

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ В.Н. КАРАЗІНА**

С.В. БЕРЕНДА

**ЕВОЛЮЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ
ІНТЕГРАЦІЇ В КРАЇНАХ ЄВРОПИ**
Монографія

Харків – 2012

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ	8
1.1. Теоретико-методологічні засади дослідження процесів економічної інтеграції в Європі	8
1.2. Еволюція сучасних соціально-економічних систем як об'єкт наукового пізнання	2929
1.3. Методологічні підходи дослідження міжнародної економічної інтеграції	57
Висновки до розділу 1	64
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ ПРОЦЕСІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ	68
2.1. Ретроспективний аналіз еволюції форм економічної інтеграції в країнах Європи	68
2.2. Просторові особливості економічної інтеграції в Європі	79
2.3. Фактори економічної інтеграції випадкової та детермінованої природи	99
Висновки до розділу 2	11818
РОЗДІЛ 3. ФОРМИ ТА НАПРЯМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ В ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР	122
3.1. Передумови економічної інтеграції країн-учасниць інтеграційної взаємодії в ЄС та Україні	122
3.2. Часовий лаг економічної інтеграції України в ЄС: форми та напрями її здійснення	147
3.3. Економічні ефекти інтеграції: можливості та загрози для України	158
Висновки до розділу 3	173
ВИСНОВКИ	176
ДОДАТКИ	179
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	187

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ

ІІТ – Intra-Industry Trade (внутрішньогалузева торгівля)

NUTS – система регіонального поділу країн ЄС

SITC – Standard International Trade Classification (Стандартна міжнародна класифікація товарів)

ВІТ – внутрішньогалузева торгівля

ГВЗВТ – глибока та всеосяжна зона вільної торгівлі

ГС – Гармонізована система опису та кодування товарів

ЄЕС – Європейське економічне співтовариство

ЄЗВТ – європейська зона вільної торгівлі

ЄК – Європейська комісія

ЄОВС – Європейське об'єднання вугілля та сталі

ЄС – Європейський Союз

ЄСВС – Європейське співтовариство вугілля і сталі

ЗВТ – зона вільної торгівлі

НАФТА (NAFTA) – Північноамериканська асоціація вільної торгівлі

СНД – Співдружність Незалежних Держав

СОТ – Світова Організація Торгівлі

УВТ – Угода про вільну торгівлю

УКТЗЕД – Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності

УПС – Угода про партнерство та співробітництво

ЦСЄ – Центральна та Східна Європа

ЮНКТАД (UNCTAD) – Конференція ООН з торгівлі та розвитку

ВСТУП

Проблеми регіональної економічної інтеграції викликають жвавий науковий інтерес. Розвиток світової торгівлі, інвестицій залежить від одного із домінуючих чинників – регіоналізму, який впливає як на політичні, так і на торговельно-економічні відносини між державами, перед якими постає питання участі в тих чи інших інтеграційних угрупованнях.

Класичні уявлення про етапи та форми економічної інтеграції, закладені у 60-х роках ХХ століття, залишаються актуальними й зараз, однак проблема вибору форми економічної інтеграції для окремих країн залишається відкритою. Розгортання сучасної світової фінансово-економічної кризи поставило під сумнів існування всієї зони євро через штучно прискорену участь у Валютному союзі окремих країн. На цьому фоні виникає необхідність розуміння точок біфуркації, в яких здійснюється перехід країни від одного етапу економічної інтеграції до іншого та здійснення вибору форми участі в цих процесах.

Сьогодні існує декілька наук, що приділяють значну увагу вивченню європейської інтеграції, зокрема політологія, соціологія, економіка, право, історія та ряд інших. Використання міждисциплінарних підходів простежуються в роботах таких відомих теоретиків європейської інтеграції, як К. Дойч, А. Етзоні, Д. Мітрані, А. Спінеллі, Е. Хаас. Сучасна регіональна інтеграція в Європі відбувається переважно під дією та ключовою роллю саме економічного компонента інтеграції.

Істотний внесок в теорію міжнародної інтеграції зробили такі іноземні вчені, як Б. Баласса, Я. Вайнер, М. Капелетті, Г. Кассель, Р. Коен, М. Кондратьєв, Я. Корнаї, П. Кругман, А. Купер, Б. Массел, Ж. Моне, Е. Моравчик, Ф. Риттбергер, М. Секкомбе, П. Стриттен, Я. Тинберген, С. Хоффман, Н. Шапіро, Р. Шуман, Й. Шумпетер, Ю. Юданов.

В Україні дослідженню проблематики інтеграційних процесів також приділяється значна увага. Серед вітчизняних учених-дослідників інтеграційних процесів слід зазначити таких, як О. Білорус, В. Будкін, І. Бураковський, А. Гальчинський, В. Геєць, І. Грабинський, Н. Грущинська, А. Голіков,

Б. Губський, А. Кредісов, Д. Лук'яненко, Ю. Макогон, В. Новицький, Ю. Пахомов, О. Рогач, В. Сіденко, О. Сльозко, А. Філіпенко, В. Чужиков, О. Шнирков.

Однак багато питань, зокрема питання еволюції форм та напрямів процесів економічної інтеграції в Європі, залишаються недостатньо дослідженими. Розуміння рушійних чинників економічної інтеграції дасть змогу більш чітко формувати інтеграційну політику країни та ставити й розв'язувати завдання щодо її реалізації, зокрема розрахунку рівня господарської інтеграції України на основі якісного та кількісного аналізу торговельних зв'язків.

Мета та завдання дослідження. Метою дослідження є узагальнення теоретико-методичних засад, еволюції форм та напрямків економічної інтеграції країн ЄС та розробка практичного інструментарію обґрунтування євроінтеграційної стратегії України. Виходячи з мети дослідження, в роботі вирішені такі завдання:

- 1) здійснено обґрунтування категорії економічної регіональної ентропії;
- 2) узагальнено результати еволюції наукових підходів до процесу європейської економічної інтеграції;
- 3) уточнено вплив ключових чинників на сучасний стан та перспективи розвитку економічної інтеграції в країнах-учасниках інтеграційної взаємодії в Європі;
- 4) розроблено просторову схему потенціалу економічної інтеграції в Європі на основі гравітаційного моделювання;
- 5) здійснено оцінку рівня внутрішньогалузевої торгівлі України з окремими країнами Європи;
- 6) визначено часові параметри євроінтеграційних спрямувань України.

Об'єктом дослідження є процес міжнародної економічної інтеграції в Європі.

Предметом дослідження є розвиток і диверсифікація форм і напрямів економічної інтеграції в країнах ЄС в контексті євроінтеграційної стратегії України.

Методи дослідження. Досягнення поставленої мети обумовило використання автором низки методів наукового аналізу.

Методологічною основою дослідження є логіко-діалектичний та системний підхід, які були використані для дослідження міждисциплінарних зв'язків явища міжнародної інтеграції (пп. 1.1, 1.2), історичний метод – для ретроспективного аналізу економічної інтеграції в Європі (пп. 1.2, 2.1, 3.2), економіко-математичного моделювання та прогнозування – для оцінки наближення макроекономічних показників окремих країн ЄС та України, а також для моделювання гравітаційного потенціалу країн Європи (п. 3.1, 3.2), графічний метод – для побудови еквіпотенційних поверхонь гравітаційного потенціалу (п. 3.2) та інші.

Інформаційною основою роботи є офіційні документи інституцій ЄС [«Статистичні щорічники» за 2005–2010 рр., «Основні показники Європи» за 2005–2010 рр. – Евростат (Eurostat), «Європейська дорожня статистика» – Дорожня федерація ЄС (European union road federation (ERF), «Сталий розвиток в ЄС» – Європейська комісія (European Commission)], аналітичні публікації міжнародних організацій Світового Банку [«Розвиток глобальних фінансів» (Global Development Finance), ОЕСР – «Економічна, просторова та соціальна статистика» за 2010 рік (OECD – Factbook 2010 Economic, Environmental and Social Statistics)], українські та зарубіжні статистичні збірники [(«Внутрішня та зовнішня торгівля ЄС. Статистичний збірник 1958–2010 рр.» (External and intra-European union trade. Statistical yearbook 1958–2010)], монографії та наукові публікації зарубіжних і вітчизняних вчених-економістів.

Одержані результати дослідження визначаються розв'язанням завдання теоретико-методичного та практичного обґрунтування напрямків та інструментарію європейської економічної інтеграції. Серед ключових положень дослідження виділимо наступні:

1. На засадах еволюційної парадигми обґрунтовується застосування в науковому дискурсі поняття «регіональної економічної ентропії» як синтетичного показника кількісного вимірювання економічної інтеграції країн, що характеризує рівень гомогенності і визначає стійкість інтеграційних процесів їх економічних систем. Регіональна економічна ентропія охоплює дисперсію показників ВВП,

рівень внутрішньогалузевої торгівлі, дисперсію маастрихтських критеріїв та конвергенцію цін.

2. В роботі використовується методичний підхід до оцінки рівня внутрішньогалузевої торгівлі з використанням індексу Грубеля–Ллойда. На відміну від існуючої практики обґрунтовано вилучення із розрахунку товарної групи «Мінеральні палива; нафта та продукти її переробки; бітумінозні речовини; воски мінеральні» через значний спотворюючий ефект для України.

3. Також дослідження містить гравітаційне моделювання та використання методів еквіпотенційних поверхонь у моделюванні процесів євроінтеграції, що дозволяє поглибити існуючі дослідження і побудувати просторову схему та наочно визначити кількісний вимір потенціалу економічної інтеграції в Європі.

4. Обґрунтування структури актуальних та фундаментальних чинників економічної інтеграції європейських країн. Доведено, що економія на транзакційних валютообмінних витратах експортно-імпортних операцій не є вагомим фактором на початкових етапах процесу економічної інтеграції. Фундаментальними факторами виступають ВВП на душу населення, рівень внутрішньогалузевої торгівлі та витрати на транспортування.

5. На основі узагальнення еволюції наукових підходів до процесів європейської економічної інтеграції уточнено поняття господарської інтеграції з позицій функціонального підходу. Господарська інтеграція формується природним ринковим шляхом саме на основі комерційних зв'язків підприємств. На відміну від неї економічна інтеграція виступає більш широким поняттям – це інтеграція макрорівня, тобто інституційна інтеграція, пов'язана з утворенням економічних та валютних союзів, створенням загальних технічних умов тощо.

6. Кількісна оцінка часових перспектив європейської інтеграції України, що на відміну від існуючих підходів спирається на розроблені ймовірнісні сценарії зростання ВВП, які створюють підґрунтя для посилення наукової обґрунтованості довгострокової євроінтеграційної стратегії України.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ

1.1. Теоретико-методологічні засади дослідження процесів економічної інтеграції в Європі

Співвідношення економічних переваг та втрат є найважливішим чинником та передумовою процесу економічної інтеграції. В багатьох наукових роботах з проблем економічної інтеграції автори обмежуються лише наведенням географічної структури торгівлі та визначенням головних торговельних партнерів, а також наголошують на „історичних” зв'язках як передумовах економічної інтеграції без будь-якого економетричного аналізу. Наприклад, в роботі Н. Шумського [1], присвяченій утворенню єдиного економічного простору (ЄЕП), розглядається саме спрощений підхід до визначення економічної інтеграції.

Виходячи із твердження, що інтеграція – це і процес, і результат одночасно, ми стикаємось із парадоксом, що реальна інтеграція може не доповнюватись формалізованими інститутами, які супроводжують інтеграційний процес, і навпаки. Цей висновок пізніше підтвердила практика Євросоюзу, де деякі інтеграційні процеси, зокрема залучення де-факто в грошово-кредитну і валютну політику ЄС, шенгенський візовий режим тощо, охопили низку країн за межами ЄС, але, з іншого боку, «старі» країни – Велика Британія, Данія і Швеція – не увійшли до Євросоюзу, а Велика Британія та Ірландія беруть особливу участь в Шенгенських угодах. Наприклад, Норвегія не є членом ЄС, проте підтримує Шенгенську угоду. Таких прикладів – велика кількість. Отже, виникає доречне питання про відповідність формальних інститутів інтеграції реаліям самого процесу інтеграції, фактичної участі країн у цьому процесі.

Сучасні теорії та концепції досить успішно пояснюють інтеграційну взаємодію з позицій окремих аспектів цього процесу. Міжнародна економічна інтеграція як економічна категорія все ще має досить абстрактний характер, оскільки в світі ще ніде не досягнуто «повної» інтеграції. Відповідно існує й певна методологічна складність дослідження процесу економічної інтеграції.

Сучасна теоретична база, яка висвітлює сутність процесів еволюції економічної інтеграції, зокрема в Європі, саме в аспекті загальної теорії регіональної економічної інтеграції, зосереджується на необхідності вирішення цієї проблематики за допомогою комплексного, міждисциплінарного підходу. Теоретичні узагальнення з цього питання є досить розробленими, однак не поєднані у загальну картину. Прикладом можуть бути альтернативні теорії міжнародної торгівлі. На наш погляд, однак, посилення на окремі теоретичні положення лише підкреслюють той факт, що вибір на користь інтеграції робиться в умовах невизначеності і тому потребує додаткової інформації. Сучасний рівень досліджень інтеграційної тематики дає змогу проводити теоретичні та практичні розробки, керуючись досить різноманітними концепціями та теоріями, такими, наприклад, як класична ліберальна теорія, теорія міжнародної торгівлі, теорія руху капіталів, інтернаціоналізації, інституційна концепція інтеграції, теорія політичної інтеграції, теорія „спільноти безпеки”, комунікативна теорія, теорія функціоналізму, теорія федералізму тощо. Це свідчить про досить високий рівень розвитку теорії міжнародної інтеграції.

Виходячи з вищезазначеного, ми можемо сформулювати тезу про те, що нові знання формуються на стику природничих, соціальних наук та економіки. Саме тут формується міждисциплінарний підхід, який висвітлює природу трансформації соціально-економічних систем, їх розвиток, привносить в теорію міжнародної інтеграції нові уявлення про еволюцію, форми та напрямки інтеграційних процесів, що збагачує і саму теорію. Пояснити логіку економічної інтеграції країн ЄС більшою мірою здатна порівняно нова наукова парадигма, що описує закони еволюції складних систем різної природи. Ця дисципліна зовсім нова, тому ще не має загальноприйнятої назви. В літературі найчастіше вона згадується як теорія

хаосу або синергетика. Доречними тут будуть слова К. Маркса: «Суспільство, навіть якщо воно напало на слід природного закону свого розвитку, ... не може ні перескочити через природні фази розвитку, ні скасувати останні декретами» [2, с. 3].

Спираючись на цю парадигму («парадигма» походить від грецького «paradeigma» – "приклад" або "зразок" [3, с. 504]), ми намагаємось теоретично обґрунтувати можливість прогнозування – або принаймні пояснення – розвитку такої складної соціально-економічної системи, як європейська спільнота.

Розглянемо суть поняття синергії та його зміст. Слово "синергія" в перекладі з грецького означає "сумісна дія", "спільна дія". Синергетика, відповідно, вивчає такі явища, які виникають як процес і результат сумісної дії декількох різних чинників, тоді як жоден окремих чинник це явище не породжує. Ця думка ототожнює наші погляди з так званою структурною школою економіки, яка не розглядає процес регіональної економічної інтеграції як об'єднання декількох національних господарств. За словами А. Філіпенка: «Мова йде в даному випадку про своєрідну зміну системи: інтегрування має являти собою не просто суму національних економік, а якусь нову якість, більш досконалий господарський організм» [4, с.10].

А. Сміт так висловився про розподіл праці: «Через те, що можливість обміну веде до розподілу праці, ступінь останнього завжди повинен обкреслюватися межами цієї можливості, або, іншими словами, розмірами ринку» [5, с. 30]. Розвиваючи цю думку, можна стверджувати, що саме економічна інтеграція усуває перешкоди обміну, з одного боку. З другого – розширення ринку збуту сприяє міжнародному розподілу праці і таким чином призводить до збільшення продуктивності праці, тим самим створює «нову якість» економічної інтеграції.

Поява індустріальної та постіндустріальної економіки виявила нерозривний зв'язок між локальними економіками і породила ідею єдності всієї світової економічної системи, проте через відсутність світової соціально-політичної єдності управління економіками залишається переважно локальним. Однак ідея єдності внесла істотні зміни в конфігураційний простір світової економіки, фундаментальні

основи були розроблені такими видатними закордонними вченими, як Я. Вайнер [6] та Б. Баласса [7].

Ряд вчених відзначають, що при еволюційному зростанні систем перехід їх на рівень надскладного – коли число елементів починає перевищувати 10 мільярдів (10 порядків) – відбувається революційний стрибок у системі управління (у антропоїдів, наприклад, при переході кількості нейронів мозку через поріг в 10 мільярдів можливе виникнення розуму). У будь-якому випадку управління людством має мережевий (синергетичний) характер [8].

Сучасні інтеграційні угруповання розвиваються в умовах радикального прискорення і зростаючої складності як внутрішніх, так і зовнішніх відносин, тому питання про те, у якому ступені сучасні інтеграційні угруповання, наприклад ЄС, взагалі можуть розвиватися і бути організованими, стає центральним.

На нашу думку, сучасні інтеграційні процеси - і економічної інтеграції зокрема – мають компліментарний характер, тому їх дослідження має базуватись не лише на економічній компоненті, а й на загальних принципах соціально-економічного розвитку та еволюції. Зрештою ми вважаємо за необхідне у розгляді процесів економічної інтеграції виходити з позицій антропоцентризму, оскільки рушійною силою і, водночас, метою цих процесів є саме збільшення добробуту, покращення рівня та комфортності життя тощо. Ці процеси мають складний характер, тому логіка нашого дослідження базується на принципах, представлених на рисунку 1.1. Одне із центральних місць у дослідженні посідає теорія інституційно-еволюційної економіки, її системне використання у вивченні інтеграційних процесів в Європі.

Системна парадигма не завжди відповідає критеріям наукового методу. В стратегічному дослідженні можуть виявитися безсилями будь-які математичні моделі, побудовані на екстраполяції минулих періодів. Так, навіть економісти з найкращою математичною освітою не змогли побудувати моделі, які дозволяли дістатися висновків щодо сутності проблем постсоціалістичної трансформації. Тому переконливішим виглядає використання законів логіки та порівняння [9, с.15].

Для економічної науки найважливішим є питання підвищення добробуту країн-учасниць інтеграційної взаємодії.

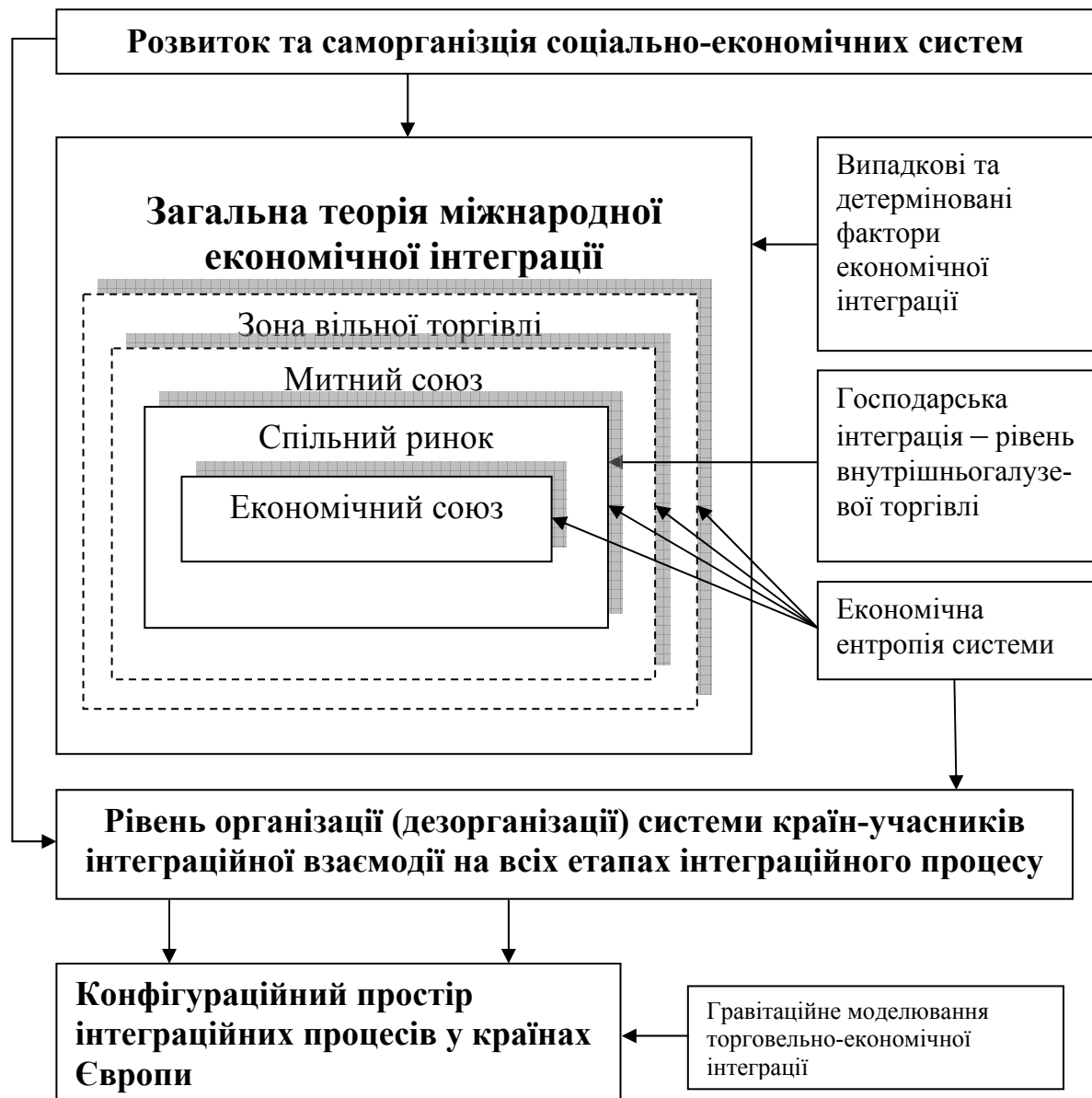


Рис. 1.1. Логіка дослідження. Джерело: складено автором

Серед економічних ефектів, які утворюються або не утворюються в процесі економічної інтеграції, традиційно визначають такі:

1. Статичні ефекти. Природа цих ефектів витікає із загальної теорії митного союзу Я. Вайнера, А. Купера та Б. Массела:

- ефект створення торгівлі;
- ефект відхилення торгівлі.

2. Динамічні (гіпердинамічні) ефекти:

- надходження інвестицій;

- технологічний обмін.

Взаємодія цих економічних ефектів здатна породжувати явище самоорганізації систем, тобто ускладнення форми, елементів, структури і функцій системи при зміні її параметрів. Співвідношення та взаємодії порядку і хаосу для інтеграційних процесів є центральною проблемою, оскільки нове – це нове в значенні нового порядку, а "відстань" між двома «порядками» є хаосом. Головне питання синергетики: як з хаосу виникає порядок, тобто щось стійке, цілісне й гармонійне?

Синергетичне пізнання припускає існування закономірностей, які поширюються на системи різної природи, перш за все на процеси їх саморозвитку й еволюції. Відповідно до основ синергетики, новий порядок, народжений з хаосу, не зводиться до суми частин, які його породили.

У синергетичному знанні виділяють принаймні три рівні (за ступенем спільності ознак): приватнонауковий, загальнонауковий, світоглядний. Приватнонауковий рівень – це теорії самоорганізації в різних розділах фізики, хімії, біології, соціології, психології, що з'явилися як узагальнення рішень цілком визначених завдань, пов'язаних з колективними взаємодіями, відкритими системами, їх переходами від нестійкого стану до стійкого [10, с. 138].

Як зазначає Ю. Грінченко, причини й результати прогнозування та форми інтеграційних процесів, які відбуваються на рівні ЄС, має описувати загальна теорія інтеграції, здатна враховувати велику кількість факторів, які впливають на інтеграційні процеси [4, с. 37].

Б. Колер-Кох вказує на те, що «європейська інтеграція – це не тільки створення загального ринку, а й політичне регулювання. З часів підписання Маастрихтської угоди сфера компетенції Співтовариства була розширена і включає тепер велику кількість аспектів повсякденного життя» [11, с.14].

Західні дослідники, зокрема Б. Баласса, під початком інтеграції розуміли головним чином поетапне усунення дискримінації господарюючих суб'єктів-нерезидентів і нівеляцію економічної ролі держав.

Ж. Пелкманс вказує наступне: «Економічна інтеграція визначається як усунення економічних кордонів між двома або більше країнами. У свою чергу, демаркація економічних кордонів призводить до фактичної та потенційної рухливості товарів, послуг і факторів виробництва, а також комунікаційних потоків. ... Фундаментальне значення економічної інтеграції полягає у збільшенні фактичної або потенційної конкуренції» [12, с. 2].

ООН, Всесвітній банк, Світова Організація Торгівлі йдуть ще далі, редукуючи інтеграцію до юридичного факту утворення зони вільної торгівлі або митного союзу. Як тільки дві або більше країн уклали відповідний договір, вони автоматично потрапляють у розряд інтегрованих країн або щонайменше таких, що перебувають у процесі інтеграції. Таке тлумачення по суті означає, що інтеграція – це не реальний процес наростаючої господарської взаємодії країн, а підписи їх представників під відповідною угодою або – в кращому випадку – її ратифікація.

На відміну від цього в радянських, а згодом і в українських дослідженнях економічної інтеграції акцент робився на змістовну сторону: на закономірності міжгалузевого і внутрішньогалузевого поділу праці, на процеси міжнародного переплетіння капіталу і виробництва або ще ширше – на взаємопроникнення і сплетіння національних відтворювальних процесів у цілому. При цьому аналізувалися торгово-політичні та інші суб'єктивні аспекти міжнародних відносин, які, проте, тлумачилися як похідні від перших. Інтеграція в повній відповідності з реаліями розглядалася як складний, багатоаспектний історичний феномен, що саморозвивається, який спочатку зароджується в найрозвиненіших з техніко-економічної і соціально-політичної точки зору регіонах світу і крок за кроком втягує в цей процес усе нові й нові країни, тільки-но вони дозрівають до необхідних економічних, політичних і правових кондицій. Такий підхід незрівнянно складніший, ніж виявлення ступеня дискримінації нерезидентів у рамках того чи іншого торговельно-економічного об'єднання [13, с. 58-59].

Ю. Шишков намагається інакше розмежовувати інтеграцію з початковими стадіями інтернаціоналізації: "Грань, що відділяє інтеграцію від більш низьких стадій інтернаціоналізації господарського життя, а інтеграційний комплекс – від

решти сукупності світогосподарських зв'язків, проходить там, де виробничо-технічна, економічна і політико-правова взаємозалежність національних господарств переходить у взаємопроникнення і переплетіння національних процесів відтворювання" [14, с. 13-14].

А. Філіпенко у своєму тлумаченні терміна «інтеграція» вказує на те, що інтеграція – це не лише прийняття постанов стосовно скасування дискримінації в торгівлі. Інтеграція (лат. *integration* – відновлення, поповнення) означає в абстрактно-теоретичному контексті стан зв'язаності окремих диференційованих частин і функцій системи в ціле, а також процес, що веде до такого стану. Далі він зазначає, що „міжнародна економічна інтеграція – процес зближення, взаємопереплетіння, зрощування національних економік і формування цілісного регіонального (міжнародного) господарського комплексу” [4, с. 12].

Економічна інтеграція – це процес економічної взаємодії країн, який зближує національні господарства. Основою міжнародної економічної інтеграції є стійкі взаємозв'язки та міжнародний поділ праці [15, с. 249].

Розмаїття поглядів і тлумачень сутності інтеграційного процесу, інтеграції в цілому і окремих її категорій, елементів, взаємозв'язків у спеціальній літературі об'єднують у ряд напрямів (шкіл): ринкову, ринково-інституційну, структурну, дирижистську, функціональну тощо [4, с. 12].

Для представників ринкової школи інтеграція – це повна свобода конкуренції, свобода дії ринкових сил. «Дві різні економічні одиниці можуть бути визнані інтегрованими, якщо операція між індивідами, кожний з яких знаходиться в межах однієї з цих одиниць, найбільш точно наближається до операції між двома індивідами в рамках однієї і тієї ж одиниці», – писав у 1953 р. французький соціолог Р. Арон [16, с.12].

Представники ринково-інституціональної школи намагаються знайти компроміс між ринковими та державно-регулятивними механізмами міжнародної економічної інтеграції. Інтеграція національних господарств не може бути досягнута самими лише ринковими методами [4, с. 8]. Один з найвідоміших учених в області міжнародної інтеграції Б. Баласса розглядає інтеграцію як динамічний

процес ліквідації дискримінації в галузі торгівлі, обміну капіталом, послугами та трудовими ресурсами. Отже, цей напрямок можна назвати „негативною” інтеграцією. Одночасно він вказував на те, що практично за кожним аспектом інтеграції стоїть система детермінуючих умов. З цієї точки зору цілком виправданою є така логіка: усунення квот не мало ніякого значення, оскільки вони могли б бути компенсовані новими митними зборами. У той же час усунення і квот, і мит також не дало б жодного результату, якби одночасно не були усунені дискримінаційні вимоги. Аналогічним чином усунення всіх бар'єрів і дискримінаційних обмежень було б даремним, якби не припинилося розділення ринків картелями та монополіями різних типів (внутрішніх, імпорتنих, експортних та ін.) і якби держави не були позбавлені права субсидувати окремі галузі, тобто якби не були усунені усі спотворюючі чинники ринкової конкуренції.

Структурна школа розглядає економічну інтеграцію як фундаментальний процес структурної перебудови економік країн, які знаходяться в інтеграційній взаємодії. Інтеграція можлива на стадії економічного союзу, який характеризується збалансованістю суспільно-економічного розвитку країн-учасниць. Наприклад, А. Маршалл визначає інтеграцію як «... все більшу близькість і міцність зв'язків між окремими частинами промислового організму ...» [17, с. 270], тобто мова йде не про сукупність національних економік, а новий тип існування спільного господарства. Тут доречно згадати про синергетичний ефект, який виникає у разі такого об'єднання на добровільних засадах: у результаті взаємодії виникає не арифметичне складання потенціалів економік країн, а їх зростання у геометричній прогресії. На наш погляд, ця теза є дуже суттєвою з точки зору опису інтеграційної взаємодії через внутрішньогалузеву торгівлю як показника, з одного боку, географічного поділу праці, а з другого – рівня господарської інтеграції. До відомих представників даної школи можна віднести Я. Тинбергена, П. Стриттена. Таким чином в даній школі акцент робиться на створенні так званої „позитивної” інтеграції.

Серед сучасних „синхроністських” концепцій економічної інтеграції, які поєднують національні та наднаціональні аспекти управління інтеграційним процесом, у словнику Європейського Союзу [18, с. 38-39] виділяють такі:

1. Європа “різних швидкостей” – термін, що вперше з’явився у “звіті Я. Тиндемаса” (1975). Він характеризує ситуацію, коли не всі держави-члени об’єднання можуть або хочуть в однаковому темпі просуватися до інтеграції в певній сфері. Різношвидкісну інтеграцію вперше дозволили в рамках європейської валютної (монетарної) системи.

2. Європа «a la carte». “Меню” стратегій розвитку європейських країн – модель європейської інтеграції, за якою держави самі обирають, брати їм участь у певній конкретній інтеграційній ініціативі чи ні. Ця модель може становити загрозу всьому процесу європейської інтеграції, отже, має бути хоча б мінімальна кількість спільних цілей країн-членів ЄС. Інша назва – модель “змінної геометрії” євроінтеграції.

3. Європа концентричних кіл – концепція євроінтеграції, запропонована Ж. Делором у січні 1989 р. Передбачає дедалі вищий рівень інтеграції у напрямку “центру” євроспільноти, яким мали б стати країни ЄС після створення політичного союзу, спільного ринку та господарчого й валютного союзу. Далі йшли б країни Європейської асоціації вільної торгівлі, близькі до ЄС у господарському та правовому плані. Зовнішнє щодо них коло мали б утворювати країни, асоційовані з ЄС, які в майбутньому можуть претендувати на членство. Четверте – найширше коло – це країни-члени ОБСЄ як спільного простору європейського співробітництва.

4. «Європа регіонів». Цей термін означає концепцію, яка цілковито протистоїть централістичній концепції творення загальноєвропейських інституцій і передбачає активну участь регіонів країн Європи у владних функціях Євросоюзу. Значне зростання регіоналізму та децентралізаційних тенденцій було характерне для 1980-х рр. Особливо активними на європейському рівні були федеральні землі Німеччини та автономні провінції Іспанії. Положення Європейського акту їх не

повністю задовольняли, тому в Маастрихтській угоді передбачено утворення Комітету регіонів як дорадчого органу.

Як зазначає В. Чужиков, «XXI ст. було ознаменоване потужним «вибухом» нових теорій євроінтеграції. Серед них на перше місце вийшла проблема політичної інтеграції, яку можна охарактеризувати як таку, що суттєво посилить існуючу інституційну модель ЄС. Проте серед багатьох новітніх економічних інтеграційних теорій на перший план поступово стала виходити теорія внутрішнього регіоналізму (М. Кітінг, Дж. Логлін, Р. Хадсон, А. Вільямс та ін.), метою якої було обґрунтування створення гомогенного європейського економічного простору, в якому вдасться зменшити соціально-економічні диспропорції за рахунок посиленого впливу наднаціональних європейських структур» [19, с.105]. На рисунку 1.2 наведено еволюцію поглядів на процеси інтеграції в країнах Європи. Повертаючись до думки про формування загальної теорії економічної інтеграції, слід зазначити, що ми до цього моменту розглядали лише економічні підходи до інтеграції. Необхідно також згадати, що поряд з сучасними концепціями економічної інтеграції існують і теорії політичної, культурної, правової інтеграції.

Наприклад, нові 12 країн-членів ЄС не входять до єврозони. Тільки Словенія, Словаччина (1.01.2007 та 1.01.2009 відповідно) та Естонія з 1.1.2011 р. вступили в зону євро. А якщо розглядати й інші аспекти інтеграції цих країн, то можна побачити навіть не реалізований в повному обсязі принцип 4 «свобод». Так, існує обмеження до вільного руху робочої сили із Польщі до «старих» країн ЄС, які встановлюють відповідні квоти. Інші країни взагалі поки що тримають закритими свої ринки праці, принаймні офіційно. Відомо також, що так звана «п'ята» свобода – інформаційна – теж не реалізована між усіма країнами ЄС.

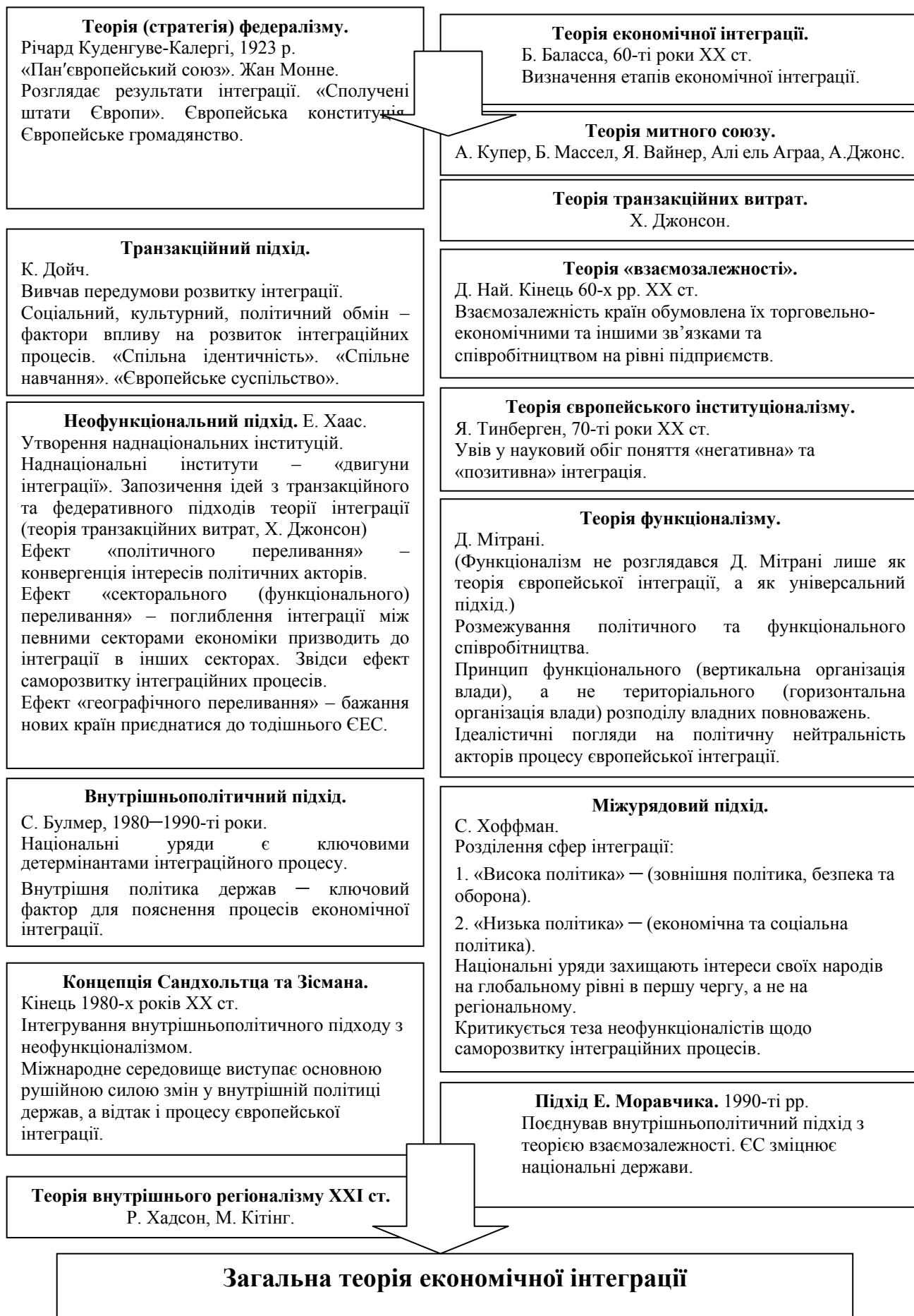


Рис. 1.2. Схема еволюції поглядів на європейський інтеграційний процес як практично реалізованих, так і теоретичних.

Джерело: складено автором

До речі, повертаючись до аналізу початкових стадій процесу регіональної економічної інтеграції в країнах Європи, слід згадати та розвинути дуже цікаву думку пана П. Делувр'є, який у 1953–1955 рр. був фінансовим інспектором Європейського об'єднання вугілля і сталі (ЄОВСТ). Він писав: «Ось деякі роздуми з приводу двох шляхів, вибраних для європейської економічної інтеграції – шляхи асоціації і шляхи функціональної інтеграції через ЄОВСТ. По-перше, обидва шляхи, вибрані для здійснення спроби побудувати Європу, багато в чому ірраціональні. Кожний із них цілком і повністю нелогічний, як і інший. Вугільно-сталевий пул нелогічний, і немає особливого значення в довгих поясненнях того, чому це так; відділення цих двох галузей діяльності від решти масиву національної економічної активності, щоб помістити їх в ситуацію єдиного ринку, – ця ідея не має економічного сенсу, вона з самого початку має політичну природу. Вона повністю ірраціональна» [20, с. 24].

Отже, початок інтеграції, і економічної зокрема, мав не тільки логічний наслідок, але також і стохастичну природу [21, с. 130], [22].

Однак процес керованості має своєрідні вади. Привабливим є уявлення про те, що оптимальним варіантом інтеграції є варіант, коли еволюція (самоорганізація) йде шляхом найменшого опору, тобто максимально раціонально. Але на практиці це не завжди є оптимальним шляхом, тому актуальною стає проблема співвідношення критерію раціональності і критерію оптимальності прийняття рішень на рівні спільноти.

Кожний етап інтеграції є намаганням системи європейської спільноти дійти до певного цільового стану. За умов «штучної» керованості переходу від одного етапу до іншого етапу ці переходи не завжди відбувалися з найменшими витратами. Інакше кажучи, утворення загального конфігураційного простору в європейській спільноті призвело до вирівнювання ефективності чинників виробництва. Перш за все йдеться про рухомі чинники – капітал, робочу силу, технології.

Таким чином відбуваються істотні зміни у торговельній системі, а згодом і в економічній політиці в цілому.

