забезпечення самостійності і незалежності в діяльності суб'єктів господарювання, децентралізації системи управління економікою тощо;
- налагоджувати і відпрацьовувати захищені державою зовнішньоекономічні зв'язки у їх найбільш зрілих формах, насамперед через спільну з іноземними партнерами інвестиційно-підприємницьку діяльність.

В Україні формується правова база для створення вільних економічних зон. У відповідності з чинним законодавством спеціальна (вільна) економічна зона визначається як частина території України, на якій створюються та діють спеціальний правовий режим економічної діяльності, порядок застосування та дії законодавства України. Такі зони мають створюватися для: залучення іноземних інвестицій з

орієнтацією на розвиток спільної підприємницької діяльності для збільшення експорту товарів та послуг, а також поставок високоякісних товарів на внутрішній ринок; залучення та впровадження нових технологій, ринкових методів господарювання; розвиток інфраструктури ринку; покращення використання природно-ресурсного потенціалу; вирішення завдань соціального розвитку.

Статус і територія ВЕЗ, а також строки її функціонування визначаються Верховною Радою України шляхом прийняття окремого закону по кожній зоні. Для цього ініціатори створення ВЕЗ (Президент України, Кабінет Міністрів, місцеві ради та місцеві державні адміністрації) подають:

- рішення (згоду) місцевої ради та місцевої державної адміністрації з клопотанням про створення ВЕЗ;
- проект положення про її статус та систему управління, офіційну назву ВЕЗ;
- докладний опис кордонів ВЕЗ та карту її території;
- техніко-економічне обґрунтування доцільності створення та функціонування ВЕЗ;
- проект закону про створення конкретної ВЕЗ.

Управління діяльністю ВЕЗ здійснюють місцеві ради та місцеві державні адміністрації у межах своїх повноважень, а також спеціально створений орган господарського розвитку та управління конкретною ВЕЗ, а державне регулювання — органи державної виконавчої влади України відповідної компетенції.

Для спеціальних (вільних) економічних зон передбачається:

- пільговий режим та рівень оподаткування, специфічні валютно-фінансові умови, банківсько-кредитна система, система страхування, умови окремих видів платежів та система державного інвестування;
- система державних гарантій у відповідності з законами про інвестиційну діяльність та іноземні інвестиції (право на вивезення прибутку та капіталу, інвестованого у ВЕЗ, за межі зони та України);
- самостійність економічної діяльності підприємств, які працюють на території ВЕЗ, з добровільним (на конкурентній основі) їх включенням в систему держзамовлень;
- контрактна основа працевлаштування, організація оплати праці та соціального страхування на умовах, не гірших, ніж передбачено діючим законодавством України;
- гарантія перевезення іноземними працівниками прибутків, які отримані від праці в ВЕЗ, за кордон, а також право громадян України, які працюють у ВЕЗ, відкривати валютні рахунки в банках на території України для перерахування зарплати;
- спрощений порядок в'їзду у ВЕЗ іноземних громадян з-за кордону, вільний виїзд з ВЕЗ на територію України та у ВЕЗ з території України (громадян України та іноземних громадян), якщо інше не передбачено законом про конкретну ВЕЗ;
- ліквідація ВЕЗ по закінченні строку, на який вона була створена, чи Верховною Радою України до закінчення строку функціонування з ініціативи Президента України або Кабінету Міністрів;

- державна гарантія забезпечення інтересів об'єктів економічної діяльності ВЕЗ при її ліквідації.

Важливо, що 1994 р. Кабінет Міністрів затвердив Концепцію створення спеціальних (вільних) економічних зон в Україні з обґрунтуванням цілей, завдань і основних принципів ВЕЗ, стратегії їх розвитку, послідовності формування в контексті національних інтересів. Сформовано також Міжвідомчу комісію з розгляду та підготовки документів про створення ВЕЗ із терміном розгляду відповідних заяв у 60-ти денний строк.

У цілому, сформувавши правову та інституціональну основу для створення ВЕЗ і маючи конкретні ініціативи й пропозиції регіонів, підприємств та організацій¹, Кабінет Міністрів України і законодавці повинні приймати відповідні рішення на основі їх диференційованої оцінки. Загальний підхід до такої оцінки ілюструє рис. 49. Тепер можна й доцільно комплексно використовувати всі відомі підходи до створення ВЕЗ в Україні: функціональний, територіальний та функціонально-територіальний. Серед функціональних зон, на нашу думку, пріоритетним є розвиток технопарків та технополісів, комплексних виробничих та експортних ВЕЗ, а також зон, які сприяють розвитку ринкової інфраструктури. Територіальні ВЕЗ найбільш актуальні в районах, що межують з Росією, Білоруссю, східноєвропейськими країнами. Ключовими загальними факторами ефективності ВЕЗ у контексті прискореного розвитку міжнародної спільної підприємницької діяльності є:

- забезпечення інвестиційно-структурної політики, коли ВЕЗ виступають інструментами стимулювання діяльності національних, іноземних і спільних підприємницьких структур у пріоритетних для України галузях та регіонах, де потрібні значні капіталовкладення;
- необхідність першочергового розвитку транспортної та інформаційно-комунікаційної інфраструктури, адаптованої до відповідних регіональних (насамперед європейських) і світових систем.

Практичному вирішенню питань про створення вільних економічних зон повинен передувати і аналіз можливих проблем, зв'язаних з їх організаційною, економічною та соціальною адаптацією в Україні.

Проблеми, зумовлені недоліками багатьох конкретних проектів ВЕЗ, досить детально висвітлені в українській періодичній літературі. Найсуттєвіші з них породжені:

- бажанням розповсюдити статус ВЕЗ на великі території, у тому числі великі адміністративні одиниці;
- орієнтацією ВЕЗ на чітко не взаємозв'язану багатофункціональну діяльність;

¹ Серед відомих проектів слід згадати: Міжнародний портово-промисловий комплекс у Одеській області; зону вільного підприємництва у Придунайському регіоні з експортно-промисловою зоною в Ізмаїлі; Миколаївську зону вільного підприємництва; вільну туристичну зону в Криму; "Інтерпорт-Захід-Чоп"; вільний економічний район "Чернігів-Північ", вільні економічні зони за ініціативами Закарпатської, Чернівецької, Донецької, Дніпропетровської областей; технопарки і технополіси на базі науково-технічного потенціалу Києва, Харкова, Львова, Одеси, Донецька, Дніпропетровська.

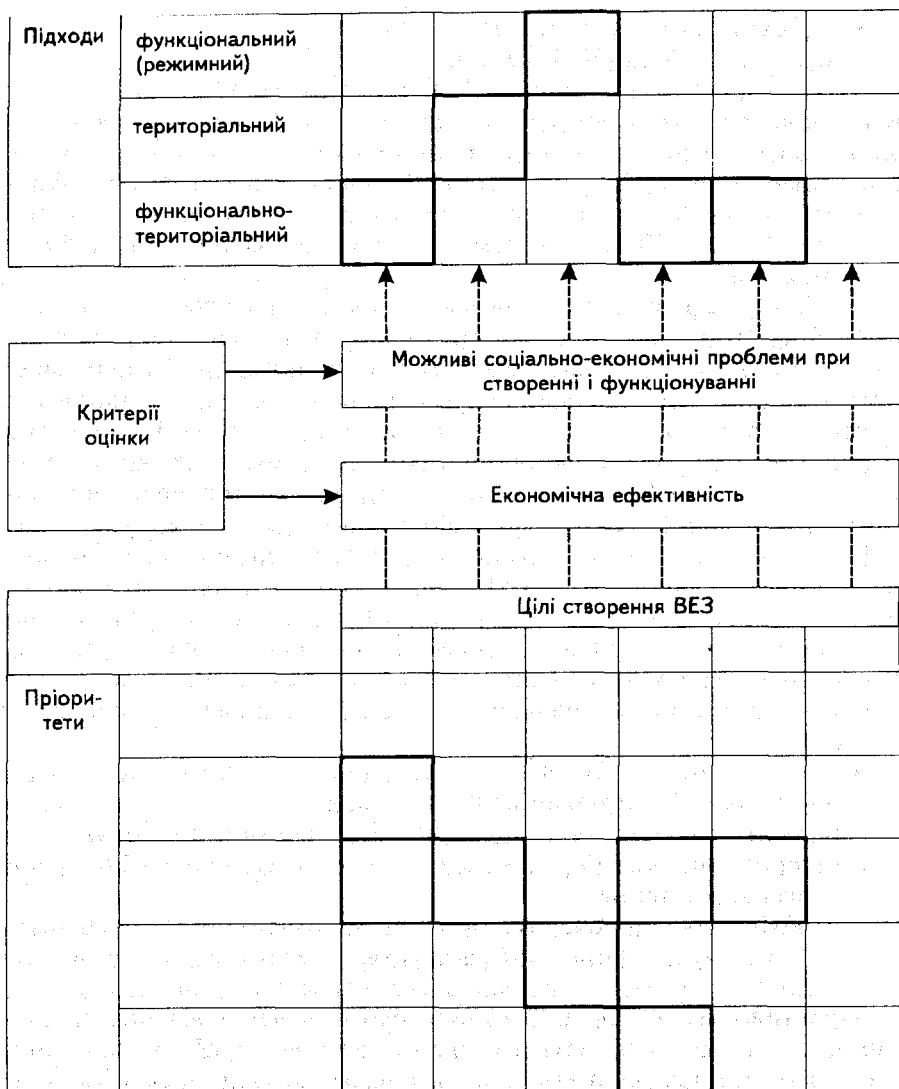


Рис. 49. Модель диференційованої оцінки ВЕЗ

- невизначеністю характеру взаємодії ВЕЗ з національною економікою, зокрема у питанні митного контролю на внутрішніх кордонах зони;
- необхідністю залучення великих стартових централізованих капіталовкладень або довгострокового бюджетного кредитування;
- бажанням виграти на різниці внутрішніх і світових цін на шкоду інтересам держави;
- необгрунтованим виділенням пріоритетів розвитку ВЕЗ;
- ігноруванням або недооцінкою соціально-психологічних аспектів становлення ВЕЗ, особливо у питаннях в'їзду громадян на їх територію тощо.