На зміну порівняльним перевагам і міжгалузевій торгівлі приходить розуміння того, що на перше місце в інтегрованому суспільстві виходять технології, ефект масштабу, а це вже риси, притаманні внутрішньогалузевій торгівлі.

Одним з проміжних результатів нашого дослідження є висновок про те, що кількісна оцінка інтеграції можлива за допомогою коефіцієнта внутрішньогалузевої торгівлі, який може застосовуватися як загальний як для всієї спільноти, так і для окремих країн, що, в свою чергу, дає змогу прогнозувати характер майбутніх етапів економічної інтеграції. Цей коефіцієнт може застосовуватися і як складова частина синтетичного показника – ентропії, який характеризує взаємозв'язки суб'єктів процесу інтеграції.

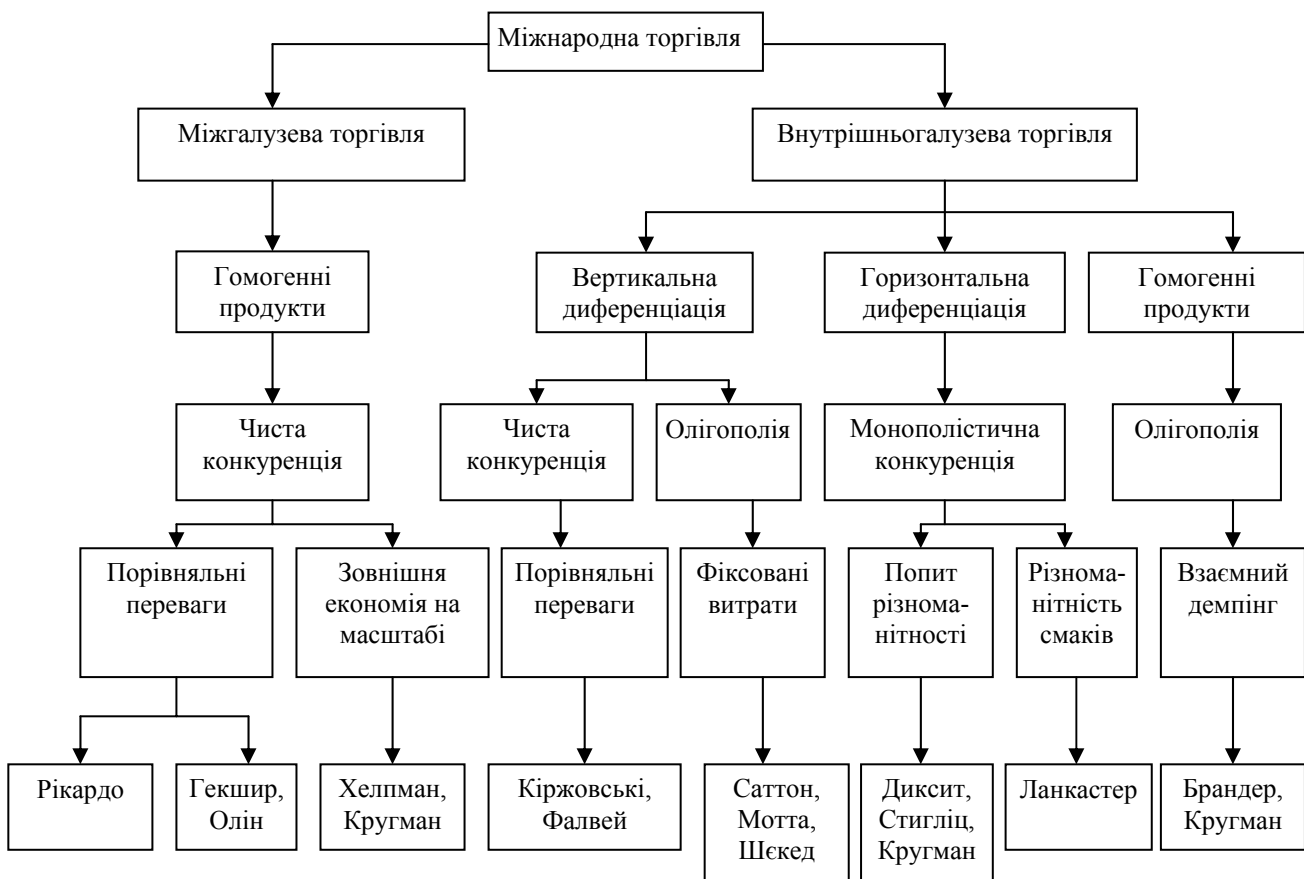


Рис. 1.3. Детермінанти міжгалузєвої та внутрішньогалузєвої міжнародної торгівлі.

Джерело: [23, с. 78]

Класична теза щодо результату інтеграційної взаємодії – ефект масштабу, який виникає внаслідок утворення спільного ринку. Як указує А. Киреев, внутрішньогалузева торгівля відображає диференціацію аналогічних товарів і розвивається в рамках близьких галузей між приблизно однаково розвиненими країнами. У рамках моделі внутрішньогалузевої торгівлі (Intra-Industry Trade) (надалі – ІТТ) країна виробляє один товар або вузьку номенклатуру товарів і використовує переваги ефекту масштабу [24, с.186]. У разі спеціалізації на основі наявності порівняльних переваг торгівля є міжгалузевою. Напрями торгівлі і предмет спеціалізації залежать від забезпеченості країн чинниками виробництва або технологіями.

К. Абдель Рахман, Д. Гринвей, Р.К. Хайне та К.Р. Мільнер пропонують розглядати відмінність між горизонтальною та вертикальною ІТТ, тому що детермінанти кожного типу торгівлі різні.

Здається вертикальна диференціація ІТТ відповідає внутрішнім факторам, тоді як горизонтальна ІТТ виключно залежить від ефекту масштабу та монополістичної конкуренції [25, с. 5]. Рисунок 1.3 дає уявлення про сучасні теоретичні погляди на детермінанти торгівлі.

Таким чином вирізняють елементи теоретичного аналізу ІТТ та її місце серед них:

1. Підхід різноманітності Дж. Стигліца та А. Диксита з монопольною конкуренцією і ефектом масштабу, щоб пояснити ІТТ.
2. Торгівля розширює ринок і піднімає добробут населення через зростання числа доступних різноманітностей.
3. Альтернативна інтерпретація пояснює ІТТ через обмін проміжних товарів; збільшена спеціалізація призводить до позитивних виробничих наслідків для зовнішнього економічного середовища.

Теорема Т. Рибчинського доводить, що за відсутності справжнього загального ринку, який неодмінно призводить до вирівнювання цих чинників (а кінець кінцем - до вирівнювання галузевих структур виробництва і, отже, переважання внутрішньогалузевої взаємної торгівлі), за наявності істотно інтегрованої грошової

системи будь-який шок у пропозиції грошей на об'єднаному грошово-фінансовому ринку викличе високо асиметричні ефекти. Країни, де зовнішньоторговельні товари більш капіталоінтенсивні, зазнають більш сильної негативної дії. Таким чином валютна інтеграція очевидно є неможливою до повного завершення торгової інтеграції. Отже, внутрішньогалузева торгівля або рівень поділу праці ще раз демонструє, що може виступати кількісним показником господарської інтеграції.

Немало аргументів можна навести, звичайно, і на користь протилежної точки зору. Наприклад, відмінності в рівнях економічної активності і цін визначаються діями урядів та підприємців. Ці відмінності складають насправді найважливішу причину диспропорцій платіжних балансів. Загальний ринок не сумісний з існуванням таких дисбалансів. Координація економічної політики, що стала можливою завдяки загальному ринку, робить можливим подолання всіх перешкод, що накладаються цими видами незбалансованості на оптимізацію платіжних балансів [26, с. 73].

Одне із фундаментальних досліджень цього феномену – феномену господарської інтеграції – було надруковане американськими економістами Х. Грубелем та П. Ллойдом [27]. Їх робота стала фундаментальною в аналізі розвитку сучасних уявлень про торгівлю в інтеграційній взаємодії. Зрештою, рівень внутрішньогалузевої торгівлі (ІТ) отримав назву індекс Грубеля–Ллойда.

Вперше індекс ІТ почали розраховувати наприкінці 50-х рр. для західноєвропейських країн, які розпочали процес економічної інтеграції саме у цей період (Римська угода про утворення Європейського об'єднання вугілля і сталі, 1957 р.). У цих країнах у перші роки інтеграційної взаємодії взаємна торгівля зростала вдвічі швидше, ніж міжнародна торгівля, в основному за рахунок ІТ.

Цілий ряд питань, які стосуються внутрішньогалузевої торгівлі, достатньо вивчені науковцями – у переважній більшості західними. Це, зокрема, причини, значення, генезис внутрішньогалузевої торгівлі, зв'язок торгової лібералізації з концептуальними і статистичними проблемами розрахунку ІТ тощо. Так, у дослідженнях Д. Гринвея, К. Мільнера увага акцентується на тому, що створення

ІТ дає додаткове потенційне джерело переваг – ефект збільшення різноманітності, ефект створення економіки масштабу і ефект конкуренції [28, с. 31].

Усі наведені фактори дозволяють зробити висновок, що внутрішньогалузева спеціалізація - це певною мірою тотожність економічного розвитку як економіки в цілому, так і зовнішньоторговельного обміну. Внутрішньогалузева торгівля більш «нешкідлива» з соціальної точки зору. Вона не призводить до переміщення великих груп робітників із секторів, експорт яких падає, в сектори, експорт яких зростає. У гіршому випадку робітники переходять від виробництва однієї марки автомобіля до іншої. Більше того, у невеликій країні, перед якою відкриваються великі ринки інших країн, з'являється можливість знизити витрати на одиницю продукції, розширити зайнятість і навіть виграти конкуренцію з виробництва певного продукту у більш великих країн.

Внутрішньогалузева торгівля призводить до того, що доходи власників всіх факторів виробництва збільшуються за рахунок ефекту масштабу. З іншого боку, міжгалузева торгівля може призвести до руйнування цілих галузей виробництва, які не зможуть витримати конкурентний тиск більш дешевих іноземних товарів і збанкрутують. Якщо робоча сила вузько кваліфікована і не може швидко перейти від виробництва, наприклад, танків до виробництва швейних машин або географічно немобільна і не може швидко переїхати на проживання в інші регіони країни, де є робота в експортному секторі, то це може призвести до серйозних соціальних проблем [20, с. 183-184].

У випадку з інтеграцією економік країн ЦСЄ до ЄС зростання обсягів двосторонньої торгівлі відбувалось за рахунок більш низьких витрат в секторах із стандартизованою технологією у відносно менш розвинених країнах. У той же час виявлено серйозні емпіричні підтвердження того, що більш розвинені країни торгують схожими продуктами. Це призвело до появи моделей недосконалої конкуренції в міжнародній торгівлі, суть яких полягає у тому, що країни спеціалізуються на диференціації продукції і отримують вигоди за рахунок економії на масштабі або ж за рахунок регіональної концентрації капіталу.

Країни, які більш розвинені в промисловому відношенні, характеризуються великим обсягом внутрішньогалузевої торгівлі, в той час як торгівля між країнами з різними рівнями економічного розвитку має тенденцію до домінування міжгалузевої торгівлі. Таким чином, кількісним показником, який характеризує зрілість і конкурентоспроможність в інтеграційній взаємодії між країнами, а зрештою, рівнем господарської інтеграції в загальному вигляді, є внутрішньогалузева торгівля [29, с. 206].

Звичайно відмінність України від країн ЦСЄ, за винятком, можливо, Польщі, в отриманні переваг чи недоліків полягає у розмірах економік. Більшість із них розглядаються як «малі» відкриті економіки. На відміну від них Україна, хоча і характеризується відносною відкритістю, має зовсім не «малий» внутрішній ринок, принаймні потенційно. Якщо економіка країн ЦСЄ розвивалась переважно навколо обмеженої кількості галузей (в економічній літературі ця стратегія отримала назву «стратегія ніш»), для України такий шлях зі зрозумілих причин є неможливим.

Розвиваючи та досліджуючи різноманітні визначення економічної інтеграції, ми прагнемо вдосконалити термінологічну основу, зокрема розглянути термін «господарська інтеграція», який зустрічаємо, наприклад, у К. Гайдука [29, с. 207], окреслити його властивості та уточнити визначення.

Логіка нашого дослідження припускає використання гравітаційного моделювання економічної інтеграції у 3 розділі дослідження, яке базується на використанні торговельного потенціалу (внутрішньогалузевого та міжгалузевого), якому, на нашу думку, більш притаманна саме господарська інтеграція через те, що в ньому беруть безпосередню участь підприємства-виробники у формі кооперації та спеціалізації. І це розглядається як лакмусовий папірець якості функціонування вищих рівнів міжнародної економічної інтеграції – на рівні країн та на рівні всього інтеграційного угруповання.

Ми вважаємо за необхідне диференціювати поняття «господарська інтеграція» та «економічна інтеграція», оскільки в першому випадку поняття інтеграція базується на питаннях інтеграції комерційних зв'язків підприємств, тобто кооперації або спеціалізації на рівні підприємств – мікрорівні. Ця інтеграція

відбувається природним – ринковим – шляхом. «Економічна інтеграція» – більш широке поняття, хоча існує певна тотожність понять «економіка» та «господарство». Це поняття в першу чергу означає інтеграцію макрорівня, тобто інституційну інтеграцію: утворення економічних та валютних союзів, створення загальних технічних умов тощо.

В англійській літературі різниця між поняттями господарська та економічна інтеграція також існує. Наприклад, в роботі [30, с. 76] зустрічається використання поняття *industry integration* у значенні фактора впливу на економічну конвергенцію серед країн ЄС. Отже, господарська інтеграція визначається як *Industry integration* (*Industry* з англ. 1) промисловість, виробництво, індустрія; 2) галузь промисловості; галузь економіки. Існує також схожий термін – *enterprise integration* (*enterprise* – підприємство (промислове – завод, фабрика; фірма, компанія) [31]. Зрештою, це відокремлення вписується в загальне бачення економічної інтеграції: інтеграція на макрорівні та на мікрорівні.

Зважаючи на вищезазначене, поняття економічної інтеграції, на нашу думку, може тлумачитися як процес утворення єдиного ринку, в основі якого лежить господарська інтеграція.

Розділяючи погляди представників структурної школи дослідження інтеграції щодо можливості інтеграції країн у випадку збалансованого соціально-економічного положення країн-учасниць інтеграційної взаємодії, визначаємо «господарську інтеграцію» як відповідний рівень кооперації та спеціалізації підприємств різних країн, який характеризується кількісним показником внутрішньогалузевої торгівлі.

Виходячи з теоретичного постулату про внутрішньогалузеву спеціалізацію як певний рівень розвитку економіки, проілюструємо зв'язок рівня ВВП країн та їхньої внутрішньогалузевої торгівлі.

Що більша різниця між доходом на душу населення, то менш активно торгують країни. Цей результат суперечить теорії Хекшера–Оліна, яка стверджує, що багаті країни (з надлишком капіталу) активніше торгуватимуть з бідними країнами (що мають надлишки робочої сили). З другого боку, емпіричні

дослідження [32, с. 11] свідчать про те, що С. Ліндер мав рацію, стверджуючи, що країни з однаковим рівнем доходів – відповідно і з однаковою структурою попиту – більше торгуватимуть одна з одною [33, с. 96].

Постає логічне питання: чому інтеграційні процеси набули успіху в країнах Європи та НАФТА, але в інші інтеграційні угруповання не еволюціонували, а згодом навіть розпалися? З цього приводу слушні розмірковування пропонує Ю. Шишков. У своїй роботі «Интеграция и дезинтеграция: корректировка концепции» він вказує на те, «що в ринковій економіці господарські зв'язки – і в середині кожної держави, і в полідержавному просторі – опосередковуються одним і тим же механізмом ринку, хоча і коректованим державою (або міждержавними структурами). Тут інтеграційний процес можливий як усередині країн, так і між країнами.

«У централізованій керованій економіці зв'язки між мікроекономічними суб'єктами господарського життя усередині держав регулюються командно-розподільними механізмами, а між країнами – квазіринковим механізмом. Це принципово різні умови, і дають вони принципово різні результати: усередині держав можлива інтеграція специфічного командного типу, а між національними господарськими комплексами інтеграція або неможлива, або ефемерна (такі квазіінтеграційні відносини поверхневі, неефективні і зворотні)» [34, с. 66].

Реальна інтеграція тієї чи іншої групи країн стає можливою лише тоді, коли ці країни досягають необхідного рівня інтеграційної взаємодії або, інакше кажучи, «зрілості». В економіці це достатньо високий рівень розвитку оброблювальної промисловості, зіставний ВВП на душу населення, широка диверсифікація експортно-імпортних операцій країни і глибоке залучення її в міжнародний розподіл виробничого процесу на рівні внутрішньогалузевої торгівлі як взаємодоповнюючої компоненти господарства, в першу чергу, і добре розвинена фінансова інфраструктура; у політиці – міцно усталена демократія з чітким розподілом владних повноважень і верховенством закону, що забезпечує необхідний ступінь довіри з боку партнерів по блоку. Тобто, за твердженням Ю. Шишкова, країни мають досягти «політичного повноліття» [34, с. 67]. Критерій

географічної близькості все ще залишається важливим, незважаючи на те, що останнім часом з'являються угоди про створення зон вільної торгівлі, наприклад, між Мексикою і ЄС (2000 р.), ЄС і ЮАР (2000 р.), Індією – з МЕРКОСУР, що свідчить про можливу альтернативу регіонального підходу інтеграції – мережевим підходом інтеграції.

Інакше кажучи, «інтеграція» в інституційному значенні, як вона закріплена в статутних документах ЄС, це «Копенгагенські критерії вступу в ЄС» плюс критерії «конвергенції» країн ЄС.

На практиці запрограмоване розширення євроспільноти до 27 членів потребувало значних зусиль для взаємоадаптації не тільки від країн-аплікантів, а й від «старих» країн, оскільки необхідно було переглянути спільну сільськогосподарську політику, переорієнтувати структурну допомогу та здійснити подальшу інституційну реформу [35, с. 61].

Економічна інтеграція країн, які досягли високих ступенів індустріалізації або навіть стоять на порозі інформаційного суспільства, здатні проводити широкий асортимент готових виробів і брати активну участь у міжнародній виробничій кооперації і розподілі праці. В результаті високорозвинені національні господарства поступово зрощуються одне з одним на мікроекономічному рівні.

У зв'язку з цим виникає потреба в постійній координації зовнішньоторговельної, податкової, кредитної та інших аспектів макроекономічної політики відповідних держав, у створенні ефективних платіжних, митних, валютних, економічних союзів. Сама економіка диктує необхідність створення міждержавних і наддержавних інститутів. З іншого боку, державам-членам об'єднання доводиться самообмежувати власну автономію в проведенні макроекономічної і зовнішньоторговельної політики шляхом передачі частини повноважень до наднаціональних органів управління й узгоджувати її зі своїми партнерами по союзу в питаннях лібералізації взаємного доступу на ринки, торгового або іншого протекціонізму. Такі аргументи наразі зустрічаються у Е. Моравчика [36, с. 517-519].

Наразі найголовнішим завданням ЄС є розробка концепції подолання гострих соціально-економічних проблем: глобалізація, яка тисне на ЄС ззовні, та старіння населення, яке тисне на нього зсередини.

Таким чином, первинна фаза, коли реальні інтеграційні процеси відбувалися лише між високорозвиненими країнами, поступається місцем формуванню нових торговельно-економічних блоків з щільним ядром, яке складається з індустріальних і постіндустріальних країн, і пухкою периферією, яка складається з середньорозвинених країн, – своєрідних геоеконімічних "галактик".

1.2. Еволюція сучасних соціально-економічних систем як об'єкт наукового пізнання

Глобальна еволюція розглядається як закономірний процес. На жаль, на даний момент термін «еволюція» використовується або у вузькому значенні – для опису процесів формування і розвитку біологічних систем, або в найширшому значенні, коли йдеться взагалі про появу нових властивостей, визначень, структурних утворень. Так термін «еволюція» (від лат. *evolutio* – розгортання) найчастіше використовувався для позначення характеру розвитку біологічних видів, регульованого природним відбором.

Завдяки Ж.Б. Ламарку затвердилася ідея, що розвиток – це не просто зростання, не поступове збільшення однієї якості, а породження якісно нового [37].

Еволюція в широкому значенні – це синонім розвитку, точніше, це процеси, які в соціальних системах ведуть до ускладнення, диференціації, підвищення рівня організації системи. Еволюція у вузькому значенні включає лише поступові кількісні зміни, що протиставляються якісним змінам, тобто революції.

Часто науковці стикаються з термінологічною проблемою використання категорії «еволюція», замість категорій «розвиток» і «зміна», хоча розрізнення цих

трьох категорій цілком вписується в природне розуміння значення цих слів. Розглядаючи термін «еволюція», мається на увазі поява принципово нових унікальних визначень (параметрів, категорій, систем тощо), які не існували раніше.

Причому для того, щоб однозначно розрізнити категорію «еволюція» від категорії «розвиток», новизна визначень має бути принциповою. Розвиток констатує появу нових, раніше не властивих якійсь системі ознак. Так, поява інтеграційного угруповання країн, утворення або перехід на новий щабель інтеграції є еволюційним явищем, але зміни, які відбуваються в окремих країнах під час процесу інтеграції, мають описуватися терміном «розвиток».

Наведені термінологічні уточнення знімають багато проблем, що стоять на шляху поширення теорії еволюції на небіологічні об'єкти. На основі диференціації цих термінів можна зробити такі висновки:

1. Різні системи (види руху) можна розглядати як еволюційні лише на етапі їх становлення, який супроводжується появою принципово нових якостей і структур, – нових не тільки для цієї системи, а і для усього світу. Після завершення цього етапу системи продовжують змінюватися, але ці зміни не мають еволюційного характеру [38].

Філософське значення поняття трансформізму краще за все ілюструється стародавнім висловленням Геракліта: "Все тече". З цієї точки зору рішуче все пластичне, немає нічого постійного; сучасною мовою це глибше розуміння трансформізму називається актуальністю на противагу субстанціональності [39].

Ідея загальної еволюції – центральний пункт світогляду Г. Спенсера, який пропонує таке визначення центрального поняття своєї філософської системи: «Еволюція є інтеграція речовини, яка супроводжується розсіюванням руху і протягом якої речовина переходить зі стану невизначеної, незв'язної однорідності у стан певної зв'язної різнорідності, а збережений речовиною рух зазнає аналогічного перетворення». Межа, за яку еволюція не може перейти, – рівновага системи. У разі порушення рівноваги починається розпад, який з часом переходить в новий еволюційний процес. Все, що існує, проходить через цей цикл розвитку і розпаду [40].

Виділяють три види еволюційних процесів: неорганічний, органічний і надорганічний. Усі вони підпорядковані загальним законам. Проте специфічні закони вищих фаз не можуть бути зведені до законів нижчих фаз. Так, в надорганічній еволюції виступають явища, які не зустрічаються в неорганічному і органічному світі. Суспільство – частина природи, і в цьому значенні воно такий же природний об'єкт, як і будь-який інший. Воно не створено штучно, в результаті "суспільного договору" або божественної волі [3].

Еволюційна економіка базується на такому фундаментальному понятті, як еволюція. Еволюція в широкому значенні – розвиток, зміна. Джерелом еволюції, на нашу думку, перш за все виступають нові чинники внутрішнього і зовнішнього середовища, а також процеси, пов'язані зі структуризацією хаосу в середині системи. Подібну думку знаходимо у роботах багатьох вчених. Зокрема Н.А. Кизим підкреслює значення самоорганізації як рушійної сили еволюції соціально-економічної системи, оскільки вона є початком процесу утворення якісно нових і більш складних структур у розвитку соціально-економічних систем [41, с. 265].

У складних системах, які знаходяться в процесі самоорганізації, за словами І. Пригожина та І. Стенгерса, порядок виникає внаслідок і через стан безладу.

Соціально-економічна еволюція має властивість незворотності та характеризується односпрямованою лінією часу.

Використання терміна «еволюційна теорія» для опису процесів, що відбуваються у соціально-економічних системах, потребує пояснення. Звичайно, ця ідея запозичена із біології, але мова жодним чином не йде про зіставлення тлумачення цього терміна в біології та економіці або таку можливість. Критичний аналіз такої можливості надає суттєві переваги, оскільки розширює можливості пізнання. На нашу думку, економісти зробили певний внесок у генезис ідей біологічної еволюції, що споріднює економіку і біологію на філософському рівні. Виходячи із первинності впливу ідей Т. Мальтуса на світогляд Ч. Дарвіна, тим самим спираємось на опосередкований, але все ж таки вплив саме економістів.

Схожу думку знаходимо у А. Гальчинського: «Виявляється, що найменш дієздатними є не перехідні (гетерогенні), а стійкі цілісні системи, які у процесі

свого утвердження змогли підпорядкувати своїм визначенням власні складові (структурні) елементи (підрозділи) і на цій основі набули гомогенних ознак. Такі системи виявляються нежиттєздатними (в інноваційному контексті) утвореннями» [42, с.12].

Подібний підхід розділяє і І. Валерстайн, визнаючи наявність системи «ядро-периферія», яка існувала і буде існувати завжди через саму сутність світової господарської системи. «Процес державного будівництва не тільки не був відокремленим від розвитку історичного капіталізму, але був складовою його частиною. Капіталісти істотно виграли від створення суверенних держав, які гарантують права власності, що забезпечують державний захист, приносять додаткові доходи, створюють штучні монополії, необхідні для отримання надприбутку, захищають їх інтереси в боротьбі з іноземними конкурентами і підтримують порядок, який гарантує їхню особисту безпеку. Зрозуміло, держави не були рівні за своєю силою, і саме ця нерівність відкривала перед більш сильними державами можливість надавати більшу підтримку своїм підприємцям» [43, с.145].

Головними засадами синергетичного бачення світу виступають такі тези:

а) практично недосяжним є жорстке обумовлення і програмування тенденцій еволюції складноорганізованих систем;

б) потенціал хаосу самодостатній для утворення та конструювання нових організаційних форм (будь-які мікрофлуктуації здатні породжувати макроструктури);

в) будь-якій складній системі властива альтернативність сценаріїв її розвитку в контексті приреченості її до змін в точках біфуркації;

г) ціле і сума його частин – якісно різні структури: арифметичне складання початкових структур при їх об'єднанні в ціле недосяжне, зважаючи на неминучу інтерференцію сфер локалізації цих структур;

д) нестійкість тлумачиться як одна з умов і передумов стабільного і динамічного розвитку – лише подібного роду системи здатні до самоорганізації [44, с. 798].

Як йтиметься далі, ці тези не завжди будуть відігравати конструктивну роль у процесі європейської інтеграції, зокрема потенціалу хаосу не завжди вистачає для розвитку інтеграції – конструювання нових організаційних форм. Інакше кажучи, процес інтеграції не відбувається самостійно. Таку думку висловлювали функціоналісти, але згодом вона була відкинута.

Якщо виходити з емпіричних даних про інтеграцію та виявлення точки чи точок біфуркації, слід звернути увагу на те, що є кінцевою метою створення Європейського Союзу, принаймні з точки зору політичних теорій інтеграції: утворення політичного союзу, монетарного союзу, зрештою – єдиного ринку з економічної точки зору. Ми можемо стверджувати, що ці варіанти є можливим результатом самоорганізації Європейського Союзу або його еволюції до рівноважного стану. Доречним було б навести думку Д. Чистиліна: «Самоорганізація суспільної системи – це безперервний процес збільшення економічної ефективності шляхом розробки та реалізації макроекономічної політики, в результаті якої регулюється та підтримується максимально можливий рівноважний стан економічної системи» [45, с. 89].

Як було зазначено вище, однією з характерних рис синергетики є нелінійність та складність процесів, які вона намагається описати. Розмірковуючи над ідеями Р. Харрода у роботі [46] про можливість застосування теорії економічної динаміки, які знайшли своє відображення в лінійному динамічному моделюванні і окреслюють рішення проблеми методу аналізу довгострокового економічного розвитку – економічної динаміки, слід зазначити, що цей метод на сьогодні вважається недостатньо ефективним для будь-якого аналізу і довгострокового прогнозу, тому що незбалансованість процесів, які відбуваються у суспільстві і які роблять нестійким будь-який стан економіки в будь-який проміжок часу, знижує ефективність прогнозів і складається завжди з декількох варіантів розвитку. Такий процес характеризується нелінійною динамікою.

Як зазначає В. Решетило, «в синергетичних економічних системах компонентам різного рівня властива фрактальність їхньої структурної ієрархії, коли

кожний із компонентів, як і система в цілому, є проекцією один на одного» [47, с. 13].

Фрактал є головною стадією, що еволюціонує системи, оскільки сам процес еволюції системи (фізичної, біологічної, соціальної) і є дробове, самоподібне, перехідний стан-процес. Це важко зрозуміти людям, що звикли мислити лінійно, механічно, тому що західна культура привчає сприймати-переживати стійкі "незмінні" речі, приймаючи їх за незмінну даність, за "миттєвий фотознімок", а не як постійно змінюється процес, як "кіно". Ймовірно, це вперше зрозумів Геракліт, який заявив: "Не можна увійти двічі в одну й ту ж річку" та "Все тече". Тому більш правильно сприймати світ як такий що безперервно змінюється, процес, що складається також з безлічі перехідних речей-процесів, які і називаються фракталами.

Нині частина наукового співтовариства визнає універсальність фракталів, оскільки вони працюють у будь-якій приватній науці – фізиці, соціології, психології, лінгвістиці і т.п. Тоді не тільки процеси в лазерах, але й суспільство, і соціальні інститути, і мова, і навіть думка – фрактали.

Фрактал (від лат. fractus – дрібний, ламаний) означає перехідний, квазістійкий стан системи, що характеризується хаотичністю, нестабільністю, яка поступово еволюціонує до стійкого, впорядкованого цілого. Поняття введено в 1975 р. математиком Б. Мандельброт [*].

Виступаючи як підстава нової епістемології, синергія констатує базові принципи сучасних соціально-гуманітарних дисциплін. Таким чином ми стверджуємо, що фізична і соціально-економічна реальність є нелінійною і складною.

Аттрактори – це геометричні структури, що характеризують поведінку у фазовому просторі тривалий часу. Інакше кажучи, аттрактор – це те, до чого система прагне прийти, до чого вона притягується (від англ. to attract – притягати) [†, с.19].

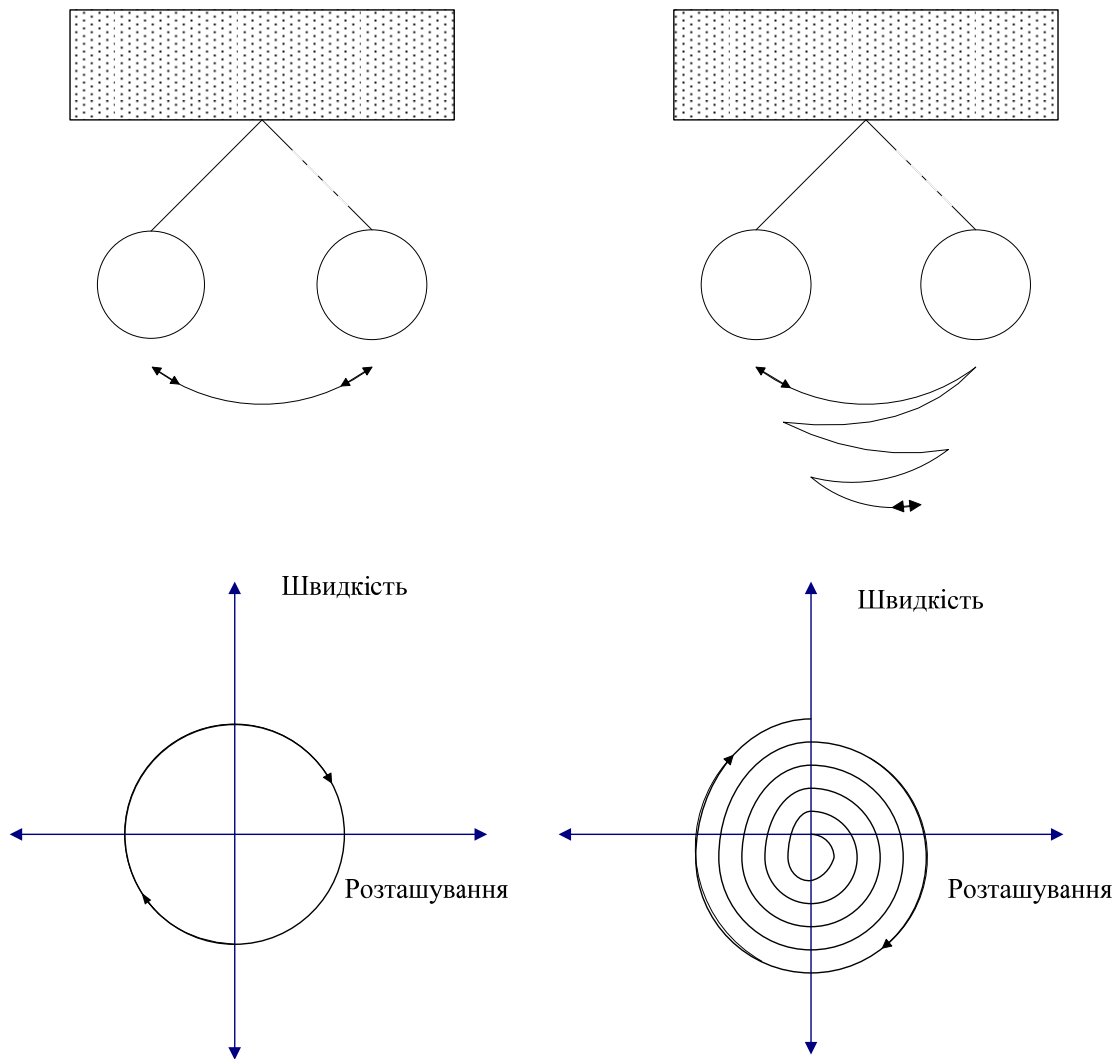
*. Хаос / Дж. Кратчфилд, Дж. Фармер, Н. Паккард, и др. //В мире науки. — 1987. — №2. — С. 19.

† Войцехович В.Э. Фракталы и аттракторы социальной эволюции В.Э. Войцехович [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.inauka.ru/blogs/article54813/print.html>

Тип аттрактора – нерухома крапка. Такий аттрактор відповідає поведінці маятника за наявності тертя; маятник завжди приходиться в одне і те ж положення спокою незалежно від того, як він почав коливатися (див. рис. 1.4,б). Наступний, складніший аттрактор – граничний цикл, який має форму замкненої петлі у фазовому просторі. Граничний цикл описує стійкі коливання, такі, як рух маятника в годиннику або биття серця. Складному коливанню, або квазіперіодичному руху, відповідає аттрактор у формі тора. Усі три аттрактори передбачені: їх поведінку можна прогнозувати з будь-якою точністю.

До недавнього часу були відомі лише перераховані види аттракторів: нерухома крапка, граничні крапки, граничні цикли і тор.

У 1963 р. Е. Лоренц із Массачусетського технологічного інституту відкрив конкретну систему низької розмірності з складною поведінкою. Аттрактор Лоренца, або ще його називають хаотичний аттрактор, описує основний механізм, який викликає випадкову поведінку: мікроскопічні флуктуації накопичуються і впливають на макроскопічну поведінку. Дві траєкторії з близькими початковими умовами експоненціально розходяться в процесі еволюції, так що вони проходять поряд лише зовсім недовго. У разі нехаотичних аттракторів якісна картина абсолютно інша. Для них близькі траєкторії так і залишаються близькими, невеликі помилки залишаються обмеженими, і поведінка передбачена. Хаотичні аттрактори відповідають непередбачуваному руху і мають складну геометричну форму.



Найпростіший тип аттрактора

Рис. 1.4,а

Рис. 1.4,б

Рис. 1.4 Найпростіший тип аттрактора. Джерело: Хаос / Дж. Кратчфилд, Дж. Фармер, Н. Паккард, и др. //В мире науки. – 1987. – №2. – С. 19.

Витягання і складання хаотичного аттрактора систематично усуває початкову інформацію і замінює її новою: при розтягуванні збільшуються дрібномасштабні невизначеності, при складанні зближуються далеко віддалені траєкторії і стирається великомасштабна інформація. Таким чином, хаотичні аттрактори діють як свого роду помпа, що “підкачує” мікроскопічні флуктуації в макроскопічний прояв. Звідси ясно, що ніякого точного рішення, ніякого найкоротшого шляху для

прогнозу майбутнього бути не може. Проходить зовсім небагато часу, і невизначеність, що виникла при початковому вимірюванні, покриває весь аттрактор, позбавляючи нас можливості робити будь-які прогнози: між минулим і майбутнім вже немає ніякого причинного зв'язку. Отже, все вище сказане ми можемо віднести і до аттрактора еволюції ЄС, тобто переходу від простих форм інтеграції до більш складних.

Цей процес супроводжується змінами на мікрорівні, які зрештою призводять до макрозмін.

Вищенаведені факти можна також тлумачити, на нашу думку, генезою так званого інкрементального підходу дослідження розвитку будь-якої системи. Засновником інкременталізму (від. англ. *incremental* – додатковий) вважається Ч. Ліндблом, який у своїй роботі «Наука плутанини» визначив свій інкрементальний підхід як «менеджерський підхід, коли рішення приймаються не з огляду на чітко визначені цілі, а на реалії сьогодення та можливості їх вирішення лише в загальному вигляді за допомогою поступових кроків, які, в свою чергу, базуються на постійній корекції стратегічних планів під дією внутрішніх та зовнішніх факторів» [48, с. 79-88]. Подібні підходи зустрічаються не тільки на загальноекономічному рівні (наприклад, застосування інкременталізму у менеджменті), але й на рівні дослідження глобальних процесів, зокрема європейської економічної інтеграції. Так, Амстердамський договір має дуже обмежене економічне значення у порівнянні з Маастрихтським. Принципова відмінність полягає у незначній деталізації соціально-економічних цілей розвитку ЄС, наприклад, рівність жінок та чоловіків. Згодом цей процес отримав назву інкременталізм Амстердамського договору [12, с. 32]. Про це більш детально мова піде у другому розділі.

Отже, можна стверджувати, що соціально-економічна реальність є нелінійною і складною. Складність та проблемність конфігураційного простору, як вказує В. Геєць, позначається на положенні країни та її місця як глобального або регіонального актора, що також свідчить про важливість не тільки економічної компоненти [49, с. 12].

Синергетика базується на поглядах І. Пригожина і трактується як сучасна теорія самоорганізації, нове світобачення, пов'язане з дослідженням феноменів самоорганізації, нелінійності, нерівноваги, глобальної еволюції, вивченням процесів становлення "порядку через хаос", біфуркаційних змін, безповоротності часу, нестійкості як фундаментальної характеристики процесів еволюції [50].

Хаос є протиположним прихильників редукціонізму, які вважають, що для вивчення системи її потрібно розкласти на частини і вивчати кожен частину окремо. Ця точка зору утримувалася в науці завдяки тому, що є дуже багато систем, для яких поведінка в цілому дійсно складається з поведінки частин. Проте хаос показує нам, що система може мати складну поведінку внаслідок простої нелінійної взаємодії всього декількох компонент [51, с.19].

Якщо система хаотична, чи можна визначити ступінь її хаотичності? Мірою хаосу служить "ентропія" руху, яка в загальному вигляді дорівнює середній швидкості розтягування і складання або середній швидкості, з якою "проводиться" інформація. Іншою статистичною характеристикою є "розмірність" аттрактора [51, с. 26].

М. Кондратьєв, не заперечуючи зв'язок економічної еволюції з біологічною, вважав, що поняття, якими описуються еволюційні процеси в економіці, тотожні поняттям термодинаміки. У роботі „О понятиях экономической статики, динамики и конъюнктуры” він ототожнював еволюційні процеси з незворотними процесами. Під еволюційними, або незворотними, процесами розуміються ті зміни, які за відсутності різких сторонніх дій, пертурбацій протікають у визначеному, в одному і тому ж напрямку [52, с. 58].

Слід відрізнити еволюційні процеси від хвилеподібних процесів. Можна стверджувати, що процес розвитку господарства ніколи не буває більше одного разу в одному й тому ж часі, на одному й тому ж рівні або на одній і тій же стадії. Господарський процес в цілому уявляється незворотним процесом переходу з одного ступеня або стадії на інший [52, с. 62]. Разом з еволюційними (незворотними) процесами мова йде про зворотні (неevolюційні) процеси,

наприклад, про коливання цін. Ми погоджуємося з поглядами В. Маєвського в тому, що в економіці зворотні процеси підпорядковуються еволюційним [53, с. 6].

Слід також згадати погляди видатного американського вченого російського походження П. Сорокіна, який визначив соціальну генетику як теоретичну соціологію, яка вивчає розвиток соціального життя, його окремих частин, інститутів тощо, тобто досить широке коло питань [54, с. 533-534], без яких комплексний аналіз процесу еволюції унеможлиблюється.

Термодинамічна інтерпретація сутності економічної еволюції, яку запропонував М. Кондратьєв, правомірна хоча б тому, що незворотний науково-технічний прогрес зумовлює зміну технологічних устроїв [52, с. 210]. Більше того, зараз можна говорити про так звану технологічну сингулярність. Це явище демонструє нам неможливість точного визначення економічних ефектів від нововведень через те, що вони відбуваються настільки швидко, що неможливо відокремити перші зміни від подальших, внаслідок чого і відбувається вибухоподібна кількість нововведень.

Еволюційна точка зору, як показав аналіз принципу багатьох шаблів, може стати інноваційною для теорії міжнародної економічної інтеграції. Урахування взаємодіючих та взаємозв'язаних зовнішніх і внутрішніх шаблів діяльності інтеграційного угруповання призводить до інтеграції раніше диференційованих підходів стратегічного розвитку (політичного, економічного, ринково орієнтованого тощо) [55, с. 22].

Виходячи із вищенаведеного, а також розглядаючи інтеграційні процеси через призму еволюційного підходу, розглянемо складові рівня генетичного аналізу – країну, корпорацію, фірму, виробничий підрозділ, оскільки вони мають свої закони, правила поведінки. Правила поведінки таких об'єднань також можуть тлумачитися як аналоги генів, оскільки вони зумовлюють поведінку економічних суб'єктів. Щоб розв'язати проблему місцезнаходження в економіці її генетичного рівня, тобто проблему, де слід вивчати властивості спадковості і мінливості, необхідно за аналогією з біогенетикою обрати ту сферу економіки, де відбувається її речовинний саморозвиток. Інакше кажучи, сфера генетичного аналізу принаймні

в технологічному аспекті локалізована рамками її речовинного саморозвитку, тим процесом, в якому зароджується черговий імпульс розвитку економіки, виникають технологічні устрої, галузі, фірми, організації тощо [53, с. 16].

Еволюція неодмінно означає противагу, і вона змушує адаптуватися до нових умов. Під час процесу адаптації з'являються переможець (успішна адаптація) і переможений, який не зміг адаптуватися. Така конкурентна конфронтація характерна для учасників процесу при порушенні балансу сил, який спостерігається при перебудові світового порядку, як у нашому випадку.

На перший погляд парадоксальною може видатися думка про те, що розвиток системи відбувається тоді, коли вона нестабільна та знаходиться у нерівноважному стані всупереч соціальним прагненням людей до стабільності та урівноваженості. Перехід від одного стану стабільності до іншого завжди проходить через етап нестабільності, у якому, власне, й відбувається процес інтенсивних змін, розвитку системи. Період інтенсивного розвитку знову змінюється періодом уповільнення змін, стабілізації, структуризації системи, але вже на новому рівні. Така періодичність процесів рівноважного та нерівноважного стану, або, іншими словами, зростання інтенсивності процесів інтеграції та дезінтеграції свідчить про те, що ми знаходимося на одному з початкових рівнів нового етапу соціальної еволюції [56, с.104].

У найзагальнішому вигляді моделі економічної складової життя суспільства поділяються на дві групи: моделі мікро- та макроекономічні. Методи мікроекономіки на практиці виявляються достатньо ефективними там, де необхідно дати прогноз поведінки окремих людей або невеликих груп. Для великих груп ці методи залишаються ефективними лише у разі високої гомогенності членів конкретної групи, тоді як для груп з гетерогенним набором учасників через більшу варіативність можливих рішень точність прогнозу зменшується.

Для подолання проблем, пов'язаних з різномірністю членів групи, макроекономічні моделі звертаються до сукупного результату функціонування великих груп. Основні об'єкти дослідження тут – валовий національний продукт, інвестиції, споживання, безробіття або інфляція. Такі моделі, проте, є

малоефективними, оскільки дозволяють давати прогнози лише на порівняно короткий проміжок часу, причому існує необхідність постійно їх корегувати навіть при очікуваному, досить прогнозованому варіанті розвитку економіки.

Модифікуючи вищенаведене визначення макроекономічних моделей, ми можемо стверджувати, що вони описують загальні процеси (падіння ВВП, зростання інфляції тощо) і відносини між ними. Ці загальні процеси є результатом рішень, які приймаються гетерогенними індивідуумами, наприклад, різними за рівнем економічного розвитку країнами ЄС.

Успіх застосування термодинаміки в інших областях, що знаходяться за межами фізики, таких як теорія інформації або біології, демонструє можливість застосування термодинаміки і в інших галузях. Перспектива використання досягнень термодинаміки в дослідженнях по економіці є багатообіцяючою, з огляду на те що екстраполяція аналогій та їх використання у моделюванні економічних процесів та прогнозуванні відкриває нові горизонти досліджень і можливостей, зокрема в оцінці рівня економічної інтеграції.

Проте залишається проблема відповідності понять термодинаміка та економіка. Так, Андреас Краузе в своїй роботі „Экономика как необратимая нереверсивная термодинамическая система» наводить наступні відповідності, які представлені в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

Порівняння понять термодинаміки і економіки (за Краузе)

Термодинаміка	Економіка
Енергія	Потенційні матеріальні придбання
Ентропія	Варіативність матеріальних придбань
Температура	Розмір потенційних матеріальних придбань
Тиск	Готовність індивідів до розробки потенційних матеріальних придбань

Сила	Індивіди, які прагнуть матеріальних придбань
Робота	Реалізовані матеріальні придбання
Тепло	Втрати при розподілі

Джерело: Краузе А. Экономика как необратимая (неревверсивная) термодинамическая система / А.Краузе [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www.israel.net/raikhlin/social_dynamics/mygusbook/chapter14/Krause.htm стор. 11.

Перший закон термодинаміки свідчить, що в закритій системі енергія законсервована, тобто кількість енергії в такій системі постійна. Що може змінитися, так це склад цієї енергії. Згідно із другим законом термодинаміки, ентропія постійно зростає в закритій системі, закрита система завжди досягає вищих рівнів ентропії. Під впливом таких руйнівних антиентропійних зв'язків конкуруючі системи або збільшують впорядкованість, або руйнуються. Таким чином, ми визначаємо систему, що досягла максимально можливої ентропії, як систему, що знаходиться в статичній рівновазі.

Схожу думку ми знаходимо у В. Маєвського – вимірювання як еволюції в цілому, так і її устроїв можливо тільки на основі найважливішої категорії термодинаміки – ентропії. В цьому випадку економічна еволюція постає перед нами в новій якості – як процес зростання негативної ентропії економіки, тобто як процес ускладнення економічних зв'язків, посилення внутрішньої організованості економіки, збільшення споживаної ззовні енергії (зростання позитивної ентропії означає прямо протилежний хід розвитку: посилення безладдя в системі, зниження її складності, теплову смерть) [53, с. 8].

Центральним питанням економіки завжди залишалося питання про те, як індивідуальні дії можуть узгоджуватися із загальною рівновагою системи, призводити до зменшення економічної ентропії. У сучасній економічній науці рішення цього питання належить переважно ринку. На це вказував Ф. Хайек – один з найвпливовіших прихильників теорії, за якою ринок, а особливо ціноутворення, є визначальним фактором не тільки для розподілу товарів, але й для отримання інформації про потенційні матеріальні потреби [57]. Виходячи з цього, можна

організувати найбільш ефективно виробництво, тобто забезпечити попит на 100% товарами та послугами і уникнути як пере-, так і недовиробництва.

Як відомо із фізики, складні системи мають найменші втрати, якщо вони знаходяться в резонансі, тобто і економіка в резонансі має бути оптимальною. В нашому випадку, створення ЄС мало однією з цілей підвищення ефективності окремих економік країн та ЄС в цілому (зменшення транзакційних витрат, економія на масштабі, синергетичний ефект і т.д.), тобто виробництво та розподіл відбуваються так, що витрати мінімальні, в такому разі можна стверджувати, що економіка ЄС знаходиться в резонансі.

Подібні висновки ми знаходимо у А. Краузе, який стверджує, що, оскільки описуються довгострокові відносини між макроекономічними складовими, можливим виглядає застосування моделі економіки як нереверсивної термодинамічної системи до опису економік країн або світової економіки в цілому.

Якщо є набір можливих подій, кожна з яких відбувається з вірогідністю p і є альтернативою для всіх інших, тобто якщо вона відбувається, то інші не відбуваються, то ентропія цього набору подій дорівнює сумі наступних величин по всіх подіях:

$$S = \sum -p \cdot \log p. \quad (1.1)$$

Ця функція дає кількісну оцінку ступеню невизначеності набору можливих подій. Дійсно, якщо всі p однакові, то невизначеність максимальна (хаос), а якщо одна з вірогідностей дорівнює 1 (інші при цьому будуть дорівнювати нулю), то ніякої невизначеності немає, вона дорівнює нулю. У проміжних ситуаціях функція (1.1) набуватиме якихось значень між нулем і максимумом, і учені не знайшли іншої функції, яка б так само добре описувала невизначеність. Різниця між невизначеністю хаотичного набору подій і невизначеністю даного набору є кількість інформації, що міститься в даному наборі подій, тому кількість

інформації завжди вимірюється за допомогою функції ентропії[‡]. Необхідно пояснити, що кількість інформації в цьому контексті є не фізичний об'єм, а мова йде про „керування”. Тобто яка „кількість” керованості існує; як відбувається керування системою, за допомогою яких механізмів. До речі, в ЄС це наднаціональні органи керівництва, що в певній мірі і є рівнем керованості (інформації).

В термодинаміці відома також інша формула ентропії:

$$dS = dQ/T, \quad (1.2)$$

де Q – енергія, T – температура.

Незважаючи на свою зовнішню несхожість з формулою (1), це та ж сама формула. Ентропія S тут характеризує невизначеність стану всіх молекул системи, розуміючи під станом молекули її координати і швидкість. Якщо застосувати формулу (1) до системи молекул, вважаючи **p** вірогідністю того, що енергія молекули знаходиться в діапазоні Δ, а потім проінтегрувати формулу по всьому енергетичному діапазону і по всіх молекулах, то прийдемо до формули (1.2).

Ентропія існує тільки тоді, коли існує система альтернатив, так званий конфігураційний простір. В термодинаміці ентропія прагне нуля, якщо T > 0. В економіці це не так. Зміна рівня розвитку впливає перш за все не на енергію, а на конфігураційний простір. (В термодинаміці зміна температури залишає конфігураційний простір незмінним)[§].

Проте формули термодинаміки відтворюють багато властивостей економіки. Дійсно, застосовуючи формулу (1.2) до економіки, бачимо, що чим вище рівень розвитку економіки, тим важче вплинути на ентропію за допомогою енергії, і навпаки, в слабо розвинутій економіці енергія є дуже ефективною рушійною силою. Тобто, якщо розглядати ЄС як систему, приєднання 12 «нових» країн одноразово збільшило ентропію, для того щоб привести систему в рівновагу

[‡] Краузе А. Економіка как необратимая (неревверсивная) термодинамическая система / А.Краузе [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www.israel.net/raikhlin/social_dynamics/myrusbook/chapter14/Krause.htm стор. 11.

[§] Там само.

потрібен час для «переварювання» або зниження ентропії через підвищення економічного розвитку нових країн.

Запропонований термодинамічний спосіб вимірювання та оцінки траєкторії економічної еволюції і зокрема економічної інтеграції в країнах Європи визначається як паралельне, співіснуюче з традиційними способами вимірювання продукту, капіталу, праці, але не як заміщаючий ці традиційні способи. Мова не йде жодного разу про відкидання існуючих ринкових і неринкових цін, офіційних статистичних розрахунків динамічних рядів макропоказників окремих країн.

В нашому випадку дослідження ентропії Європейської Спільноти ми можемо інтерпретувати ентропію через т.з. виробництво ентропії (P_s) за допомогою наступної формули (1.3):

$$P_s = \frac{dQ}{dS \cdot dt}, \quad (1.3)$$

де, dQ – синтетичний показник (який включає ВВП та рівень взаємозв'язку між країнами індекс Грубеля–Ллойда (ІІТ)); dS – конфігураційний простір (територія); dt – час.

Уведення в науковий обіг Я. Тинбергеном понять «негативна» та «позитивна» інтеграція певною мірою відображає вищеописаний з теоретичної точки зору процес – ускладнення системи взаємодії країн-учасниць інтеграційного процесу. Про це докладніше мова піде у наступному підрозділі.

Таким чином ми маємо справу зі значним фактором невизначеності та високою економічною ентропією. За словами Г. Коломієць, фактори, які утворюють невизначеність, поділяються на три рівні: перший рівень – природні явища, науково-технічний прогрес, зміни уподобань людей, інтересів та мотивів їх поведінки; другий рівень – недостатні дані про ці зміни, перешкоди в процесі перетворення в інформацію, обмежені можливості її трансформації у знання; третій рівень – асиметрія інформації (штучна або природна) [58, с. 73].

Це означає, що невизначеність є складним та компліментарним явищем, що потребує у її дослідженні, в свою чергу, системності та комплексних підходів.

Вочевидь неправомірно інтерпретувати економіку країн інтеграційної взаємодії як закриту систему. При аналізі цієї проблеми слід виходити з положень термодинаміки незворотних систем. Наприклад, дана система знаходиться в стані статичної рівноваги. Якщо вона контактує з навколишнім середовищем, то будь-яка їхня взаємодія виводить систему з цієї її рівноваги або вводить у рівновагу із нерівноважного стану. Тут можна провести дуже цікаву аналогію з розширеннями ЄС у 2004 р. та 2007 р., коли приєдналися 12 нових країн, які за рівнем економічного розвитку суттєво відрізнялись від середнього показника за кількістю населення, продуктивністю праці та іншими показниками. Таке приєднання «вивело» систему із рівноваги.

Використання поняття ентропії зустрічається також в окремих напрямках економіки, зокрема у фінансах при дослідженні поведінки інвесторів та коливання курсу валют [59, с.198], а також у сфері аналізу ризиків [60].

Ентропія в економіці, очевидно, є природним показником об'єктивних еволюційних змін стану об'єкта (системи) і характеризує міру корисності (збитковості) обмінного процесу для будь-якого даного об'єкта. Ентропія в її економічній інтерпретації є об'єктивним і ємним показником економічної досконалості господарюючого об'єкта в його послідовних переходах від низьких до більш високих категорій і форм організації виробництва, передових технологій, комерції й менеджменту у разі прогресивного розвитку, і навпаки, у переходах від високих до низьких категорій у разі регресивного розвитку й деградації [61].

Економічно ентропія залежить від зміни функції корисності. Якщо за часовий інтервал (цикл) зміна функції корисності відбувається з позитивним градієнтом, то ентропія позитивно зростає. Коли ж зміни функції корисності набувають негативного градієнта зростання, тобто перетворюються в ентропію з протилежним знаком, то останнє називається негативною ентропією, або негентропією (від англ. negative; це поняття введене Е. Шредингером) [62].

Негентропія характеризує собою зниження ефективності, збитковість господарської діяльності. При тривалих кризових ситуаціях може мати місце таке зростання збитковості, при якому з часом буде поглинутою більша половина економічного потенціалу (багатства) об'єкта, що в результаті призведе до банкрутства. Сама функція корисності зумовлюється рівнянням економічного стану об'єкта (системи).

Доречно у зв'язку з цим буде згадати реакцію системи Європейського Союзу на сучасну фінансово-економічну кризу. 01.01.2011 р. було створено Комітет ЄС з оцінки системних ризиків – наднаціонального органу, метою роботи якого є моніторинг та контроль трьох складових:

1. Банківської діяльності.
2. Фінансових ринків.
3. Страхового сектору.

Концепція утворення такої наднаціональної структури базується на принципі гарантування свободи переміщення капіталу в межах ЄС. Така концепція співіснувала паралельно із фактичним контролем руху капіталів лише на національному рівні, що стало причиною нагальної загрози стійкості усієї системи. Такі дії, на наш погляд, демонструють інкрементальний підхід до формування нової структури управління, покликаної зменшити розупорядкованість перш за все фінансової системи ЄС. Вона стала результатом еволюції усієї спільноти. І нещодавнім ключовим рішенням є утворення Банківського союзу, яке було прийняте у жовтні 2012 року. Утворення Банківського союзу за своєю фундаментальною роллю фактично означає введення в теорію економічної інтеграції додаткового рівня економічної інтеграції. Логіка розвитку процесу економічної інтеграції та події останньої фінансово-економічної кризи поставили на порядок денний це питання – утворення Банківського союзу вкрай актуальним. Отже, ми можемо стверджувати про неминучість еволюції Валютного союзу до союзу Банківського. Звісно, старт процесу утворення Банківського Союзу даний, 19 жовтня 2012 на саміті ЄС в Брюсселі, означає лише початок упровадження єдиного механізму контролю над банківськими установами з боку ЄЦБ, а також

формування єдиної системи гарантування вкладів та ліквідації банківських установ країн Валютного союзу (додатково до цих країн добровільно можуть приєднуватись країни не учасниці Валютного союзу). Утворення повноцінного Банківського Союзу планується завершити на початку 2014 року.

Нульовий рівень економічної ентропії має місце тільки в умовах стійкого, рівноважного режиму обміну, коли відсутня інфляція, дефляція, а функція корисності зберігається незмінною в даних темпоральних циклах. На практиці ж фактично відбуваються циклічні флуктуаційні коливання ентропійних (негентропійних) значень відносно осі нульової ентропії [61].

Розглядаючи стійкість економічних систем, доречно згадати і принцип В. Парето – принцип 80/20. Для В. Парето головним було навіть не саме співвідношення, а те, що незбалансованість системи є передбачуваною, і в першу чергу це пояснюється ієрархічністю соціально-економічних систем. Через це і можливість існування паретианського оптимуму в країнах ЄС є більш очевидною, а теорія другого кращого наочно може вказувати на розподіл виробництва та кооперацію серед країн інтеграційної взаємодії.

Аналіз особливостей еволюції економічної інтеграції дає змогу відзначити величезну роль регіональної економічної ентропії як міри впорядкованості системи країн-учасниць інтеграційної взаємодії. Без сумніву, теоретичне підґрунтя застосування поняття економічної ентропії стосовно ЄС як системи країн потребує подальших досліджень і розробки нових методичних підходів [63, с. 71]. До складу параметрів регіональної економічної ентропії ми вбачаємо за потрібне віднести: дисперсію країнового (регіонального) ВВП, рівень внутрішньогалузевої торгівлі, дисперсію маастрихтських критеріїв конвергенції.

На основі проведеного аналізу можна зробити проміжні висновки:

1. Еволюційні процеси ототожнюються з незворотними у часі. Під еволюційними, або незворотними, процесами ми розуміємо ті зміни, які протікають у визначеному напрямку. Характеристика як еволюції в цілому, так і її складових частин і процесів, можлива на основі ентропії. У цьому випадку економічна

еволюція постає як процес ускладнення економічних зв'язків та посилення організованості економіки.

Так, індекс інфляції є одним із критеріїв економічної конвергенції (маастрихтські критерії) приєднання країни до Монетарного союзу ЄС, тому зв'язок між ентропією та економічною інтеграцією нам здається цілком очевидним.

2. Завдяки статистичним даним, тобто інформації, які свідчать про відхилення від рівня копенгагенських та маастрихтських критеріїв, які надходять до апарату управління (Єврокомісії), встановлюються додаткові функціональні зв'язки між елементами системи країн ЄС, тобто зростає організованість цієї системи і зменшується її ентропія. Самоорганізованість системи витікає з динамічної рівноваги, а отже, складні системи структуруються і додержуються певних правил у своєму розвитку.

Структурні зміни в еволюціонуючих системах не можуть знайти адекватних пояснень, виходячи із передумов «мейнстриму». Для нелінійних нестійких систем характерні такі складні явища, як регулярні біфуркації та хаос. Існує відкрите питання в утворенні нових теоретичних інструментів, які розширили б економічну думку за межі існуючих підходів, зробили можливість досліджувати проблеми рівноваги та стійкості еволюціонуючих систем. Інакше методологічна криза в економічній науці не буде подолана.

Коли мова йде про форми та напрямки економічної інтеграції в Європі, в першу чергу постає проблема визначення самого поняття «еволюція», сутності теорії еволюції, еволюційної економіки та, зокрема, еволюції організованих систем, зокрема таких, як європейська спільнота. У цьому плані важливо розкрити суть сучасних уявлень про еволюційну економіку. Відомі радянські вчені, такі як М. Кондратьєв, А. Богданов, заклали фундамент еволюційної економіки.

Так, питання доцільності розробки теорії економічної генетики першим поставив М. Кондратьєв у своїй роботі «Основные проблемы экономической статики и динамики. Предварительный эскиз». У ній він зазначив, що «...основними розділами номографічної економічної теорії слугують статика, динаміка і генетика...»

Сучасна методологія економічної науки виділяє і прагне констатувати лише поняття економічної статичності і динаміки, не беручи до уваги економічну генетику» [64, с. 275].

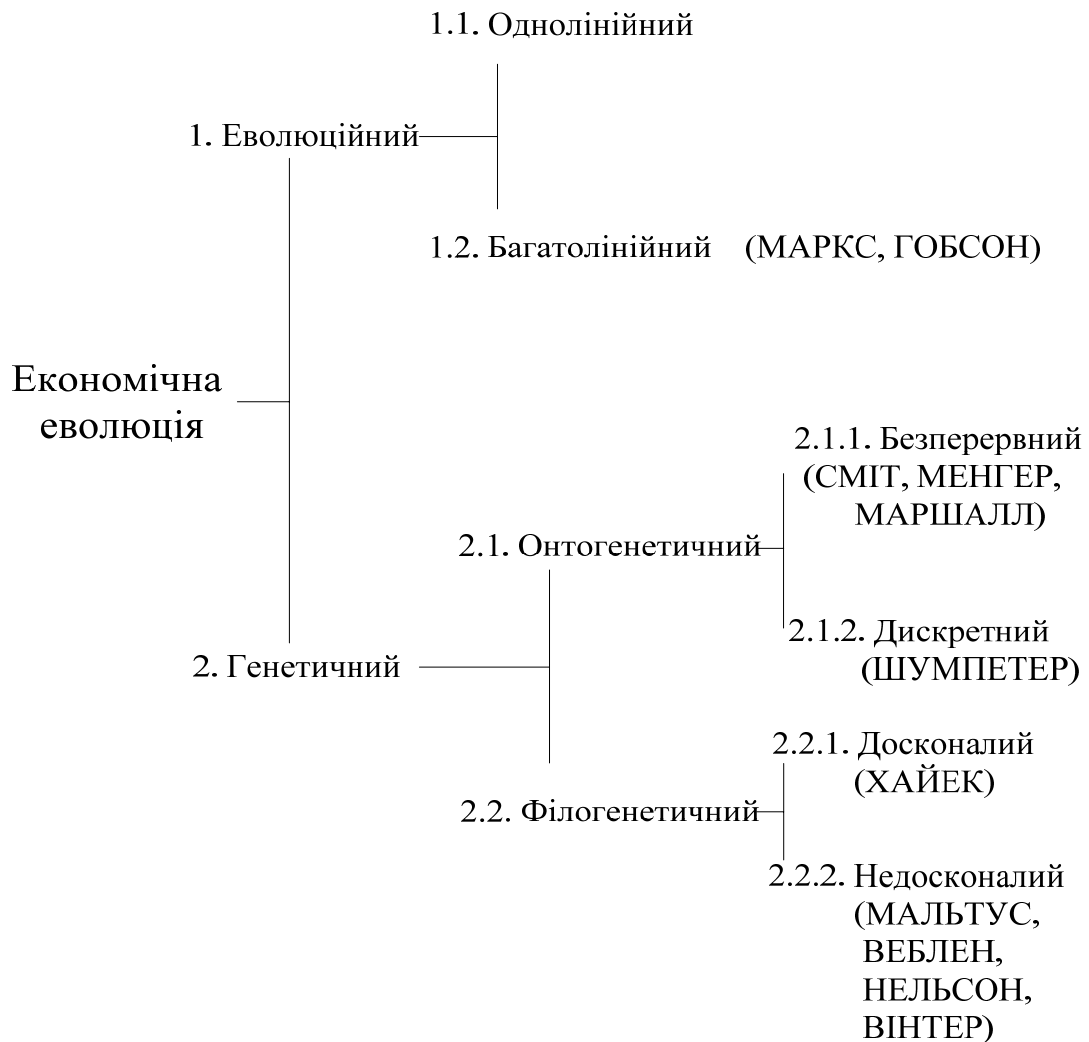


Рис. 1.5. Схема теоретичних напрямів економічної генетики.

Джерело: [65]

На Заході розробляється теорія економічної еволюції, яка включає й економічну генетику. Зокрема Г. Годсон [65, с. 127] запропонував класифікацію системи теоретичних напрямів досліджень, що належать до сфери економічної еволюції (див. рис. 1.5).

Виходячи із запропонованої схеми, можна стверджувати, що багато видатних економістів (А. Сміт, К. Маркс, Й. Шумпетер, А. Маршалл) розвивали відповідні напрями теорії економічної еволюції. Проте автор схеми виразив основні концептуальні побудови поглядів лідерів світової економічної науки в біологічних термінах і поняттях. Така думка, безумовно, є цікавою з методологічної точки зору.

Деякі вчені, зокрема С. Закс, Р. Нельсон та С. Вінтер, фактично сприймають господарюючі суб'єкти (фірми) як сферу генетичного аналізу. При цьому правила поведінки фірм трактуються ними як аналоги генів.

Можна стверджувати, що еволюційна теорія економічних змін, яку пропонують Р. Нельсон та С. Вінтер, за деякими винятками є «неошумпетеріанською» теорією [66, с. 68].

Проведемо окремі співставлення та зробимо певні припущення щодо еволюції інтеграційних процесів в Європі в контексті еволюційного підходу, а саме:

1. З еволюцією інтеграційних процесів, у першу чергу, пов'язаний популяційно-екологічний підхід, в основі якого лежить прагнення перенести аналогії зі сфери біологічної еволюційної теорії в інші області, в даному випадку в теорію міжнародної економічної інтеграції. Однак існує дуже багато фактів, які підтверджують неможливість універсалізації принципів ізоморфізму, через те, що відтворити європейську інтеграцію в іншому регіоні світу так і не вдалось.

2. Об'єктом дослідження є популяція (низка) країн. З одного боку, для них характерна загальна структура (наприклад, країни з розвинутою ринковою економікою або рівнем технологічного устрою). З другого боку, кожна з них за аналогією з генами живих істот має так звані "вектори" (набір відмінних ознак, наприклад рівень ВВП, рівень доходів, ступінь корумпованості суспільства та інші економічні показники, якщо мову вести в термінах економічного підходу до вивчення інтеграції), що утворюють базовий матеріал (так званий генотип) для еволюції.

3. Еволюція супроводжується так званим процесом варіації або змін у країнах Європи, наприклад, об'єднанням Німеччини, "оксамитовою" революцією в Чехословаччині, розпадом СРСР і Югославії, який реалізується головним чином у

формуванні "нових" країн (країн з перехідною економікою). При даному підході за аналогією з процесом створення видів у біології розглядається виділення нових типів країн (з колишніх соціалістичних країн – у країни з ринковою економікою).

Зміни організаційних типів цих країн є початком відбору в даній популяції. При цьому досліджується, наприклад, рівень смертності організаційних типів (спрямованість реформ, темпи реформ – прогрес, регрес тощо). Мова, звичайно, не йде про фізичну смертність – йдеться про приналежність чи неможливість такої приналежності до даного фенотипу, наприклад, країн з ринковою економікою, за географічним та політичним (референдум) критерієм тощо.

Як приклад можна згадати маловідомий факт відділення частини країни від ЄС (зокрема відділення Гренландії від ЄС у 1985 році як складової частини Данії, хоча й зі значними правами автономії). Прагнення Норвегії, наприклад, до вступу в ЄС декілька разів блокувалися народними референдумами через побоювання людей щодо можливого квотування вилову риби та інших від'ємних ефектів. Більш детально питання політичної інтеграції країн розглядаються в роботах відомих вчених К. Дойча [67], Х. Міхельмана та П. Солдатоса [68], Е. Хааса [69] та інших.

До речі, у договорах ЄС чітко не обумовлена можливість відділення певної країни-учасниці, в той же час в них не йдеться й про заборону виходу зі складу Євросоюзу. Союз ґрунтується на принципах добровільності і демократії, тому якщо більшість громадян будь-якої країни-учасниці вирішить, що участь в ЄС шкодить їх інтересам, ніхто не має права перешкодити відділенню. Тут знову можна провести аналогію з біологічною концепцією теорії природного відбору, за якою на першому місці в боротьбі за виживання стоїть успішне розмноження, у даному випадку приєднання до інтеграційного угруповання або намагання отримати відповідність свого типу до типу країн ЄС.

Економічною мовою це можна назвати економічною згуртованістю або макроекономічною дисперсією країн. Відбір при цьому носить суто детерміністський характер і реалізується під впливом зовнішніх і внутрішніх стимулів (бажання розширення інтеграційного угруповання з боку країн-учасниць і країн-претендентів на членство). І нарешті, на стадії збереження інтеграційне

угруповання докладає зусиль, спрямованих на утримання і подальше використання відібраних позитивних змін, наприклад ефект створення торгівлі або зростання інвестицій в результаті інтеграції [55, с. 21].

Цікавою є думка про те, що з віком інтеграційні угруповання стають більш інерційними і тому їм складніше адаптувати свою структуру і стратегію до нових умов. При цьому можна пояснити феномен "буферних сил", за допомогою яких можна описати прийняття нових країн і відбір серед старих країн-учасниць інтеграційного об'єднання.

Хоча перспектива виключення країни-учасниці з ЄС є дуже і дуже сумнівною, така можливість не виключена, принаймні з окремих рівнів інтеграції (наприклад, виключення або добровільний вихід окремих країн з Валютного союзу). В нормативних документах вона згадується, однак механізму виходу не існувало до 2009 р., до прийняття Лісабонської стратегії розвитку ЄС. Це можна пояснити значними розходженнями між біологічними і соціально-гуманітарними системами, а повне перенесення знань з біології на соціально-економічний світ має поки що дискусійний характер.

Сучасна наука накопичує критичну масу знань, які формують уявлення про те, яким чином можна поєднати моделі конкурентної боротьби та взаємодії суспільно-економічних систем. Подібне намагання зустрічається і в українській науковій літературі, зокрема у В. Горбатова. В книзі «Конкурентоспособность и циклы развития интегрированных структур бизнеса» [70, с. 394-418] він описує типи взаємодії інтегрованих структур, спираючись на теорію взаємодії між біологічними видами.

Паралельна думка простежується у П. Стриттена про хибність «щасливого союзу» конкурентів: «... часто спростовується псевдо-складними доктринами, що союз між подібними (суперниками або конкурентами) економіками завжди корисно, союз між комплементарними економіками завжди шкідливо» [71, с. 82].

Також необхідно зважати на такий аргумент, як ієрархічність соціально-економічної системи Європейського Союзу. Дуже цікаву думку щодо організації та взаємодії в макроекономічних системах знаходимо у В. Яременко: «Ієрархічна

логіка домінування або панування є фундаментальною складовою частиною інститутів ринкової системи. Ринковий порядок є ієрархічним, що не заважає господарській системі діяти на засадах вільного вибору... Насправді господарська система являє собою не лише горизонталь, а ще й сукупність різнорівневих механізмів, пов'язаних між собою вертикальною залежністю, що можна виразити формулою «свобода і нерівність» [72, с. 43].

Вважаємо за необхідне доповнити цю думку такими міркуваннями щодо еволюції Європейського Співтовариства: демократичні принципи розвитку формують принцип суб'єктності у функціонуванні системи, і це доводить, що «смерть» або – в термінах світового господарства – виключення певної країни або її вихід із інтеграційного об'єднання не стане на заваді всього інтеграційного розвитку. Через це, на нашу думку, європейський інтеграційний процес є стійким та вдалим.

Іншою близькою областю є еволюційна економіка, яка на основі понять «залежність шляхів» та «стимулюючі сили» досліджує феномен коеволуції, наприклад промисловості та технології.

Застосування еволюційних принципів знаходять у синтезі декількох метатеорій, наприклад еволюційної теорії з теорією систем чи теорією хаосу. Такий підхід дає змогу пояснити низку складних явищ. Складність у даному контексті розуміється як поєднання єдності, розмаїття, адаптації й ідентичності [73].

Для теорії міжнародної економічної інтеграції важливі не аналогії із сучасною еволюційною теорією, а її основні принципи, які відповідають на проблемні питання інтеграції, пояснюють її розвиток у часі. Таким прикладом є принцип багатьох шаблів у його існуванні в інтеграційному угрупованні.

Система інтеграційного угруповання еволюціонує одночасно на декількох екзогенних та ендогенних рівнях. Тобто відбувається подолання бар'єрів на шляху до інтеграції ендогенного та екзогенного характеру.

Ці шаблі знаходяться в причинно-наслідковому зв'язку. Якщо розглядати усі рівні – як ендогенні, так і екзогенні – учасників інтеграційної взаємодії, для його конкурентоздатності в процесі відбору та відповідно і збереження важливі не

тільки економічна, але й соціальна ефективність. Це є невідворотнім, якщо інститути ЄС (Європарламент, Суд ЄС, Єврокомісія тощо) успішно функціонують в умовах зростаючої складності самого інтеграційного угруповання і навколишнього «середовища» [73].

Доповнюючи ідею С. Закс про принцип багатьох рівнів, який указує також, що на кожному з них діють, хоча й у різній формі, обидва основні еволюційні правила: прагнення до збереження ідентичності й адаптація до зовнішнього середовища, сформулюємо важливі для інтеграційного угруповання чотири взаємозв'язані стратегічні напрямки функціонування:

1. Рівень базових системних елементів. Їхня відмінність визначається тим, що активність інтеграційного угруповання протікає в трьох вимірах: гуманітарно-політологічному, інституціональному і змістовному.

Ключові цінності відіграють також вирішальну роль у виборі акценту в рамках дилеми «збереження ідентичності – адаптація». Вони спонукають членів інтеграційного угруповання осмислити власні індивідуальні і національні цінності, визначити, який вони мають вплив на різних рівнях активності і яким чином вони можуть і повинні змінюватися. Саме від цього залежить подальша еволюція (наприклад, питання колективної безпеки починають домінувати над вимогами національної безпеки).

2. Рівень угруповання. Цей рівень включається, головним чином, у сферу керування наднаціональними структурами інтеграційного угруповання. Разом з оптимізацією зазначеної сфери у подальшому зростає і значення інтеграційної концепції розвитку.

Необхідно відзначити важливість дотримання країнами-учасниками балансу між прагненням до збереження ідентичності й адаптацією. Особливого значення набуває також питання: дотримуватися інтеграційному угрупованню обраної (передбачуваної) перспективи чи свідомо стати на шлях подальшої еволюції?

Очевидно, що перед країнами-учасниками процесу інтеграції взаємодії існує відкрите питання: ідентичність чи адаптація?

Збереження ідентичності допомагає учасникам інтеграційної взаємодії залишатися автономними. Усвідомлення вищим керівництвом ЄС чи керівництвом будь-якого іншого інтеграційного угруповання цієї ідентичності і функцій, що звідси випливають, є визначальним моментом при розробці стратегій розширення.

З іншого боку, в умовах високої динамічності зовнішнього середовища першочергового значення набувають адаптаційні можливості угруповання (регулювання митної системи, політичного курсу тощо).

3. Рівень альянсів. Союзи можуть ґрунтуватись не тільки за економічними групами інтересів, наприклад вектори ЄС - НАФТА, ЄС – АСЕАН, тобто бути конкурентами чи союзниками, але і з неринковими зацікавленими групами, такими як ООН, НАТО, ОБСЄ.

Еволюційна теорія вказує на наявність зв'язків і ситуацій, коли для інтеграційного угруповання виявляється більш вигідною кооперація, а не конкурентна боротьба. Союзи, насамперед з некомерційними групами інтересів, можуть прискорювати або гальмувати еволюцію інтеграційних процесів. У певних ситуаціях на рівні альянсів можна скоріше відповідати одночасно економічним і суспільним критеріям ефективності, якщо шукати коопераційні, а не конкурентні рішення.

4. Рівень суспільства. Свідоме урахування цього рівня сприяє більш глибокому розумінню соціального контексту, надаючи тим самим можливість інтеграційному об'єднанню зайняти вигідну позицію і розраховувати на успіх. Плідна в цьому плані культивована представниками еволюційного макронапряму концепція "життєвого простору", сутність якої полягає в тому, що інтеграційне об'єднання воліє скоріше реформувати суспільні умови, що погіршуються [73].

Перший тип. Зустріч дуже сильних і слабких за характеристиками енергії систем (суб'єктів), коли сильна поглинає слабку (або групу слабких) систему. У цьому типі дій ентропія виявилася у поглинанні й урівноваженні усієї системи за рахунок зникнення (поглинання) слабкого. Рівновага (гомогенність) встановилася не на основі взаємної віддачі економічних потенціалів двох систем, а за рахунок зникнення слабкого.

Цей тип взаємодії розглядається також у цивілізаційних теоріях світової економіки, зокрема в теорії єдиної цивілізації Ф. Фукуями.

Другий тип. Сильний перетягнув енергію на себе. Певною мірою ця взаємодія описується теорією зіткнення цивілізацій та консервації їх відносин у системі «ядро - периферія» С. Хантінгтона.

Особливо показовою є взаємодія високотехнічних функціонуючих систем електронно-обчислювальних машин, одна з яких значно потужніша. Більш високотехнічна за організацією електронно-обчислювальна машина, працюючи в зв'язці зі «слабкою», використовує її інформаційний потенціал для себе.

Ці типи взаємодій дають уявлення про те, для чого в Європейському Союзі розроблена регіональна політика і для чого необхідна так звана фундація згуртування (cohesion) як потенціал управління, який направлено на зменшення ентропії системи, тобто на здійснення заходів щодо зменшення розупорядкованості системи Європейського Союзу в цілому.

1.3. Методологічні підходи дослідження міжнародної економічної інтеграції

Використання гравітаційної теорії дозволяє пояснити не тільки особливості інтеграційних процесів в ЄС, а й специфіку політики найбільших держав (наприклад, США) щодо країн третього світу, зокрема перекачування природних і техногенних ресурсів, "brain drain" («витік мізків») тощо. Це пов'язано з тим, що провідні держави по відношенню до країн, що розвиваються, можуть діяти за принципом економічної «чорної діри», а особливості функціонування об'єкта під назвою "чорна діра" успішно пояснюються в рамках гравітаційної теорії поля.

Слід зазначити, що законодавчо ЄС намагається уникати «витоку мізків». Так, у рішенні Європарламенту та Єврокомісії в 9 пункті преамбули щодо створення

програми Erasmus Mundus про вдосконалення якості вищої освіти та міжкультурного розуміння через кооперацію із третіми країнами йдеться про «уникнення «витоку мізків» [74, с. 2].

Однак у пункті 6 преамбули йдеться про Лісабонську стратегію ЄС, метою якої є створення динамічної економіки знань. Усе це свідчить про двозначність мети: з одного боку, досягти Лісабонських цілей не вдалося, з другого – рефлексією на це є розширення академічної мобільності, власне «витік мізків» – у тому числі і за рахунок «третьох» країн.

Ще різкіше висловлюється І. Валерстайн: «Оскільки капіталістична система розвивається нерівномірно, у ній виникають країни ядра, напівпериферії та периферії. Країни ядра займають найбільш вигідне місце у світовому розподілі виробництва й торгівлі і через нерівний обмін нав'язують периферії та напівпериферії високі ціни на товари своїх фірм, купуючи в них товари за заниженими цінами. Це досягається як економічними й політичними засобами, так і підкупом місцевих урядовців. Подібна схема діє не тільки у всесвітньому масштабі, але й в окремих країнах, де багатші райони, насамперед навколо столиць та портів, експлуатують інші. Класичним прикладом є схема: фірми ядра купують сировину в країнах периферії, частково переробляють у країнах напівпериферії, а потім продають готовий продукт обом під своєю етикеткою за завищеними цінами» [75].