Одночасно з зазначеними, переважно суб'єктивними, існують, на нашу думку, і серйозні об'єктивні причини виникнення проблем у процесі створення та функціонування ВЕЗ в Україні через наявність таких суперечностей:

- між політикою побудови унітарної держави і певним “сепаратистським” потенціалом ВЕЗ в умовах відмінностей політико-економічної мотивації окремих регіонів України при невирішених практичних завданнях державно-територіального устрою;
- між необхідністю ґрунтовної структурної перебудови економіки і орієнтацією майбутніх ВЕЗ на реалізацію наявного потенціалу (в тому числі й експортного), що традиційно склався в умовах деформованого розвитку національної економіки України у структурі надспеціалізованих СРСР та РЕВ;
- між працівниками (громадянами), які будуть включені у відносини ВЕЗ, і тими, які не будуть включені у ці відносини в умовах несприйняття населенням соціально-майнового розмежування суспільства.

Ці та деякі інші суперечності можуть призвести до розвитку деформованих потоків товарів, послуг, робочої сили і капіталу, посилити соціальну напругу на перших етапах функціонування окремих вільних економічних зон.

Водночас із загальними суперечностями, характерними для створення та функціонування ВЕЗ у економіці України, можуть виникнути і суперечності, що впливають із сучасних особливостей перехідного періоду. Насамперед між політикою посилення державного управління економікою і певною екстериторіальністю підприємств ВЕЗ з механізмами їх автономного функціонування.

Разом з тим суперечливий характер ВЕЗ не знижує їх стимулюючої ролі у формуванні політико-правових, економічних, соціально-культурних та інфраструктурних передумов міжнародної інвестиційної діяльності. В умовах формування нових (селективних) підходів до іноземного інвестування в Україну, локалізація сприятливого інвестиційного і підприємницького клімату ефективна саме у межах ВЕЗ, чітко орієнтованих на пріоритети розвитку національної економіки.

Додатки

А. Оцінка країни ведеться за 63 факторами, які систематизовані в групи та підгрупи:

1. Політико-правове середовище:
 - *політичні процеси і інститути* — 10 факторів;
 - *законодавство* — 5.
2. Економічне середовище:
 - *сутність економічної системи* — 4 фактори;
 - *структура економіки* — 4;
 - *ефективність і орієнтація* — 5.
3. Соціально-культурне середовище і мотивація:
 - *мотивація до праці* — 4 фактори;
 - *освіта і майстерність* — 4;
 - *взаємовідносини* — 4;
 - *відношення до природи і майбутнього* — 3.
4. Ресурси та інфраструктура:
 - *природні ресурси* — 4 фактори;
 - *населення* — 5;
 - *нау-хау* — 3;
 - *екологія* — 4;
 - *інфраструктура* — 4.

Кожній групі факторів відповідає стандартизована форма, яка складається з двох частин:

- 1) для кількісної оцінки факторів (форми 1.а.—4.а.);
- 2) для рекомендацій (форми 1.б.—4.б.).

Б. Кожний з факторів оцінюється тричі за 5-бальною системою:

- виходячи із поточного стану;
- прогноз на 10 років при збереженні існуючих тенденцій та підходів;
- прогноз на 10 років при реалізації нових підходів.

В. Система і порядок кількісних оцінок:

- *незадовільно* (відсутність, бідність, відставання, неефективність тощо) — “1”;
- *погано* (недостатність, слабкий розвиток, неможливість відчутно поліпшити тощо) — “2”;
- *добре* (середній розвиток, наявність, але недостатнє використання, відповідність рівню більшості країн тощо) — “3”;
- *дуже добре* (явище чи процес добре розвинений, порівняльні переваги, вище середнього рівня тощо) — “4”;
- *відмінно* (якість вищої категорії, виключні переваги, потенціал усталеної конкурентоспроможності без суттєвої підтримки тощо) — “5”.

Проміжні оцінки підгруп факторів розраховуються як середнє арифметичне оцінки конкретних факторів. Аналогічно визначається загальна оцінка за групами факторів.

Прогнозна оцінка “Б” передбачає реалізацію нових підходів. У другій частині стандартизованих форм учасники гри записують свої рекомендації, можливі пояснення тощо.

Результати оцінки країни узагальнюються у підсумковій формі, яка включає:

- а) кількісні оцінки, що отримані в результаті попереднього аналізу, та загальну кількісну оцінку (форма 5.а.);
- б) підсумкові рекомендації за групами факторів та загальний висновок щодо країни (форма 5.б.).

1. ПОЛІТИКО-ПРАВОВЕ СЕРЕДОВИЩЕ

Питання для розгляду і оцінки:

- оцінка населенням ефективності політичних інститутів;
- здатність розробляти і реалізовувати довгострокову стратегію;
- чи мобілізують вони населення на корисну діяльність?
- чи гарантують вони економічну стабільність, ефективність, соціальну справедливість, свободу, внутрішню і зовнішню безпеку?
- чи вселяє впевненість у політичних структурах історія і традиції?
- розробленість і дієвість законодавчої бази ефективної економічної діяльності.

Фактори	Поточний час	Прогноз на 10 років	
		А	Б
<p>Політичні процеси та інститути</p> <ul style="list-style-type: none"> • доступ до влади, ступінь свободи виборів, формування уряду (диктат, вибори парламентом, згода партій, призначення партією, що перемогла) • в країні сильне громадянське суспільство чи ним повністю керує уряд? • загальний рівень політичної культури • чіткість розмежування законодавчої, виконавчої та судової влади • чи існує в країні особистий диктат, однопартійна система, чергування партій, партійна коаліція, національна згода? • ступінь децентралізації влади • політичні діячі (патріоти чи кар'єристи, бюрократи, корумповані, залежні від іноземних інтересів?) • їхній імідж серед населення • компетентність адміністрації і уряду, їх залежність від партій • загальна політична стабільність 			
Оцінка			
<p>Законодавство</p> <ul style="list-style-type: none"> • розробленість законодавства, орієнтованого на ефективну ринкову діяльність • узгодженість законів із індивідуальними та превалюючими в суспільстві груповими інтересами • законодавство про зовнішньоекономічну діяльність орієнтує на політику вільної торгівлі чи протекціонізм? • сукупність відкритості економіки для іноземного бізнесу і конкуренції • дієвість законодавства, його стабільність та передбаченість змін 			
Оцінка			
Загальна оцінка політико-правових факторів			

Прогностична орієнтація:

- необхідність змін політичних процесів та інститутів;
- якщо процеси і структури в цілому ефективні, то як їх можна раціоналізувати?
- можливості адміністрації та уряду працювати краще, необхідність перемін.

Рекомендації

Політичні процеси та інститути

Законодавство

2. ЕКОНОМІЧНЕ СЕРЕДОВИЩЕ

Питання для розгляду і оцінки:

- сутність економічної системи, її ефективність і функції;
- рівень, якість і конкурентоспроможність економіки та її секторів;
- об'єктивність економічної системи та довгострокової стратегії її розвитку, адекватність світогосподарським стандартам ефективного функціонування.

Фактори	Поточний час	Прогноз на 10 років	
		А	Б
Сутність економічної системи <ul style="list-style-type: none"> • природа власності та її форми • економічні стимули та оподаткування • свобода ринків, рівень і регулювання конкуренції • роль держави (регулювання, допомога, контроль, примушення) 			
Оцінка			
Структура економіки <ul style="list-style-type: none"> • розподіл і співвідношення секторів економіки (видобувна і переробна промисловість, сільське господарство, сфера послуг) • відповідність розвитку секторів їх ресурсному забезпеченню та структурі попиту населення • стан техніко-технологічної бази (склад та вік обладнання, міжнародна конкурентоспроможність технологій і т. ін.) • необхідність і динамізм структурних змін 			
Оцінка			
Ефективність і орієнтація <ul style="list-style-type: none"> • ВВП на душу населення • міжнародна конкурентоспроможність (торговий баланс, зовнішня заборгованість, експортно-імпортна залежність) • джерела капіталовкладень (особисті збереження, доходи підприємств, уряд, іноземні інвестиції і допомога) • доступність ринків капіталу (реальні норми процентів тощо) • орієнтація капіталів і розвитку на внутрішні ринки, експорт, імпорт, соціальні програми 			
Загальна оцінка політико-правових факторів			

Прогностична орієнтація:

- необхідність змін та їх пріоритети (економічна система, структура економіки, орієнтація капіталовкладень і розвитку);
- можливості і шляхи реорганізації, хто може стати ініціатором та гарантом;
- наявність як прикладу адаптивного досвіду інших країн (моделі, механізми, заходи тощо).

Рекомендації

Сутність економічної системи

Структура економіки

Ефективність і орієнтація

3. СОЦІАЛЬНО-КУЛЬТУРНЕ СЕРЕДОВИЩЕ І МОТИВАЦІЯ

Питання для розгляду і оцінки:

- чи підтримують бажання працювати культурна і філософська спадкоємність та сучасні інститути влади?
- особливості менталітету, соціально-культурних традицій;
- превалюючі риси соціальної поведінки у взаємовідносинах людей;
- відношення до природи, піклування про майбутні покоління.

Фактори	Поточний час	Прогноз на 10 років	
		А	Б
<p>Мотивація до праці</p> <ul style="list-style-type: none"> • загальне ставлення населення до праці, гармонія потреб та інтересів • праця розглядається як достоїнство, шлях до престижу та влади, природний стан чи як неминуче зло, перешкода для духовного розвитку? • можливість повнішого забезпечення матеріальних та духовних потреб через підвищення якості праці та її інтенсифікацію • можливості реалізації здібностей, творчої самореалізації 			
<p>Оцінка</p>			
<p>Освіта і майстерність</p> <ul style="list-style-type: none"> • гармонія між системою освіти і сучасними професійними вимогами • чи високо ціниться освіта, чи всі професії поважаються? • гармонія між бажанням і можливостями вчитися • зв'язок теорії і практики 			
<p>Оцінка</p>			
<p>Взаємовідносини</p> <ul style="list-style-type: none"> • превалює індивідуалізм чи пріоритет групи, практицизм чи етичні цінності? • існують в групах, між індивідуумами суперечності, конфлікти чи переважають добрі коректні відносини? • здатність працювати в дусі співробітництва і конкуренції • ступінь самодисципліни і відповідальності 			
<p>Оцінка</p>			
<p>Відношення до природи і майбутнього</p> <ul style="list-style-type: none"> • люди бачать себе частиною природи чи її володарями, користувачами? • чи відчувають вони необхідність захисту природи, бажання та спроможність підтримки екологічних програм? • поколінням притаманний егоїзм чи піклування про майбуття нації? 			
<p>Загальна оцінка політико-правових факторів</p>			

Прогностична орієнтація:

- необхідність змінити соціально-культурні цінності;
- пріоритетні характеристики для змін;
- чи такі зміни можливі та морально виправдані?
- потенціал населення для змін, хто може виступати ініціатором?
- засоби (освіта, громадські компанії тощо).