На нашу думку, важливе значення має також питання генезису політик ЄС (Римська угода, Маастрихтський договір, Амстердамський договір, Лісабонський договір тощо) з огляду процесу еволюції його (ЄС) як системи. При зустрічі двох різних за потенціалом енергетичних систем, соціально-політичних утворень або суспільно-політичних формацій (йдеться про розширення ЄС на схід у 2004 р. та 2007 р.) за різних обставин має місце два типи протилежних відборів енергій.

У процесі розвитку відбувається якісна зміна ядра. В результаті розрив між рівнем розвитку ядра і периферії може суттєво збільшитися через те, що ядро концентрує високотехнологічні виробництва, які трансформують робочу силу, а

також роблять непривабливим функціонування традиційних та старих галузей, які переміщуються на периферію.

Однак це не означає, що система «ядро-периферія» розвивається відцентрово. На нашу думку, рівень розвитку між суб'єктами буде вирівнюватися, тобто відбудеться більш повна інтеграція, яку можна пояснити з позицій гравітаційної моделі [76, с. 38].

Наведені факти функціонування систем з різними потенціалами – в нашому випадку економічними потенціалами – свідчать про те, що згідно з теорією зовнішньої торгівлі економічна інтеграція поступово зменшує економічні розриви між країнами-учасницями інтеграційної взаємодії. Підтвердження цієї думки находимо у В. Чужикова: «Інтеграційні моделі ХХІ ст. у першу чергу відрізнятимуться двома якостями – ізоморфізмом та гомоморфізмом (схожість та уподібнення). В основу європейської локальної структури покладено “гомогенну модель Європи”, яка зумовлює високу сталість об'єднання в умовах розширення...» [77, с. 184]. Методологічно це питання, на нашу думку, вписується в розробку сучасних так званих «гравітаційних моделей», які описують можливості та реальний стан інтеграційної взаємодії та визначають основні фактори цього процесу.

Початок використання «гравітаційного підходу» в економіці припадає на кінець ХІХ ст. У роботах німецького економіста А. Шеффле при розробці теорії ринкових потенціалів і просторової взаємодії ринків регіональний ринок або регіон в цілому описувався як маса, а ринкові зв'язки розглядаються як взаємодії мас [78, с. 63]. Виходячи із зазначеного, припускається, що гравітаційна модель пояснює розміщення торговельних та промислових підприємств.

Наприкінці 20-х років ХХ століття американський економіст В. Рейлі застосував закон гравітації до вивчення роздрібною торгівлі, відповідно до якого центральне місто притягує своєю торгівлею клієнтuru з периферійних районів пропорційно своєму розміру (чисельності міського населення) і зворотно пропорційно квадрату відстані від клієнта до центру міста [79, с. 9]. Однак перші емпіричні результати були отримані лише в 60-х роках, і таким дослідженням була

модель П. Пойхонена [80, с. 93-99]. Серед критичних зауважень щодо цієї моделі було те, що вона не мала теоретичного обґрунтування. Дослідники пропонували різноманітні версії гравітаційної моделі, однак більшість з них не була розроблена належним чином.

Пояснення та обґрунтування «нормального» рівня торгівлі між країнами-учасницями інтеграційної взаємодії є одним із найважливіших завдань у зовнішньоекономічній сфері. Отже, пропонується визначати кількісну оцінку господарської інтеграції за допомогою системи економічних показників, які базуються, в першу чергу, на рівні двосторонньої торгівлі товарами.

Постає питання, що обирати серед загальної торгівлі: торгівлю товарами чи послугами? На нашу думку, торгівля товарами більш досліджена та класифікована і відображає характер економіки окремих країн та економічних союзів досить репрезентативно. Однак мова не йде про те, щоб лише на основі тривіального зіставлення рівня торгівлі між країнами зробити певний висновок. У розрахунках використовується низка показників: ВВП, відстань між країнами, рівень внутрішньогалузевої торгівлі.

Крім того, важливою складовою є також рівень торгівлі всередині країн ЄС. Цей показник серед країн ЄС-25 коливався у межах 50-75% від загального рівня торгівлі [81, с. 15].

Неможливо оминати також той факт, що саме процес економічної інтеграції став стимулом для інституційної інтеграції і навпаки. Тому зрозуміло, що неможливо пояснити природу інтеграційних процесів, спираючись лише на «природні» фактори: відстань, різноманітність забезпеченості факторами виробництва тощо.

Гравітаційна модель, модель потенціалів і просторової взаємодії досить широко використовується в теоретичних концепціях регіонального дифузійнізму і просторової динаміки, поляризованого розвитку, полюсів зростання. Наприклад, теорія гравітаційного моделювання, виникнення якої пов'язують перш за все з ім'ям Дж. Стюарта, вказує на важливе значення крупних центрів у виробництві і розселенні населення, пояснює багато аспектів і особливостей функціонування

системи "ядро - периферія", ролі в ній міст. Відповідно до цієї теорії, що більше місто, то вищий його потенціал. Міста є носіями певної "економічної маси", за міру якої приймаються обсяг промислового виробництва, чисельність міського населення й інші показники.

Дж. Стюарт виходив з аналогії між явищами соціальними і фізичними. Зокрема він вважав, що взаємодія між одиницями, що становлять суспільство, тобто між людьми, визначається зв'язками, що знаходяться тільки шляхом дослідженням крупних сукупностей. Він запропонував три базисні соціальні закони, засновані на законах ньютонівської фізики. Дж. Стюарт увів аналогічне поняттю сили тяжіння поняття демографічної сили, яка дорівнює постійній величині, помноженій на добуток двох мас, під якими розуміється чисельність населення двох якихось міст, поділена на квадрат відстані між ними. Узявши як маси населення міст i та j , позначені відповідно P_i і P_j , рівняння демографічної сили F можна записати в наступному вигляді:

$$F = G \cdot \frac{P_i \cdot P_j}{R_{ij}^2}, \quad (1.4)$$

де, G – незмінна; R_{ij}^2 – відстань між містами.

Подібні принципи побудови гравітаційних моделей також можна знайти у А. Голікова. «Одним із найбільш плідних запозичень, зроблених економістами з точних наук, є, мабуть теорія гравітації. Моделі просторової взаємодії, побудовані на її основі, дають можливість дослідження широкого кола питань, пов'язаних з особливостями розміщення і взаємного впливу цілої низки соціально-економічних факторів» [82, с. 146].

Можна зробити проміжний висновок щодо інтеграційної взаємодії, наприклад України. Економічна «вага» – це є ВВП країни, а економічний зв'язок – рівень двосторонньої торгівлі. Однак мова йде не лише про кількісну оцінку торгівлі, а й про якісну. Більше половини торгівлі в країнах ЄС – це внутрішньогалузева

торгівля. Міжгалузева торгівля значною мірою, принаймні теоретично, пояснюється факторами, що не мають такої сили господарської інтеграції (порівняльні переваги в теорії Хекшера – Оліна), як внутрішньогалузева торгівля, з урахуванням сучасних тенденцій у світовій економіці, які набувають всебічного поширення, а саме: економії на масштабі, товарне розмаїття, технологічний розвиток. Таким чином, підвищення мобільності факторів виробництва призводить до того, що окремо взятій країні необхідно бути менш залежною від класичних факторів виробництва. Саме тому, на нашу думку, у якості показника економічного зв'язку слід застосовувати рівень внутрішньогалузевої торгівлі.

Гравітаційне і потенційне економіко-математичне моделювання широко застосовується також для дослідження взаємодії між населеними пунктами (пасажирообмін, товарообмін, обмін інформацією тощо) і для визначення зон їх впливу. З його допомогою проводиться кількісний аналіз регіональних особливостей урбанізації, зокрема її статистичного рельєфу.

Відомо, що ЄС намагається вирівняти розвиток окремих регіонів та країн за допомогою різноманітних програм, зокрема політики згуртування (Cohesion). Однак кардинальної, рішучої зміни в регіональних диспропорціях досягти поки що не вдається.

До ранніх теоретичних досліджень гравітаційної моделі можна віднести роботи Я. Тинбергена [83] і Дж. Андерсона [84], Е. Хелпмана і П. Кругмана [85]. Якнайповніший мікроекономічний висновок моделі дає Д. Бергшtrand. Його теоретичне обґрунтування гравітаційної моделі спирається на теорему Хекшера – Оліна. Доречно наголосити на тому, що Е. Хекшер та Б. Олін взагалі не розглядали внутрішньогалузеву торгівлю – вони фактично відкидали її існування [86, с. 7-8].

Незважаючи на різноманітність теоретичних обґрунтувань гравітаційної моделі, більшість з них мають поверховий характер [87, с. 15]. Однак слід зауважити, що у сфері так званої «нової економічної географії» з'явилась більш складна гравітаційна модель, яка пов'язана з більш точною та повною інтерпретацією географічних змінних.

А. Філіпенко також вказує на поширеність та популярність гравітаційного моделювання та прогнозування міжнародних торговельних потоків товарів і послуг різного гео економічного спрямування та системно-структурного розташування [88, с.145].

У своїх дослідженнях Дж. Андерсон і Е. ван Вінкуп розробили гравітаційну модель, дуже близьку до традиційної. Вона базується на гравітаційній залежності, згідно з якою розмір економік визначає розмір торгівлі. На підставі отриманої теоретичної залежності Дж. Андерсон і Е. ван Вінкуп роблять такі висновки:

1. Торгові бар'єри зменшують у відносному виразі обсяг торгівлі між великими країнами більше, ніж торгівлю між невеликими країнами.
2. Торгові бар'єри збільшують у відносному виразі обсяг торгівлі між регіонами усередині маленької країни більше, ніж обсяг міжрегіональної торгівлі усередині великої країни.
3. Маленькі країни торгують більше у відносному виразі усередині своїх меж порівняно з об'ємом загальної торгівлі [87, с. 19].

На базі даних висновків у процесі дослідження була побудована та оцінена гравітаційна модель, яка має такий вигляд:

$$Y_{ij} = \alpha_0 + \alpha_1 X_1 + \alpha_2 X_2 + \alpha_3 X_3 + \alpha_4 X_4 , \quad (1.5)$$

де, Y_{ij} – двостороння торгівля між країною i та країною j в мільйонах євро(рівень загальної взаємної торгівлі, експорт + імпорт); X_1, X_2 – розмір ринку країни-експортера і країни-імпортера відповідно вимірюється розміром ВВП, розрахованим за паритетом купівельної спроможності (ПКС) у поточних цінах; X_3 – транспортні витрати, апроксимовані відстанню між економічними центрами (в більшості випадків економічним центром країни є її столиця); X_4 – коливання курсів валют країн до євро (екю); α_{0-4} – відповідні коефіцієнти.

Сучасний процес економічної інтеграції базується на низці об'єктивних факторів, які також необхідно розглядати й уводити в обіг наукового аналізу.

Складність та неоднозначність процесів економічної інтеграції дає імпульс для всебічного дослідження цього явища. Усе вищезазначене підводить нас до необхідності теоретичного осмислення економічної інтеграції, її витоків та напрямків еволюціонування.

Висновки до розділу 1

1. Розвиток економіки базується на такому фундаментальному явищі, як еволюція. Її розгортання – в широкому значенні – відбувається на фоні як кількісних, так і якісних змін в економічному середовищі. Через це постає важливе з наукової точки зору питання, що є джерелом еволюції? Виходячи із положень синергетичної парадигми, в першу чергу – це нові чинники внутрішнього і зовнішнього середовища, а також процеси, пов'язані зі структуризацією всієї системи.

2. Загальна оцінка інтеграційної взаємодії в економічній сфері може здійснюватись на основі поняття «ентропії». У цьому випадку ентропія вважається синтетичним індикатором всієї системи інтеграційних процесів у соціально-економічному житті країн, які беруть у них участь. До частини синтетичного показника – ентропії, який характеризує взаємозв'язки суб'єктів процесу інтеграції, слід віднести коефіцієнт внутрішньогалузевої торгівлі. Він може бути застосований як для всієї спільноти, так і для окремих країн і вказувати на перспективні форми та напрямки інтеграційних процесів. До загального складу параметрів регіональної економічної ентропії ми вбачаємо за потрібне віднести: дисперсію країнового (регіонального) ВВП, рівень внутрішньогалузевої торгівлі, дисперсію маастрихтських критеріїв конвергенції.

3. Застосування міждисциплінарного підходу в економіці розширює інструментарій економічної науки. Так, при взаємодії двох різних за потенціалом

економічним систем, соціально-політичних систем (або суспільно-політичних формацій) має місце два типи протилежних явищ.

Перший тип. Взаємодія сильних і слабких за економічними характеристиками систем (суб'єктів), при якій сильна поглинає слабку (або групу слабких). У цьому типі дій ентропія виявляється у поглинанні і урівноваженні всієї системи за рахунок зникнення (поглинання) слабкого. Рівновага (гомогенність) встановлюється не на основі взаємодії економічних потенціалів двох систем, а за рахунок зникнення слабкого. Такий тип взаємодії простежується також і в цивілізаційних теоріях світової економіки, відповідно до поглядів Ф. Фукуями в теорії єдиної цивілізації.

Другий тип. Сильний партнер перетягує на себе економічний потенціал слабкішого. В цьому випадку сильний стає ще сильнішим, а слабкий – ще слабкішим. Така ситуація має місце у світовій економіці, де чітко виокремлюється ядро і периферія. Взаємодія між ними, як свідчить світова статистика, зводиться до посилення ядра і послаблення периферії. Певною мірою ця взаємодія може вписуватись у погляди С. Хантингтона – теорію зіткнення цивілізацій та консервації їх відносин у системі «ядро - периферія».

Дослідження еволюційних процесів на прикладі світових регіональних інтеграційних утворень свідчить про наявність і третього типу взаємодії економічних систем. У такому типі взаємодії на базі законів синергії підвищуються економічний потенціал не тільки всього регіонального угруповання, а й кожного з його учасників.

4. Порівняння принципів еволюції у фізичних, біологічних системах з еволюцією соціально-економічних систем дає змогу сформулювати еволюційні принципи в теорії міжнародної економічної інтеграції. Еволюційні процеси розглядаються як незворотні процеси.

5. Доцільно розмежувати поняття «господарська інтеграція» та «економічна інтеграція». У першому випадку інтеграція базується на комерційних зв'язках підприємств, тобто кооперації або спеціалізації на рівні підприємств – мікрорівні. Ця інтеграція відбувається природним – ринковим шляхом. У другому випадку

інтеграція має інше значення: це поняття ми розуміємо в першу чергу як інтеграцію макrorівня, тобто інституційну інтеграцію: утворення економічних та валютних союзів, створення загальних технічних умов тощо.

6. Розмаїття поглядів на еволюцію інтеграційних процесів в Європі та світі в цілому і окремих її категорій, елементів, взаємозв'язків у спеціальній літературі об'єднують у ряд напрямів (шкіл): ринкову, ринково-інституційну, структурну, дирижистську, функціональну тощо. Еволюція поглядів на процеси економічної інтеграції є традиційною: від простих теорій тарифної природи, яскравим представником яких був Б. Баласса, до складних теорій внутрішнього регіоналізму та валютної конвергенції.

Зустрічається багато досліджень, у яких використовуються додаткова низка факторів як детермінант інтеграційного процесу, наприклад, англomовність країни, релігія, звичаї тощо. Однак ці показники важко формалізувати, а їх аналіз виходить за межі економічної науки. Це ще раз вказує нам на необхідність застосування міждисциплінарного підходу до вивчення інтеграційних процесів.

7. Невідповідність реальної практики ідеям ринкової школи інтеграції викликала справедливую критику з боку представників неолібералізму, які більш свідомо оцінювали цей феномен. Їх вчення сформували ринково-інституційну, або неоліберальну, політику. Значна частина теоретиків, які стоять на позиціях економічного неолібералізму, прагне у своїх моделях інтеграції знайти компроміс між ринковим і державним механізмом регулювання.

8. Уже в середині 60-х років ряд французьких, англійських та італійських економістів більш глибоко дослідили таке явище, як регіональна інтеграція, і запропонували іншу концепцію інтеграції – структурну. Вони вважали, що інтеграція повинна поліпшувати суспільство, забезпечуючи соціальну рівність, рівномірний розвиток країн і районів тощо. Адже слаборозвинені райони є основними осередками безробіття, аграрного перенаселення, гострих соціальних конфліктів. Щоб уникнути, врегулювати ці процеси, необхідне втручання держави, оскільки вільний ринок не в змозі вирішити ці питання.

Розділяючи погляди представників структурної школи дослідження інтеграції щодо можливості інтеграції країн у випадку збалансованого соціально-економічного положення країн-учасниць інтеграційної взаємодії, ми визначаємо господарську інтеграцію як відповідний рівень кооперації та спеціалізації підприємств різних країн, який характеризується кількісним показником внутрішньогалузевої торгівлі.

Результати дослідження з цієї проблематики були опубліковані в наукових виданнях [21], [22], [55], [63], [86].

РОЗДІЛ 2

ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ ПРОЦЕСІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

2.1. Ретроспективний аналіз еволюції форм економічної інтеграції в країнах Європи

Фундаментальним результатом економічної інтеграції є посилення конкуренції, що спонукає економічних агентів пропонувати більш вдалі системи господарювання. В різні часи існували різні визначальні чинники розгортання господарської інтеграції, а згодом і економічної. Утворення й розвиток економічних об'єднань співпадали із розбудовою національних держав. Класичним прикладом є створення Митного союзу німецьких держав під головуванням Пруссії у 1867 році. Воно було викликане не тільки політичними процесами об'єднання німецьких держав, а й умовами рішучої економічної конкурентної боротьби на всьому європейському континенті. Відставання економіки німецьких держав від англійських спричинило необхідність утворення митного союзу, і ці події йшли у руслі загального процесу еволюції економічних відносин. Звичайно, що Митний союз німецьких держав міг розглядатися як основа повного об'єднання. Тут вбачається ключова роль саме економічного фактора, адже англійські товари розглядалися на противагу німецьким як якісні та дорогі, що проявилось навіть у виникненні слогану на них "Made in", щоб відрізнитися від решти товарів, в першу чергу, від німецьких.

Економічна історія знає багато спроб об'єднання країн під різноманітними гаслами як політичної, так і економічної природи. Сучасний Європейський Союз було започатковано у перші повоєнні роки, наприкінці 40-х років ХХ сторіччя. Політична складова європейської інтеграції розглядалась першочерговим завданням, а економічна інтеграція виявилась побіжним процесом. Однак процеси

як економічної, так і політичної інтеграції в Європі після Другої світової війни мали складний і напружений характер. Одним із перших свідчень формування нового конфігураційного простору у царині економічної інтеграції у повоєнні роки Європи стало утворення у 1948 році митного союзу Бельгії, Нідерландів та Люксембургу – Бенілюкс.

Розгортання „Холодної війни“ та слабкість Ради Європи на початку 50-х років ХХ сторіччя призвели до того, що з'явилися пропозиції звуження економічної та політичної співпраці. Йшлося насамперед про економічне „зв'язування“ Франції та Німеччини, що гарантувало б мир у Європі. Такий погляд мали, зокрема, члени французького уряду Ж. Моне та Р. Шуман.

Міжнародна ситуація, яка склалася на початку 50-х років, призвела до того, що все частіше в Європі почали вести мову про економічну інтеграцію.

У травні 1950 року в Парижі міністром закордонних справ Франції Р. Шуманом був запропонований новий план часткової економічної інтеграції – створення єдиної Європи. Ініціатором цього плану був Ж. Моне. В його Декларації, виголошеній 9 травня 1950 р., можна знайти такі пропозиції:

- передача французької та німецької видобувної та металургійної галузей під спільне наддержавне керівництво;
- створення спільної економічної бази як передумови утворення європейської федерації;
- звільнення від усіх митних платежів у переміщенні вугілля та сталі між країнами-членами новоствореної організації;
- скликання міжнародної конференції, яка підготує договір, що міститиме вищезгадані пропозиції [89].

План Р. Шумана та Ж. Моне був реалізований 18 квітня 1951 року, коли було підписано Паризький договір про створення Європейського об'єднання вугілля і сталі (ЄОВС). Членами нової організації стали 6 країн: Франція, ФРН, Італія, Голландія, Бельгія та Люксембург.

Договір окреслив принципи співпраці між країнами-членами. Вони базувалися на 4 групах заборон:

- на встановлення імпортного та експортного мита чи схожих оплат на вугілля та сталь (а також кількісних обмежень) у межах організації;
- на застосування практики протекціонізму, обмежуючого конкуренцію;
- на податкові пільги чи будь-яку іншу допомогу з боку держави;
- на застосовування обмежень щодо поділу ринків.

Після невдалої спроби утворення Європейської військової спільноти та Європейської політичної спільноти у 1954 році Ж. Моне сформулював свої відомі принципи європейської інтеграції:

- економічна інтеграція є первинною за політичну і «йде» знизу догори;
- провідна роль у процесі інтеграції відводиться наднаціональним структурам, на федералістській концепції;
- розвиток інтеграції повинен відбуватись за принципом: від простих форм до складних [90, с. 206].

Країни-члени ЄОВС 25 березня 1957 р. у Римі підписали Договір про створення Європейського Економічного Співтовариства (ЄЕС). Згідно з положеннями Договору завданням ЄЕС була діяльність, спрямована на гармонізацію економічного розвитку, сталий та рівномірний економічний розвиток, а також на створення умов для подальшої тісної співпраці між країнами-членами співтовариства.

Під час роботи над створенням ЄЕС Велика Британія запропонувала створити економічну організацію, яка базувалася б на меншій, ніж у ЄОВС, кількості зобов'язань, які ставили під загрозу втрати частини суверенітету та особливих відносин із США. Пропозиція Великої Британії була такою: створити зону вільної торгівлі, де немає внутрішніх мит, але кожна країна-член такої зони самостійно і незалежно проводить торгівлю з третіми країнами. Ця пропозиція не зацікавила членів ЄОВС, які прагнули до більш тісної співпраці. Ця концепція базувалась на розмежуванні політичного та функціонального співробітництва, яку в подальшому розробив Д. Мітрані [91].

Але Велика Британія вирішила реалізувати свій план інакше: у 1960 р. разом із Австрією, Данією, Норвегією, Португалією, Швейцарією та Швецією утворила

Європейську зону вільної торгівлі (ЄЗВТ). Ця організація, однак, не підняла міжнародний престиж Великої Британії і не сповільнила стагнацію англійської економіки.

У подальшому успіхи ЄЕС призвели до того, що країни-члени ЄЗВТ почали помічати небезпеку економічної ізоляції та падіння конкурентоспроможності своїх товарів і, відповідно, зменшення впливу на ситуацію в Європі. Зараз до складу ЄЗВТ входять Ісландія, Ліхтенштейн, Норвегія та Швейцарія.

Співтовариства максимально розвивали свою співпрацю. Країни Західної Європи, які не належали до співтовариств, усе частіше й частіше висловлювали своє бажання вступити до них. Переговори про вступ тривали досить довго. Разом із Великою Британією, Данією та Ірландією переговори проводила й Норвегія.

Наступний етап економічної інтеграції – створення митного союзу відбувся у 1968 році, коли 6 країн-членів ЄЕС (Франція, ФРН, Італія, Голландія, Бельгія та Люксембург) скасували національні митні тарифи і прийняли єдиний митний тариф. Таким чином, процес подальшої інтеграції вийшов на якісно новий рівень – рівень наднаціонального регулювання не тільки окремої галузі, а усєї економіки країн-учасниць і поступкою частини суверенітету, зокрема «економічного».

На початку 1970-х років лідери ЄЕС усвідомили, що їм необхідно привести свої економічні системи у відповідність одна до одної і що, врешті-решт, необхідно створити Монетарний союз. Однак приблизно в цей же час США вирішили призупинити конвертування долара в золото. Це стало провісником періоду значної нестабільності на світових валютних ринках, яка посилилася нафтовими кризами 1973 р. та 1979 р. Уведення Європейської валютної (монетарної) системи (ЄВС) у 1979 році дало змогу стабілізувати курси обміну валют і стимулювало держави-члени співтовариства до реалізації жорсткої фінансової політики, яка допомагала їм зберігати взаємну солідарність і дисциплінувати свої економічні системи [92, с. 8].

Початок 70-х рр. став для співтовариства вельми успішним, особливо в економічному плані. Створення „валютної змії“ (механізму, що регулює коливання національних валют країн-членів співтовариства), Європейського фонду валютної

співпраці в 1973 р., а в 1978 р. – Європейської валютної системи мало визначити нову якість економічної інтеграції європейських держав. У 1975 р. було створено чергову інституцію співтовариства – Суд аудиторів, завданням якого був контроль за реалізацією бюджету співтовариства.

Друга половина 70-х рр. відзначилася світовою економічною кризою, від якої постраждало і співтовариство. Виникли труднощі з бюджетом, із сільськогосподарською політикою та функціонуванням спільного ринку. Усе частіше й частіше проявлялися національні інтереси окремих країн-членів співтовариства, що викликало хвилю так званого євроскептицизму.

У червні 1985 року Європейською комісією була представлена „Біла книга“. Цей документ разом із підготовленими доповідями вищезгаданих комітетів став основою для Єдиного європейського акту (ЄСА), підписаного в лютому 1986 р., який модифікував Римські договори і запропонував програму переходу до 1993 року до єдиного внутрішнього ринку, який базується на чотирьох свободах: вільний рух товарів, вільний рух осіб, вільний рух капіталу, вільний рух послуг.

Політичні зміни, спричинені падінням Берлінського муру та об'єднання Німеччини, розпад СРСР призвели до того, що політична інтеграція набрала обертів. У 1990 р. Бельгія запропонувала організувати конференцію, на якій планувалося напрацювати принципи для поглиблення політичного союзу та впровадження спільної валюти. Ця конференція завершилася 7 лютого 1992 р. у Маастрихті підписанням Договору про створення Європейського Союзу. У цьому документі зазначено: “Європейський Союз будується на основі Європейських співтовариств, доповнюючись політикою та формою співпраці, встановленими у цьому Договорі. Європейський Союз базується на принципах свободи, демократії, поваги до прав людини та основних свобод, а також верховенства права; ці принципи є спільними для усіх країн-членів союзу“ [89].

Початок 90-х років також пройшов під знаком перенесення «чотирьох свобод» на країни Європейської асоціації вільної торгівлі (ЄАВТ), а також прийняття країнами ЄАВТ, *Aquis Communautaire* і утворення Єдиного економічного простору,

який був офіційно прийнятий у 1994 році. Роком пізніше до ЄС приєдналися Швеція, Данія та Фінляндія. У додатку А наведено хронологію розширення ЄС.

Утворення Валютного союзу (введення у 1999 р. безготівкового, а згодом, у 2001 р., і готівкового євро) та підписання Амстердамської угоди були завершальними глобальними змінами у ЄС у ХХ сторіччі. Однак головна мета, яка ставилась перед Амстердамською угодою, – інституційні зміни, обумовлені наступним розширенням ЄС, за рахунок країн Східної та Південної Європи (всього 12 країн) – не була досягнута. Через протиріччя серед країн-учасниць ЄС, кількість яких на той момент (1999 р. – рік набирання чинності Амстердамської угоди) складала 15, виникла необхідність остаточного вирішення питання про розширення, що знайшло свої віддзеркалення у так званій Ніццькій угоді, яка була підписана у 2000 році.

Положення Ніццького договору були офіційно визнані такими, яких цілком достатньо для потреб розширення ЄС. Після підписання договір підлягав процедурі ратифікації як в національних парламентах, так і в Європейському парламенті.

У Декларації, доданій до Ніццького договору, передбачені подальші дебати щодо майбутнього ЄС, зокрема щодо способів деталізації повноважень між ЄС та країнами-членами Союзу та встановлення контролю за їх використанням: визначення статусу Хартії основоположних прав ЄС, прийнятої на саміті в Ніцці, спрощення договорів з метою досягнення чіткості їх змісту, ролі національних парламентів у майбутній європейській конструкції. Представники Великої Британії, після переговорів у Ніцці у 2000 р., найважливішим досягненням назвали той факт, що ухвалення рішень, як і раніше, буде неможливим при незгоді трьох великих країн. У результаті у 2000 р. в Ніцці був підписаний договір, що не влаштував нікого і народив каламбур: "Nice Treaty is not nice treaty" ("Ніццький договір – це поганий договір").

У період 1995–2001 рр. економічне зростання США склало у середньому 3,6% на рік, що суттєво перевищувало середньорічний європейський показник (2,4%) за той же проміжок часу. У Європі ВВП на душу населення становив 69% від рівня

США, а середня продуктивність праці у Європі становила 78% від американських показників [92, с. 38-39].

Слід відмітити і економічне суперництво ЄС із азійськими державами – перш за все з Японією та новими індустріальними країнами Південно-Східної Азії [93, с. 66]. Це відставання ЄС від США спонукало шукати шляхи його подолання, які набули свого статусу у Лісабонській стратегії розвитку.

Сформувалися два суттєві фактори, які почали впливати на економіку та спосіб життя в Європі і в усьому світі. Першим була глобалізація. Другий фактор полягав у технологічній революції – виникненні Інтернету, а також нових інформаційних і комунікаційних технологій.

Лісабонський договір «Про побудову економіки знань» 2000–2010 р. У м. Лісабон у березні 2000 року Європейський Союз затвердив багатосторонню стратегію модернізації економіки ЄС з метою підвищення її конкурентоспроможності на світовому ринку і по відношенню до інших основних учасників світової економіки, таких як США та нові індустріальні країни. “Лісабонська стратегія” передбачала відкриття всіх галузей економіки для конкуренції, заохочення інвестицій в інновації та бізнес, а також модернізацію європейської системи освіти залежно від потреб інформаційного суспільства.

Європейська рада у 2000 р. у м. Лісабон окреслила перед ЄС нове завдання: упродовж десятиріччя створити “найбільш конкурентоспроможну та динамічну, засновану на наукомістких технологіях економіку у світі, спроможну забезпечити стійке зростання, створювати нові робочі місця більш високої якості та розвивати соціальну інтеграцію”.

Більш ніж півстоліття інтеграція справила величезний вплив на історію Європи та менталітет європейців. Уряди держав ЄС незалежно від політичного забарвлення розуміють, що епоха цілковитого національного суверенітету минула. Лише об’єднавши зусилля і йдучи шляхом “відтепер спільної долі” (висловлюючись рядками з угоди ЄСВС), їх древні нації зможуть продовжувати досягнення безперервного соціально-економічного прогресу та зберегти свій вплив у світі [92].

Зміни у інституційній інтеграції ЄС, а саме Договір про реформу ЄС вносить зміни до двох документів: Договору про Європейське співтовариство (Рим, 1957 р.) та Договору про Європейський Союз (Маастрихт, 1992 р.). Після ратифікації Лісабонського договору правова база ЄС складатиметься із Договору про Європейський Союз (у редакції ЛД) та Договору про функціонування Європейського Союзу (у редакції ЛД; колишній Договір про Європейське співтовариство), а також Договору про Євроатом. Договір про реформу запровадив виборну посаду президента Європейської ради на термін 2,5 роки з правом переобрання. У зв'язку з цим скасовується система піврічних головувань держав-членів ЄС у рамках Європейської ради. Президент Європейської ради наділяється повноваженнями представляти ЄС на найвищому рівні на міжнародній арені.

Незаперечною перевагою цієї системи є посилення елемента наступництва у діяльності ЄС, в тому числі в зовнішній політиці. Такі зміни покликані зруйнувати явище змінних пріоритетів залежно від головування тієї чи іншої держави-члена об'єднання, сформувати постійний канал діалогу з керівництвом Європейського Союзу.

За всіма ознаками посада президента стане однією з найвпливовіших у структурах Союзу, хоча спочатку передбачалося, що він виконуватиме представницькі функції, передусім головування на засіданнях (самітах) Європейської ради. Чи не найважливішою новацією Договору є об'єднання посад комісара ЄС з питань зовнішніх відносин та високого представника ЄС з питань спільної зовнішньої політики та політики безпеки на посаду високого представника ЄС у зовнішніх справах та політиці безпеки – віце-президента Європейської комісії [94].

Інтеграція сприяла подоланню столітньої ворожнечі між європейськими країнами. Стосунки вищості та політики з позиції сили у вирішенні міжнародних суперечок були замінені “колективним методом” співробітництва. Цей метод ґрунтується на балансі національних і спільних інтересів, поваги до національних особливостей у межах приналежності до Союзу і зараз важливий понад усе.

Фундаментальною основою цього процесу є членство України у СОТ, яке зіграло роль каталізатора створення системи поглядів на утворення у майбутньому загального з економічного простору з країнами ЄС [95, с.16].

Найбільш актуальним питанням співробітництва Україна – ЄС на сучасному етапі є ведення переговорного процесу щодо «Угоди про асоціацію» між Україною та ЄС на заміну УПС, яка міститиме також суттєву складову про створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі між Україною та ЄС.

Угода про партнерство та співробітництво (УПС) (підписана 16.06.94 р., набула чинності 1.03.98 р., термін дії – 10 років). З 5 березня 2007 року Україна та ЄС розпочали переговорний процес щодо укладення нової угоди, яка після дванадцятого саміту Україна – ЄС носить назву “Угода про асоціацію” між Україною та ЄС. На період до укладення Угоди про асоціацію щороку автоматично продовжується чинність УПС.

Значний позитивний політичний вплив на розвиток відносин між Україною та ЄС мало розширення ЄС у 2004 році, завдяки якому до складу Євросоюзу увійшли безпосередні сусіди та традиційні партнери України, інтересам яких відповідає подальше наближення України до ЄС.

У 2004 році Європейський Союз започаткував реалізацію зовнішньополітичної ініціативи "Європейська політика сусідства", яка охопила східне та південне коло сусідніх з ЄС країн.

Усвідомлення неадекватності УПС та жорстка позиція України щодо її неприйнятності (передусім через її позиціонування як альтернативи політиці розширення) сприяли тому, що всередині ЄС почалися пошуки шляхів визначення для України нового статусу в стосунках з ЄС, про що свідчить ініційована навесні 2008 року Польщею та Швецією зовнішньополітична ініціатива „Східне партнерство”.

Україна та ЄС ведуть переговори про укладення Угоди про асоціацію на заміну Угоди про партнерство та співробітництво з березня 2007 року. Станом на середину 2011 року відбулося 16 раундів переговорів щодо утворення ЗВТ з ЄС та 18 раундів переговорів щодо політичної частини угоди про асоціацію з ЄС.

За структурою Угода про асоціацію складатиметься з таких розділів: (i) преамбула; (ii) загальні цілі та принципи; (iii) політичний діалог та реформи, політична асоціація, конвергенція у сфері зовнішньої політики та політики безпеки; (iv) юстиція, свобода та безпека; (v) економічне та секторальне співробітництво, розвиток людського потенціалу; (vi) поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі; (vii) загальні, інституційні та прикінцеві положення.

У тексті спільної заяви за результатами саміту лідери України та Європейського Союзу закріпили домовленість про те, що нова угода між Європейським Союзом і Україною буде угодою про асоціацію, яка залишає відкритим шлях для подальшого прогресивного розвитку у відносинах між Україною та ЄС. Було визнано, що „Україна як європейська держава поділяє з країнами Європейського Союзу спільну історію та спільні цінності”. Лідери ЄС підтвердили визнання європейських прагнень України і привітали її європейський вибір.

Було досягнуто домовленостей про те, що Угода про асоціацію оновить спільні інституційні рамки, сприятиме поглибленню відносин в усіх галузях співпраці, посилить політичну асоціацію та економічну інтеграцію між Україною і Європейським Союзом на основі взаємних прав та обов'язків.

Порівняно із чинною Угодою про партнерство та співробітництво Угода про асоціацію з ЄС є якісно новим, поглибленим форматом відносин між Україною та ЄС. Угоди такого типу були укладені свого часу з країнами Центральної та Східної Європи і є важливим та логічним кроком на шляху наближення в перспективі до наступного етапу – укладення угод про вступ до ЄС. Завдяки цьому Україна наблизилася до балканських країн, які кілька років тому уклали з ЄС угоди про асоціацію та стабілізацію.

В основі політичної асоціації лежить конвергенція позицій України та ЄС з усіх питань міжнародного миру та безпеки, забезпечення безпосередньої участі України у політиках, агенціях та програмах ЄС, спільність дій з метою забезпечення інтересів національної безпеки України.

Основу економічної інтеграції складає створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі Україна – ЄС на основі трьох свобод, що сприятиме поступовій інтеграції України до внутрішнього ринку Євросоюзу. Поглиблена ЗВТ означає лібералізацію торгівлі не лише товарами (включаючи продукцію сільськогосподарського виробництва та іншу продукцію), але й лібералізацію торгівлі послугами, вільний рух капіталу. Поглиблена ЗВТ означає поступову конвергенцію з ЄС у регуляторних та інших сферах (стандарти, оцінка відповідності, санітарні та фітосанітарні правила, конкурентна політика, державні закупівлі тощо) [96].

Завдяки конструктивному підходу сторін у переговорах щодо укладення Угоди про асоціацію протягом 2008–2009 рр. спостерігався суттєвий прогрес. Завдяки цьому сторонам вдалося досягти порозуміння стосовно більшості розділів Угоди та попередньо узгодити на експертному рівні тексти преамбули, розділів про політичний діалог, юстицію, свободу і безпеку, а також секторальне та економічне співробітництво. Незначна кількість питань залишається для подальшого обговорення. Україна та ЄС розглядають завершення переговорів своїм ключовим завданням на короткострокову перспективу. Вони підтверджують свої наміри закласти нову основу для подальших відносин на принципах „політичної асоціації та економічної інтеграції”, яка буде підтримана потужними інституціями і відповідатиме європейським очікуванням українців [97].

Для підготовки документа «Угоди про асоціацію Україна – ЄС» для парафування на технічному рівні щодо завершення процесу переговорів потрібно мінімум шість тижнів (тобто завершення планується в середині грудня 2011 року). На початок листопада 2011 року готовність документа «Угоди про асоціацію Україна - ЄС» становила 98%.

2.2. Просторові особливості економічної інтеграції в Європі

Головними рушійними силами процесу економічної інтеграції вважаються зростання зовнішньої торгівлі, рух капіталів, обмін технологіями і досвідом управління. Найбільш дієва регіональна політика (синоніми – структурна політика і політика згуртування) – це фінансова підтримка інфраструктури, захист навколишнього середовища, розвиток людських ресурсів та інвестиції у виробництво, які покращують конкурентоспроможність найменш розвинених регіонів і країн, посилюють потенціал стійкого зростання, що сприяє створенню робочих місць [98]. Просторові особливості економічної інтеграції базуються на реалізації регіональної політики ЄС, що відображає, наскільки цілісною є система співтовариства, з позиції соціально-економічного розвитку.

Початковий поштовх в економіці призначений для зниження розривів рівнів розвитку. В ЄС розрізняють різні ступені потреби ("черги"), згідно з якими найбільшу підтримку – дві третини фонду структурних змін – одержують "першочергові". Це регіони, "які стоять перед найсерйознішими труднощами у плані доходів, зайнятості, системи виробництва та інфраструктури". Усі регіони з ВВП на душу населення нижче за 75% від середнього рівня по співдружності автоматично мають право на цю допомогу незалежно від рівня життя в країні. Право на отримання коштів з фонду згуртування, на відміну від фонду структурних змін, пов'язано з середніми національними показниками. Поріг становить 90%. У період 2000–2006 рр. 275 мільярдів євро (в цінах 1997 р.) виділялось на регіональні заходи проти 200 мільярдів євро за 1993–1999 рр. Одержуючи цю підтримку, менш розвинені країни виграють фінансово від членства в ЄС, оскільки отримують більше, ніж відраховують до бюджету співтовариства. Підтримка зміцнює економічний потенціал країн і тим самим покращує умови життя населення, як показують економетричні моделі [99].

Фактор торговельних зв'язків між країнами є вкрай важливим для оцінки стану економічної інтеграції. Як було зазначено у першому розділі, кількісною оцінкою

господарської інтеграції ми вважаємо рівень внутрішньогалузевої торгівлі (ІТ). Зробивши розрахунки для різних галузей на базі 1967 р., Х. Грубель та П. Ллойд з'ясували, що в 10 розвинених країнах ЄС середньозважений індекс внутрішньогалузевої торгівлі склав 0,48. Це означає, що майже половина торгівлі цих країн була внутрішньогалузевою і тому вона ґрунтувалася на принципі порівняльних переваг. Більш того, значення індексу збільшилося, оскільки у 1959 р. він складав тільки 0,36, з чого виходило, що тенденція зростання внутрішньогалузевої торгівлі порівняно з міжгалузевою є переважаючою [100, с. 360].