Рекомендації

Мотивація до праці

Освіта і майстерність

Взаємовідносини

Відношення до природи і майбутнього

4. РЕСУРСИ ТА ІНФРАСТРУКТУРА

Питання для розгляду і оцінки:

- наявність природних ресурсів, їх значимість для економіки країни і ефективність використання;
- зв'язок використання з поновленням та/або здатністю імпортувати заміювачі;
- позитивні чи негативні тенденції у зростанні населення, його розподілі, зайнятості?
- стан навколишнього середовища погіршується епізодично, стабільно чи покращується? Здатність розуміти і регулювати відповідні процеси;
- широта, якість і відповідність світовим стандартам виробничої та соціальної інфраструктури.

Фактори	Поточний час	Прогноз на 10 років	
		А	Б
Природні ресурси <ul style="list-style-type: none"> • енергія (нафта, газ, вугілля, гідро, ядерна, альтернативна) • мінерали (руди гірських, кольорових, рідкісних металів) • земля та вода (забезпеченість населення, сільського господарства, лісного і рибного господарства тощо) • клімат і топографія (умови роботи, транспортування, привабливість для життя та туризму) 			
Оцінка			
Населення <ul style="list-style-type: none"> • чисельність (мала, середня, велика, густина та компактність розселення) • зростання (інтенсивне, помірне, стабільне, спадаюче) • розподіл за віком, співвідношення сільського та міського населення, культурно-етична однорідність) • зайнятість (% корисно зайнятого населення, безробіття чи неповної зайнятості тощо) • розподіл за сферами зайнятості (видобувна та обробна промисловість, сільське господарство, сфера послуг) 			
Оцінка			
Наука <ul style="list-style-type: none"> • придбання та розповсюдження (виробництво, імпорт, експорт) • здатність управління на державному, регіональному, галузевому та внутрівиробничому рівнях • співвідношення теоретичних та практичних науко-технологічних інтеграцій "наука-технологія-виробництво-використання" 			
Оцінка			

Фактори	Поточний час	Прогноз на 10 років	
		А	Б
Екологія <ul style="list-style-type: none"> • стан (атмосфера, земля, ліси, вода, біологічна різноманітність) • екологічна свідомість (загальне відношення населення, соціально-політичні групи "зелених", управління господарською діяльністю) • демонстрація екологічних вимог (законодавство, регулювання, відповідальність, стимулювання тощо) • здатність справлятися із забрудненням (спостереження, реакція, запобігання, вторинна переробка сировини, зберігання і утилізація відходів) 			
Оцінка			
Інфраструктура <ul style="list-style-type: none"> • широта і якість виробничої інфраструктури • широта і якість соціальної інфраструктури • стан і розвиток інформаційно-комунікаційних систем • відповідність інфраструктури світовим стандартам 			
Загальна оцінка політико-правових факторів			

Прогностична орієнтація:

- необхідність і направленість реалізації нових підходів (більш раціональне використання ресурсів, заміна традиційних сировини і матеріалів, дослідження);
- вплив на чисельність, зростання, розподіл населення;
- можливості прискорення темпів науково-технічного прогресу, підвищення рівня інтеграції, механізм практичного використання ноу-хау і т. ін.;
- методи оцінки стану навколишнього середовища;
- підвищення рівня інформованості і зацікавленості населення, розвиток техніки, технології, управлінської кваліфікації;
- напрями і шляхи розвитку інфраструктури, інтеграція у міжнародні інформаційно-комунікаційні системи.

Рекомендації

Мотивація до праці
Освіта і майстерність
Взаємовідносини
Відношення до природи і майбутнього
Екологія
Інфраструктура

Оцінка країни

Результати аналізу і прогнозу

Групи факторів	Поточний стан					Прогноз на 10 років									
						А					Б				
	Оцінка в балах					Оцінка в балах					Оцінка в балах				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
1. Політико-правове середовище															
2. Економічне середовище															
3. Соціально-культурне середовище і мотивація															
4. Ресурси та інфраструктура															
Загальна оцінка країни															

Додаток 2
Динаміка організаційно-правових умов
здійснення іноземних інвестицій в Україні

Об'єкт регулювання	До грудня 1992 р.		3 грудня 1992 р.		3 березня 1996 р.	
	принцип регулювання	джерело	принцип регулювання	джерело	принцип регулювання	джерело
Придбання землі	СП, міжнародними об'єднаннями та організаціями за участю юридичних та фізичних осіб, іноземним підприємствам дозволено придбання землі у власність та на умовах оренди	Ст. 7 Земельного кодексу України	Не змінено		Не змінено	
Участь у приватизації державних підприємств України	Передбачається продаж іноземним інвесторам до 15% фондів державної власності	Державна програма приватизації державного майна	Не змінено		Не змінено	
Статус підприємств з іноземними інвестиціями	Іноземний інвестор протягом календарного року не менш як 20% оголошеного статутного капіталу або часткою не менш як 100 тис. дол. США	Ст.1 Закону України "Про іноземні інвестиції"	Необхідність наявності у статутному капіталі "кваліфікаційної іноземної інвестиції", що становить не менше 20% статутного капіталу і при цьому не може бути менше суми, еквівалентної: а) у разі здійснення її у вигляді майна (крім споживчих товарів та товарів, призначених для продажу), прав інтелектуальної власності, ноу-хау та інше,	Ст.1 Декрету Кабінету Міністрів України (КМУ) "Про режим іноземного інвестування"	Підприємство з іноземними інвестиціями — підприємство (організація) будь-якої організаційно-правової форми, створене відповідно до законодавства України, іноземна інвестиція в статутному фондї якого, за його наявності, становить не менше 10%	Ст.1 Закону України "Про режим іноземного інвестування"
					Підприємство набуває статусу підприємства з іноземними	

Об'єкт регулювання	До грудня 1992 р.		3 грудня 1992 р.		3 березня 1996 р.	
	принцип регулювання	джерело	принцип регулювання	джерело	принцип регулювання	джерело
Види іноземних інвестицій	Іноземні інвестори мають право здійснювати інвестиції у вигляді: а) валюти, діючої на території України; б) будь-якого рухомого і нерухомого майна; в) грошових вимог та права вимоги про виконання договірних зобов'язань, які мають вартість	Ст.3 Закону України "Про іноземні інвестиції"	прав на здійснення господарської діяльності: для банків та інших кредитно-фінансових установ — 100 тис. дол. США; для решти підприємств (організацій) — 50 тис.дол. США; б) у разі здійснення її у конвертованій валюті, валюті України при реінвестиціях, цінних паперах і т.ін.; для банків та інших кредитно-фінансових установ — 1 млн. дол. США; для решти підприємств (організацій) — 500 тис. дол. США	Ст.3 Декрету КМУ "Про режим іноземного інвестування"	інвестиціями для зарахування іноземної інвестиції на його баланс	Іноземні інвестиції можуть здійснюватись у вигляді: 1) іноземної валюти, що визначається конвертованою Національним банком України; 2) валюти України при реінвестиціях в об'єкт первинного інвестування чи в будь-які інші об'єкти інвестування

законодавства України;
б) інвестиції не можуть здійснюватися шляхом вкладання споживчих товарів та товарів, призначених для продажу; в) грошові вимоги мають бути гарантовані першокласними банками;
г) права інтелектуальної власності на здійснення господарської діяльності — їх вартість у конвертованій валюті має бути підтверджена згідно з законами (процедурами) або міжнародними торговельними звичаями

відповідно до законодавства України за умовами сплати податку на прибуток (доход);

3) будь-якого рухомого і нерухомого майна та пов'язаних з ним майнових прав;

4) акцій, облігацій, інших цінних паперів, а також корпоративних прав (прав власності на частку (пай) у статутному фонді юридичної особи, створеної відповідно до законодавства України або законодавства інших країн), виражених у конвертованій валюті;

5) грошових вимог, виконання договірних зобов'язань, які гарантовані першокласними банками і мають вартість у конвертованій валюті, підтверджену згідно з законами (процедурами) країни-інвестора або міжнародними торговельними нормами;

б) будь-яких прав інтелектуальної власності, вартість

Об'єкт регулювання	До грудня 1992 р.		З грудня 1992 р.		З березня 1996 р.	
	принцип регулювання	джерело	принцип регулювання	джерело	принцип регулювання	джерело
					<p>яких у конвертованій валюті підтверджена згідно із законами (процедурами) країни-інвестора або міжнародними торговельними нормами, а також підтверджена експертною оцінкою в Україні, включаючи легалізовані на території України авторські права, права на винаходи, моделі, промислові зразки, знаки для товарів і послуг, ноу-хау тощо;</p> <p>7) прав на здійснення господарської діяльності, включаючи права на користування надрами, та використання природних ресурсів, наданих відповідно до законодавства або договорів, вартість яких у конвертованій валюті підтверджена згідно з законами (процедурами) країни-інвестора або міжнародними торговельними нормами;</p>	

Порядок
реєстрації
іноземних
інвестицій

Термін
реєстрації
іноземних
інвестицій

Податки

Державна реєстрація здійснюється Мінфіном України

21 день

Ставка податку на доход СП з часткою іноземного учасника понад 30% та тих, які повністю належать іноземним інвесторам, знижена на 3 пункти. На протязі 5 років з моменту оголошення першого прибутку такі підприємства звільняються від сплати податку на доход, а в подальшому сплачують 50% від ставок податку, встановлених законами України. Якщо підприємства створюються в галузі торгівлі та посередницької діяльності, то вони звільняються від податку відповідно на 3 та 2 роки. В подальшому підприємства сплачують

Ст.15 Закону
України
“Про іноземні
інвестиції”

Ст.16 Закону
України
“Про іноземні
інвестиції”

Ст.4 Закону
України
“Про оподаткування доходів підприємств та організацій”

Ст.32 Закону
України
“Про іноземні
інвестиції”

Державна реєстрація іноземних інвестицій здійснюється Радою Міністрів Республіки Крим, обласними, Київською та Севастопольською державними адміністраціями

60 днів

Підприємства з іноземними інвестиціями звільняються від сплати податку на прибуток (доход) на 5 років з моменту внесення кваліфікаційної інвестиції. Ці пільги не поширюються на прибуток (доход) підприємств з іноземними інвестиціями, який одержаний від проведення лотерей, оренди приміщень і майна, реалізації на аукціоні товарів згідно з переліком, що визначається Мінфіном, від казино, інших гральних місць та автоматів, іншого грального бізнесу, від відеосалонів, прокату касет та запису на них, проведення масових концертно-видовищ-

Ст.14 Декрету КМУ
“Про режим
іноземного
інвестування”

Статті 31 та 32
Декрету КМУ
“Про режим
іноземного
інвестування”

8) інших цінностей згідно з
законодавством України

Державна реєстрація інозем-
них інвестицій здійснюється
після фактичного їх внесення
у терміни та в порядку,
що визначається КМУ

Вилучено

Підприємства з
іноземними
інвестиціями сплачують
податки відповідно до
законодавства України

Ст.13 Закону
України
“Про режим
іноземного
інвестування”

Ст.20 Закону
України
“Про режим
іноземного
інвестування”

Об'єкт регулювання	До грудня 1992 р.		З грудня 1992 р.		З березня 1996 р.	
	принцип регулювання	джерело	принцип регулювання	джерело	принцип регулювання	джерело
Вивіз прибутку	<p>зазначені податки у розмірі 70% від ставок, встановлених законами України</p> <p>Іноземним інвесторам гарантується вивіз за кордон прибутків (доходів), одержаних як в карбованцях, так і в іноземній валюті. При переказі (вивозі) за кордон частини прибутків, що належать іноземному інвестору, сплачується податок за ставкою 15% від суми, що переказується або вивозиться</p>	<p>Ст.4 Закону України "Про захист іноземних інвестицій"</p> <p>Ст.3 Закону України "Про іноземні інвестиції"</p>	<p>них заходів. Визначені вище податкові пільги поширюються на підприємства, які функціонують в галузі малого бізнесу, якщо внесок іноземного інвестора становить менше 50 тис. дол. США, але більше 10 тис. дол. США</p> <p>Не змінено</p>	<p>Ст. 31 Декрету КМУ "Про режим іноземного інвестування"</p>	<p>Іноземним інвесторам після сплати податків, зборів та інших обов'язкових платежів гарантується безперешкодний і негайний переказ за кордон їх прибутків, доходів та інших коштів в іноземній валюті, одержаних на законних підставах внаслідок здійснення іноземних інвестицій. Порядок переказу за кордон прибутків, доходів та інших коштів, одержаних внаслідок здійснення іноземних інвестицій, визначається Національним банком України</p>	<p>Ст.12 Закону України "Про режим іноземного інвестування"</p>
Можливості реінвестування в Україні	<p>Доход (прибуток) або інші кошти, одержані як в національній, так і в</p>	<p>Ст. 14 та 32 Закону України "Про іноземні</p>	<p>Прибуток (доход) іноземного інвестора або інші кошти, одержані у валюті України,</p>	<p>Ст. 13 Декрету КМУ "Про режим іноземного</p>	<p>Не змінено</p>	

	<p>іноземній валюті, можуть реінвестуватися в Україні. Сума доходу підприємства з іноземними інвестиціями, що підлягає оподаткуванню, зменшується на величину коштів, які реінвестовані на території України</p>	<p>інвестиції”</p>
<p>Режим використання валютних коштів</p>	<p>Валютна виручка підприємств з іноземними інвестиціями від експорту власної продукції, робіт та послуг залишається повністю в їх розпорядженні</p>	<p>Ст.29 Закону України “Про іноземні інвестиції”</p>
<p>Трудові відношення</p>	<p>Регулюються колективним або трудовим договором (контрактом). Умови цих документів не можуть погіршувати умови, які встановлені чинним законодавством України</p>	<p>Ст.36 Закону України “Про іноземні інвестиції”</p>
<p>Гарантії використання доходів (прибутків) та інших коштів, одержаних від іноземних інвестицій в Україні</p>	<p>Для збереження доходу (прибутку) або інших коштів у діючій в Україні валюті іноземні інвестори можуть мати поточні та розрахункові рахунки, які можуть використовуватися на придбання іноземної валюти згідно з чинним порядком придбання товарів на внутрішньому ринку України і їх вивезення за кордон</p>	<p>Ст. 14 Закону України “Про іноземні інвестиції”</p>

або в іноземній валюті у зв'язку з іноземними інвестиціями, можуть реінвестуватися в Україні

інвестування”

Пільги не передбачаються

Декрет КМУ
“Про режим
іноземного
інвестування”

Не змінено

Не змінено

Ст. 35 Декрету КМУ
“Про режим
іноземного
інвестування”

Не змінено

Безліцензійний вивіз товарів скасовано

п.4 Декрету КМУ
№6-93 від 12.01.93 р.
“Про квотування і
ліцензування
товарів”

Не змінено

Використання прибутку (доходу) іноземного інвестора у валюті України здійснюється відповідно до валютного законодавства України.

Ст.13 Декрету КМУ
“Про режим іноземного інвестування”

Об'єкт регулювання	До грудня 1992 р.		З грудня 1992 р.		З березня 1996 р.	
	принцип регулювання	джерело	принцип регулювання	джерело	принцип регулювання	джерело
Пільги для дочірніх підприємств з іноземними інвестиціями	в безліцензійному порядку Пільги, встановлені законом про іноземні інвестиції, поширюються на створювані ПІІ дочірні підприємства за умови, якщо не менше 51 % статутного фонду останніх належить підприємству з іноземними інвестиціями, що виступило засновником цього дочірнього підприємства	Закон України "Про іноземні інвестиції"	Пільги не передбачаються	Декрет КМУ "Про режим іноземного інвестування"	Не змінено	
Митне оподаткування	Готова продукція, сировина, напівфабрикати, комплектуючі вироби, запасні частини, які ввозяться в Україну для власних потреб підприємства з іноземними інвестиціями, звільняються від мита та податку на імпорт	Ст. 8 Закону України "Про іноземні інвестиції"	Пільги не передбачаються	Декрет КМУ "Про режим іноземного інвестування"	Майно, що ввозиться в Україну як внесок іноземного інвестора до статутного фонду підприємства з іноземними інвестиціями, звільняється від обкладення митом. При цьому митні органи здійснюють пропуск такого майна на територію України на підставі виданого підприємством простого векселя на суму мита з відстрочкою платежу не більше як на 15 календарних днів з дня оформлення ввізної вантажної митної декларації. Вексель	Ст.18 Закону України "Про режим іноземного інвестування"

<p>Державні гарантії іноземним інвесторам</p>	<p>Іноземні інвестиції в Україні не підлягають націоналізації та ревізії (за винятком рятівних заходів у випадках стихійного лиха). При зміні законодавства щодо захисту іноземних інвестицій протягом 10 років може діяти законодавство на момент реєстрації. Швидка, адекватна та ефективна компенсація та відшкодування збитків, завданих в результаті дій або бездії державних фондів України чи їх посадових осіб, за ринковими цінами та/або за обґрунтованими оцінками незалежних аудиторів</p>	<p>Статті 9—11 Закону України “Про іноземні інвестиції”</p>	<p>Гарантії не розповсюджуються на оподаткування доходу (прибутку)</p>	<p>Ст.8 Декрету КМУ “Про режим іноземного інвестування”</p>	<p>погашається і ввізне мито не справляється, якщо у період, на який дається відстрочка платежу, зазначене майно зараховано на баланс підприємства і податковою інспекцією за місцезнаходженням підприємства зроблено відмітку про це на примірнику векселя. Порядок видачі, обліку і погашення векселів встановлюється КМУ</p> <p>Не змінено</p> <p>У разі припинення інвестиційної діяльності іноземний інвестор має право на повернення не пізніше 6 місяців з дня припинення цієї діяльності своїх інвестицій в натуральній формі або у валюті інвестування в сумі фактичного внеску з урахуванням можливого зменшення статутного фонду, без сплати мита, а також доходів з цих інвестицій у грошовій чи товарній формі за реальною ринковою вартістю на момент припинення інвестиційної діяльності, якщо інше не встановлено законодавством України</p>	<p>Ст.11 Закону “Про режим іноземного інвестування”</p>
-----------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. *Абазов Р.* АТР в новых условиях // МЭиМО.— 1995.— № 8.
2. *Ахмед Р.* Перспективы оживления межарабского экономического сотрудничества // Российский экон. журн.— 1995.— № 5/6.
3. *Балакін Р. Л.* Проблеми інтеграції України у світове господарство / Під ред. П. І. Гайдуцького, Є. А. Бузовського.— К.: УСГД, 1992.
4. *Белорусов А. С.* Противоречия и тенденции интернационализации капиталистического производства.— М.: Междунар. отношения, 1989.
5. *Белошанка В. А.* Транснациональные корпорации в международном бизнесе.— К.: КГЭУ, 1994.
6. *Березной А., Панкин С., Славинский В. и др.* Производственный процесс выходит за национальные границы.— М.: Наука, 1991.
7. *Біляцький С.* Світовий економічний взаємозв'язок та взаємозалежність: процеси, тенденції // Економіка України.— 1994.— № 9.
8. *Будкін В., Лук'яненко Д., Сіденко В.* Концепція зовнішньоекономічної політики України // Фінансовий Київ.— 1995.— № 14—16.
9. *Будкін В. С.* Політика та ідеологія в зовнішньоекономічній стратегії нових незалежних держав // Політична думка.— 1994.— № 2.
10. *Будкін В. С.* Політичні “амортизатори” радикальних економічних перетворень // Політична думка.— 1994.— № 4.
11. *Будкін В., Дудчак О.* Економічна взаємозалежність у сучасному господарстві і Україна // Вісн. Київського ун-ту ім. Тараса Шевченка: Міжнар. відносини.— 1994.— № 2.
12. *Будкін В.* Новий механізм зовнішньоекономічної діяльності // Економіка України.— 1991.— № 7.
13. *Будкин В., Хаустов В.* Почему Украина теряет российские рынки сбыта? // Финансовая Украина.— 1995.— 10 окт.
14. *Будущее мировой экономики: Докл. группы экспертов ООН во главе с В. Леонтьевым.*— М.: Междунар. отношения, 1979.
15. *Васильев Ю. П.* Управление развитием производства. Опыт США.— М.: Экономика, 1989.
16. *Взаимодействие* экономических структур в условиях их растущей взаимозависимости / Отв. ред. В. С. Савчук.— К.: Наук. думка, 1992.
17. *Вернон Р.* Буря над многонациональными: Пер. с англ.— М.: Прогресс, 1982.
18. *Виноградова Л.* Экономическая интеграция в СНГ и опыт третьего мира // МЭиМО.— 1995.— № 9.