Емпіричні дані ІТ мають значні розбіжності з теоретичними розрахунками, тому більш детальне вивчення цього питання дасть змогу висвітлити означений парадокс.

На рис. 2.1 представлені дані за ІТ які наводить Charles van Marrewijk у трьох світових економічних центрах за найбільшими секторами [101, с. 4].

Дійсно, в 90-х країни ЦСЄ спеціалізувались на експорті продукції таких працеінтенсивних секторів, як текстильна промисловість, виготовлення готового одягу і металургійної продукції. Країни-кандидати відчувають дефіцит у навичках і технологіях, що обумовлює працеінтенсивний характер виробництва в цих країнах.

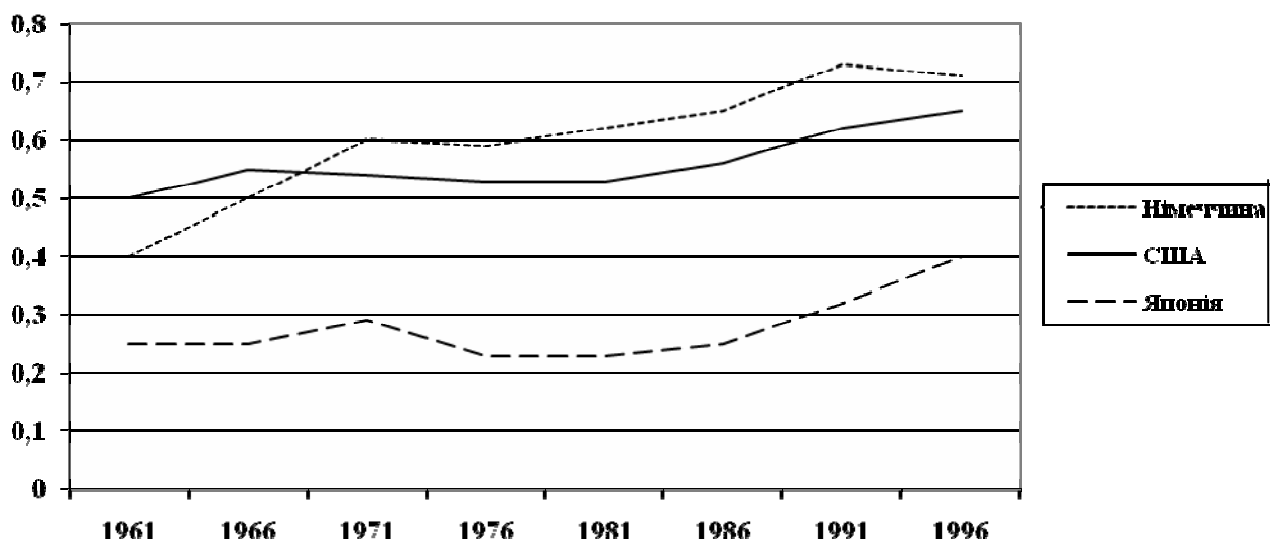


Рис. 2.1. Зростання важливості ІТ. Джерело: [101, с. 4]

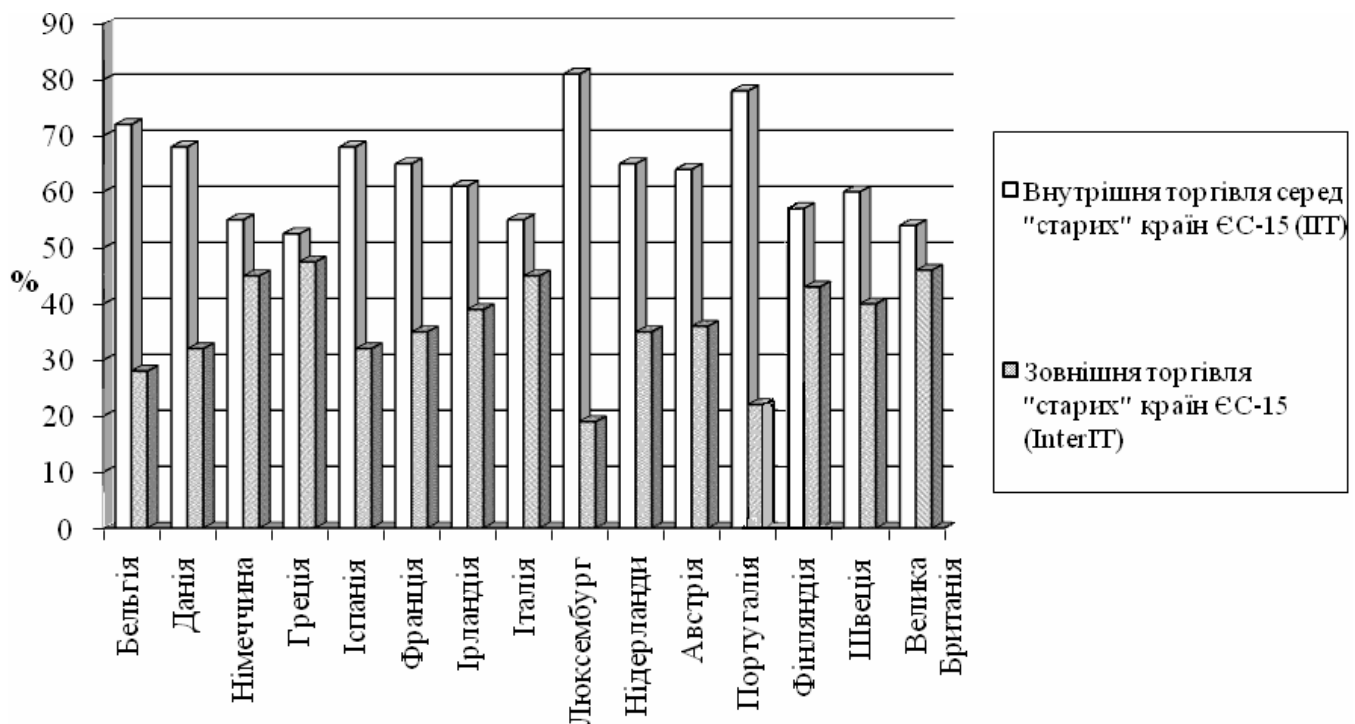


Рис. 2.2. Частка внутрішньорегіональної торгівлі між «старими країнами» ЄС-15 (2008 р.). Джерело: [102]

Іншим аспектом кількісної оцінки рівня інтеграції є загальний рівень торгівлі між країнами, які перебувають в інтеграційній взаємодії. Рівень торгівлі в інтегрованих економіках має становити в «природних умовах» не менше 55-70%. Дану ситуацію ілюструє рисунок 2.2. Більш докладно див. додаток Б.

Цей висновок робиться на основі гравітаційної моделі. Вважається, що гравітаційна модель досить адекватно описує торгівлю між розвиненими країнами [29]. Так, Piazolo пропонує гравітаційну модель з двох рівнянь, у яких до числа змінних входять ВВП, дохід на душу населення і географічна дистанція (як апроксимація транспортних витрат, негативно корельованих з об'ємом торгівлі).

Проте разом з оформленням структури міжгалузевої спеціалізації паралельно відзначається і зростання обсягів внутрішньогалузевої торгівлі зважаючи на скорочення розриву в забезпеченості технологією між новими і старими країнами ЄС, країнами-кандидатами.

Однією зі складових показників економічної інтеграції у ЄС, на нашу думку, є цінова конвергенція. Це твердження базується на основі вартості факторів виробництва у різних країнах як індикатора згуртованості загального ринку ЄС.

Більш ефективні і більш інтегровані ринки повинні дозволити цінам зближатись у різних країнах Європейського Союзу, що призводить до посилення конкуренції й торгівлі, а отже – і до процесу інтеграції в цілому. Таким чином, фактор ціни, на нашу думку, цілком доцільно застосовувати при такому аналізі.

Виходячи із порівняльного аналізу рівня цін, співвідношення паритетів купівельної спроможності (ПКС) і ринкових обмінних курсів для кожної країни, які зрівнюють купівельну спроможність різних національних валют, можна провести певні зіставлення між економіками країн.

Якщо коефіцієнт варіації порівняльних рівнів цін для ЄС падає або, навпаки, з часом зростає, то національні рівні цін у країнах-членах Союзу сходяться або розходяться, що є за своєю природою динамічним показником, який свідчить про зміни економічної ентропії під впливом певних факторів. Нагадаємо, що коефіцієнт варіації – це відносна величина, що слугує для характеристики коливання (мінливості) ознаки. Вона являє собою відношення середньоквадратичного відхилення τ до середньоарифметичного X і виражається у відсотках [103].

Аналізуючи дані таблиці 2.1, можемо дійти чіткого висновку про те, що процес розширення, тобто еволюція інтеграційних процесів, супроводжується збільшенням коефіцієнта варіації цін, а отже – і економічної ентропії системи ЄС.

Часовий ряд з 1997 року за даними EA-12 (зона євро 12 країн) до 2008 р. майже не змінився (зменшення на 0,5%), що свідчить про природний характер коефіцієнта варіації цін на рівні 10-11% для цих країн.

Іншу картину можна спостерігати, порівнюючи, наприклад, EU-25 (25 країн ЄС) та EA-12. У 1997 році розрив сягав 3,5 разів, хоча ЄС у 1997 році і не мав у своєму складі «нових» 15 країн. Проте у 2008 році цей розрив скоротився майже до 2,5 разів.

Цінова конвергенція між країнами-членами ЄС

(Коефіцієнт варіації порівняльного рівня цін кінцевого споживання приватних домогосподарств)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
EU-27	37,8	35,4	35,6	33,3	32,5	32	32,9	31,7	29,7	28,3	26,2	24,3
EU-25	33,7	32,2	32	29,9	29	28,5	29,5	28,1	27	25,7	23,8	21,6
EU-15	13,3	12,8	12,8	13,7	13,8	14,2	14	13	13	12,6	12,1	12,5
EA-16	21,6	20,8	20,8	19,7	20,5	20,6	19,9	18,5	18,4	17,7	16,5	15,7
EA-15	16	15,1	14,7	14,3	15	15,5	15,6	14,8	14,8	14,4	14	13,8
EA-13	13,9	13,1	12,9	13,2	14,1	14,6	14,1	13,3	13,2	13	12,3	12,4
EA-12	11,4	11,1	10,7	11,1	12,2	12,9	12,3	11,2	11,1	11,1	10,6	10,9

Джерело: [104].

Примітка.

EA-15 – Euro Area (Монетарний союз) без урахування Словаччини та Естонії.**EA-12** – Euro Area (Монетарний союз) «старі країни», крім Великої Британії, Данії та Швеції.**EU-25** – ЄС (без урахування країн останнього розширення – приєднання Болгарії та Румунії).**EU-15** – «старі країни» ЄС.

Порівнюючи показники коефіцієнта варіації цін, можна зробити висновок про те, що в цілому в ЄС проходять процеси цінової дивергенції з показника 16 у 1997 р. (EA-15 – 15 країн ЄС у 1997 році) до 24,3 у 2008 році. Таким чином, збільшується і економічна ентропія ЄС, що загрожує існуванню самого інтеграційного угруповання.

Дисперсії від регіонального ВВП на душу населення вимірюються сумою абсолютних відмінностей між регіональними й національними ВВП на душу населення, зважених з часткою населення, виражені у відсотках від національного ВВП на душу населення.

Показник розраховується з регіональних показників ВВП на основі Європейської системи рахунків (ESA-95).

Дисперсія регіонального ВВП дорівнює нулю, якщо ВВП на душу населення в усіх регіонах країни ідентичний і зростає у разі збільшення відстані між ВВП регіону на душу населення і країни в цілому [103].

Регіональний розвиток регіонів ЄС різних рівнів (NUTS 1,2,3) спирається на так звану модель сталого розвитку, яка дозволяє формулювати цільові завдання в залежності від ієрархічності рівнів (див. табл. 2.).

Відповідно до Європейського законодавства виділяються регіони трьох рівнів: 1 рівень (NUTS) – населення від 7 до 3 млн жителів; 2 рівень (NUTS-2) – від 3 млн до 0,8 млн жителів; 3 рівень (NUTS-3) – 0,8 млн до 0,15 млн жителів.

Дані рис. 2.1 свідчать про негативні зміни у регіональному поділі зайнятих, диспаритету ВВП, витрат НДДКР та заощаджень.

Звичайно поняття сталого розвитку включає до себе велику кількість індикаторів. Так, за даними Eurostat до розрахунку прогресу сталого розвитку залучається близько 100 індикаторів [105].

Рівень 1	Рівень 2	Рівень 3
	Економічний розвиток	
<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">++</div> Зростання ВВП на душу населення	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">+</div> Інвестиції	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">-</div> Регіональний диспаритет у ВВП
		<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">-</div> Заощадження
	Інновації, конкурентоспроможність та економічна ефективність	
	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">++</div> Зростання продуктивності праці	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">--</div> Витрати на НДДКР
		<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">++</div> Енергоємність
	Зайнятість	
	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">-</div> Зайнятість	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">++</div> Зайнятість жінок
		<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">++</div> Регіональний диспаритет зайнятості
<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">++</div> Безробіття		

Легенда:

++	Чітко сприятливі зміни – на цільовому шляху
+	Немає або помірно сприятливі зміни – близько до цільового шляху
-	Помірно несприятливі зміни – далеко від цільового шляху
--	Чітко несприятливі зміни – відхід від цільового шляху

Рис. 2.1. Еволюція змін у регіональному соціально-економічному розвитку ЄС-27 з 2000 р. по 2010 р.

Джерело: Складено автором на основі [105]

Рисунок додатка В дає загальне уявлення про середній ВВП за ПКС на душу населення у 2008 р у регіональному розрізі. Середні значення є особливо важливими, оскільки вони використовуються для прийняття рішення про те, які регіони отримують підтримку зі структурних фондів ЄС.

Концентрація менш розвинених регіонів, тобто з ВВП на душу населення, який становив після найбільшого розширення 2004 року менше 75% від середнього значення ЄС (22 600 ПКС, 2004 рік), зберігається на півдні Італії, Греції та Португалії і в нових державах-членах Союзу, а також у Хорватії та Македонії. В Іспанії тільки Естремадура все ще знаходиться нижче рівня 75%, у Франції – тільки чотири заморські департаменти. Усі регіони Східної Німеччини в даний час мають показник вище 75% середнього рівня ЄС. В цілому, як в середньому за період 2004–2006 рр., обсяг ВВП у 72 регіонах становить менше 75% від середнього рівня в ЄС. Це регіони, в яких проживало 25,3% населення з 27 країн.

Для оцінки еволюції інтеграційних процесів в ЄС важливим показником є результати найбільшого розширення у 2004 році. Вважаємо за необхідне розглянути цю подію не «вузько», тобто аналізуючи показники лише 2004 р., а протягом декілька років короткострокової динаміки внаслідок останнього найбільшого розширення – 2004–2007 рр.

Додаток В демонструє деякі особливості найрозвиненіших регіонів ЄС, де ВВП складає більше ніж 125% від середнього рівня ЄС. Існує 40 таких регіонів, в яких проживає 21,7% населення ЄС. Всупереч поширеній думці, ці регіони далеко

не всі розташовані в географічному центрі Союзу, наприклад, Etelä-Suomi (Фінляндія), Південний і Східний (Ірландія), Мадрид (Іспанія), Аттика (Греція). Однак справедливим є те, що досить багато міст і столиць країн є одними з найбагатших регіонів, зокрема Лондон, Дублін, Брюссель, Париж, Мадрид, Відень, Стокгольм, Прага, Братислава [106, с. 4].

Нові держави-члени Союзу демонструють певні відмінності в рівні розвитку регіонів: ВВП на душу населення в них складає менше ніж 50% або від 50% до 75% від середнього по ЄС. Близько 33 регіонів з 12% населення мають ВВП на душу населення менше ніж 50%, переважна більшість з них знаходяться в Болгарії, Румунії та Польщі. Ця група включає також два з трьох хорватських районів і Македонію. З іншого боку, всі чеські регіони тепер мають ВВП більше ніж 50% від середнього рівня ЄС. Значні регіональні відмінності існують навіть у межах самих країн.

Найбільші регіональні відмінності спостерігаються у Великій Британії, де різниця між максимальними і мінімальними значеннями ВВП на душу населення складає 4,3 рази, у Франції та Румунії – 3,5 і 3,4 рази відповідно. Низькі значення цього показника має Словенія (1,5 рази), Ірландія та Швеція (1,6 рази). Помірні регіональні відмінності у розрахунку ВВП на одного жителя (тобто коливання менше ніж у 2 рази між максимальним і мінімальним значеннями) спостерігається тільки в державах-членах ЄС-15, а також в Словенії і Хорватії.

В усіх нових державах-членах Союзу, в Хорватії та низці країн ЄС-15 значна частина економічної діяльності зосереджена в столичних регіонах. Відповідно в 19 з 22 країн столичні регіони мають найвищі показники ВВП на душу населення. Такі ж показники мають ще кілька регіонів NUTS 2. Наприклад, у додатку В ясно вказано на провідне становище регіонів навколо Брюсселя, Софії, Праги, Афінів, Мадрида, Парижа, Лісабона, а також Будапешта, Братислави, Лондона, Варшави та Загреба.

З іншого боку, тенденція до стійкого падіння темпів економічного розвитку в країнах ЄС-15, яка розпочалася кілька років тому, триває. Активне зростання економік може бути переглянуте, зокрема, для Іспанії, Ірландії та деяких частин

Великої Британії, Фінляндії та Швеції. Половина регіонів у Німеччині та Португалії не досягли середніх темпів зростання в цілому по ЄС. Особливо сильно ця ситуація проявилась в Італії, Бельгії та Франції, де жоден регіон не досяг середнього показника зростання ЄС протягом п'ятирічного періоду 2001–2006 рр.

У нових членів ЄС та Хорватії, де всі столичні регіони дуже динамічно розвиваються, балтійських державах-членах Союзу, більшості регіонів Польщі економічне зростання є вищим за середньоєвропейський показник. Більш уважний аналіз показників найбільш динамічних регіонів показує, що у 42 з них зростання відбувалось більше ніж на 7 процентних пунктів вище середнього показника по ЄС (21 держава-член Союзу та Хорватія).

Вражаючим фактом, проте, є те, що в столичних регіонах, як і раніше, спостерігається показник зростання, вищий за середній не тільки в країнах ЄС-15, а й у нових державах-членах Союзу і в Хорватії. Нестоличним регіоном з найбільшим зростанням в нових державах-членах ЄС став Vest (Румунія), де ВВП на душу населення (за ПКС) зріс на 15,3% у період між 2001 і 2006 роками, тобто зріс за цей період з 29,4% до 44,7% від середнього рівня в ЄС [106].

Така чітка концентрація темпів зростання в деяких державах-членах ЄС, яку можна спостерігати, межує із певною регіональною концентрацією падіння рівня ВВП на душу населення: з 35 регіонів, ВВП яких впав більше ніж на 7% порівняно із середнім по ЄС, 20 знаходяться в Італії, 6 – у Франції і 3 – у Сполученому Королівстві.

Більш уважне вивчення економічної ситуації в нових державах-членах Союзу і Хорватії дає приємний результат, оскільки лише чотири з них мали падіння ВВП порівняно з ЄС-27 в середньому в період між 2001 р. і 2006 р: Dél-Dunántúl (Угорщина, -1,1%), Мальта (-1,0), Severozapaden (Болгарія, -0,7) і Kypros / Kıbrıs (-0,6).

Темпи зростання ВВП в нових державах-членах ЄС і Хорватії склали близько 1,5% порівняно із середнім значенням у ЄС за рік у період між 2001 р. і 2006 р. – це значно кращі показники, ніж у 1990-х. ВВП на душу населення (за ПКС) в цих 13

країнах збільшився з 46,0% у середньому по ЄС у 2001 році до 53,7% у 2006 році [106].

Існують побоювання, однак, що фінансова криза, яка розпочалася в середині 2008 року, може означати, що ці темпи зростання не будуть зберігатися протягом усього першого десятиліття нового століття. Однак слід розрізняти подолання наслідків сучасної фінансово-економічної кризи та відновлення сталого довгострокового зростання економік. Очевидно, що для подолання боргової кризи потрібен час і цей час може розтягтись на ціле десятиріччя.

Такий стан речей, звісно, не влаштовує керівників ЄС та керівництво країн-учасниць, що знаходить свої відображення у розробці сучасного Плану стабільності і зростання в Європі (від 20.10.2011), який складається із 5 пунктів:

1. Греція.

Лідери ЄС повинні зняти усякі сумніви щодо економічної стійкості Греції. Комісія затвердила двосторонніх кредитів на суму 110 млрд євро, що надаються іншими країнами ЄС і МВФ.

Остаточний кредит передбачено в червні 2013 року, і комісія в даний час закликає країни ЄС досягти угоди про другий план за участю державного і приватного секторів.

2. Криза управління.

Рішення, прийняті в березні і липні 2011 року щодо підвищення кредитного потенціалу ЄС до 440 млрд євро, таким чином збільшується гнучкість Фонду Європейської Фінансової Стійкості, відповідно з яким ЄС може надати фінансову допомогу будь-якій країні Єврозони.

3. Банки.

Тільки скоординований підхід посилить банки Європи. Нові правила збільшують розмір рівня капітальної бази, яку банки повинні мати і підвищити рівень захисту звичайних банківських депозитів.

План закликає посилення банківської системи за рахунок рекапіталізації. Банки повинні спочатку використовувати приватні джерела капіталу, і тільки, якщо це необхідно, національні уряди мають підтримувати сектор.

4. Політика стимулювання економічного зростання.

ЄС наголошує на необхідності країнам усунути бар'єри в торгівлі, особливо у сфері послуг. Повністю виконати угоду про вільну торгівлю з Республікою Корея, щоб стимулювати економічне зростання, на базі прискорення рішень з європейського патентування, спрощення звітності для малого бізнесу, енергозбереження та багато іншого.

5. Економічне управління.

План спрямований на інтеграцію ініціатив, таких як Європейський механізм стабільності і Пакт стабільності і зростання, в одну систему економічного управління. Це дозволило б Комісії або Раді втручатися у підготовку національних бюджетів та контролю за їх виконанням. ЄС встановив цілі щодо подолання порогу бідності, щонайменше для 20 мільйонів людей, підвищення зайнятості та рівня освіти [107].

Є очевидним, що принципових змін у регіональній політиці ЄС сучасна криза не внесла, принаймні до завершення фінансового плану 2007–2013 рр. фундаментальних зрушень на наднаціональному рівні не відбудеться. Звісно, криза внесла певні корективи у впровадження регіональної політики ЄС, зокрема розмір та строки авансових платежів з боку ЄС, а також прийняття 100% фінансування спільних проектів.

Більш детальний аналіз сучасних тенденцій показує, що рівень економічного розвитку регіонів всередині країн може відрізнятися майже так само, як між регіонами в різних країнах.

Тут потрібно згадати, що спонукало розглядати регіональну політику ЄС, через призму надання економічного імпульсу розвитку окремих регіонів. Вибір в якості ключових критеріїв відбору регіонів, яким потрібна підтримка, ВВП на душу населення і тривалого безробіття пов'язаний з дослідженням спеціальної комісії ЄС, що проводила в 1981 р. аналіз впливу різних чинників на гостроту регіональних проблем. Розглядалися такі показники, як міграційний баланс, коефіцієнт приросту населення у працездатному віці, структура зайнятості, рівень безробіття, ступінь поширення неповної зайнятості в сільському господарстві, ВВП

на душу населення, продуктивність праці, рівень інвестиційної активності, рівень периферійності, динаміка ВВП на душу населення за 10 років. Виявилося, що 3/4 регіональних відмінностей в ЄС визначає 3 сектори: слабкий економічний розвиток, обумовлений периферійністю, незбалансований ринок праці і низький рівень трудової активності не забезпечують раціональне використання трудових ресурсів регіону [108, с. 21].

Найбільші відмінності спостерігалися в Нідерландах, Словаччині, Великій Британії, де розбіжності в розвитку склали приблизно 30% порівняно з середнім по ЄС ВВП на душу населення. Країни з найменшими відмінностями між регіонами – Ірландія і Словенія: регіональні диспропорції тут становили 0,2% і 4% відповідно, а в Хорватії та Польщі це значення було близько 6% і 9% відповідно. Як у нових членах ЄС, так і країнах ЄС-15 ця значна розбіжність регіонального розвитку була обумовлена, головним чином, динамічним зростанням столичних регіонів. Отже, наявні показники економічного розвитку не підтверджують припущення, що такі регіональні диспропорції характерні лише для нових держав-членів ЄС і країн-кандидатів.

Дані також показують, що найменш динамічні в економічному відношенні регіони у семи країнах досягли рівня зростання вище середнього по ЄС. За винятком Ірландії п'ять з них та Хорватія – нові держави-члени ЄС.

Дослідження процесів конвергенції між регіонами ЄС та змін, які відбулись за період 2002–2006 рр., дозволяє констатувати, що регіональне зближення ВВП (за ПКС) на душу населення можна оцінювати по-різному на основі показників з національними статистичними інститутами, які надаються Євростату.

Економічне зближення між регіонами за п'ятирічний період 2002–2006 рр. дійсно відбувалось і мало очевидний прогрес. Частка населення, що проживає в районах, де ВВП на душу населення становить менше 75% від середнього по ЄС, зменшилася з 28,5% до 25,2%. У той же час частка населення, що проживає в регіонах, де ця величина більша ніж 125%, зменшилася до 20,1% (див. табл. 2.2).

Ці зміни у верхньому та нижньому кінцях розподілу означають, що частка населення в середині діапазону (75-125% ВВП на душу населення) значно збільшилась: з 48,5% до 54,7%, тобто більше ніж на 35 млн чоловік.

Таблиця 2.2

Розподіл населення за рівнем ВВП на душу населення серед країн ЄС, (%)

	2001 р.	2006 р.	2008 р.	
			<125	19,6
> 125% від ЄС 27 = 100	23,0	20,1	<125	19,6
> 110–125 від % ЄС 27 = 100	16,0	16,5	100-125	30
> 90–110% від ЄС 27 = 100	22,7	24,9	75-100	26,6
> 75–90% від ЄС 27 = 100	9,8	13,3	50-75	23,8
Менше ніж 75% від ЄС 27 = 100	28,5	25,2	>50	8,7
Менше ніж 50% від ЄС 27 = 100	15,3	11,5		

Джерело: [106].

Дані демонструють, що, незважаючи на явний прогрес, досягнутий у справі зближення, загальне порівняння між трирічними періодами 1999–2001 рр. та 2004–2006 рр. показує, що тільки п'ять регіонів зуміли перевищити 75% поріг.

Аналіз за 2001–2006 рр. дає нам уявлення про розподіл населення за рівнем ВВП в країнах ЄС до вступу 10 нових країн і після їх вступу, що може характеризувати кількісні зміни у ЄС як системі. Фінансова перспектива 2014–2020 рр. вказує, що принципових зміни у розподілі допомоги ЄС не відбудеться і після 2013 року, і серед основних реципієнтів залишаться регіони Південної та Східної Європи.

Ці регіони знаходились по одному в кожній із таких країн, як Греція, Іспанія, Польща, Румунія та Об'єднане Королівство. В цих регіонах мешкає майже 16 мільйонів чоловік, або близько 3,2% населення ЄС.

Водночас у п'яти регіонах ВВП на душу населення знову впав нижче 75%-го порогу: у двох італійських, двох французьких та одному грецькому регіоні із загальною чисельністю населення понад 5 млн осіб або близько 1,1% населення

ЄС. Якщо порівняти обидва факти, встановимо, що в результаті економічного розвитку в період між 1999 і 2006 роками населення, яке проживає в районах з ВВП більше ніж на 75% від середнього рівня ЄС, виросло приблизно на 10,6 млн чоловік.

Результати, близькі до 75%-го порогу, який має важливе значення для регіональної політики, показують, що бідні регіони не скористалися протягом першої половини цього десятиліття перевагами від більшого зближення в ЄС. Тобто революційних змін не відбулось. Членство у ЄС суттєвим чином не вплинуло на розподіл доходів та ВВП, інакше кажучи, хто був «бідним» – «бідним» і залишився.

Однак більш детальний аналіз показує, що багато регіонів з ВВП менше 75% від середнього по ЄС досягнули певного прогресу.

Кількість населення, яке проживає в районах, де ВВП становить менше 50% від середнього по ЄС, між 2001 і 2006 роками зменшилося майже на чверть – з 15,3% до 11,5%, або на 17 мільйонів чоловік.

Крім того, експертиза 20 економічно найслабших регіонів, де проживає 7,5% населення, показує, що ця група прогресувала також: ВВП на душу населення у цих регіонах зростав за період з 2001 по 2006 рік з 28,2% до 33,2% від середнього рівня ЄС, і, як результат, – посилювалися процеси зближення в Болгарії та Румунії.

Розбіжності у рівні ВВП на душу населення між окремими країнами сягали 4,3 разів; регіональні відмінності в нових країнах-членах ЄС, як правило, були більшими, ніж в ЄС-15.

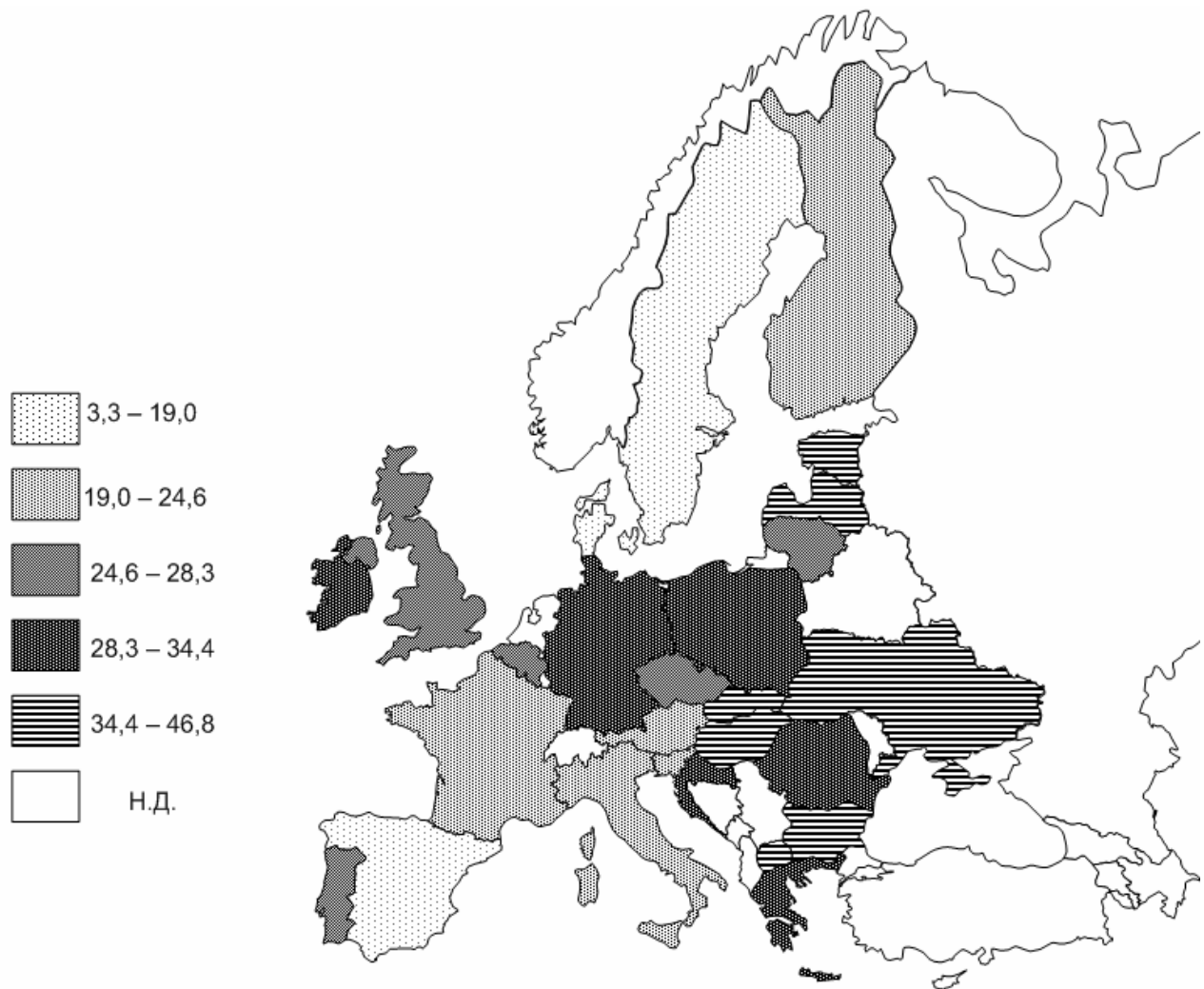


Рис. 2.2. Дисперсія регіонального ВВП країн ЄС на душу населення у % до національного ВВП на душу населення (2008 рік).

Джерело: складено автором на основі даних [109]

У 2006 році ВВП (за ПКС) на душу населення в 72 регіонах становив менше 75% від середнього рівня ЄС. У цих 72 регіонах проживає 25,2% населення, причому три чверті з них проживає у «нових» державах-членах ЄС, Хорватії і Македонії, а одна чверть – в «старих» країнах ЄС.

Якщо розглядати тенденції протягом п'ятирічного періоду 2001–2006 рр., то можна помітити динамічне зростання в деяких країнах ЄС-15, особливо в Греції, Іспанії, Ірландії та деяких районах Великої Британії, Фінляндії та Швеції.

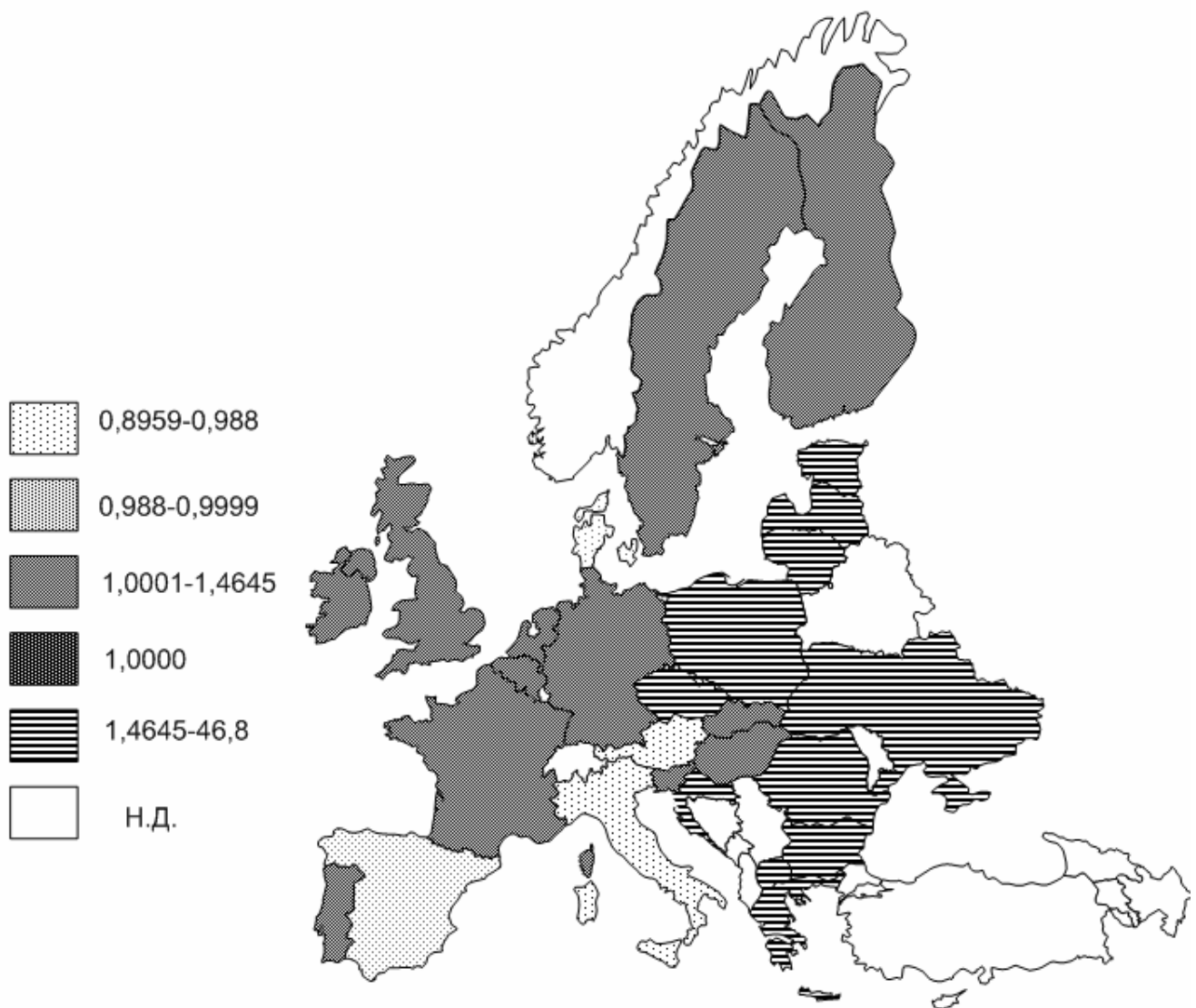


Рис. 2.3. Дисперсія регіонального ВВП країн ЄС на душу населення у % до національного ВВП на душу населення (2008 р.) порівняно з 1995 р.

Джерело: складено автором на основі даних [109]

У нових державах-членах ЄС та Хорватії за період 2001–2006 рр. зростання ВВП на душу населення значно перевищило середній по ЄС рівень. Рівень вище середнього можемо спостерігати, в першу чергу, в країнах Балтії, Румунії, Чеській Республіці, Словаччині, Хорватії та більшості регіонів Польщі.

Процес зближення, що розпочався в нових державах-членах ЄС і Хорватії, набув значного прискорення порівняно з 1990-ми роками і тривав до 2006 року з щорічним зростанням близько 1,5 відсоткових пунктів порівняно із середнім по ЄС. Однак не всі регіони нових держав-членів ЄС поки що здатні підтримувати такі темпи зростання. Це особливо справедливо щодо Угорщини, Мальти і Польщі.

Існують побоювання, що фінансова криза, яка розпочалася в середині 2008 року, може означати, що ці темпи зростання не будуть підтримуватися протягом першого десятиліття нового століття [106].

Аналізуючи рисунки 2.2 та 2.3, можемо дійти висновку, що порівняно із 1995 роком дисперсія регіонального ВВП серед переважної більшості країн Європи не зменшилась, за винятком Іспанії, Австрії та Італії, де цей показник незначно знизився. Отже, «поверхневий» компаративний аналіз свідчить про те, що інтеграції як згуртування майже не відбувається. Пояснити це, на нашу думку, можна тим, що 1995 рік – рік останнього розширення ЄС, яке відбувалось «природним шляхом», тобто об'єднанням країн з приблизно однаковим економічним рівнем.

Подальші розширення у 2004 та у 2007 рр. все ж таки мали характер поглинання. Економічне зростання в ЄС, що вимірюється як темпи зростання ВВП на душу населення, відображає етапи економічного циклу. Після піку в 2000 році (3,6%) темпи зростання знизилися до 0,9% у 2003 році.

З 2000 р. по 2008 р. ВВП на душу населення зростав на 1,8% у середньому за рік. Під час економічного підйому з 2003 р. по 2007 р. темпи зростання сягнули 2,7% для ЄС в цілому, хоча цей показник був набагато більшим у ряді східноєвропейських країн.

Однак у зв'язку з економічною кризою зростання ВВП на душу населення впало до 0,5% в 2008 році [105, с. 11]. Високі темпи економічного зростання, які переважали в період з середини 1990-х років і 2000-х роках, не були досягнуті під час нинішнього економічного циклу.

Глобальна економічна криза сьогодення свідчить про початок нового економічного циклу. Прогнози показують, що темпи зростання ВВП на душу населення в ЄС будуть коливатись від 1,5% до 2% в 2011–2012 рр. [110].

У 2006 році дисперсія темпів регіонального ВВП перевищила 30% у восьми європейських країн, сім з яких знаходяться у Східній Європі. Швидкий перехід до ринкової економіки призвів до поляризації економічного виробництва і нерівномірного розподілу багатства між регіонами.

Економічне багатство дедалі менш і менш рівномірно розподіляється між регіонами. У період 2001–2006 рр. в ЄС-27 і в більшості країн-членів ЄС нерівність ВВП на душу населення між регіонами NUTS-2 зростала (детальніше див. додаток В).