19. *Відомості* Верховної Ради України. — 1991. — № 14, 20, 24, 29, 40, 46, 47, 49.
20. *Відомості* Верховної Ради України. — 1992. — № 2, 12, 19, 23, 25, 26, 28, 30, 31, 33.
21. *Відомості* Верховної Ради України. — 1993. — № 12, 17, 49.
22. *Відомості* Верховної Ради України. — 1994. — № 6, 10, 20, 25, 28, 35.
23. *Вільні економічні зони* / Передм. Б. Кравченка; наук. ред. І. Розпутенка. — К.: Дніпро, Основи. — 1993.
24. *Всеобъемлющая международная безопасность. Международно-правовые принципы и нормы: Справочник* / Отв. ред. Б. М. Клименко. — М.: Междунар. отношения, 1990.
25. *Гаврилишин Б. Дороговкази в майбутнє* / Пер. з англ. Л. Л. Лещенко. — К.: Наук. думка, 1990.
26. *Гаврилюк О. В., Румянцев А. П. Економічна інтеграція у сучасному світі.* — К.: Наук. думка, 1991.
27. *Гальчинський А. С. Становлення суспільства постінформаційної цивілізації: Навч. посібник.* — К.: Вища шк., 1994.
28. *Гальчинський А. С. Сучасна валютна система.* — К.: Об'єднання науково-виробничих ініціатив "LIBRA". — 1993.
29. ГАТТ/СОТ: Цивілізаційний шлях України до світового ринку. — К.: Міжвідомча комісія з питань приєднання України до Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ). — 1995.
30. *Геєць В. Економіка України: моделі реформування, зміна структури та прогноз розвитку.* — К.: Ін-т державного управління і самоврядування при Кабінеті Міністрів України. — 1993.
31. *Геєць В. Структура економіки і структурна політика її стабілізації // Економіка України.* — 1995. — № 4.
32. *Глобальная стратегия международных монополий США* / А. М. Белов, М. Н. Захматов, Р. Н. Зименков и др. — М.: Наука, 1988.
33. *Глухарев Л. И. Европейские сообщества: в поисках новой стратегии.* — М.: Междунар. отношения, 1990.
34. *Гребенщиков Э. Тихоокеанская региональная интеграция // МЭиМО.* — 1993. — № 1.
35. *Грейсон Дж. К., О'Делл К. Американский менеджмент на пороге XXI века: Пер. с англ. / Предисл. Б.З. Мильнера.* — М.: Экономика, 1991.
36. *Дергачов В. Чорноморський район економічного співробітництва // Економіка України.* — 1994. — № 2.
37. *Дениэлс Джон Д., Радеба Ли Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции: Пер. с англ.* — М.: Дело Ltd., 1994.
38. *Журавская Е. Г. Региональная интеграция в развивающемся мире: не-марксистские теории и реальность.* — М.: Наука, 1990.
39. *Загашвили В. Национализм в геоэкономической политике // МЭиМО.* — 1995. — № 3.
40. *Загашвили В. С. Международная экономическая взаимозависимость (проблемы методологии).* — М., 1990.
41. *Zeit про світовий розвиток: Важке завдання розвитку.* — К.: Абрис, — 1994.
42. *Зуева К. Новые концепции европейской интеграции // МЭиМО.* — 1995. — № 11.

43. *Інтеграція України в світову економіку. Світовий досвід в лібералізації торгівлі. Міжнародний семінар (1993, Київ).*— К., Вашингтон: Світовий банк, 1993.
44. *Камінський Є. Є., Дашкевич А. В., Турчак Н. І.* США і Україна: на шляху до партнерства.— К.: ПБП “Фотовідео-сервіс”, 1994.
45. *Кейнс Дж. М.* Общая теория занятости, процента и денег // Кейнс Дж. М. Избр. произведения.— М.: Экономика, 1991.
46. *Кириченко В.* СНГ: факторы экономического размежевания и единения // Внешняя торговля.— 1993.— № 11.
47. *Кистерский Л. Л. и др.* Международная экономическая безопасность: внешнеторговый, валютно-финансовый и энергетический аспекты.— К.: Наук. думка, 1991.
48. *Клеер Е.* Всемирное хозяйство: Закономерности развития.— М.: Мысль, 1979.
49. *Климко Г. Н., Павлюк В. І., Красильчук В. Я., Дідківський М. І.* Проблеми інтеграції України в міжнародний поділ праці.— К.: Книговидавничий центр “Посередник” Ltd., 1994.
50. *Колыбанов В. А., Кравец В. П., Гончарук А. И.* Научно-техническая интеграция в мировом капиталистическом хозяйстве и проблемы отношений Восток — Запад.— К.: Наук. думка, 1990.
51. *Кольяр К.* Международные организации и учреждения: Пер. с фр.— М.: Прогресс, 1972.
52. *Коропецький І. С.* Дещо про минуле та сучасне української економіки.— К.: Либідь, 1995.
53. *Кредисов А.* Чи конкурентоспроможні наші товари? // Політика і час.— 1994.— № 8.
54. *Кузин Д. В.* Российская экономика на мировом рынке: проблемы конкурентоспособности // Общество и экономика.— 1993.— № 3.
55. *Кузьминська О.* Пріоритети геостратегії України в європейському регіоні // Вісн. Київського ун-ту ім. Тараса Шевченка: Міжнар. відносини.— 1994.— № 2.
56. *Лавровская Г. В.* Экономическая интеграция как развивающийся процесс.— М.: ИМЭМО, 1991.
57. *Линдерт П. Х.* Экономика мирохозяйственных связей.— М.: Прогресс, 1992.
58. *Лукінов І.* Економічна наука і державна економічна політика // Економіка України.— 1994.— № 5.
59. *Лук'яненко Д. Г.* Міжнародна економічна інтеграція // Основи ринкової економіки / Під ред. В. М. Петюха.— К.: Урожай, 1993.
60. *Лук'яненко Д. Г., Білошапка В. А., Пестрецова О. І.* Спільні підприємства в Україні: організація і умови ефективного розвитку: Підручник / Під ред. Д. Г. Лук'яненка.— К.: Хвиля-Прес, 1995.
61. *Лук'яненко Д. Г., Білошапка В. А.* Концепція інвестиційних полів в аналізі впливу іноземного капіталу на розвиток виробничо-експортного потенціалу.— К.: КДЕУ, 1995.
62. *Марущак В. Т.* Проблеми інтеграції науки України в світову наукову структуру // Економіка України.— 1994.— № 10.
63. *Маршалл А.* Принципы экономической науки.— М.: Изд. группа “Прогресс”, 1993.— Т.1—3.

64. *Мацейко Ю. М.* Развивающиеся страны: проблемы ограничения деятельности транснациональных корпораций. — К.: Наук. думка, 1989.
65. *Мальцева О., Семенов Е.* Экономическая интеграция в азиатско-тихоокеанском регионе // МЭиМО. — 1995. — № 9.
66. *Маштабей В. Я.* Пути повышения конкурентоспособности экспортной продукции.
67. *Международные экономические отношения* / Под ред. Р. И. Хасбулатова. — М.: Новости, 1991.
68. *Международная экономическая взаимозависимость: проблемы и тенденции.* — М., 1988.
69. *Меркантилизм.* — Л.: ОГИЗ — Соцэкгиз, 1935.
70. *Мерсер Д.* ИБМ: управление в самой преуспевающей корпорации мира / Пер. с англ. В. С. Загашвили. — М.: Прогресс, 1991.
71. *Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф.* Основы менеджмента. — М.: Дело, 1992.
72. *Міжнародні економічні відносини: Історія міжнародних економічних відносин: Підручник* / А. С. Філіпенко, В. С. Будкін, О. В. Бутенко та ін. — К.: Либідь, 1992.
73. *Міжнародні економічні відносини: Сучасні міжнародні економічні відносини* / А. С. Філіпенко, І. В. Бураковський, В. С. Будкін та ін. — К.: Либідь, 1994.
74. *Миль Дж. С.* Основы политической экономии и некоторые аспекты их приложения к социальной философии. — М.: Прогресс, 1980.
75. *Монден Я.* “Тоета”: методы эффективного управления: Пер. с англ. — М.: Экономика, 1989.
76. *Мочерний С.* Основні причини соціально-економічної кризи в Україні та шляхи її подолання // Економіка України. — 1994. — № 2.
77. *Неклесса А.* Перспективы глобального развития и место Африки в Новом мире // МЭиМО. — 1995. — № 8.
78. *Обзор мирового экономического и социального развития, 1994* // Экономический и социальный совет ООН, 1994.
79. *Обнинский Э.Е.* Глобальные интересы и национальный эгоизм (экономический аспект). — М.: Междунар. отношения, 1990.
80. *Оболенский В.* Открытость экономики и экономическая безопасность России // МЭиМО. — 1995. — № 5.
81. *Особенности экономического развития азиатско-тихоокеанского региона* // Деньги и кредит. — 1995. — № 10.
82. *Основи економічної теорії: Підручник* / Під ред. проф. С. В. Мочерного. — Тернопіль: Тарнекс, 1993.
83. *Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник* / Г. Н. Климко, В. П. Нестеренко, Л. О. Канищенко та ін. — К.: Вища шк., 1994.
84. *Отчет о мировом развитии, 1994.* Инфраструктура и развитие. — Вашингтон: Междунар. банк реконструкции и развития. — Всемирный банк, 1994.
85. *Панов Б.* Черноморские проливы — артерия сотрудничества // Внешняя торговля. — 1994. — № 12.
86. *Панченко Е. Г., Гаврилюк О. В., Сіденко В. С.* Стратегія розвитку міжнародного підприємництва та іноземних інвестицій в Україні. — К.: ІСЕМВ АН України, 1992.

87. *Парканский А. Б.* США в мировых интеграционных процессах / Отв. ред. Н. П. Шмелев. — М.: Наука, 1991.
88. *Пахомов Ю.* Україна на шляху до світу // Політична думка. — 1995. — № 3. — С.54—57.
89. *Пебро М.* Международные экономические, валютные и финансовые отношения: Пер. с фр. / Общ. ред. Н. С. Бабинцевой. — М.: Прогресс, Универс, 1994.
90. *Пирожков С.* Бажані орієнтири і реальні можливості // Політика і час. — 1994. — № 5.
91. *Петер А. Петрі.* Уроки Східної Азії // Проблеми економічного розвитку. — 1995. — № 1.
92. *Питер Ф. Друкер.* Рынок: как выйти в лидеры: Практика и принципы. — М.: Book chamber international, 1992.
93. *Плешаков К.* Интеграция и дезинтеграция в современном мире. — Международный. жизнь. — 1991. — № 12.
94. *Плотников О. В.* Фінансовий аналіз в корпораціях. — К.: Ринок, 1994.
95. *Плотников О.* Розвиток маргінальних форм господарювання при переході до ринку // Проблеми формування ринкової економіки. — 1992. — Вип 1.
96. *Поручник А. М.* Интеграция Украины в мировое хозяйство. — К.: КГЭУ, 1994.
97. *Поручник А. М.* Новий механізм зовнішньоекономічних зв'язків України: суть і принципи функціонування // Проблеми формування ринкової економіки. — 1992. — Вип. 2.
98. *Романова З.* Меняющаяся Латинская Америка на исходе столетия // МЭиМО. — 1995. — № 5.
99. *Романюк П.* Інтеграція. Пошук варіантів: Економічні відносини в СНД: стан і перспективи // Політика і час. — 1993. — № 9.
100. *Савлук М.* Інфляція в Україні: витоки і сучасний стан // Економіка України. — 1994. — № 2.
101. *Савчук В.* Політекономія: Королева суспільних наук чи прислужниця ринку? // Віче. — 1995. — № 1.
102. *Савчук В. С., Марченко І. Ф.* Формування ринкової моделі господарювання // Проблеми формування ринкової економіки. — 1992. — Вип. 1.
103. *Самуэльсон Г.-Ф.* Прямые зарубежные инвестиции в рамках новой парадигмы развития для бывших республик Советского Союза // Вопр. экономики. — 1993. — № 3.
104. *Самуэльсон П.* Економіка: Підручник. — Львів: Світ, 1993.
105. *Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА): проблемы и перспективы.* Науч. конф. // США — ЭПИ. — 1995. — № 4—5.
106. *Селезнев А.* Инфраструктура рынка и конкурентоспособность продукции // Экономист. — 1996. — № 2.
107. *Сиденко В.* Геоэкономические проблемы общественного развития // Політична думка. — 1995. — № 1.
108. *Сиденко В. С.* Зовнішньоекономічні зв'язки: концепція проти ілюзій // Політика і час. — 1994. — № 5.
109. *Сікора В.* Економічна культура. Спадщина, затребувана життям // Віче. — 1994. — № 2.
110. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. — М.: Соцэкгиз, 1962.

111. *Современные теории внешнеэкономических отношений / Отв. ред. и сост. Л. А. Зубченко.* — М.: ИНИОН РАН, 1992.
112. *Соколенко С. И.* Современные мировые рынки и Украина. — К.: Демос, 1995.
113. *Соколов В., Шишков Ю.* Как измерить открытость национального хозяйства // МЭиМО. — 1990. — № 3.
114. *Солоницкий А., Эльянов А.* Мировое хозяйство: долгожданная консолидация или углубление структурного кризиса // МЭиМО. — 1994. — № 1.
115. *Степаненко В.* Монетаризм в теорії і на практиці // Політика і час. — 1993. — № 9.
116. *Степаненко В.* Розірвати порочне коло: супергіперінфляція в Україні та механізм її подолання // Віче. — 1994. — № 3.
117. *Суторміна В. М., Федосов В. М., Андрущенко В. Л.* Держава — податки — бізнес (Із світового досвіду фіскального регулювання ринкової економіки). — К.: Либідь, 1992.
118. *Суторміна В. М., Федосов В. М., Рязанова Н. С.* Фінанси зарубіжних корпорацій: Навч. посібник. — К.: Либідь, 1993.
119. *Филатов И. В.* Концепции “открытой экономики”: Интернационализация и макроэкономическая политика государства. — М.: Наука, 1991.
120. *Филипенко А.* К вопросу о единстве мирового хозяйства // Вестн. Киевского ун-та: Междунар. отношения и междунар. право. — 1990. — Вып. 30.
121. *Філіпенко А.* Структура світового господарства // Вісн. Київського ун-ту ім. Тараса Шевченка: Міжнар. відносини. — 1994. — № 2.
122. *Філіпенко А.* Українська економіка в світовому господарстві // Діловий вісн. — 1995. — № 6(19).
123. *Філіпенко А.* Цивілізаційні детермінанти української економічної моделі // Економіка України. — 1994. — № 4.
124. *Фомин С. С., Новицкий В. Е.* Проблемы формирования единого европейского рынка. — К.: Укр ИНТЭИ, 1992.
125. *Форрестер Дж.* Мировая экономика. — М.: Наука, 1978.
126. *Хасбулатов Р. И.* Мировая экономика. — М.: ИНСАН, 1994.
127. *Черкасов Н. А.* Интернационализация производства и социалистическая экономическая интеграция. — М.: Высш. шк., 1986.
128. *Черковец О.* Россия в контексте мировых интеграционных тенденций // Российский экон. журн. — 1995. — № 2.
129. *Чешиков М.* Целостность мира через призму общенаучного знания // МЭиМО. — 1993. — № 1.
130. *Чухно А. А.* Перехід до ринкової економіки. — К.: Наук. думка, 1993.
131. *Чухно А.* Створення грошової системи України // Економіка України. — 1994. — № 11.
132. *Шишков Ю.* Интеграция и дезинтеграция: корректировка концепции // МЭиМО. — 1993. — № 10.
133. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. Исследование предпринимательской прибыли, капитала, процента и цикла конъюнктуры. — М.: Прогресс, 1982.
134. *Эклунд К.* Эффективная экономика — шведская модель. — М.: Экономика, 1991.

135. *Adam Smith and the Philosophy of Law and Economics* / Ed. By Robin P. Malley, Jerry Evensky.— London — Dordrecht — Boston: Kluwer academic publishers, 1994.
136. *Agarwal, S. Ramaswami*. Choice of Foreign Market Entry Mode: Impact of Ownership, Location, and Internalization Factors // M. Gzinkota, I. Rokainen. *International Marketing Strategy*, Dryden, 1994.
137. *Agmon T., Hirsch S.* Multinational Corporations and the Developing Economies: Potential Gains in a World Imperfect Markets and Uncertainty // *Oxford Bulletin of Economics Statistics* 41.— 1979.— November.
138. *Albaum, J. Strandkov, E. Duerr, L. Dowd*. *International Marketing and Export Management*. — Addison—Wesley Publishing, 1989.
139. *Anderson, H. Gatington*. Modes of Entry: A Transactions Cost Analysis and Propositions // *Journal of International Business Studies*. — 1986.— Fall.
140. *Anderson, H. Gatington*. International Market Entry and Expansion Via Independent or Integrated Channels of Distribution // *Journal of Marketing*. — 1987.— January.
141. *Asheghian P., Ebrahimi B.* *International Business* — Philadelphia: Harper Collins, 1990.
142. *Balassa Bela*. *The Theory of Economic Integration*.— London: George Allen & Unwin ltd., 1961.
143. *Balassa Bela*. *Les nouveaux pays industrialises dans L'economie mondiale*. — Paris: Economica, 1986.
144. *Beamish P., Killing J., Lecraw D., Crookell H.* *International Management*. — Irwin, Boston, 1991.
145. *Bilkey, G. Tesar*. The Export Behavior of Smaller-Sized Wisconsin Manufacturing Firms // *Journal of International Business Studies*. — 1977.— Spring-Summer.
146. *Bilkey, G. Tesar*. An Attempted Integration of the Literature on Export Behavior of Firms // *Journal of International Business Studies*, 1978, Spring-Summer.
147. *Brand D.* Regional Bloc Formation and World Trade // *Intereconomics*. — Hamburg, 1992.— Vol. 27.
148. *Brooke*, *International Management: A. Review of Strategies and Operations*. — London: Hutchinson, 1986.
149. *Buckley P., Casson M.* *The Economic Theory of the Multinational Enterprise*. — London: Macmillan, 1985.
150. *Burton, B.* Schlegelmilch. Profile Analysis of Nonexporters vs. Exporters Grouped by Export Involvement // *Management International Review*. — 1987.— N27.
151. *Candidates for Integration: The Neutral and Central European Countries Facing The European Community* / Ed. By C. Gasteyger. — Geneva: GIIIS, 1992.
152. *Casson M.* *Multinationals and World Trade*, London, 1986.
153. *Cavusgil, W.* On the Internationalization Process of Firm // *European Research*. — 1980.— N 8.
154. *Cavusgil, W.* Differences Among Exporting Firms Based on Degree of Internationalization // *Journal of Business Research*. — 1984.— N 12.
155. *Cavusgil, W. Bilkey, G. Tesar*. A Note on the Export Behavior of Firms: Exporter Profiles // *Journal of International Business Studies*, 1979, Spring-Summer.
156. *Cavusgil, W. Nevin*. Internal Determinants of Export Marketing Behavior: An Empirical Investigation // *Journal of Marketing Research*, 1981, February.

157. *Chacholiades M.* International Economics.— McGraw-Hill Publishing Company, 1990.
158. *Daniels, E. Ogram, L. Radebaugh.* International Business: Environment and Operations.— Addison-Wesley, 1976.
159. *Daniels John, Radebaugh Lee H.* International Business.— Addison-Wesley Publishing Company, 1988.
160. *Davidson W.* Market Similarities and Market Selection: Implications for International Marketing Strategy // Journal of Business Research.— 1983, N 11.
161. *Davidson W.* Experience Effects in International Transfer and Technology Transfer.— Ann Arbor: UMI Research Press, 1980.
162. *De Melo Jaime, Panagariya Arvind.* The New Regionalis in Trade Policy.— London: Centre for Economic Policy Research, 1992.
163. *Douglas, C. Craig.* International Marketing Research.— Irwin, 1983.
164. *Doyle, N. Schommer.* The Decision to Export: Some Implications.— Minnesota District Export Council, 1976.
165. *Dunlop J.T.* Industrial Relations Systems.— Boston: Harward Business School Press, 1993.
166. *Dunning J.* Multinational Enterprises and the Global Economy.— Reading, Mass., Addison-Wesley, 1993.
167. *Dunning J.* The Globalization of Business.— London: Routledge, 1993.
168. *Dunning J.* International Production and Multinational Enterprize.— London: Allen & Unwin, 1981.
169. *Eastern and Central Europe 200.* Final Report. European Commission. European Institute for Regional and Local Development. Instiuitute for Human Sciences.— Brussels: European Commission, Directorate General, 1994.
170. *Elvey.* Export Promotion and Assistance: A Comparative Analysis. // International Perspectives on Trade Promotion and Assistance, T. Cavusgil, M. Gzinkota, eds., Quorum Books, 1990.
171. *Elvey.* Export Promotion and Assistance. // M. Gzinkota, I. Ronkainen, International Marketing Strategy, Dryden, 1994.
172. *Erramilli.* The Experience Factor in Foreign Market Entry Behavior of Service Firms.— In Eds. Gzinkota, I. Ronkainen, International Marketing Strategy, Dryolen, 1994.
173. *Friedman M.* A Theoretical Framework for Monetary Analysis // Journal of Political Economy.— 1970.— III—IV.
174. *Friedman M.* Capitalism and Freedom. Chicago: The University of Chicago Press, 1962.
175. *Gibbs M., Mashayekhi M.* Elements of a Multilateral Framework of Principles and Rules for Trade in Services / Uruguay Round Papers on Selected Issues.— New York: United Nations, 1989.
176. *Grosse R., Kugawa D.* International Business: Theory and Managerial Applications.— Irwin: Homewood, ILL, 1988.
177. *Grubel.* International Economics, rev. ed., Homewood, III, Irwin, 1982.
178. *Gzinkota.* Export Development Strategies: U.S. Promotion Policy.— New York: Praeger, 1982.
179. *Hayek F.A.* Government Policy and the Market // The Market Economy: A Reader / Ed. By J.L.Doti, D.R.Iee.— Los Angeles: Roxbury Publishing Company, 1991.
180. *Heckscher E.* The effects of Foreign Trade on Distribution of Income // Economics Tidskrift.— 1919.— 21.