У 2006 році найвищий рівень дисперсії регіонального ВВП був у Латвії, Естонії, Угорщині та Болгарії, а потім у Словаччині, Румунії та Польщі.

Найнижчий рівень нерівності в 2006 році зафіксовано на Мальті (лише з двома регіонами), у Швеції, Нідерландах, Фінляндії та Іспанії. Загалом дисперсія ВВП виросла в країнах ЄС-27 на 1,1% у період з 2001 по 2006 роки (з 32% до 33,1%) [105] (див. рис. 2.4).

Скорочення регіональних диспропорцій у країнах є важливою метою стратегії ЄС сталого розвитку, спрямованої на створення "високого рівня соціального та територіального згуртування на рівні ЄС та в державах-членах, а також повагу до культурного розмаїття"*.

Отже, це зближення стосується перш за все NUTS-2 регіонів, чий ВВП на душу населення складає менше 75% від середнього по ЄС. Порівнюючи регіональні відмінності у регіонах NUTS-2 і NUTS-3 рівня, можна зробити висновок, що нерівність, яка у минулому зменшилася, зараз знову збільшилася. Тому, незважаючи на єдність політики ЄС, отримані результати, як свідчать останні тенденції, є менш сприятливими для невеликих регіонів, тобто рівня NUTS-3 [105, с. 51].

* У Регламенті Комісії (ЄС) № 1828/2006 від 8 грудня 2006 викладаються правила щодо застосування постанови Ради (ЄС) № 1083/2006, якою встановлюються загальні положення, що стосуються Європейського фонду регіонального розвитку, Європейського соціального фонду та Фонду згуртування, і постанова (ЄС) № 1080/2006 від Європейського фонду регіонального розвитку.

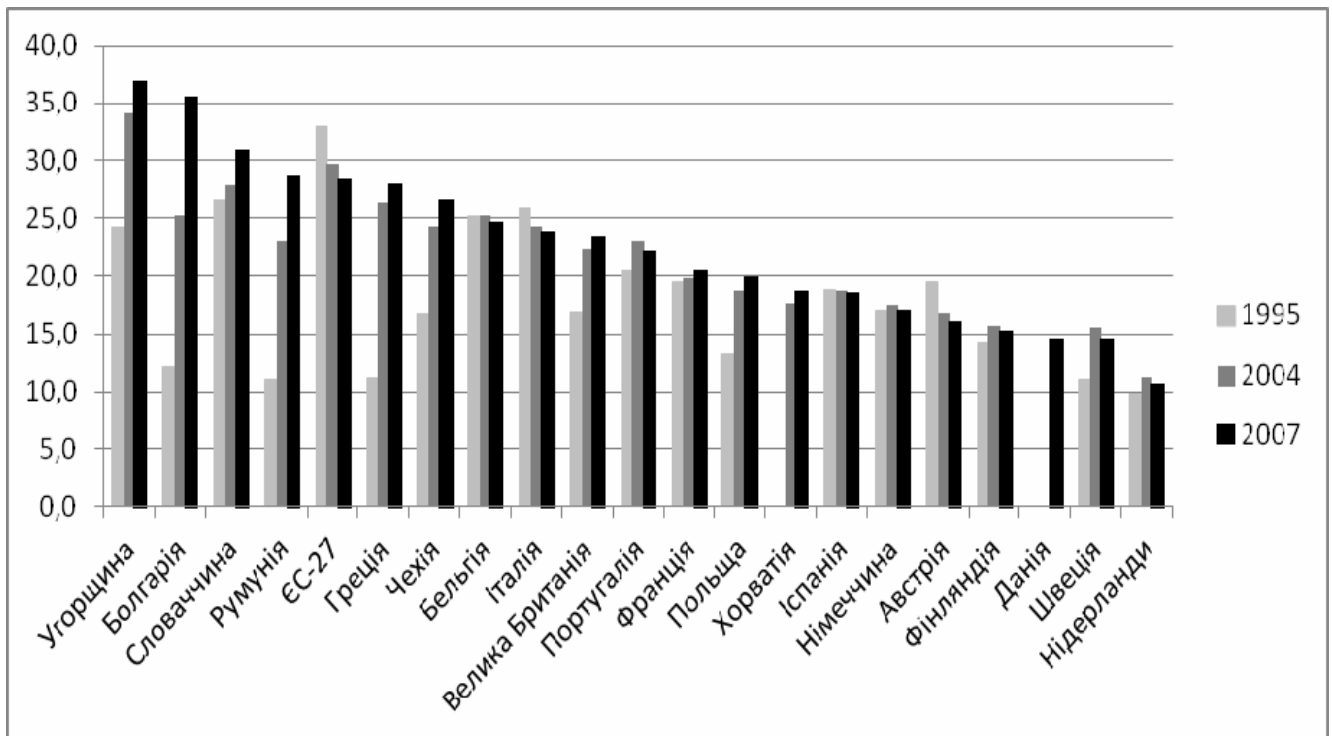


Рис. 2.4. Дисперсія регіонального ВВП NUTS-2 у (%) на кожного жителя.

Джерело: [111, с. 5].

Деталізація основних змін базується на таких сегментах політики стійкого розвитку ЄС.

У цілому більшість позитивних тенденцій в соціально-економічному розвитку країн ЄС мала місце у період з 2000 р. по 2007 р. (див. табл. 2.4), однак в деяких галузях спостерігалось уповільнене зростання або навіть регрес. Більшість показників зайнятості населення наблизилися до умов, зафіксованих у Лісабонському договорі. Продуктивність праці збільшилася і енергоємність знизилася відповідно до цілей ЄС. Значно швидше відбувається розуміння необхідності у збільшенні витрат на дослідницькі роботи та розвиток.

Економічна і фінансова кризи радикально змінили ситуацію: за даними 2008 – 2009 рр. відбулося різке уповільнення економічного зростання в країнах ЄС-27.

У результаті глобальної фінансової та економічної кризи ВВП у ЄС-27 знизився з 12 трлн 495 млрд євро у 2008 році до 11 трлн 791 млрд євро у 2009 році. 76,0% від цієї суми припадає на зону євро. Сумарне значення п'ятірки найбільших економік ЄС (Німеччина, Франція, Велика Британія, Італія і Іспанія) склало 71,6%

загального ВВП. Прогнозоване значення зростання у зоні євро, за даними Єврокомісії, складе приблизно 1,7% у 2011 році [112].

Частка загального обсягу витрат у ВВП залишається досить стабільною – на рівні близько 1,8%, перебуваючи, однак, далеко від мети – 3%, передбаченої Лісабонською стратегією. Тільки дві держави-члени ЄС у 2007 році перевершили цей показник.

Складність регіонального розвитку проявляється в існуванні різномасштабних соціальних проблем, наприклад, таких, як безробіття, що в умовах сучасних кризових явищ стає вкрай гострою. Рівень зайнятості постійно збільшувався протягом останніх десятиліть за винятком невеликого скорочення в 2002 р. та глобальної кризи 2007–2009 рр. Разом з тим середньорічні темпи зростання зайнятості не відповідали цільовим показникам Лісабонської стратегії. Ця стратегія не була виконана.

Безробіття у результаті економічного циклу з певним часовим лагом скоротилося порівняно з 2005 р. до 7% у 2008 р. Нерівність за віковими групами та статтю зменшилася, але залишається важливою проблемою європейської соціальної згуртованості. Ця тенденція різко уповільнилася у 2008 році у зв'язку зі зміною економічних умов. Звичайно глобальна фінансово-економічна криза 2007–2009 років внесла певну турбулентність у реалізацію стратегії сталого розвитку, збільшивши рівень безробіття, наприклад, в Іспанії на початку 2010 року до 19,7% економічно активного населення [113].

Скорочення відстані в соціально-економічному розвитку регіонів ЄС залишається основним завданням в умовах подальшої інтеграції, особливо для країн розширення 2004 та 2007 рр. Традиційно існує проблема Північних областей країн ЄС та острівних територій, що створює додаткові витрати для організації умов сталого економічного розвитку та залучення цих регіонів у господарський комплекс співтовариства.

Важливим фактором у подоланні розривів економічного розвитку є також рівень інноваційного розвитку регіонів, що ґрунтується на витратах у сфері

НДДКР. Ці витрати в регіональному розрізі відбуваються вкрай нерівномірно, це стосується як «старих» країн, так і «нових» країн ЄС.

Реалізація сучасного фінансового плану регіональної політики ЄС, розрахованого на 2007–2013 рр., потребує витрат на загальну суму близько 350 млрд євро, що складає 36% витратної частини бюджету ЄС [114]. Ці дані свідчать про важливість ролі регіональної політики ЄС з позиції внутрішньої стійкості об'єднання як системи.

2.3. Фактори економічної інтеграції випадкової та детермінованої природи

«Держави-члени ЄС не складають більше однорідної групи, що прагне просуватися в одному напрямку з Європою. Окремі держави-члени ЄС відхиляють політичну мету європейського проекту. Деякі вважають ЄС просто договором про економічне співробітництво або вигідним підприємством» [115, с. 62]. Ця думка Г. Ферхофштадта вказує на гостроту сьогоденних процесів інтеграції та різнобарвність інтересів країн-учасниць інтеграційної взаємодії.

Інтеграційні процеси відбуваються на фоні подій, які мають чітку каузальну логіку. Водночас, як зазначалось у першому розділі, випадковість відіграє значну роль у питаннях формалізації інтеграції. Отже, фактори інтеграції нами поділяються на ці дві категорії. До факторів випадкової природи в першу чергу відносимо всенародні референдуми, геополітичні зміни та політичні рішення. Детерміновані фактори описані у так званих копенгагенських та маастрихтських критеріях, а також у *Aquis Communautaire*, де йдеться про кількісну складову політики згуртованості або приналежності до демократичних країн і відповідності певним вимогам. Хоча досить складно незалежно оцінити, наскільки демократична країна і чи відповідає вона демократичним принципам усієї спільноти.

Відповідно до ст. 49 Договору про ЄС «будь-яка європейська держава, що визнає принципи, проголошені в статті 6 (1) Договору про ЄС, може подати заявку на членство в Союзі» [116].

Угода про приєднання між державами-членами і державою-кандидатом підлягає ратифікації всіма державами-учасниками відповідно до їх внутрішнього законодавства.

У 1993 р. Європейська рада на своєму засіданні в Копенгагені визнала право країн Центральної та Східної Європи вступати до Європейського Союзу за умови виконання ними вимог за такими критеріями:

- політичного: стабільність установ, які гарантують демократію, верховенство закону, дотримання прав людини та захист прав меншин;
- економічного: діюча ринкова економіка;
- “членського”: зобов’язання, що випливають з факту вступу до ЄС, зокрема, визнання його політичних, економічних та монетарних цілей [18, с. 79].

Це означає, що країни-кандидати мають прийняти всю сукупність правових норм ЄС, відому як *acquis communautaire* (спільний доробок).

Acquis communautaire спрямований на забезпечення свободи в переміщенні товарів і капіталів, свободи для надання банківських, страхових та інвестиційних послуг, а також свободу в русі робочої сили та визнання професійної кваліфікації в рамках єдиного ринку. Він гармонізує закон про працю та соціальне забезпечення системи.

Acquis communautaire регулює конкуренцію та промислову політику, корпоративне законодавство, охорону промислових та інтелектуальних прав власності, транспорт і телекомунікації. Він встановлює стандарти для сільськогосподарської продукції, у секторі рибальства та управління якістю навколишнього середовища.

Acquis communautaire захищає інтереси споживачів, підтримує і гармонізує освіту, науку та дослідження. Він охоплює Митний союз, Шенгенську зону, Економічний і Валютний союз і має значний вплив на інституційний розвиток нових країн-членів ЄС [117, с. 7].

Щоб стати членом ЄС, кожна країна-кандидат повинна відповідати копенгагенським критеріям, які поділяються на економічні, політичні та законодавчі. Наразі приєднання країни не є гарантованим.

З цієї точки зору копенгагенські критерії, у тому числі *Acquis communautaire*, є екзогенними по відношенню до економіки і можуть розглядатися як зовнішні, оскільки країна-кандидат не може змінити їх або прийняти їх частково. Однак ці критерії не є повністю екзогенними, тому для їх виконання країна-кандидат має досягти певного рівня економічного розвитку.

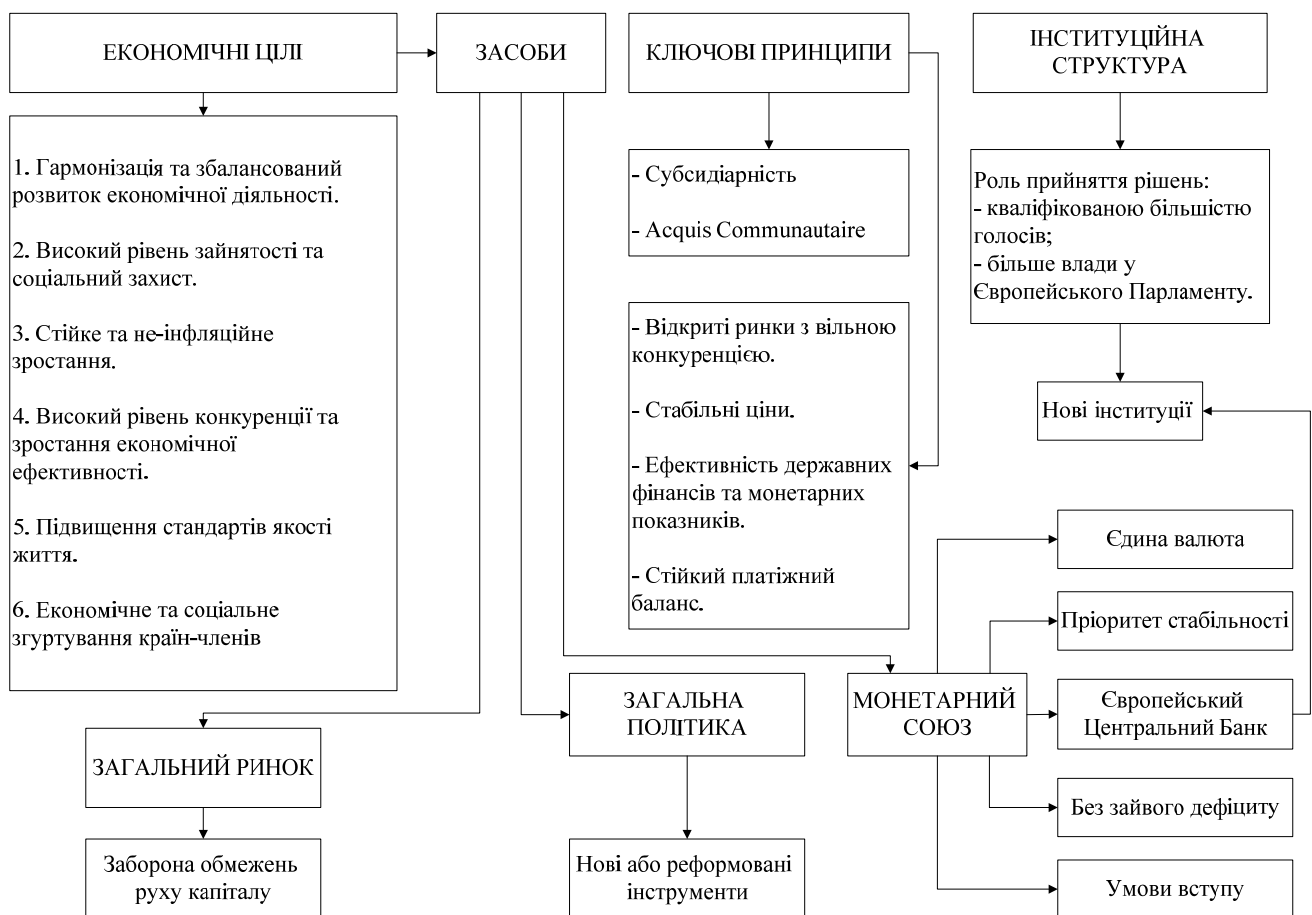


Рис. 2.5. Економічна структура Маастрихтської угоди, впроваджена у 1993 році.

Джерело: [12, с. 29].

Acquis communautaire виконує роль якоря для «нових» країн та країн-кандидатів. *Acquis communautaire* розвивався протягом усього періоду існування спільної Європи, починаючи із Римської угоди про створення ЄОВС. Зараз він містить близько 90000 сторінок і має 31 главу [117, с. 7].

Четвертий критерій – "спроможність Європейського Союзу абсорбувати нових членів, одночасно підтримуючи динаміку європейської інтеграції, є важливим фактором спільного інтересу як Союзу, так і держав-кандидатів".

Економічна структура відповідно до Маастрихтської угоди має вигляд, показаний на рисунку 2.5.

Критерії конвергенції (зближення) – це умови, виконання яких дає країнам-членам ЄС право вступу до економічного і монетарного союзу і які стосуються цінової стабільності, дефіциту бюджету, державного боргу, стабільності національної валюти і процентних ставок.

Угода визначає п'ять критеріїв конвергенції, яким має відповідати кожна з країн-членів співтовариства, перш ніж вона братиме участь в третьому етапі економічного і монетарного (Валютного) союзу.

Комісія і Європейський центральний банк періодично готують звіти про стан виконання позначених критеріїв. Ось ці критерії:

1. Достатній рівень стабільності і стійкість середніх темпів інфляції протягом одного року, причому цей рівень не повинен перевищувати більше ніж на півтора відсотки три найнижчі показники рівня інфляції країн-членів.

2. Відношення державного дефіциту до валового внутрішнього продукту не повинне перевищувати 3%.

3. Відношення державного боргу до валового внутрішнього продукту не повинне перевищувати 60%.

4. Довгострокова номінальна процентна ставка не повинна перевищувати більше ніж на два процентні пункти довгострокової процентної ставки в трьох країнах з найнижчим показником процентів за банківськими вкладами.

5. Терміном як мінімум два роки і без значної напруги зі сторони відповідної країни нормальне відхилення величини обмінного курсу не повинне виходити за граничне значення, передбачене механізмом обмінного курсу країни-члена ЄС [18, с. 81].

Звісно, практика внесла певні корективи у виконання дотримання обов'язків країн-учасниць створення валютного та економічного союзу. У своїх звітах про

успіхи зближення, оприлюднених у березні 1998 року, Європейський валютний інститут (ЄВІ), попередник ЄЦБ, та Комісія привертали увагу до боргів і дефіцитів бюджетів, закликаючи держави-члени Союзу прискорити економічні реформи та реструктуризацію. В таблиці 2.3 міститься інформація про стан фінансів держав-членів напередодні третього етапу створення економічного та монетарного союзу – введення євро.

Отже, в середині 1990-х років економічний та монетарний союз видавався малоімовірною перспективою.

Лише кілька держав-членів ЄС змогли виконати вимоги до державних фінансів; рівень інфляції в інших країнах перевищував показник трьох найкращих у цьому плані країн ЄС більше ніж на дозволені 1,5%; відсоткові ставки зблизилися, однак зближення відбулося на неприпустимо високому рівні.

Отже, тільки критерій валютної стабільності не створював проблем, хоча й був небезперечним. Умовами Маастрихтського договору визначалося, що учасники механізму обмінних курсів повинні залишатися в «нормальних» рамках коливань.

У 1991 році, коли писався проект договору, нормальним вважалося поширене відхилення в 2,5%. Але в 1993 році, відразу після валютної кризи, міністри фінансів відпустили розмах коливань до 15%.

Визнавши відхилення у 15% некритичним, замість 2,5%, міністри фінансів країн ЄС підірвали один з перехідних критеріїв і фактично звели нанівець обмінні курси як чинник вирівнювання на шляху до економічного та монетарного союзу [118, с. 534].

Таблиця 2.3

Стан державних фінансів держав-членів ЄС у лютому 1998 р. – напередодні введення євро

Держава-член	Бюджетний дефіцит (% від ВВП)	Державний борг (% від ВВП)	Участь у третьому етапі ЕМС****
Бельгія	2,1	122,2	так
Данія	-0,7*	64,1	ні**
Німеччина	2,7	61,3	так

Греція	4,0	108,7	ні***
Іспанія	2,6	68,3	так
Франція	3,0	58,0	так
Ірландія	-0,9	67,0	так
Італія	2,7	121,6	так
Люксембург	-1,7	6,7	так
Нідерланди	1,4	72,1	так
Австрія	2,5	66,1	так
Португалія	2,5	62,0	так
Фінляндія	0,9	55,8	так
Швеція	0,4	76,6	ні**
Велика Британія	1,9	53,4	ні**
Граничні «маастрихтські» значення	3,0	60,0	

Джерело: [118, с. 544].

Примітки.

* Від'ємні показники означають профіцит бюджету.

** Країна вирішила не брати участі через внутрішньополітичні причини.

*** Країна не змогла виконати вимоги критеріїв конвергенції.

**** Участь у третьому етапі створення економічного та монетарного союзу ставило на меті введення спільної валюти – євро.

Важливим елементом формування вищезгаданих критеріїв є їх первинна ціль – збалансованість, насамперед, економічного розвитку спільноти країн, тобто впорядкованість соціально-економічної системи всього ЄС, а отже, і зняття напруги у відносинах між країнами.

Компаративний аналіз економічної структури Амстердамської угоди та Маастрихтської угоди (див. рис. 2.6) демонструє нам еволюцію економічної структури ЄС напередодні введення євро, фіксує зміни у політиці «загального ринку» – імплементацію Шенгенської угоди та досягнення «четвертої» свободи факторів виробництва – руху робочої сили. Однак цей процес не завершено і по

сьогодні через існування деяких обмежень і відсутності алгоритму приєднання до Шенгенської угоди деяких країн Східної та Південної Європи.

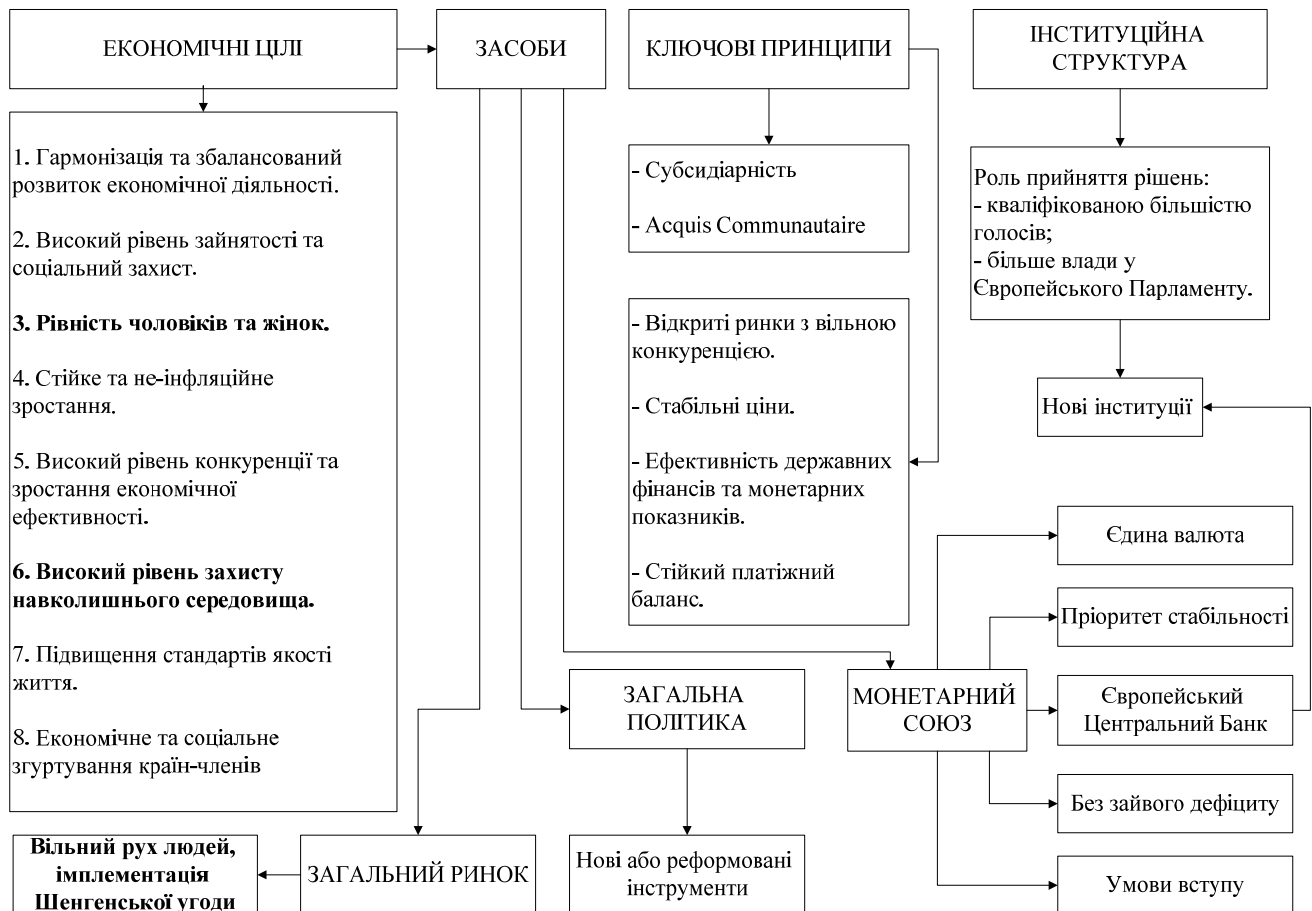


Рис. 2.6. Економічна структура Амстердамської угоди, 1999 рік.

Примітка. Жирним шрифтом позначені відмінності Амстердамської угоди від Маастрихтської. Джерело: [12, с. 33]

Виходячи зі сформульованих у першому розділі положень щодо економічного значення ентропії і аналізу процесу самоорганізації абстрактної соціально-економічної системи, можна констатувати наступне: аналіз дотримання цих критеріїв країнами-учасниками ЄС і країнами-кандидатами дає можливість визначити, що самі критерії є мірою організації (впорядкованості) системи, принаймні якщо говорити про економічну складову міжнародної інтеграції. У цьому випадку економічна ентропія ЄС може також розраховуватись на основі вищевказаних критеріїв і є «лакмусовим папірцем» для аналізу форм та напрямів економічної інтеграції в Європі [119, с. 4].

Таким чином, копенгагенські і маастрихтські критерії членства та конвергенції в ЄС розглядаються нами як засоби інформування та управління, спрямовані на впорядкування системи ЄС. Це реакція на ентропію – розупорядкованість системи. Таким чином, критерії членства не дають змоги розбалансувати систему і підтримують рівень ентропії, достатній для того, щоб ЄС як система міг функціонувати. Тому в цьому розділі ми аналізуємо фактори та показники, які впливають на рівень ентропії ЄС як системи.

Отже, приналежність до системи ЄС базується на виконанні умов приєднання та конвергенції. Звичайно, копенгагенські критерії є якісними, але їм досить складно дати кількісну оцінку. Єдине, про що може йти мова, – це про бінарні показники: «так» – відповідає вимогам, «ні» – не відповідає вимогам. Проте подальший аналіз свідчить про те, що умови конвергенції не дають відповіді на те, що є мірилом (чи еталоном) упорядкованості в ЄС, оскільки тільки на рівні існування монетарного союзу існує чітке бачення цих критеріїв. Ми вважаємо, що моделювання упорядкованості системи (або її рівноважний стан) необхідно реалізовувати, спираючись на більш широке тлумачення поняття інтеграції – і не лише в інституційному сенсі. Універсальними показниками, на нашу думку, є вагомість економіки – ВВП країни та стан торговельно-економічних зв'язків.

Слід зазначити, що деякі показники-критерії, як було зазначено вище, не мають кількісної оцінки, наприклад існування ринкової економіки, ступінь усталеності демократії тощо, тому увага приділяється показникам, які мають кількісну оцінку: рівень ВВП, облікова ставка, рівень інфляції, державний борг тощо по відношенню до окремих країн-членів ЄС, виділяючи екстремуми коливань окремих показників. Таким чином, ми можемо створити систему показників оцінки рівня ентропії, достатньої для функціонування ЄС як системи.

З огляду на критерії членства та конвергенції слід класифікувати ці показники за принципом значущості. На наш погляд, ранжування цих показників слід виконати таким чином: у першу чергу йдуть показники, які свідчать про відповідний рівень економічного розвитку, наприклад ВВП, та показник, який характеризує взаємодію між країнами.

У нашому випадку таким показником пропонується використовувати показник внутрішньогалузевої торгівлі та рівень загального товарообігу між країнами-учасницями інтеграційної взаємодії. Вищеназвані фактори мають детерміновану природу.

Проте фактори економічної інтеграції випадкової природи є більш складними, виходять за рамки суто економічних стосунків і пояснюються із політологічної або соціологічної позиції.

Таблиця 2.4

Відповідність критеріям конвергенції в країнах Європи у 2004 р. (рік першого розширення ЄС на Схід)

	ВВП, млрд дол.	ВВП на душу населення, тис. дол.	Критерії конвергенції		
			Дефіцит держ. бюджету, % ВВП (-3%)	Державний борг, 2004 р., % ВВП (60%)	Рівень інфляції, % (1,5%)
1	2	3	4	5	6
Австрія	255,9	31,3	-1,5	64,2	1,8
Бельгія	316,2	30,6	-0,3	96,2	1,9
Велика Британія	1782,0	29,6	-3,5	39,6	1,4
Німеччина	2362,0	28,7	-4,2	65,8	1,6
Греція	226,4	21,3	-4,4	112	2,9
Данія	174,4	32,2	1,5	42,5	1,4
Ірландія	126,4	31,9	-0,8	31,2	2,2
Іспанія	937,6	23,3	-0,3	53,2	3,2
Італія	1609,0	27,7	-3,2	105,6	2,3
Люксембург	27,3	58,9	-2,8	-	2,4
Нідерланди	481,1	29,5	-3,6	55,8	1,4
Португалія	188,7	17,9	-2,9	61,5	2,1
Фінляндія	151,2	29	3,0	46,8	0,7
Франція	1737,0	28,7	-4,3	67,7	2,3
Швеція	255,4	28,4	0,7	51,6	0,7
Угорщина	149,3	14,9	-3,5	58,3	7
Кіпр	15,7	7,135	31,4	74,9	12,6

Продовження табл. 2.4

Латвія	26,5	11,5	-1,0	11,8	6
Литва	45,2	12,5	-1,3	25,2	1,1
Мальта	7,2	18,2	-3,9	н.д.	2,9
Польща	463,0	12	-2,2	49,9	3,4
Словаччина	78,9	14,5	-1,6	46,6	7,5
Словенія	39,4	19,6	-1,6	31,5	3,3
Чехія	172,2	16,8	-3,8	33,5	3,2
Болгарія	61,6	8,2	0,1	41,9	6,1
Естонія	19,2	14,3	0,1	5,4	3
Румунія	171,5	7,7	-0,6	23,6	9,6
Туреччина	508,7	7,4	-6,4	74,3	9,3
Хорватія	50,3	11,2	-3,0	41,7	2,5
Україна	299,1	6,3	0,4	24,7	12
ЄС	11650,0	26,9	-	-	2,1

Джерело: складено автором на основі [104].

Наприклад, всенародні плебісцити щодо приєднання чи не приєднання до ЄС чи Монетарного союзу ЄС не раз вказували на непередбачуваність результатів цих подій, зокрема відмова у 1973 році та 1995 році від вступу до ЄС Норвегії за результатами місцевих референдумів, відмова Великої Британії, Данії та Швеції від вступу до зони євро, відокремлення Гренландії від ЄС тощо.

Повний перелік та порівняльний аналіз показників-критеріїв наведено в таблиці 2.4. Отже, дані таблиці 2.4 свідчать про труднощі досягнення критеріїв конвергенції, підкреслимо, навіть у дійсних членів Монетарного союзу, таких як Італія та Греція, наприклад, показник відношення державного боргу до ВВП складав більше 100%.

Макроекономічна диференціація в ЄС є доволі значною. Саме тому на повну потужність працює політика згуртування та регіональна політика ЄС, особливо в нових країнах. У середньому 75 мільйонів нових громадян ЄС отримують лише 40% прибутків населення інших країн Союзу. Заходи, пов'язані з приєднанням, передбачали фінансову допомогу на суму 10 млрд євро у 2004 році, 12,5 млрд у

2005 році та 15 млрд у 2006 році. Це дало змогу економічним системам 12 нових країн-членів ЄС наздогнати решту 15 членів Союзу.

Уведення вимог конвергенції – жорстких показників зближення господарств у галузі державних фінансів, довгострокових процентних ставок і валютних курсів – дозволяє зробити можливим зміцнення ЄС як системи. Практично по кожному з цих пунктів в угоді є примітка про те, що показник, який характеризує конвергенцію, має бути стабільним протягом певного проміжку часу, будь-які відхилення від нього повинні мати тимчасовий характер. Якщо ж країна не в змозі забезпечити кількісне досягнення встановлених вимог, країна-кандидат повинна показати тенденцію, яка свідчила б, що даний показник буде досягнутий протягом розумного періоду часу.

Зрозуміло, що такі формулювання залишили достатнє поле для інтерпретації, що вимагало створення в ЄС відповідного механізму. Однак пошуки цього механізму виявилися досить складними. Наразі ми зустрічаємо думки про створення Європейського валютного фонду (ЄВФ), на зразок МВФ у Д. Гроса та Т. Майера: «Наша пропозиція щодо ЄВФ може розглядатися як доповнення до теперішніх ідей щодо питання про забезпечення упорядкованих дефолтів приватних фінансових інститутів і рятувальних засобів для великих банків, які будуть фінансуватися за рахунок самої галузі» [120].

Вони пропонують механізм фінансування ЄВФ, згідно з яким проблеми морального ризику будуть розподілені таким чином: тільки ті країни, які порушують критерії Маастрихтської угоди, повинні вносити свій вклад. Ставки внеску будуть розраховуватись на таких підставах:

- 1% на рік від запасу «надмірної заборгованості», яка визначається як різниця між фактичним рівнем державного боргу (в кінці попереднього року), а також обмеження згідно з Маастрихтською угодою – 60% від ВВП. Наприклад, для Греції з боргом до ВВП на рівні близько 115% це означало б внесок у ЄВФ 0,55%;

- 1% від надмірного дефіциту, тобто сума дефіциту за відповідний рік, що перевищує ліміт згідно з Маастрихтською угодою 3% від ВВП. Наприклад, Греція з дефіцитом у розмірі 13% від ВВП має внести в ЄВФ 0,10% від свого ВВП. Таким

чином, загальний внесок Греції в ЄВФ мав би дорівнювати 0,65% її ВВП [121, с. 23].

Детально розроблений механізм уникнення економічних «слабких місць» повинен базуватись на системі показників. Один з таких показників отримав назву індекс вразливості.

Для того щоб визначити ступінь фінансової вразливості країни до раптового припинення зовнішнього фінансування і, отже, фінансової кризи, необхідно взяти до уваги три виміри:

- 1) стан державних фінансів (дефіцит і рівень боргу);
- 2) наявність національних (як приватних, так і державних) ресурсів (заощадження);
- 3) необхідність зовнішнього фінансування і конкурентні позиції як індикатор обслуговування зовнішнього боргу.

Далі об'єднуються п'ять показників. Два фундаментальні показники стану державних фінансів:

- 1) співвідношення державного боргу і ВВП;
- 2) співвідношення дефіциту бюджету і ВВП.

До цих стандартних показників додається ще один:

- 3) чисті національні заощадження у відсотках від національного доходу.

Третій показник на відміну від поточного рахунку не тільки інформує про те, скільки в країні в цілому є запозичень, але й показує, чи є обсяг національних ресурсів достатнім, щоб зберігати постійно існуючий рівень капіталізації.

Два останні показники визначають позиції країни по відношенню до інших країн світу, а саме:

- її поточний платіжний баланс (у вигляді частки від ВВП);
- її відносну вартість одиниці праці.

Останній захід забезпечує оцінку конкурентоспроможності країни та здатність генерувати майбутній експорт надлишків для обслуговування свого зовнішнього боргу. Загальний індекс уразливості – це сума п'яти вищезгаданих змінних.

У таблиці 2.6 наведені значення по кожному з показників, що застосовується Європейською комісією, та відповідний індекс уразливості.

Як видно з таблиці, Греція є найбільш уразливою країною зони євро (2010 рік), потім ідуть Португалія, Ірландія, Іспанія та Італія відповідно.

Вищенаведені дані свідчать про те, що причини фінансово-економічної кризи слід шукати в недосконалості самого процесу економічної інтеграції в країнах ЄС в цілому.

Про це свідчить думка П. Кругмана, який вважає, що «проблема боргової кризи в деяких країнах ЄС в першу чергу пояснюється не прорахунками у фіскальній політиці, а на прикладі Іспанії демонструє, що основною проблемою є недостатня інтеграція на рівні валютного союзу, а саме відсутність спільної бюджетної та трудової політики» [121, с. 23].

Аналогічні розрахунки за період між 2000 р. та 2009 р. показують, що рейтинг уразливості країн не зазнав істотних змін з плином часу. З 2000 року Греція, Португалія та Італія увесь час перебували у верхній частині списку. Реальна зміна відбулась в Ірландії, яка обігнала Іспанію в 2008 році і навіть в 2009 році – Італію (див. табл. 2.5). На відміну від інших країн Ірландія вже переживає «хворобливе» коригування вартості робочої сили [120].

Таблиця 2.5

Уразливість в зоні євро

	Загальний борг (% ВВП)	Фінансовий баланс (% ВВП)	Номінальна одиниця вартості праці	Поточний рахунок (% ВВП)	Чисті національні заощадження (% від Національного доходу)	Показник вразливості
Греція	1,9	-1,8	0,7	-1,2	-1,1	6,7
Португалія	0,4	-0,3	0,6	-1,6	-1,9	5,0
Ірландія	0,4	-2,5	0,4	-0,1	-0,3	3,7
Італія	1,6	0,6	1,0	-0,1	-0,4	2,6
Іспанія	-0,2	-1,0	0,6	-0,6	-0,3	2,3
Франція	0,4	-0,4	-0,7	-0,1	0,0	0,2
Бельгія	1,0	0,4	-0,4	0,5	0,5	-0,6

Нідерланди	-0,2	0,3	0,7	0,9	0,4	-1,1
Фінляндія	-0,9	0,8	0,1	0,5	0,2	-2,2
Австрія	0,1	0,5	-0,7	0,5	0,7	-2,4
Німеччина	0,2	0,7	-2,4	1,0	0,5	-4,5

Джерело: [120].

Зростання бюджетних дефіцитів виявилось зворотним боком планів підйому економіки, рекапіталізації (тобто збільшення власних капіталів) банків, а уповільнення економічної активності виявилось загрозливим (див. табл. 2.6).

Жодній із великих країн зони євро не вдалося утримати його на рівні 3% ВВП – порогу, встановленого Пактом стабільності і зростання (маастрихтські критерії). В Іспанії, Греції та Ірландії бюджетний дефіцит перевищив 10%. Заходи щодо його скорочення, прийняті різними країнами в рамках планів підйому економіки, різняться між собою за масштабами і строками.

Погіршення становища державних фінансів і зниження рейтингових оцінок упродовж 2010–2011 рр. особливо позначилося на чотирьох країнах ЄС – Португалії, Іспанії, Ірландії та Греції. Швидке зростання бюджетного дефіциту сприяло підвищенню премії за ризик, яку вимагають інвестори, і сум обслуговування державного боргу, викликаючи ефект «снігової грудки».

Таблиця 2.6

Динаміка валового консолідованого державного боргу (17.05.2011)
(% від ВВП в ринкових цінах)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Греція	106,1	105,4	110,7	127,1	142,8	157,7
Італія	106,6	103,6	106,3	116,1	119,0	120,3
Бельгія	88,1	84,2	89,6	96,2	96,8	97,0
Ірландія	24,8	25,0	44,4	65,6	96,2	112,0
Португалія	63,9	68,3	71,6	83,0	93,0	101,7
Зона євро (17 країн)	68,4	66,2	69,9	79,3	85,1	87,7
Німеччина	67,6	64,9	66,3	73,5	83,2	82,4
Франція	63,7	63,9	67,7	78,3	81,7	84,7
Європейський Союз (27 країн)	61,5	59,0	62,3	74,4	80,0	82,3
Велика Британія	43,4	44,5	54,4	69,6	80,0	84,2
Австрія	62,8	60,7	63,8	69,6	72,3	73,8
Нідерланди	47,4	45,3	58,2	60,8	62,7	63,9

Кіпр	64,6	58,3	48,3	58,0	60,8	62,3
Іспанія	39,6	36,1	39,8	53,3	60,1	66,1
Польща	47,7	45,0	47,1	50,9	55,0	55,4
Фінляндія	39,7	35,2	34,1	43,8	48,4	50,6
Данія	32,1	27,5	34,5	41,8	43,6	45,3
Словаччина	30,5	29,6	27,8	35,4	41,0	44,8
Швеція	45,0	40,2	38,8	42,8	39,8	36,5
Чеська Республіка	29,4	29,0	30,0	35,3	38,5	41,3
Словенія	26,4	23,1	21,9	35,2	38,0	42,6
Люксембург	6,7	6,7	13,6	14,6	18,4	17,2
Болгарія	21,6	17,2	13,7	14,6	16,2	18,0
Естонія	4,4	3,7	4,6	7,2	6,6	6,1

Джерело: [122, с.184-185].