181. *Herring*. Managing Political Risk.— Cambridge University Press, 1983.
182. *Hirsch S.* An International Trade and Investment Theory of the Firm // Oxford Economic Papers 28.— 1976.— July.
183. *Hirsh, B. Lev.* Sales Stabilization Through Export Diversification. The Review of Economics and Statistics, 1971, August.
184. *Hotchkins C.* International Law for Business.— McGraw-Hill, Inc., 1994.
185. *Ingram*. International Economics.— John Wiley & Sons, 1983.
186. *Integration in the World Economy. East-West and Inter-State Relations.*— Budapest: Akademiai Kiado, 1976.
187. *Inter-American Development Bank Predicts Push for Economic Integration in Latin America.*— IMF Survey, December 10.— 1984.
188. *Irvin Millman Grossack.* The International Economy and Nation Interest.— London, Indiana University Press, 1979.
189. *Jain C.* International Marketing Management.— Wadsworth, Belmont, 1993.
190. *Johanson, J. Vahlne.* The Internationalization Process of the Firm — A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Commitments // Journal Of International Business Studies.— 1977.— Spring-Summer.
191. *Johnson, M. Gzinkota.* Managerial Motivations as Determinants of Industrial Export Behavior // M. Gzinkota, G. Tesar, eds. Export Management: An International Context, Praeger, 1982.
192. *Kaynak, V. Kothazi.* Export Behavior of Small and Medium-Sized Manufacturers: Some Policy Guidelines for International Marketers // Management International Review.— 1986.— № 4.
193. *Kedia, J. Chokar.* Factors Inhibiting Export Performance of Firms: An Empirical Investigation // Management International Review.— 1986.— № 26.
194. *Kenen.* The International Economy.— Prentice Hall, 1985.
195. *Kogut, H. Singh.* The Effect of National Culture on the Choice of Entry Mode // Journal of International Business Studies.— 1988.
196. *Kravis, R. Lipsey.* Price Competitiveness in World Trade.— New York: Praeger, 1967.
197. *Laffer A.B., Miles M.A.* International Economics in an Integrated World. P.: Glenview, 1982.
198. *Leamer E.* The Leontief Paradox Reconsidered // Journal of Political Economy.— 1980.
199. *Leontiades J.* Multinational Corporate Strategy.— Lexington Books, D.C. Heath and Co., Lexington, Mass., 1986.
200. *Luostarinen.* Internationalization Process of the Firm : Different Research Approaches // Working Paper №—1978/1, Helsinki School of Economics, Finland's International Business Operations (FIBO).
201. *Loustarinen.* The Internationalization of the Firm, Acta Academica Oeconomica Helsingiensis, Helsinki, 1979.
202. *Martin Ph.* A Sequential Approach to Regional Integration: The European Union and Central and Eastern Europe.— CEPR.— 1994.— November.
203. *Markheim D.* A Note on Predicting the Trade Effects of Economic Integration and Other Preferential Trade Agreements An Assessment // Journal of Common Market Studies.— 1993.— Vol.32. March.
204. *Mercantilist Economics /* Ed. By Lars Magnusson.— London / Dordrecht / Boston: Kluwer Academic Publishers, 1994.
205. *Metzler L.A.* The Theory of International Trade — B.: Ellis H.S. (ed.) A Survey of Contemporary Economics. Philadelphia Blakiston Co., 1948.

206. *Mouhoud E.M.* Changement technique et division internationale du travail. — Paris, Economica, 1992.
207. *North American Outlook Update: 1995—1996.* — Mexico, 1995.
208. *Opinion on Relations between the European Union and Russia, Ukraine and Belarus.* European Communities. Economic and Social Committee. — 1995. — 21/I 1995. — CES (95)55.
209. *Ohlin B.* Interregional and International Trade. — Cambridge, Mass: Harward University Press, 1933.
210. *Ohmae Kenichi.* Triad Power. The Coming shape of Global Competition. — New York: Free Press, 1985.
211. *Pavord, R. Bogart.* The Dynamics of the Decision Export // Akron Business and Economic Rev., 1977, Spring.
212. *Perlmutter H.* The Torturous Evolution of the Multinational Corporations // Columbia Journal of World Business. — 1969. — January-February.
213. *Porter M.* Competitive Advantage of Nations. — New York: Free Press, 1990.
214. *Porter M.* Competitive Strategy. — New York: Free Press, 1980.
215. *Posner.* International Trade and Technical Change. - Oxford Economic Paper 13. — 1961. — October.
216. *Rajapatirana.* Industrialization and Foreign Trade, Finance & Development. — 1987. — September.
217. *Reid.* The Decision-Maker and Export Activity and Expansion // Journal of International Business Studies. — 1981. — Fall.
218. *Robson P.* The Economics of International Integration. — London: Allen and Unwin, 1984.
219. *Robson P., Wooton I.* The Transnational Enterprise and Regional Economic Integration // Journal of Common Market Studies, Vol.31. — 1993. — March.
220. *Robson P.* The New Regionalism and Developing Countries // Journal of Common Market Studies. — Vol.31. — 1993. — September.
221. *Root F.,* Entry Strategies for International Markets. — Lexington Books, D.C. Heath and Co., Lexington, Mass., 1987.
222. *Rugman A.* A New Theory of the Multinational Enterprise: Internationalization versus Internalization // Columbia Journal of World Business. — 1980 — Spring.
223. *Rugman A.* Inside the Multinationals. — New York: Columbia University Press, 1981.
224. *Rugman A., Cruz D.* Fast Forward: Improving Canada's International Competitiveness. — Toronto, Kodak Canada Inc., 1991.
225. *Rugman A., Verbeke A.* Foreign Subsidiaries and Multinational Strategic Management: An Extension and Correction of Porter's Single Diamond Framework // Management International Review. — 1993. — № 33.
226. *Samuelson P.A.* International Trade and the Equalisation of Factor Prices // Economic Journal. — 1948. — № 58.
227. *Seringhaus, P. Rosson.* Government Export Promotion. — Rontledge, London, 1990.
228. *Shetti.* Managing the Multinational Corporation: European and American Styles // Management International Review. — 1979. — Winter.
229. *Simson, D. Kujawa.* The Export Decision Process: An Empirical Inquiry // Journal of International Business Studies. — 1974. — Spring-Summer.
230. *Statistical Handbook.* States of the Former USSR. Washington, D.C.: The World Bank, 1994.

231. *Stolper W.F., Samuelson P.A.* Protection and Real Wages // Review of Economic Studies. 1941.— № 9.
232. *Summit of the Black Sea Economic Cooperation.* Istanbul, June, 1992.— Ankara: Black Sea Economic Cooperation Secretariat, 1993.
233. *Taylor S.* Trade Policy and Agreements on Tax-free Trade // The George Washington Journal of International Law and Economics.— 1994.— № 1.— Vol.28.
234. *The Economist Intelligence Unit,* 1988—1989 “Country Profile Reports”, nos. 11, 23, 28, 45, 49, 70 and 83.— London: The Economist Intelligence Unit Ltd.
235. *The New Europe: Evolving Economic and Financial Systems in East and West* / Ed. By D.E.Fair, Robert Raymond.— London / Dordrecht / Boston: Kluwer Academic Publishers, 1993.
236. *The Political Economy of Policy Reform* / Ed. By John Williamson.— Washington D.C.: — Institute for Interantional Economics.— 1994.
237. *The Role of Economic Theory* / ed. Be Philip A.Klein.— London / Dordrecht / Boston: Kluwer Academic Publishers, 1994.
238. *The World Bank Annual Report.* Washington D.C.: World Bank, 1991.
239. *The World Bank. Atlas.* Washington D.C.: World Bank, 1993.
240. *The World Bank. Atlas.* Washington D.C.: World Bank, 1994.
241. *The World Bank. Atlas.* Washington D.C.: World Bank, 1995.
242. *Vanston N.* What Price Regionl Integration? // OECD Observer.— P., 1993.— № 181.
243. *Vernon.* International Investment and International Trade in the Product Life Cycle // Quarterly Journal of Economics 80, 1966.— May.
244. *Vickery G.* Global Industries and National Policies // OECD Observer.— P., 1992/1993.— № 179.
245. *Vogel F.* Some Remarks on a Classification of the Countries of the World Accounting to Their Stage of Development // Jb. Fur Nationalokonomie u. Statistik.— Stuttgart; N.Y., 1993.
246. *Wiedersheim-Paul, H. Olson, L. Welch.* Pre-Export Activity: The First Step in Internationalization // Journal of International Business Studies.— 1978.— Spring — Summer.
247. *Wiedersheim-Paul, H. Olson, L. Welch.* Before the First Export Order: A Behavioral Model. Working Paper № 10, Brisbane, Australia: Department of Economics, University of Queensland, 1975.
248. *Williamson.* The Economic Institutions of Capitalism.— New York: The Free Press, 1985.
249. *World Tables,* 1995. Baltimore and London: The Jones Hopkins University Press, 1995.
250. *Young, J. Hamill, C. Wheeler.* International Market Entry and Development.— Prentice Hall, 1989.