У 2010 р. всі країни постали перед вибором: з одного боку, потрібно зменшити бюджетний дефіцит, а з другого – не загальмувати розпочатий підйом економіки.

Деякі, в першу чергу найбільш обтяжені боргами країни зони євро (Греція, Італія, Іспанія, Бельгія, Ірландія і Франція, а також Велика Британія), вибрали режим жорсткої економії. Інші країни – Німеччина, США і Японія – продовжили заходи бюджетного стимулювання.

Так, у Німеччині на 2010 р. були передбачені податкові пільги для домогосподарств і підприємств на суму в 24 млрд євро. У 2011 р. заходи жорсткої економії поширилися на всі розвинені країни. При цьому домогосподарства і підприємства вже не можуть розраховувати на заходи з підтримки споживання та інвестицій, а зовнішня торгівля перестає бути «двигуном» економічного зростання, оскільки всі країни почали обмежувати імпорт.

У більшості розвинених країн з середини 2008 р. до середини 2009 р. інфляція виражалася негативними показниками. Потім ціни знову почали підвищуватися під впливом подорожчання нафти, хоча рівень інфляції залишався дуже низьким: на початку 2010 р. він становив 1,5% (у порівнянні з 2,5% в середині 2008 р.), а в зоні євро – 1% (2% в 2008 р.). Подібна еволюція вельми симптоматична: вона свідчить про безпрецедентну рецесію. Величезні невикористані виробничі потужності і високий рівень безробіття істотно тиснуть на динаміку цін і заробітної плати: з одного боку, зменшення витрат виробництва дозволяє підприємцям знижувати

продажні ціни, а з іншого – зростання безробіття гальмує висування вимог про підвищення зарплати, додатково призводячи до зменшення витрат. Збереження такого положення створює ризик попадання в пастку дефляції [123].

Президент ЄС Херман ван Ромпей висловився так: «Нам необхідно працювати разом, щоб вижити, тому що, якщо не вдасться зберегти євროзону, крах спіткає і Євросоюз» [124, с.17]. Це висловлювання підкреслює важливість зберігання керованості системи ЄС в макроекономічному вимірі.

Як було зазначено у 1 розділі, ця даність розглядається як додатковий потенціал керованості системи, спрямований на зменшення ентропії ЄС. Імплементация країнами-кандидатами *acquis communautaire* у національну правову систему є однією з умов членства в ЄС. Інститути ЄС говорять про *acquis communautaire* як про результат європейської інтеграції як у широкому значенні, так і у вузькому — стосовно результатів функціонування окремих політик ЄС [125, с. 298]. *Acquis communautaire* також можна розглядати через призму принципу В. Парето – 80/20: надійний контроль 20% *acquis communautaire* дозволить на 80% контролювати систему ЄС. Інакше кажучи, рівень розбалансованості системи та граничну межу, коли система ще може існувати, необхідно розрахувати на основі на принципі В. Парето.

У таблиці 2.7 відображено час подачі заявки на членство в ЄС країнами-кандидатами (асоційованими членами ЄС) і дата вступу їх у ЄС. Із таблиці випливає, що країни ЦСЄ дуже швидко пройшли етап «гармонізації» свого законодавства із законодавством ЄС.

Таблиця 2.7

Вступ до ЄС: час від подачі заявки до вступу в ЄС

Країна	Дата подачі заявки на вступ до ЄС	Дата вступу до ЄС	Час від подачі заявки до вступу
Туреччина	14.04.1987	?	?
Кіпр	03.07.1990	1.05.2004	13 років 10 міс.
Мальта	16.07.1990	1.05.2004	13 років 9 міс.
Угорщина	31.03.1994	1.05.2004	10 років 1 міс.

Польща	05.04.1994	1.05.2004	10 років 1 міс.
Румунія	22.06.1995	2007	12 років
Словаччина	27.06.1995	1.05.2004	8 років 11 міс.
Латвія	13.10.1995	1.05.2004	8 років 7 міс.
Естонія	24.11.1995	1.05.2004	8 років 6 міс.
Литва	08.12.1995	1.05.2004	8 років 5 міс.
Болгарія	14.12.1995	2007	11,5 років
Чехія	17.01.1996	1.05.2004	8 років 3 міс.
Словенія	10.06.1996	1.05.2004	7 років 11 міс.

? - дата вступу навіть попередньо не визначена.

Джерело: складено автором на основі даних [126].

Однак це також свідчить про те, що повноправне членство в ЄС набувається країнами не з моменту їх юридичного вступу, а з моменту фактичного прийняття ними законодавства відповідно до 4 «свобод», а в деяких випадках і так званої «5 свободи» – свободи переміщення інформації.

Наприклад, обмеження щодо пересування польської робочої сили в межах ЄС повністю скасовується лише у 2011 році, тобто від подачі заявки у 1994 р. минуло 17 років. Якщо розглядати шлях «старих» країн, то деяким з них на процес адаптації власного законодавства знадобилося майже 40 років.

Закономірною і актуальною для подальшого дослідження постає необхідність аналізу питання імплементації законодавства ЄС та його впливу на торговельно-економічні зв'язки між «старими» та «новими» країнами ЄС та іншими країнами світу, на еволюцію інтеграційних процесів у цілому.

Слід зазначити, що кількісну оцінку впливу саме цього фактора дати вкрай важко через складність його сегрегації від інших чинників, однак подібні дослідження вже є. Наприклад, Бабецька-Кухарчук у своїй роботі «Does Accession Process Overlap with Transition Process: the Role of the *Acquis Communautaire* in the Institutional Development of Transition Countries» зазначає: «Ми вважаємо, що вдосконалення інституцій дозволить значно збільшити товарообіг в десяти країнах ЦСЄ».

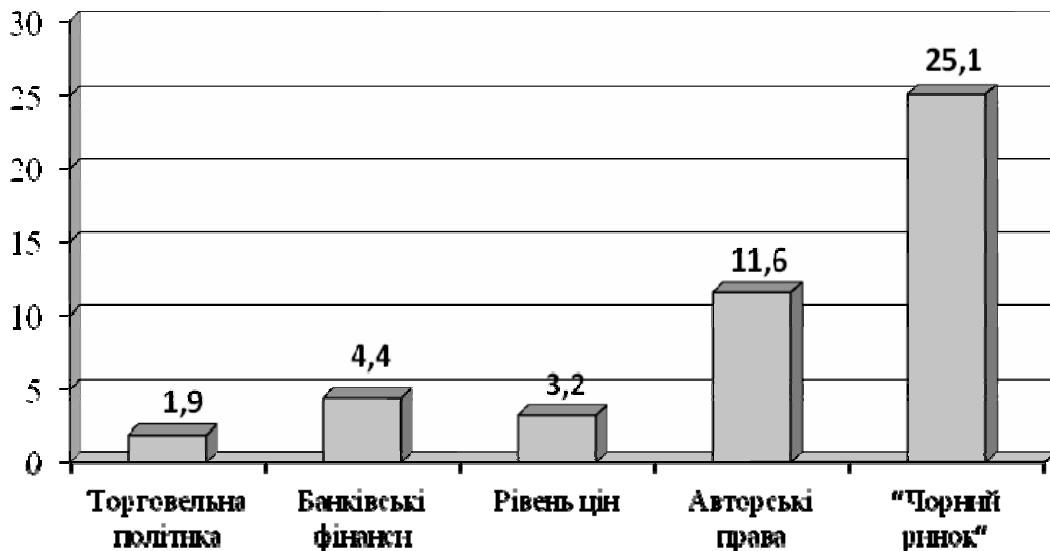


Рис. 2.7. Потенційне збільшення обсягу торгівлі (у відсотках) за рахунок інституційного фактора у країнах ЦСЄ.

Джерело: [117, с. 13]

По суті, це зростання в торгівлі пов'язане зі скороченням неофіційної економіки (25,1%) та покращенням захисту прав власності (11,6%) (див. рис. 2.7).

Скорочення втручання держави в банківський та фінансовий сектор, заробітну плату та цінову політику, а також торговельну політику, помірний вплив на торгівлю – усе це сприяє збільшенню загального обсягу торгівлі за рахунок інституційного зближення і становить близько 46%» [117, с. 13].

Відповідно до даних таблиці 2.8 ми можемо виділити три групи країн. Перша група – найбільш передові країни: Естонія, Угорщина та Чеська Республіка. У деяких випадках їхні показники навіть кращі, ніж у середньому по ЄС. Збільшення обсягів торгівлі цих країн знаходиться в інтервалі між 2,7% та 18,8%.

Друга група – Польща, Латвія, Литва, Словаччина, Словенія зі збільшенням торгівлі в межах від 45% до 55%. Третя група – Болгарія і Румунія. Ці країни значно відстали. За прогнозами, ЄС може подвоїти торгівлю з Румунією та розширити торгівлю з Болгарією приблизно на 76%.

Таблиця 2.8

Вплив удосконалення організаційної структури на торгівлю країн Центральної та Східної Європи (потенційне зростання в торгівлі ЦСЄ)

	1 група			2 група					3 група	
	Естонія	Угорщина	Чехія	Польща	Латвія	Литва	Словаччина	Словенія	Болгарія	Румунія
Торговельна політика	-8,9	0,0	0,0	0,0	0,0	-8,9	0,0	9,8	20,5	9,8
Банківські фінанси	-0,9	-0,9	-9,2	8,1	-0,9	8,1	8,1	8,1	8,1	17,9
Рівень цін	-1,3	-1,3	-1,3	7,9	-1,3	7,9	7,9	7,9	7,9	7,9
Авторські права	5,8	5,8	5,8	5,8	15,6	5,8	15,6	5,8	15,6	26,2
«Чорний ринок»	7,9	7,9	23,4	23,4	41,1	23,4	23,4	23,4	23,4	41,1
РАЗОМ:	2,7	11,6	18,8	45,3	54,5	45,3	55,0	55,0	75,5	102,9

Джерело: [117, с.13].

Особливе значення в цьому питанні має зіставлення рівнів економічного розвитку, показники якого для членів ЄС наведені в таблиці 2.9. Далі групи країн були класифіковані на основі значення їх ВВП за ПКС на душу населення.

У випадку з «новими» членами ЄС спостерігається така ситуація: показники по всіх трьох групах наближаються до значення групи 3 (Греція, Португалія) 98,6%, 75,8% і 60,4% відповідно. У таблиці 2.10 розраховано положення України до групи 3 ЄС, ця цифра не перевищує 30,1%. Отже, спостерігається значний розрив рівня господарств країн Євросоюзу та України.

За цих умов найбільш імовірним буде прагнення ЄС зберегти існуюче становище у співпраці з Україною, одним з можливих варіантів забезпечення якого може бути, до речі, й укладення договору про асоціацію з тривалим строком виконання взаємних зобов'язань.

Таблиця 2.9

Виробництво ВВП на душу населення в Україні у співвідношенні з показниками ЄС (% до середнього по групах ЄС)

«Старі» члени ЄС		«Нові» члени ЄС	
До 1 групи	14,20%	До 1 групи	30,50%

До 2 групи	20,90%	До 2 групи	39,70%
До 3 групи	30,10%	До 3 групи	49,90%

Джерело: розраховано автором на основі даних [126].

Україна – велика за європейськими масштабами держава, і це ще один фактор, який не сприяє її якнайшвидшому приєднанню до ЄС, оскільки великі країни не в змозі швидко адаптуватися до нових умов співпраці. Нові країни ЄС – це невеликі держави, сукупне населення яких становить 65,2 млн чол., або 17,4 % від населення країн Європейського Союзу (374,9 млн чол.). Порівняно з «новими» країнами ЄС, більша кількість населення проживає тільки в Польщі (38,7 млн чол.) та Туреччині (64,8 млн чол.), що дає право з певною умовністю порівнювати процес економічної інтеграції України з ЄС, з цими країнами.

Можна було б не акцентувати на цьому увагу, якби сьогодні в оцінці позиції ЄС в Україні не переважала, як нам видається, ейфорія з приводу загальної затребуваності України європейським співтовариством.

Домінантою у прогресі відносин з Європейським Союзом повинно виступати створення системи його економічної зацікавленості у зв'язках з Україною. З тріади стимулів для ЄС у співпраці з Україною «геополітичний інтерес – геоекономічних інтересів – інтерес до входження в українську економіку» два останніх фактично не діють, навіть такий, як використання західними партнерами вигод транзитного становища країни.

Висновки до розділу 2

1. Однією зі складових частин показників економічної ентропії в ЄС є цінова дивергенція. Це твердження базується на ґрунті вартості факторів виробництва у різних країнах як індикатора згуртованості загального ринку ЄС.

Якщо коефіцієнт варіації порівняльних рівнів цін для ЄС падає або, навпаки, зростає, національні рівні цін у країнах-членах Союзу сходяться або розходяться. Це може слугувати індикатором, який свідчить про зміни економічної ентропії під впливом певних факторів. Порівняння показників коефіцієнта варіації цін свідчить, що в цілому в ЄС проходять процеси цінової дивергенції. Це призводить до збільшення економічної ентропії і створює певну загрозу існуванню самого інтеграційного угруповання.

У цілому еволюція інтеграційних процесів супроводжується збільшенням коефіцієнта варіації рівня цін, а отже, й економічної ентропії системи ЄС.

2. Дисперсія темпів зростання регіонального ВВП перевищує 30% у восьми європейських країнах, сім з яких знаходяться у Східній Європі. Швидкий перехід до ринкової економіки призвів до поляризації в них економічного виробництва і нерівномірного розподілу багатства між регіонами.

Таким чином, членство в ЄС не гарантує «вирівнювання», а скоріше лише полегшує цей процес. Має суттєвий характер і макроекономічна диференціація в ЄС, особливо в «нових» країнах. У середньому 75 мільйонів нових громадян ЄС отримують прибутки лише на рівні 40% від населення «старих» країн Союзу.

3. Конвергенція – мета довгострокова, і менш розвиненим країнам у цьому процесі потрібна значна витримка. Процес конвергенції не обов'язково безперервний, є періоди стагнації і навіть регресії, а отже, спроба наздогнати може виявитися приреченою на невдачу.

Уведення і виконання вимог конвергенції (жорстких показників зближення господарств у галузі державних фінансів, довгострокових процентних ставок і валютних курсів) робить можливим зміцнення ЄС як системи. Практично по кожному з цих пунктів в угоді є примітка про те, що показник, який характеризує конвергенцію, повинен бути стабільний протягом деякого періоду часу, будь-які відхилення від нього повинні мати тимчасовий характер. Якщо ж країна не в змозі забезпечити кількісне досягнення встановлених вимог, країна-кандидат повинна показати тенденцію, яка свідчила б, що даний показник буде досягнутий протягом розумного періоду часу. Важливим елементом формування маастрихтських та

копенгагенських критеріїв є їх первинна мета – збалансованість, насамперед, економічного розвитку спільноти країн, тобто впорядкованість соціально-економічної системи всього ЄС, а отже, і зняття напруги у відносинах між країнами. Досвід Греції, яка передчасно вступила до монетарного союзу, – яскраве свідчення даної тези.

4. Глобальна фінансово-економічна криза 2007–2009 рр. показала генезис загроз ЄС як системи, особливо на рівні монетарного союзу. Це пояснюється не тільки масовим порушенням країнами-учасницями критеріїв конвергенції, зокрема граничного рівня державного боргу та дефіциту бюджету. Копенгагенські і маастрихтські критерії членства та конвергенції в ЄС розглядаються як міра інформації або управління, спрямовані на впорядкування системи ЄС. Це реакція на ентропію – розупорядкованість системи. Таким чином, критерії членства не дають змоги розбалансувати систему і підтримують рівень ентропії, достатній для того, щоб ЄС як система міг функціонувати.

Боргова криза країн зони євро загострилась не тільки через порушення критеріїв конвергенції, а й через відсутність спільних політик, зокрема таких, як бюджетна та трудова, що визначило нестійкість монетарного союзу, а отже, і всього об'єднання. Це дає підстави стверджувати, що валютна інтеграція фактично не може існувати в умовах локального – в межах окремих країн – керування економіками та доводить неминучість необхідності утворення повноцінного економічного союзу зі спільною бюджетною, фіскальною та соціальною політиками. Це вказує на існування еволюційного розвитку економічної і господарської інтеграції, і лише в такому випадку вона може бути успішною.

5. Умови та критерії валютної конвергенції не дають відповіді на те, що є мірилом (чи еталоном) упорядкованості в ЄС. Упорядкованість системи (або її рівноважний стан) необхідно реалізовувати, спираючись на більш широке тлумачення поняття «інтеграція», не лише в інституційному значенні, але і в економічному вимірі. У цьому аспекті універсальними показниками, на нашу думку, є вагомість економіки: ВВП країни, розвиток взаємних торговельно-економічних зв'язків та синхронізація бізнес-циклів.

6. Політика ЄС створює сприятливі умови для розвитку угруповання в цілому, але його конкретні успіхи залежать від розвитку внутрішнього потенціалу кожної країни. Часткова конвергенція досяжна, але повне вирівнювання, тобто досягнення «ліги багатих» постсоціалістичними країнами Європи поки що залишається проблематичним. Вступаючи до ЄС, країни можуть виграти від членства, проте їм необхідно готуватися до того, що одному-двом поколінням доведеться жити в країні, яка по відношенню до ЄС буде лише напівпериферією. Регіональна політика ЄС з її сильним акцентом на реструктуризацію у напрямку постіндустріального, заснованого на знанні суспільства, може лише трохи прискорити цей процес.

7. Економічна турбулентність, яка спостерігається в ЄС, породжена сучасною кризою і з методологічної точки зору має свої відмінності. Генезис сучасної кризи прямо не пов'язаний із процесами економічної інтеграції в ЄС. Криза виникла внаслідок відповідної системи господарювання. Амбівалентна роль кризи у процесі економічної інтеграції очевидна. Вона є випробуванням для проекту європейської інтеграції: окреслює слабкі місця, в першу чергу, у фінансовій сфері, через існування системних ризиків, спонукає до модернізації об'єднання та створення більш прогресивної та стійкої системи.

Основні результати викладені у статтях, надрукованих у фахових економічних виданнях [95], [119].

РОЗДІЛ 3

ФОРМИ ТА НАПРЯМКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ В ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР

3.1. Передумови економічної інтеграції країн – учасниць інтеграційної взаємодії в ЄС та Україні

Співробітництво України з ЄС в економічній сфері є інструментом модернізації господарства країни, з іншого боку, неможливо припинити членство України в СНД, принаймні в осяжному майбутньому, та розірвати економічні та соціально-політичні відносини з країнами СНД. Більше того, економічна інтеграція в першу чергу є об'єктивно зрозумілою з постсоціалістичними країнами та колишніми країнами СРСР. Виходячи з цих антитез, виникає закономірний інтерес до проблеми інтеграції України в ЄС з позиції економічного аналізу.

Одним із підходів оцінки цих процесів є кількісна оцінка економічної інтеграції з точки зору теорії міжнародної торгівлі, яка дає уявлення про характер реальних господарських зв'язків між економіками країн з урахуванням галузевих і міжгалузевих торговельних потоків, що врешті-решт вказує напрямок розвитку торговельної політики країни. Тому важливість цього питання є безперечною.

Сьогодні висуває питання про торговельну політику України, яка має відповідати її економічним інтересам. Проте для широкого загалу науковців та державних діячів інтеграція, зокрема господарська, не має кількісної оцінки і базується виключно на „експертних оцінках”, на зразок «буде краще» чи «буде гірше» для тієї чи іншої галузі. На таких висновках неможливо будувати зовнішньоекономічну політику країни, зокрема в інтеграційній сфері. Тому постає питання кількісної оцінки господарської інтеграції України з її торговельними партнерами. Відповідь на це питання дасть змогу чітко визначити рівень інтеграційної взаємодії та напрямки економічного співробітництва з країнами-

партнерами на противагу узагальненим оцінкам та політичним чи іншим уподобанням.

В Україні дослідження внутрішньогалузевої торгівлі мають досить безсистемний, фрагментарний характер. Так, у дослідженнях О. Луки та І. Левковича [127] висвітлюються питання розвитку внутрішньогалузевої торгівлі в аграрному секторі України. Аналізуються зміни торгових потоків упродовж 1996–2002 рр. з використанням різних показників маржинальної внутрішньогалузевої торгівлі. В роботі дається висновок, що рівень маржинальної внутрішньогалузевої торгівлі достатньо низький, характер торгівлі агропродовольчою продукцією між Україною та її торговими партнерами є міжгалузевим, що пов'язано з потенційно високими витратами на виробництво й реалізацію продукції через структурні зміни в галузі.

Серед відомих вчених, які досліджували проблематику розвитку внутрішньогалузевої торгівлі в українській економіці, виділяються В. Головень, А. Філіпенко, А. Мокій та Ю. Макогон.

Виходячи із вищенаведеного, формулюється гіпотеза щодо можливості кількісної оцінки господарської інтеграції серед країн-учасниць інтеграційної взаємодії за допомогою індексу Грубеля–Ллойда.

Аналізуючи методику розрахунку ІТ, необхідно враховувати статистичні дані, що показують торгівлю між країнами, які представляють інтерес, виходячи із завдань та цілі дослідження, а саме з Польщею, Німеччиною та Росією. Розрахунки і аналіз буде зроблено виключно на офіційних даних Державної митної служби України (ДМСУ), проте фактичний рівень торгівлі дещо інший. Це обумовлюється впливом неофіційної торгівлі, тобто контрабанди, а також „човникової” торгівлі, масштаби яких можна визначити, тільки маючи „дзеркальну статистику”, а також фактичні дані кон'юнктури окремих галузевих ринків.

Аналіз досліджень з проблем міжнародної контрабанди свідчить про те, що партнерами-лідерами для України в цій сфері виступають Росія і Німеччина. Це твердження базується на дослідженні рівня тіньової економіки в різних країнах, так наприклад цей показник коливається у Німеччині від 16% до 18%. Коло питань,

дослідження причин виникнення тіньової економіки виходить за межі нашого дослідження і потребує додаткового вивчення, тому ми використовуємо і посилаємося на відомі дані, про що мова піде пізніше.

До факторів, які можуть спотворювати результати дослідження, також можна віднести асиметричний вплив торгівлі України вуглеводною сировиною з Росією. Ця торгівля обумовлена дещо іншими факторами, ніж фактори вільного ринку, конкуренції, тощо. Проте її вплив на рівень ІТ в цілому повністю відкидати неможливо.

Методичну основу дослідження внутрішньогалузевої торгівлі (ВГТ) Intra-Industry Trade, а також міжгалузевої Inter-Industry Trade (надалі – InterIT) торгівлі становить Міжнародна товарна номенклатура. Появу подібної номенклатури обумовили ряд факторів, а саме: збільшення обсягів і ускладнення структури зовнішньої торгівлі, участь у міжнародних торговельних операціях сотень тисяч найменувань товарів – ці та інші чинники викликали потребу в узгодженні правил організації і побудови системи товарних номенклатур.

В основу побудови нової системи класифікації – Гармонізованої системи опису та кодування товарів ГС [(Harmonized Commodity Description and Coding System)] була покладена Брюссельська тарифна номенклатура та Стандартна міжнародна торгова класифікація ООН – Standard International Trade Classification (SITC). Діюча в Україні Класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД) розроблена на базі Гармонізованої системи опису та кодування товарів.

В Україні використовується Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД), основу якої становить Гармонізована система опису та кодування товарів.

Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності — це систематизований перелік товарів, який включає код товару, його найменування, одиницю виміру та обліку (ОВО). В УКТЗЕД товари систематизовано за розділами, групами, товарними позиціями, товарними підпозиціями, найменування і цифрові коди яких уніфіковано з Гармонізованою системою опису та кодування товарів.

Система кодування забезпечує високий ступінь деталізації номенклатури товарів. Це має особливе значення для її застосування в національних товарних номенклатурах: держави, не порушуючи відповідних міжнародно-правових норм, що закріплюють основи системи кодування, одержують можливість у відомих межах змінювати рівень деталізації, виходячи з національних інтересів. Розроблена система кодування дозволяє за необхідності провести подальше розширення номенклатури товарів без порушення системи класифікації. Вона передбачає резерв для включення нових чи специфічних товарів.

Десятизначний цифровий код УКТЗЕД складається з таких елементів: перші шість цифр означають код товару за ГС, ті самі шість цифр плюс сьомий і восьмий знаки утворюють код товару за КН ЄС (Комбінована номенклатура ЄС), дев'ята та десята цифри призначені для деталізації в майбутньому тих чи інших товарних позицій з урахуванням інтересів України [128, с. 467-468].

Розрахунок рівня господарської інтеграції свідчить про поки що доволі низьку інтеграційну взаємодію. Індекс Грубеля–Ллойда (GL), який розраховується відповідно до формули (3.1), дозволяє зафіксувати цю тенденцію.

$$GL = 1 - \sum_j^i \frac{|X_j - M_j|}{X_j + M_j}, \quad (3.1)$$

де, X_j – експорт у галузі j ; M_j – імпорт у галузі j ; \sum_j^i – сума за всіма галузями; $X_j = M_j \rightarrow GL_j = 1$ – уся торгівля є внутрішньогалузевою; X_j чи $M_j = 0 \rightarrow GL_j = 0$ – уся торгівля є міжгалузевою [129, с. 2-4].

Згідно з класичною теорією міжнародної торгівлі Хекшера–Оліна, торгівля між країнами, різними за економічним розвитком і відповідно різною забезпеченістю факторами виробництва, є переважно міжгалузевою. Відповідно до цієї теорії, торгівля між ЄС і країнами Центрально-Східної Європи та Україною повинна носити переважно міжгалузевий характер в силу різних порівняльних переваг, які визначаються забезпеченістю чинниками виробництва, а з країнами СНД – переважно внутрішньогалузевий. Спробуємо підвести під цю гіпотезу теоретичне обґрунтування.

Рівень внутрішньогалузевої торгівлі України з Німеччиною та РФ відповідно до Standard International Trade Classification (SITC) 4 digital level та Harmonized Commodity Description and Coding System, розрахований на основі даних ДМСУ за допомогою Microsoft Excel, представлено в табл. 3.1.

Схожі розрахункові дані, проведені у 2005 році, є у А. Філіпенка: «розрахунки показують, що на внутрішньогалузеву торгівлю України припадає 26,17% її товарообігу з країнами-членами ЄСП, у тому числі на Російську Федерацію – 32,7%» [130].

Таблиця 3.1

Індекс внутрішньогалузевої торгівлі України

	Україна – Німеччина	Україна – РФ (СНД)		Україна – Польща		Україна – увесь світ
	4-цифровий рівень	4-цифровий рівень	Без 27 групи (нафта, газ, вугілля)	4-цифровий рівень	4-цифровий рівень	2-цифровий рівень
2004	0,087858	0,231811	0,356638	0,101603	0,281	0,43929
2005	Н.д.	Н.д.	Н.д.	0,101604	Н.д.	0,43929
2006	0,106551	0,260526	0,358209	0,102835	0,287989	0,419837
2007	0,096653	0,271194	0,371648	0,130766	0,28566	0,425189
2008	0,114288	0,326685	0,391414	0,132726	0,285844	0,423712
2009	0,153941	0,223739	0,298654	0,158003	0,258202	0,417211
2010	0,157112	0,217215	0,246952	0,133346	0,29742	0,467048

Джерело: розраховано автором на основі відповідних даних ДМСУ [131].

На нашу думку, існують суперечності щодо методики розрахунку цього важливого показника. Так, у своїй статті «Диверсифікація зовнішньої торгівлі в Україні» [132, с. 65] В.П. Головень наводить розрахунки, проведені на основі товарних позицій – 4-значного коду згідно з УКТЗЕД. Зрештою, суперечливе питання постає навколо класифікації поняття галузі і включення до тих чи інших галузей, тих чи інших товарних груп чи товарних позицій згідно з УКТЗЕД.

Деякі дослідники взагалі спрощують поняття «галузь» до 9 пунктів або 21 розділу згідно з УКТЗЕД чи 2-значного коду УКТЗЕД. Ми вважаємо це некоректним і в таблиці 3.1 (остання графа) наводимо розбіжності, які можуть

виникати при різних методиках розрахунків, наприклад 4-значним кодом УКТЗЕД та 2-значним кодом УКТЗЕД. Такі результати свідчать про суттєві розбіжності і можуть призвести до неправильних висновків.

Також зустрічаються, на нашу думку, оригінальні методики, наприклад у Т. Пузанової [133, с. 231] наводиться схема переліку кодів ТН ЗЕД для розробки торговельного балансу за галузями виробництва з відповідним поділом кодів товарів на відповідні галузі (докладніше див. додаток Г).

Деякі західні дослідники, наприклад R.Baldwin та L.Fontagne, використовують 6-значний код SITC розрахунку індексу Грубеля–Ллойда, і спираючись на нього, роблять висновки щодо зростання економічної та валютної інтеграції [134, с. 226].

Звідси випливає певна розбіжність з нашими поглядами, які базуються на таких тезах:

- при розрахунку індексу Грубеля–Ллойда необхідно чітко усвідомити, що мова йде про товарну позицію – 4-значний код, згідно з УКТЗЕД. Отже, виникає потреба з'ясувати зміст поняття «галузь». На нашу думку, галузь об'єднує товари, які мають спільну якісну тотожність;

- якщо розглядати УКТЗЕД або SITC як товарні номенклатури внутрішньогалузевої торгівлі, то вони певною мірою є об'єктивною причиною в розбіжностях розрахунків індексу, при розрахунку на рівні деталізації 6 і більше знаків;

- розрахунки проводились на основі товарних позицій – 95 груп (без урахування 77 та 93) і в рамках цих 95 груп проводили розрахунок індексу внутрішньогалузевої торгівлі, використовуючи 4-значний код УКТЗЕД.

Таким чином, для проведення теоретичних та практичних досліджень внутрішньогалузевої торгівлі, а також для коректного зіставлення різних результатів досліджень необхідно чітко визначити стандартизований перелік товарів та галузей. Тут потрібно навести цікаве дослідження про можливість зіставлення у зовнішній торгівлі [135].

Аналізуючи отримані результати (табл. 3.1) підрахунку індексу ВГТ (внутрішньогалузевої торгівлі), можна зробити такі висновки:

1. Торгівля з РФ характеризується великою кількістю імпорту енергоресурсів – 27 групи згідно з УКТЗЕД (мінеральні палива; нафта та продукти її переробки; бітумінозні речовини; воски мінеральні). Виключаючи цю галузь, ми отримуємо доволі високі значення ВГТ (внутрішньогалузевої торгівлі) – 0,39 (2008 р.), що демонструє таблиця 3.1. На нашу думку, виключення 27 групи є правомірним через те, що це унікальні ресурси і торгівля ними вписується більшою мірою в класичні теорії міжнародної торгівлі забезпеченості виробничими факторами.

2. Напередодні світової кризи 2007–2009 років в Україні показник ВГТ складав майже 0,4. Це дуже високий показник не тільки для України – він найбільший серед інших країн, не тільки СНД, а й усього світу. Окремо потрібно навести рівень ВГТ і для торгівлі з Республікою Білорусь: він складає, за нашими розрахунками, близько 0,1, тобто є досить низьким.

3. Торгівля з розвиненими країнами ЄС, наприклад, Німеччиною та Італією, свідчить про низький показник ВГТ, однак тут ситуація може посилюватись у «від'ємний» бік для України через те, що кількість товарних підпозицій у цих країнах більше майже на чверть і в українській номенклатурі після 8-го знаку вони йдуть у розділі «та інші», тобто для нас ці товарні підпозиції статистично непомітні.

4. Якщо зіставляти показники ВГТ Німеччини або інших європейських країн та РФ, бачимо, що після гострої фази фінансово-економічної кризи 2007–2009 рр. розрив у показниках між ними зменшується завдяки їх підвищенню, наприклад з Німеччиною, та падінню - з РФ (за нашими оцінками в 2010 р.: 0,15 – Німеччина, 0,25 – РФ). Додатково ілюструє розподіл інтегративної взаємодії рисунок 3.1 та таблиця 3.1, які показують географічну структуру торгівлі між основними партнерами ЄС та СНД.

Тобто рішучої переваги за цим показником в бік Заходу або Сходу ми не спостерігаємо. Розрахунок ІТТ України в торгівлі з РФ та Німеччиною свідчить, що українське господарство в цілому сьогодні майже однаково погано інтегроване з господарствами цих країн.

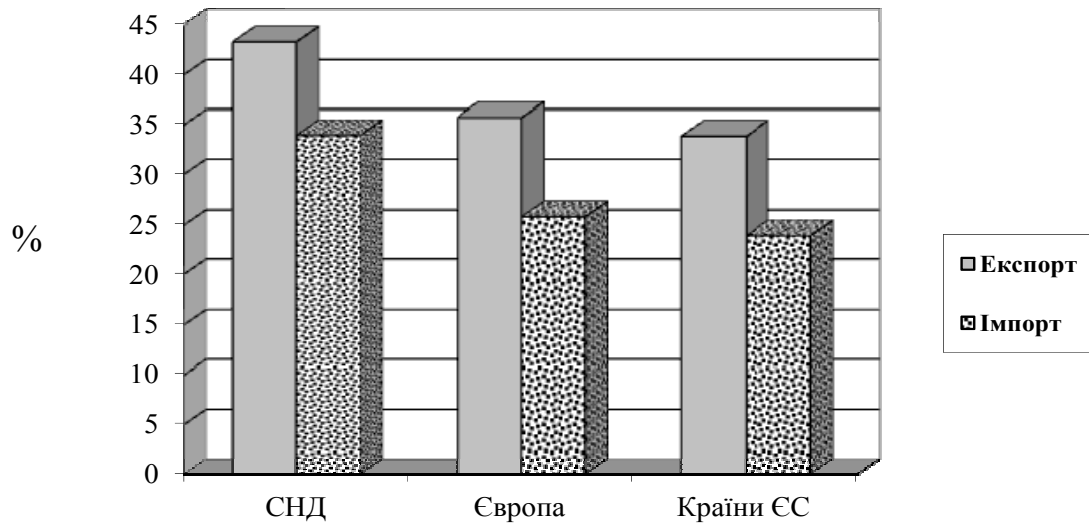


Рис. 3.1. Географічна структура торгівлі товарами України в контексті європейської моделі економічного співробітництва (2009 рік, у % від загального обсягу).

Джерело: складено автором за даними [153]

Ці дані підтверджуються також висновками інших дослідників. Отже, до твердження про нібито «історичну» господарську інтегрованість України з РФ слід ставитися критично. Лише в регіональному розрізі господарська інтеграція для окремих регіонів України має велике значення, наприклад для Харківського регіону, підприємства якого мають широкі коопераційні зв'язки з підприємствами РФ.

Підсумовуючи, можемо стверджувати, що методика оцінки господарської інтеграції за допомогою індексу Грубеля–Ллойда дає чітке уявлення про недостатню господарську інтеграцію, а отже, і недостатню участь української економіки у регіональному поділі праці (регіональному поділі виробничих процесів).

Таблиця 3.2

Зовнішня торгівля України за 27 групою (млн доларів США)
Енергетичні матеріали, нафта та продукти її переробки, бітумінозні речовини, воски
мінеральні

Найменування групи товару за УКТЗЕД	Імпорт (млн дол.)				Експорт (млн дол.)				Сальдо	
	вартість		питома вага		вартість		питома вага			
	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010
РФ	7994	12098	16,34%	21,94%	557	1278	3,39%	2,48%	-7437	-10820

Джерело: Складено автором за даними [131].

Звісно, існує багато методологічних проблем із визначенням рівня ВГТ, який може поділятися на горизонтальний та вертикальний тип і розраховуватися за різними методиками. Однак можна стверджувати одне: які б методи оцінки не використовувалися, ВГТ зростає більш інтенсивно, ніж міжгалузева торгівля, що пояснюється особливостями розподілу виробництва товарів та послуг на певних етапах в різних країнах (спеціалізація, кооперація тощо). Усе це дає відповідь на питання: як формувати та розвивати зовнішньоекономічну політику України загалом та зовнішньоторговельну зокрема, як на державному рівні, так і на регіональному рівні – створювати зони вільної торгівлі з ЄС та модернізувати зони вільної торгівлі з країнами СНД.

Різноманітність теорій міжнародної торгівлі та емпіричні дані свідчать про те, що у наших висновках, які були сформульовані у 1 розділі, щодо кількісної оцінки господарської інтеграції виключно на ролі чинника внутрішньогалузевої торгівлі, необхідно враховувати й інші фактори. Ми вважаємо за необхідне додати також концепцію економічної гравітації, яка базується на фізичних принципах закону гравітації. Інтерпретація цього закону призвела до появи гравітаційної моделі зовнішньої торгівлі.

Схема побудови гравітаційної моделі витікає зі змінних, які використовувались у дослідженні. Пропонується певна інтерпретація з використанням історичного методу. Таким чином, намагаємось дослідити саме еволюцію господарської інтеграції в країнах Європи за певний період часу, а саме – 13 років.

Серед кола чинників обрані такі:

1. Відстань.

2. ВВП.

3. Рівень загальної взаємної торгівлі (експорт та імпорт).

4. Коливання курсів національних валют.

5. Рівень тіньової економіки (через складність та неоднозначність цього явища ми дійшли висновку, що цей фактор необхідно розглядати поза межами моделі).

Вибір цих показників базується на висновках, які зробили інші дослідники, зокрема О. Бабецька-Кухарчук та М. Морель при розгляді моделі Дж. Андерсона та Е. ван Вінкупа, J. Fidrmuc [136, с. 6] при розгляді моделі Linder 1961 р. та Linnemann 1966 р. Усі ці моделі враховують ВВП країн-учасниць ЄС в ринкових цінах за ПКС, відстань між столицями країн, які вважаються економічними центрами, коливання валют країн.

У нашому дослідженні були використані дані коливання валют країн відповідно до Pacific Exchange Rate Service. На нашу думку, на основі запропонованої гравітаційної моделі можна без надто складних розрахунків зробити певні висновки щодо двостороннього та багатостороннього торговельного потенціалу країн, а отже, і господарської інтеграції з урахуванням довгострокового терміну (13 років).

1. Відстань. Вартість подолання певної відстані розглядалась як параметр моделі. Досить серйозною проблемою, яка постала перед нами в процесі підрахунків, стало значне коливання вартості перевезень у різних країнах. Розглядаючи ціноутворення автомобільних перевезень, можна стверджувати, що середня ставка оподаткування в переважній більшості країн Європи складає приблизно 0,2 євро/км [137, с. 29]. Наприклад, так звані зовнішні витрати через забруднення навколишнього середовища та ін. в Люксембурзі дорівнюють 0,77 євро/км, у той час як в Румунії – 0,08 євро/км [138, с. 44-45]. Середнє значення цього показника в ЄС складає 0,3 євро/км, але точно визначити середню вартість транспортування в системі із 27 країн досить складно. За даними Світового банку, вартість перевезень у країнах Європи дорівнює близько 1,3 євро/км [139, с. 6].

Співвідношення наявності автомобільного та залізничного транспорту в різних країнах ЄС суттєво розрізняється. Так, Австрії це співвідношення складає

10:1, в Естонії – 1:1. Структура вантажних перевезень серед 27 країн ЄС має такий вигляд: на першому місці автомобільний транспорт (44,2%), потім морський (39,1%), залізничний (10%) [140, с. 5]. Тому, на нашу думку, вибір релевантного виду транспорту – автомобільного – є цілком очевидним.