СПИСОК ТАБЛИЦЬ

Таблиця 1.	ВНП на душу населення в країнах з перехідною економікою, дол. США	8
Таблиця 2.	Зовнішня заборгованість країн, що розвиваються, млрд. дол. США	8
Таблиця 3.	Типи соціально-економічних систем	11
Таблиця 4.	Взаємозалежності між власністю на фактори виробництва та контролем над економічною діяльністю	12
Таблиця 5.	Темпи зростання світового виробництва, %	13
Таблиця 6.	Шляхи розвитку країн з перехідними економіками	13
Таблиця 7.	Оцінка Дойч-банку ключових параметрів ресурсно-виробничого, інфраструктурного та експортного потенціалу колишніх республік СРСР	22
Таблиця 8.	Результати аналізу середовищних факторів України за 5-бальною системою оцінки	23
Таблиця 9.	Сучасна міжнародна спеціалізація промислово розвинутих країн	26
Таблиця 10.	Особливості етапів інтернаціоналізації фірми	39
Таблиця 11.	Зарубіжні прибутки, продаж та активи провідних американських фірм, %	40
Таблиця 12.	Дуалістична сутність процесу інтернаціоналізації	41
Таблиця 13.	Ключові характеристики основних теорій міжнародних економічних відносин	44
Таблиця 14.	Форми міжнародної регіональної економічної інтеграції	48
Таблиця 15.	Деякі економічні індикатори, %	66
Таблиця 16.	Динаміка темпів приросту реального ВВП, %	69
Таблиця 17.	Частка товарного експорту у ВВП, %	70
Таблиця 18.	Економічні показники країн СНД в 1995 р. у співставленні з 1990 р.	129
Таблиця 19.	Етапи реалізації зовнішньоекономічної політики України стосовно ЄС	136
Таблиця 20.	Структура експортно-імпортних операцій в Україні в 1995 р., %	140
Таблиця 21.	Обсяг зовнішньої торгівлі України протягом 1992—1994 рр., млн. дол. США	141

Таблиця 22. Торговельний баланс України на 1995 р., млн. дол. США .	143
Таблиця 23. Географічна структура торгівлі України, млн. дол. США .	145
Таблиця 24. Основні торгові партнери України в 1995 р., млн. дол. США	146
Таблиця 25. Експорт та імпорт послуг Україною за 1995 р., млн. дол. США	156
Таблиця 26. Основні партнери України по торгівлі послугами в 1995 р., млн. дол. США	157
Таблиця 27. Структура експорту України за областями, %	158
Таблиця 28. Загальні обсяги прямих інвестицій в Україну за 1995—1996 рр.	160
Таблиця 29. Обсяг прямих інвестицій зарубіжних країн в економіку України у 1995—1996 рр.	161
Таблиця 30. Обсяг прямих іноземних інвестицій в регіони України за 1996 р., тис. дол. США	162
Таблиця 31. Загальні обсяги прямих іноземних інвестицій з України за 1995—1996 рр., тис. дол. США	164
Таблиця 32. Обсяг прямих іноземних інвестицій з України в інші країни в 1995—1996 рр.	165
Таблиця 33. Інвестиції з галузей України в економіку інших країн за 1996 р.	166
Таблиця 34. Обсяг прямих інвестицій з регіонів України за 1996 р., тис. дол. США	167
Таблиця 35. Якісна оцінка умов міжнародного бізнесу в Україні за видами діяльності	178
Таблиця 36. Форми стимулювання іноземної інвестиційної діяльності	183
Таблиця 37. Оцінка ключових характеристик лібералізації зовнішньої торгівлі деяких країн у 1945—1984 рр.	189
Таблиця 38. Структура підприємств за формами власності у зонах підтримки експортного виробництва 13 країн, що розвиваються	195

СПИСОК РИСУНКІВ

Рисунок 1.	Традиційні ознаки систематизації країн	7
Рисунок 2.	Систематизація країн за рядом економічних ознак	9
Рисунок 3.	Різновиди міжнародних організацій	10
Рисунок 4.	“Даймонд” — модель конкурентних переваг країн, за М. Портером	18
Рисунок 5.	Розвиток конкурентоспроможності економіки країн у післявоєнний період	19
Рисунок 6.	Макроекономічна система формування факторів конкурентоспроможності національної економіки України	24
Рисунок 7.	Трансформація початкових порівняльних переваг у процесі створення умов сталої конкурентоспроможності	27
Рисунок 8.	Формування системи міжнародних економічних відносин	29
Рисунок 9.	Міжнародний поділ праці	30
Рисунок 10.	Ілюстрація розвитку теорій міжнародної торгівлі	32
Рисунок 11.	Система міжнародних економічних відносин	38
Рисунок 12.	Загальносвітовий товарний експорт і ВВП у 1980—1994 рр., %	41
Рисунок 13.	Графічна інтерпретація екстерналізації	42
Рисунок 14.	Графічна інтерпретація інтерналізації	43
Рисунок 15.	Структура інтернаціоналізаційного процесу	43
Рисунок 16.	Структура інтеграційного процесу	46
Рисунок 17.	Рівні, форми і типи міжнародної економічної інтеграції	48
Рисунок 18.	Інституціональна структура ЄС	51
Рисунок 19.	Сучасна тріада у контексті розвитку регіональної інтеграції	58
Рисунок 20.	Регіональні сегменти загальноєвропейської економічної інтеграції	59
Рисунок 21.	Торговельні потоки і потоки прямих іноземних інвестицій у сучасній тріаді, млрд. дол. США, 1992 р.	63
Рисунок 22.	Шляхи формування міжнародних регіональних інтеграційних угруповань	77
Рисунок 23.	Детермінанти сучасного світового економічного розвитку	80
Рисунок 24.	Матриця “глобалізм — суверенітет» А. Ругмана	81

Рисунок 25. Стадії і результати інтернаціоналізації	82
Рисунок 26. Тріада світової економіки	84
Рисунок 27. Тріада на стадіях локальної і системної інтернаціоналізації	85
Рисунок 28. Тріада на стадії полісистемної інтернаціоналізації	85
Рисунок 29. Контури континентальної економічної інтеграції	86
Рисунок 30. Вектори розвитку форм світоцілісності	88
Рисунок 31. Передумови інтеграції	121
Рисунок 32. Формування факторів інтеграції	123
Рисунок 33. Формування та етапи реалізації пріоритетів структурної переорієнтації національної економіки України	125
Рисунок 34. Формування інтеграційних пріоритетів національної економіки України	127
Рисунок 35. Поле регіональних інтеграційних пріоритетів	128
Рисунок 36. Питома вага головних експортних товарів України у загальному обсязі товарного експорту, 1995 р.	140
Рисунок 37. Питома вага головних імпортних товарів України у загальному обсязі товарного імпорту, 1995 р.	141
Рисунок 38. Питома вага найважливіших країн-партнерів у загальному експорті та імпорті українських товарів, 1995 р.	142
Рисунок 39. Галузева структура прямого іноземного інвестування в економіку України	161
Рисунок 40. Схема аналізу проблем, пов'язаних зі створенням та функціонуванням підприємств з іноземними інвестиціями в Україні	172
Рисунок 41. Середовище розвитку іноземної діяльності	174
Рисунок 42. Ілюстрація підходу до селективного регулювання іноземних інвестицій	179
Рисунок 43. Еклектична модель OLI	184
Рисунок 44. Макроекономічна система формування інвестиційних полів України	186
Рисунок 45. Стратегічна модель формування поля інвестиційних інтересів іноземних суб'єктів міжнародного бізнесу	187
Рисунок 46. Зони А-Г в системі інвестиційних полів	187
Рисунок 47. Методи та інструменти регулювання міжнародних торгово-економічних відносин	191
Рисунок 48. Типи вільних економічних зон	194
Рисунок 49. Модель диференційованої оцінки ВЕЗ	198

ЗМІСТ

ВСТУП	3
<i>Глава 1. НАЦІОНАЛЬНІ ЕКОНОМІКИ У СУЧАСНІЙ СВІТОГОСПОДАРСЬКІЙ СИСТЕМІ.</i>	6
1.1. Національні економіки і моделі їх ефективного функціонування	6
1.2. Проблема конкурентоспроможності національних економік	17
<i>Глава 2. ВЗАЄМОДІЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК В ПРОЦЕСІ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ</i>	29
2.1. Мотивація і форми взаємодії національних економік	29
2.2. Еволюція міжнародної економічної інтеграції та формування глобальних економічних структур	45
<i>Глава 3. ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК У ГЛОБАЛЬНОМУ КОНКУРЕНТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ</i>	88
3.1. Конкурентна регуляція в системі сучасних макропланетарних і міжцивілізаційних взаємодій	88
3.2. Глобальні міждержавні та макроекономічні регулятори конкурентності й руху капіталів	99
<i>Глава 4. ПОЗИЦІОНУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ У СУЧАСНІЙ СВІТОГОСПОДАРСЬКІЙ СИСТЕМІ</i> ..	121
4.1. Формування інтеграційної стратегії	121
4.2. Трансформація структури зовнішньої торгівлі	139
4.3. Активізація іноземної інвестиційної діяльності	159
4.4. Розвиток системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності	188
ДОДАТКИ	201
СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ	222
СПИСОК ТАБЛИЦЬ	233
СПИСОК РИСУНКІВ	235

Пахомов Ю. М. та ін.

П21 **Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі/ Ю. М. Пахомов, Д. Г. Лук'яненко, Б. В. Губський. — К.: Україна, 1997. — 237с.: іл. — Бібліогр.: с. 222—232.**

ISBN 966-524-044-7

У монографії досліджуються особливості сучасного розвитку національних економік, фактори їх взаємодії у процесі інтернаціоналізації. Детально аналізуються передумови, пріоритети та шляхи інтеграції економіки України у сучасну світогосподарську систему.

Розрахована на економістів-науковців, студентів, практичних працівників у сфері міжнародної економіки.

Монографія

ПАХОМОВ Юрій Миколайович
ЛУК'ЯНЕНКО Дмитро Григорович
ГУБСЬКИЙ Богдан Володимирович

**НАЦІОНАЛЬНІ ЕКОНОМІКИ В ГЛОБАЛЬНОМУ
КОНКУРЕНТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ**

Редактори *О. Косюк, Ж. Мосенкіс, Т. Теліженко*
Художник *Б. Прокопенко*
Технічний редактор *В. Селезньова*
Коректори *М. Котовська, Л. Марківська, Р. Попович*
Комп'ютерний набір *О. Воронової, В. Палій*
Комп'ютерна верстка *Л. Босенко, Н. Гончарук, Н. Колосової*