Для побудови часового ряду використовувався індекс цін фрахту автомобільного транспорту, однак статистика за цим параметром є дуже фрагментарною і не дає можливості побудувати відповідний графік, наші дані обмежуються лише 2007 роком, тому було вирішено використовувати гармонізований індекс споживчих цін, який містить і транспортну складову. Зрозуміло, що повної тотожності цих індексів отримати неможливо, але як субститут, на нашу думку, можливо використання гармонізованого індексу споживчих цін через те, що він відображає відносну і абсолютну різницю вартості транспортної складової між країнами, що впливає на статистичну базу моделі та вносить певні зміни, адже рівень цін у різних країнах суттєво варіюється. Таким чином, індекс фіксує цю різницю в нашій моделі, і навіть якщо він містить похибку, то вона пропорційно поширюється на усі країни, що не суперечить логіці моделі.

Також очевидним є і той факт, що фактор «відстань» не є виключно транспортними витратами, а і витратами, пов'язаними із подоланням інших перешкод, таких як питання візового режиму, яке, наприклад, для українських громадян є дуже актуальним. Уважний аналіз виконання угоди про спрощення видачі віз свідчить, що нині вона не забезпечує вільного пересування громадян України країнами Європи [141, с. 161]. Таким чином, витрати на оформлення віз для українських громадян лежать у площині інституційної інтеграції, і їх досить важко підрахувати лише в грошах, через витрати громадянами часу, отримання певних довідок тощо. Розуміючи, що такий фактор існує, неможливо його залишити поза увагою, однак інтегрувати в цю модель вважаємо передчасним та складним.

Аналіз існуючих тарифних бар'єрів показує, що вони існують лише для порівняно невеликої групи країн Європи, оскільки майже між усіма країнами

утворена зона вільної торгівлі, навіть з тими країнами, які не є членами ЄС, а входять до складу ЄАВТ (Європейська асоціація вільної торгівлі). Серед країн, які мають такі обмеження, розглядалась певною мірою лише Україна.

Внутрішнє оподаткування країн як перешкода в торгівлі не розглядалося через складність цього питання. Ми виходили з того, що в рамках функціонування єдиного ринку в країнах ЄС в них відбувається постійна гармонізація податкового законодавства, і цей факт не відіграє вирішальної ролі.

2. Показники ВВП країн були нами взяті з даних Eurostat. ВВП країни виражено у ринкових цінах за ПКС без розрахунку на душу населення. Доречним було б зазначити, що деякі дослідження вказують на те, що існує також цілий ряд факторів, які впливають на торговельні потоки, зокрема в дослідженнях Ettore Doggusci [142] та О. Бабецької-Кухарчук вказується на вирішальну роль інституційних чинників у налагодженні та інтенсифікації торговельних відносин. Наразі підтверджується гіпотеза про те, що в Україні інституційні змінні впливають на торгові потоки значно сильніше, ніж ВВП. Підтверджується, що екзогенні зміни в інституційній інтеграції дійсно призводять до більш глибокої економічної інтеграції. Відповідно до теорії оптимальної валютної зони при розрахунку економічної інтеграції беруться до уваги такі показники: синхронізація бізнес-циклів, конвергенція рівня інфляції, конвергенція відсоткових ставок, коливання обмінного курсу, торговельна відкритість, конвергенція доходів [143, с. 299]. Однак логіка гравітаційного моделювання припускає визначення економічної ваги країни, зрештою ВВП, на нашу думку, є тим інтегральним показником, який включає в тій чи іншій мірі вищезазначені показники.

3. Показник коливання валютних курсів країн розглядався нами з огляду на можливість використання так званого індексу торговельної ваги (trade-weighted index) – індекс зовнішньоекономічного показника, зваженого за часткою кожної з країн-партнерів у зовнішній торгівлі даної країни. Наприклад, зважений по торгівлі індекс валютного курсу показує середній курс національної валюти по відношенню до валют країн-партнерів по торгівлі, в якому кожній з них відводиться вага,

відповідна її частці в торговому обігу даної країни. Інакше кажучи, це індекс, що відображає вартість грошової одиниці по відношенню до «кошика» валют основних торгових партнерів [144].

Відсутність протягом періоду дослідження єдиної європейської валюти вносить певну похибку для коректного зіставлення, однак, на нашу думку, вона не є статистичною. У будь-якому випадку це питання дуже об'ємне і виходить за рамки нашого дослідження. Розрахунок коливання курсів проводився за формулою:

$$\sigma = \left[\frac{(C_{ij} - C_{avg})}{C_{avg}} \right], \quad (3.2)$$

де σ – стандартне відхилення; c_{ij} – білатеральний обмінний курс;
 c_{avg} – середньорічний обмінний курс.

Нагадаємо, що до 31.12.1998 року існувала грошова одиниця екю у безготівковому вигляді. Однак існування екю не вирішувало проблеми зіставленості, оскільки не вся європейська торгівля охоплювалася цим платіжним інструментом. Більше того, деякі країни не входять і зараз в зону євро. Економічна сутність екю – віртуальна валюта, курс якої формувався за рахунок кошика валют. Певною мірою курс екю сам по собі відображав коливання валют однієї країни до валюти іншої країни.

Саме через це методологічно дуже важко визначити оптимальну валюту зіставлення в окремі періоди дослідження. Ми вбачаємо вихід із цієї ситуації таким: за весь досліджуваний період валютою співставлення буде виступати екю/євро.

4. Особливу увагу слід приділити такій змінній, як рівень тіньової економіки. На наш погляд, уведення її в гравітаційну модель є об'єктивною необхідністю через її суттєвий вплив на економіку. А. Копистира наводить такі дані: «загалом у Європейському Союзі щонайменше 10% працездатного населення працюють на тіньовому ринку» [145, с. 9]. Серед статистичних даних знаходимо

значні коливання показника прихованого ВВП країн ЄС. Так, в Австрії в 1960 році він складає лише 0,4%, в Італії – 27% у 2002 році. Виходячи із вищенаведеного, можна зробити висновок, що вплив цього показника на релевантність моделі є цілком очевидним.

Однак отримати дані за цим показником протягом досить тривалого періоду часу важко. Це обумовлено використанням науковцями різних методів розрахунку рівня тіньової економіки в різні періоди та неможливістю коректно зіставити такі дані. Вищезгадані показники розраховані на основі методу «попиту на готівку» (Concealed Consumption, CC), тобто приховане споживання у відсотках до ВВП. Однак існують суттєві розбіжності між розрахунками Е.Christie, М.Holzner [146, с. 7] та результатами А. Копистири, що доводить таблиця 3.3.

Таблиця 3.3

Порівняльні показники рівня тіньової економіки (ухилення від сплати податку за споживання), метод «попит на готівку» в % від ВВП

	А.М. Копистира, 2002 р.	Е.Christie and М.Holzner, у середньому за 2000–2003 рр.
Німеччина	16%	17,9%
Франція	15%	25,3%
Італія	27%	38,5%
Іспанія	22,5%	27,9%
Велика Британія	12,5%	34,0%

Джерело: [145], [146].

Використання змінної тіньової економіки в гравітаційній моделі є вибіркоким через попередньо зазначену причину. Однак, на нашу думку, вибірковість застосування цієї змінної є досить інформативною.

Таблиця 3.4

Параметри гравітаційної моделі

	У-перетин, обсяг двосторонньої торгівлі (α_0)	Змінна X 1. ВВП Австрія (α_1)	Змінна X 2. ВВП країни (α_2)	Змінна X 3. Відстань (трансп. витрати) дол. США (α_3)	Змінна X 4. Курсові коливання (α_4)	R2

Швейцарія	-19,96827	0,1091028	0,0657024	-0,044648	10,974092	0,9679897
Бельгія	-2,185377	0,023875	0,0016781	-0,000504	0,3986142	0,9429972
Чехія	-10,13218	0,0394885	0,0280748	0,0036556	0,0819962	0,9935864
Данія	-5,286473	0,0118825	-0,003897	-0,000209	0,628977	0,9974263
Німеччина	-1,804110	0,8495909	-0,058253	0,00451	-1,297723	0,9899155
Естонія	-3,663090	-0,004307	-0,045937	0,0018898	0,1045517	<u>0,4971403</u>
Греція	-0,762764	0,0067925	-0,001889	6,202E-05	-0,000268	0,9206
Іспанія	-2,508543	-0,012509	0,0025294	0,0024655	-0,003783	0,9835619
Франція	2,9864077	-0,083530	0,0194929	-0,005278	-0,052724	0,9834011
Ірландія	2,1765955	0,0082471	0,0086532	-0,001904	-0,091726	0,6723715
Італія	-12,49053	0,0984262	0,0065598	-0,003333	0,0002845	0,9949714
Кіпр	0,2743201	0,0030294	-0,029179	8,223E-05	-1,418839	0,8682664
Латвія	-0,297048	0,0004738	0,0038024	0,000175	-0,049204	0,9847224
Литва	-0,774826	-0,000635	-0,010386	0,0010474	-0,033060	0,946035

Продовження табл. 3.4

Люксембург	-4,992820	0,0368524	-0,157408	0,0009416	0	0,8673481
Угорщина	15,15636	0,0424363	0,1108987	-0,119854	0,0399053	0,9239163
Мальта	0,2977705	0,0016625	-0,183945	0,0004552	-2,524550	<u>0,4331848</u>
Нідерланди	-0,546476	-0,020267	0,0178788	0,0017713	0,1061976	0,9299116
Польща	-6,600696	0,0063708	0,0036613	0,0105546	-0,273947	0,991989
Португалія	0,4126475	0,0037961	0,007352	-0,000508	0,0002752	0,9279841
Словенія	4,7406089	0,0054173	0,3011487	-0,024787	-0,000253	0,957129
Словаччина	-4,600859	0,0324502	0,0241623	-0,012128	0,0035322	0,955557
Фінляндія	1,2951604	-0,008059	0,0196639	-0,000578	-0,030463	0,947437
Швеція	-0,143374	0,0355786	-0,016144	0,0021466	-0,600238	0,9363446
Велика Британія	-4,503187	-0,060596	0,0118108	-0,003937	16,574376	0,9832687

Джерело: [147, с. 9].

Її використання для інтерпретації результатів гравітаційної моделі на основі аналізу окремих періодів, де показники тіньової економіки цілком зіставлені, як у часі, так і за методом обрахунку, цілком можливе. Інтерпретація отриманих результатів гравітаційного моделювання вказує на значну достовірність отриманих показників, про що свідчить коефіцієнт детермінації (множинна кореляція), який у більшості випадків перевищує 0,9, крім Естонії та Мальти, що цілком логічно

пояснюється з точки зору «точкової» економіки. Параметри гравітаційної моделі представлені в таблиці 3.4.

Ретельний розгляд статистичних та емпіричних джерел дав можливість отримати необхідні дані для побудови гравітаційної моделі та отримання результатів.

Наступним кроком нашого дослідження є розрахунок та подальша спроба інтерпретації показника економічної ентропії системи країн європейської спільноти.

На нашу думку, цей показник може свідчити про рівень господарської інтеграції країн Європи. З огляду на висунуте твердження спробуємо формалізувати інституційну еволюцію за допомогою рівня ентропії системи на різних етапах економічної інтеграції.

Для того щоб розраховані оцінки коефіцієнтів гравітаційної моделі можна було зіставляти, приводимо модель до стандартизованого виду та розраховуємо стандартизовані коефіцієнти. Результати розрахунків наведено у таблиці 3.5.

Це, на нашу думку, є важливим з точки зору стратегії різношвидкісної інтеграції та існування лише якісних ознак у копенгагенських критеріях вступу до ЄС. За допомогою просторової (для кожної з країн-членів ЄС) гравітаційної моделі, можна зробити висновки щодо сфер економічного впливу тих чи інших економічних угруповань.

Наразі зустрічається багато досліджень, в яких використовуються додаткова низка факторів як детермінант інтеграційного процесу, наприклад, англomовність країн тощо [148, с. 6].

Однак ці показники важко формалізувати, і їх аналіз виходить за межі економічної науки. Це ще раз вказує нам на необхідність застосування міждисциплінарного підходу до вивчення інтеграційних процесів [149, с.16].

Таблиця 3.5

Стандартизовані коефіцієнти (змінні багатостороннього опору) гравітаційної моделі

	β_1	β_2	β_3	β_4
Швейцарія	1,618663	0,954414	-1,5862	0,293337
Бельгія	0,911851	0,079754	-0,08029	0,081934
Чехія	0,646841	0,412048	0,068165	0,140542
Данія	1,595672	-0,5303	-0,11597	0,135418
Німеччина	1,543244	-0,60189	0,019828	-0,03832
Естонія	-1,5252	-2,15456	4,089303	0,271764
Греція	1,079614	-0,39966	0,068961	-0,24172
Іспанія	-0,37833	0,51477	0,668636	-0,29973
Франція	-1,88691	3,285563	-0,56703	-0,10568
Ірландія	0,894528	1,35626	-1,55066	-0,03289
Італія	0,84956	0,33552	-0,13243	0,070977
Кіпр	2,016659	-1,73729	0,599451	-0,11918
Латвія	0,23782	0,305249	0,460539	-0,04789
Литва	-0,3168	-1,11669	2,181716	-0,26999
Люксембург	7,005143	-7,03181	0,725686	0

Продовження табл. 3.5

Угорщина	1,034227	2,19016	-3,01622	0,280949
Мальта	0,810752	-2,44419	1,990806	-0,66869
Нідерланди	-0,61922	0,046612	0,002942	0,000447
Польща	0,162774	0,178542	0,671839	-0,07759
Португалія	0,967475	1,504135	-1,41628	0,224439
Словенія	0,193443	1,980921	-1,25385	-0,02299
Словаччина	0,817583	0,266675	-0,07533	0,00983
Фінляндія	-1,05676	2,166767	-0,49742	-0,31097
Швеція	1,400919	-0,82206	0,537091	-0,24239
Велика Британія	-1,33794	3,226459	-0,48232	0,821423

Джерело: [150, с. 10].

Пари країн були сформовані на основі порівняння з прив'язкою до однієї країни, у нашому випадку була обрана Австрія. Обрання Австрії на це місце було обумовлено її «типовістю» серед «старих» країн ЄС за основними макроекономічними показниками.

Оцінка гравітаційної моделі проводилася за допомогою методу найменших квадратів. Вибірка містить інформацію за 25 країнами, період спостережень – з 1995 р. по 2007 р., річні дані. Вибірка складається із 2 275 спостережень.

Аналіз статистичних та емпіричних джерел дав можливість отримати необхідні для побудови гравітаційної моделі дані для кожної досліджуваної країни Європи.

Розрахунок та подальша інтерпретація показника економічної ентропії системи країн європейської спільноти дозволяє формалізувати інституційну еволюцію за допомогою рівня ентропії системи на різних етапах економічної інтеграції.

Із таблиці 3.4 видно, що досліджувані країни чітко діляться на 3 групи. Вагомість чинника ВВП коливається від країни до країни. Найбільше значення цей чинник має в таких країнах:

1. Франція, Велика Британія, Угорщина, Словенія, Португалія та Фінляндія (коефіцієнт коливається від 3,3 до 1; це означає, що збільшення ВВП на 1% збільшує рівень торгівлі в парі країн на 3-1% відповідно);

2. Швейцарія, Бельгія, Чехія, Іспанія, Італія, Ірландія, Латвія, Нідерланди, Польща та Словаччина (коефіцієнт коливається від 1 до 0; це означає, що збільшення ВВП на 1% збільшує рівень торгівлі в парі країн в інтервалі 1-0% відповідно);

3. від'ємний коефіцієнт мають такі країни: Данія, Німеччина, Греція, Кіпр, Литва, Люксембург, Мальта та Швеція (коефіцієнт коливається від 0 до -7; це означає, що збільшення ВВП на 1% зменшує рівень торгівлі в парі країн на 0-7% відповідно).

Ця експлікація свідчить про те, що для країн 2 та 3 груп найбільший фактор в інтеграційному процесі – фактор розміру власного ВВП – не є ключовим. Отже, для цих країн важливу роль у інтеграційному процесі відіграють інші фактори, такі, наприклад, як інституційний фактор, історичний, політичний тощо. Тобто видно, що існують дві категорії факторів – актуальної та фундаментальної природи.

Якщо брати до уваги фактор коливання курсів валют, то для Великої Британії ця змінна має найбільший вплив, як і для Швейцарії, Мальти та Естонії. Звичайно, Швейцарська Конфедерація не входить до ЄС, однак вона має дуже тісні економічні стосунки з країнами ЄС, навіть у площині відносин ЄС та ЄАВТ. Однак

вважається, що приєднання до зони євро для Швейцарії є нереальним із політичних міркувань, не кажучи вже про досить складний процес приєднання до ЄС та необхідність вирішення цього питання на загальному референдумі про приєднання до ЄС та зони євро.

У Великій Британії коефіцієнт складає 0,8, що переконливо свідчить про те, що британська економіка потерпає від валютного коливання фунта стерлінгів, і це є значною перешкодою для її подальшої інтеграції в ЄС. Процес інституційного розвитку ЄС та участі в ньому Британії, починаючи від створення ЄС і «не участі» в ньому майже до 1973 року, свідчить про складність і неоднозначність цього процесу, про що свідчать, зокрема, валютні спекуляції Дж. Сороса з фунтом стерлінгів у 90-х роках напередодні підготовки до введення євро, бачення Великої Британії як самостійного гравця на міжнародній арені. На противагу Великій Британії валютні коливання майже не відчуються у господарських зв'язках Польщі, оскільки цей коефіцієнт складає майже 0. Це, на нашу думку, свідчить про різний характер імпакт-факторів на загальний процес господарської інтеграції серед країн ЄС.

Є багато досліджень, в яких використовується додаткова низка факторів як детермінант інтеграційного процесу, наприклад, як було зазначено вище, англomовність країни, релігія, звичаї тощо [146, с. 6]. Більше того, тут зустрічаються прямо протилежні думки та програми. Так, Європейське бюро маловживаних мов (European Bureau for Lesser Languages) проголосило принцип, що «процес європейської інтеграції має передбачати співпрацю регіонів Європейського Союзу з маловживаними мовами» [151, с. 38].

Цей принцип реалізується за допомогою відповідних програм, які фінансуються ЄС. Однак ці показники важко формалізувати, і їх аналіз виходить за межу економічної науки. Це ще раз вказує на необхідність міждисциплінарного підходу до вивчення інтеграційних процесів.

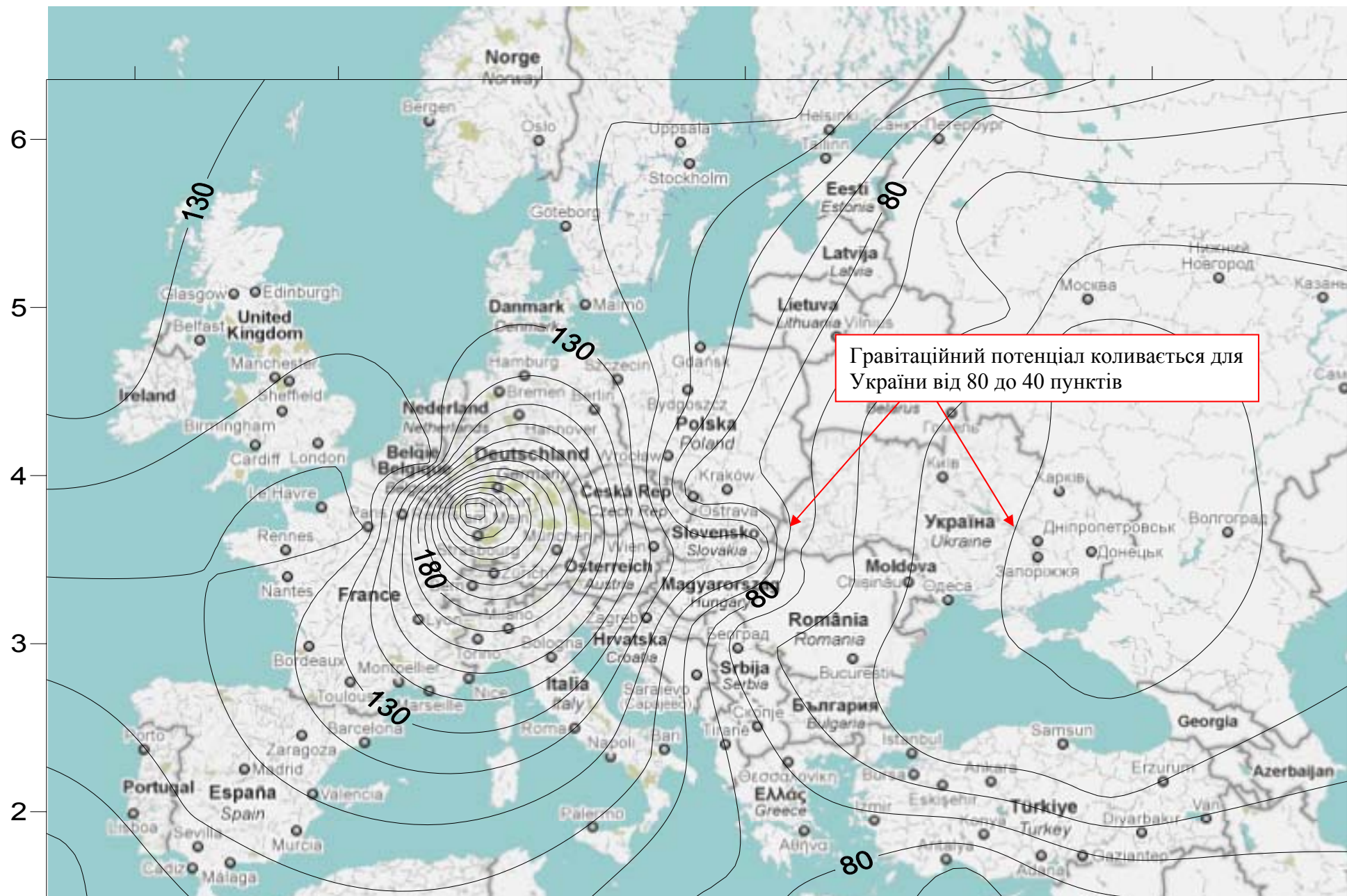


Рис. 3.2 Гравітаційний потенціал країн Європи.

Джерело: побудовано автором

Виходячи із вище наведеного та проведених розрахунків, можемо стверджувати, що просторова модель гравітаційного потенціалу може розглядатися як просторова модель економічної ентропії системи країн ЄС.

Для візуалізації отриманих результатів гравітаційного моделювання побудовано за допомогою програмного комплексу Surfer 8.09 просторову модель гравітаційного потенціалу країн Європи.

У програмному комплексі Surfer використовуються методи локальної інтерполяції. При обчисленні кожного значення використовується не вся вибірка, а тільки показники, розташовані в деякій зоні R (в нашому випадку в цю зону входять столиці країн – економічні центри).

Точність інтерполяції суттєво залежить від значення R , в якому розраховуються показники. Дані в столицях країн необхідно ототожнювати з усією країною. У цьому випадку величина R повинна визначатися площею країни. Але на практиці це здійснити неможливо, тому що, по-перше, відстані між площами неможливо розрахувати, а по-друге, існують регіональні відмінності всередині країн. Виходячи з вищесказаного, найбільш обґрунтовано значення R задається у методі Kriging. Результати моделювання представлені на рисунку 3.2.

Гравітаційний потенціал для України коливається від 40 одиниць на Сході країни до 80 одиниць на західних кордонах.

Дуже цікавим є порівняння гравітаційного потенціалу України з аналогічним показником Польщі.

Якщо середній показник в Польщі складає близько 100, то в Україні він складає лише 50. Отже, гравітаційний потенціал для України в перспективі цілком можна розширити до рівня Польщі, принаймні впритул наблизитись до нього. Звісно максимальне значення показника гравітаційного потенціалу, яке дорівнює 260 одиниць, є недосяжною величиною для України.

Аналізуючи результати нашого дослідження та зіставляючи їх зі схожими даними, можна зробити висновок, що розрахувати доходи та витрати від міжнародної інтеграції взагалі і економічної зокрема повною мірою можна лише за допомогою загальної моделі міжнародної економічної інтеграції.

3.2. Часовий лаг економічної інтеграції України в ЄС: форми та напрями її здійснення

Стримане ставлення ЄС до підвищення рівня співпраці з Україною пояснюється відсутністю помітного прогресу наближення до європейських параметрів функціонування господарства в контексті асиметрії економічного розвитку між Україною та ЄС.

Цей фактор витікає зі складної внутрішньої економічної ситуації в Україні, відсутності серйозного прогресу в наближенні до загальноєвропейських параметрів функціонування національного господарського механізму у зв'язку зі сповільненням темпів реформ, значним перепадом в рівнях економічного розвитку між Україною і країнами-членами ЄС. Економічна стабільність і створення ефективного ринкового механізму є важливими критеріями оцінки Європейським Союзом можливостей претендентів. Отже, питання наближення макроекономічних показників української економіки до рівня „старих” (в межах кордонів ЄС 1995 року – 15 країн) та „нових” (10+2 країни, розширення 2004 р. та 2007 р. відповідно) країн ЄС в контексті часових проміжків посідає важливе місце у визначенні зовнішньополітичних пріоритетів країни як у короткотерміновій перспективі, так і з огляду на більш віддалений термін, тобто в стратегії розвитку. Зрештою, питання ставиться в площині функціонування системи «центр - периферія» і визначення місця в ній української економіки.

Якщо оцінювати можливості ЄС з підтримки адаптації нових членів на найближчі 10-15 років, а також пом'якшення гостроти геополітичних і геоекономічних проблем, то можна припустити, що інтереси Європейського Союзу на цей період будуть обмежені форматом «27+3». Інакше кажучи, домінувати будуть регіональні внутрішні (в межах ЄС) економічні й політичні чинники, що неодмінно позначиться і на активності Європейського Союзу у відносинах з іншими державами, у тому числі з Україною. За цих умов найвірогіднішим буде прагнення ЄС зберегти існуюче положення в співпраці з

Україною, одним з можливих варіантів реалізації якого може бути укладення договору про асоціацію з тривалим терміном виконання взаємних зобов'язань.

Стосовно такої крупної за європейськими масштабами держави, як Україна, необхідно вказати на ще один складний чинник оцінки її найшвидшого приєднання до ЄС: 12 «нових країн» – це невеликі держави, сукупне населення яких складає 95,2 млн чол., тобто 23,4% від населення 15 «старих країн» Європейського Союзу. В цілому кількість населення в ЄС на 1.01.2010 р. складає приблизно 500 млн чол.

В Україні на 1 січня 2009 року кількість населення складала 46,2 млн чол. [152]. Можна було б не робити акцент на цьому, якби в оцінці позиції ЄС дотепер в Україні не домінувала, як нам здається, ейфорія загальної зацікавленості в ній європейською співдружністю. Такий інтерес дійсно існує, але тільки як в геополітичному партнері, що відноситься в основному до сфери діяльності НАТО. Для ЄС геополітичні мотиви покриваються якраз північноатлантичним альянсом, а пріоритетом є мотиви геоекономічного і внутрішнього характеру.

Зовнішньоторговельні відносини України визначають щільність зв'язків та ступінь інтегрованості зі світовим господарством. Динаміка рівня розвитку зовнішньої торгівлі України товарами у 2006–2010 рр. представлена в табл. 3.6.

З даних табл. 3.6 видно, що зовнішня торгівля України не збалансована, тому що обсяг імпорту більший за обсяг експорту – коефіцієнт покриття експортом імпорту не дорівнює одиниці. Коефіцієнт відкритості економіки свідчить про надлишкову відкритість економіки України протягом 2009 р. та 2010 р.

Експортний потенціал на душу населення поступово зростає, що свідчить про нормальне відтворення національного виробництва. Винятком є кризовий 2009 рік. Починаючи з 2006 р. значення імпортозалежності зростає, тобто економіка України з кожним роком стає більш залежною від імпортних товарів.

Залишається відкритим питання про те, коли і яким чином країни-сусіди, претенденти на членство в ЄС (Хорватія, Сербія, Албанія, Молдова та ін.), наблизять свій рівень ВВП на душу населення до рівня країн-членів ЄС. Можна

навіть стверджувати, що цього дуже складно досягти, майже неможливо, і навіть більше, згодом цей розрив у рівнях доходу стане ще більшим.

Таблиця 3.6

Основні показники зовнішньої торгівлі товарами України зі світом
у 2006–2010 роках

Показник	Спосіб розрахунку	2006 рік	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік
Коефіцієнт покриття	$K_{II} = \frac{E}{I}$	0,85	0,81	0,78	0,87	0,85
Коефіцієнт відкритості економіки	$K_{B.E.} = \frac{E+I}{ВВП}$	1,22	1,21	1,28	0,74	0,94
Коефіцієнт еластичності	$\gamma = \frac{T_E}{T_Q}$	1,11	1,07	1,07	0,59	2,02
Експортна квота	$E_{кв} = \frac{E}{ВВП} \cdot 100\%$	56,01	54,28	56,1	34,53	42,97
Критичний імпорт	$K_I = \frac{I}{ВВП}$	0,66	0,67	0,72	0,39	0,51
Експортний потенціал	$K_{ЕП} = \frac{E}{Кіл.нас.}$	817,56	1055,78	1443,83	860,42	1118,96
Імпортозалежність	$K_{ІЗ} = \frac{I}{Кіл.нас.}$	959,62	1300,65	1844,52	984,65	1321,5

Джерело: розраховано автором за матеріалами: [152].

Примітки:

E – обсяг експорту;

I – обсяг імпорту;

T_E – темп приросту обсягів експорту;

T_Q – темп приросту обсягів ВВП;

$Кіл. нас.$ – кількість населення.

Розглядаючи методику аналізу і оцінки періоду зближення, або конвергенції, необхідно врахувати такі детермінанти:

1. Країни колишнього соціалістичного табору постраждали від значного економічного спаду на початку 1990-х років, внаслідок чого стає безглуздим обговорювати питання зближення показників, які базуються на даних за цей період (враховуємо дані для розрахунків з 1998 р.).

2. Відповідно до нинішніх моделей розвитку чинники зростання включають рівень освіти, темпи приросту населення, а також співвідношення рівня державних капіталовкладень до річного ВВП. Ці показники відносно однакові в усіх європейських країнах, включаючи Центральну і Східну Європу. Але якщо в традиційних моделях розвитку, які використовуються для визначення точки зближення, не будуть враховуватися специфіка регіону і чинники, що визначають темпи економічного зростання в перехідному періоді, то результат може бути оманливим.

Процес перетворень призводить до значного підвищення ділової активності і стимулює поступове підвищення вартості чинників виробництва – землі, праці і капіталу. Якщо робоча сила правильно поєднується з капіталом, технологіями і можливостями для ділової активності, то виробництво зростає. Приток прямих іноземних інвестицій (ПІІ) відіграє важливу роль у переоцінці чинників виробництва в країнах колишнього СРСР.

Прямі іноземні інвестиції допомагають ліквідувати розрив між рівнем доходів країн з перехідною економікою і західними країнами. В традиційних підходах до зближення такий компонент, як підвищення вартості чинників виробництва, зазвичай не береться до уваги, хоча саме він є основним джерелом високих темпів розвитку країн Східної Європи.

Точно розрахувати обсяги майбутнього виробництва в умовах ринкової економіки дуже складно. Це пов'язано з тим, що виробництво визначається як попитом, так і виробничими можливостями і, зрештою, можна визначити загальні тенденції співвідношення між ними. Таким чином, майбутнє виробництво можна розраховувати, спираючись на оцінку рівня попиту та рівня пропозиції.

Оцінка майбутнього виробництва з боку пропозиції означає, що існують невикористані виробничі потужності, безробіття, чекають застосування технологічні новації, впровадження яких у процесі виробництва призведе до зростання його об'ємів. Проте в ринковій економіці пропозиція завжди визначається попитом. Якщо попит недостатній, підприємства скорочують виробництво і персонал. Тому прогноз виробництва на довгострокову

перспективу скоріш за все орієнтується на зростання пропозиції, ніж на попит, тоді як короткостроковий прогноз виробництва все-таки більше пов'язаний з попитом, ніж з пропозицією [153, с. 360].

Очевидно, що більш-менш точно оцінити функцію можна, тільки маючи статистичні дані про капітал, зайнятість, інвестиції, які самі є функціями багатьох змінних. Для цього будується економетрична модель, що покриває 15-20 років, до того ж це можливо зробити тільки для розвинених країн з досить стабільною економікою. Для переважної більшості країн ні статистичних даних, ні теоретичних моделей їх аналізу на такому великому тимчасовому проміжку часу не існує. Тому прогнозування здійснюється на екстраполяції минулих трендів, за галузями економічної діяльності, або – для невеликих країн – для економіки в цілому.

Темпи зростання реального ВВП прогнозного року можна оцінити з певними припущеннями, спираючись на формулу кумулятивного зростання:

$$y_t = y_0 * (1+r)^t, \quad (3.1)$$

де y_t – реальний ВВП в році t ;

y_0 – реальний ВВП в базовому році;

r – темпи зростання реального ВВП [153, с. 361].

У таблиці 3.6 розраховано вірогідний період часу для зближення показників України з показниками ВВП країн Європейського Союзу. Ідея цих розрахунків запозичена з роботи Ц. Моріта «Країни, які претендують на членство в ЄС, мають прихований потенціал економічного зростання» [154, с. 11-13]. У наших розрахунках розглядаються песимістичні, реальні і оптимістичні прогнози залежно від рівня зростання ВВП на душу населення в Україні, коли він може складати від 3% до 10%. Зростання в країнах ЄС до уваги не береться. Порівняльні дані зростання ВВП (рис. 3.3) у різних регіонах світу свідчать про позитивне зростання в період 1996–2007 рр. В інтервалі від 0,8% ЄС-15 в 2003 р.

до 4,8% США в 1999 р., і лише 2008–2009 рр. загострення глобальної фінансово-економічної кризи призвело до падіння відповідних показників [155].

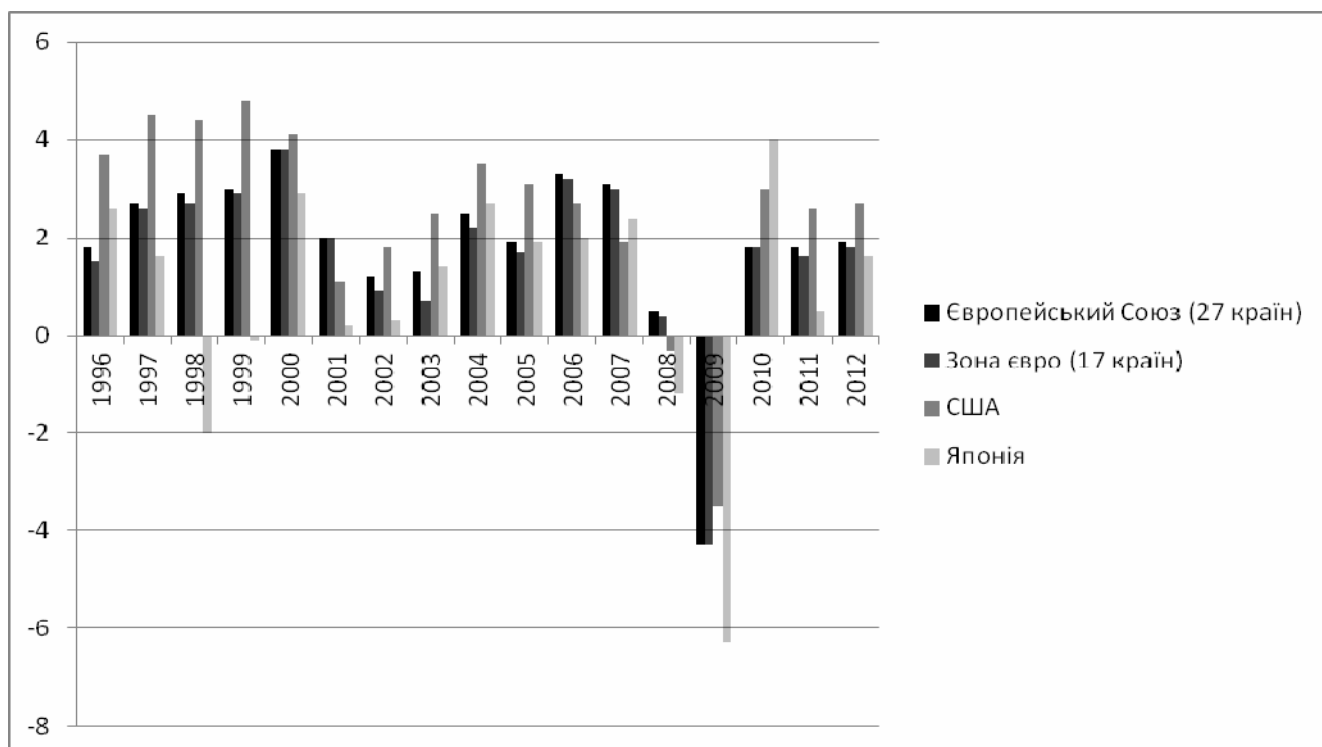


Рис. 3.3. Рівень зростання ВВП (зміни у відсотках до попереднього року).

Примітка: 2011 та 2012 рр. значення прогнозні.

Джерело: Складено автором на основі [156]

Слід зважати на те, що відносно тотожне зростання в різних країнах відповідає різним абсолютним значенням, тобто зріст ВВП на 1% в Німеччині не співпадатиме зі зростанням на 1%, наприклад Великої Британії, України або Румунії.

Німеччина обрана як країна із середнім для Євросоюзу значенням; Польща і Латвія – «нові члени» (Латвія, Болгарія і Румунія займають останні місця за рівнем ВВП в Євросоюзі).

Розрив у темпах зростання ВВП України та країн Європи

Час, необхідний для наближення до рівня ВВП Польщі									
ВВП на душу населення 2009 рік = \$17900									
ВВП на душу населення, 2009 р.	6400	Темпи зростання ВВП							
		3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%
		Кількість років, необхідних для наближення							
Україна	6400	34	31	27	24	21	17	14	11

Час, необхідний для наближення до рівня ВВП Німеччини									
ВВП на душу населення 2009 рік = \$37800									
ВВП на душу населення, 2009 р.	6400	Темпи зростання ВВП							
		3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%
		Кількість років, необхідних для наближення							
Україна	6400	53	41	33	28	24	22	20	18

Час, необхідний для наближення до рівня ВВП Латвії									
ВВП на душу населення 2009 рік = \$14500									
ВВП на душу населення, 2009 р.	6400	Темпи зростання ВВП							
		3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%
		Кількість років, необхідних для наближення							
Україна	6400	27	26	23	20	17	14	11	8

Час, необхідний для наближення до рівня ВВП Болгарії									
ВВП на душу населення 2009 рік = \$12600									
ВВП на душу населення, 2009 р.	6400	Темпи зростання ВВП							
		3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%
		Кількість років, необхідних для наближення							
Україна	6400	21	19	17	15	13	11	9	7

Час, необхідний для наближення до рівня ВВП Румунії									
ВВП на душу населення 2009 рік = \$11500									
ВВП на душу населення, 2009 р.	6400	Темпи зростання ВВП							
		3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%
		Кількість років, необхідних для наближення							
Україна	6400	19	17	16	14	12	10	8	6

Джерело: [157, с.13].

З таблиці 3.7 можна побачити, що при найоптимістичнішому прогнозі, якщо розриви в темпах зростання ВВП між Україною і Німеччиною будуть на рівні 10% щорічно в Україні та 0% в Німеччині, то для досягнення Україною рівня Німеччини потрібно 18 років (мінімальне зростання у країнах ЄС).

Якщо мову вести про досягнення Україною рівня Болгарії та Румунії, то для цього необхідно від 2 до 9 років, що свідчить про те, що це скоріше політичне рішення ЄС, продиктоване ідеєю повернення цих країн в «лоно» Європи.

Отже, справжні темпи зростання ВВП в Україні недостатні для досягнення рівня економічного розвитку країн ЄС у найближчі 10-15 років.

У рамках різношвидкісного підходу розглядаємо інтеграцію у формі піраміди і бачимо Україну лише на першому рівні – рівні вільної торгівлі, детальніше див. додаток Е [158, с.16].

На нашу думку, питання вступу до ЄС або інтеграції в інший спосіб має розглядатись не стільки у часовому аспекті, скільки як проблема проведення ефективної економічної політики всередині країни, оскільки конкурентоспроможність є ключовим фактором у світовому поділі праці. Цю думку розвивають багато українських науковців. На перший погляд це є очевидним, але за очевидністю криються глибокі корінні рушійні фактори європейської інтеграції України. «Шлях до Європи – це посилення конкурентоспроможності перш за все на внутрішньому ринку» – це є пріоритетом України у розвитку відносин з Європейським Союзом [159, с. 36]. Однак, аналізуючи рівень конкурентоспроможності України сьогодні, ми бачимо, що істотних змін, на жаль, не відбулось: незважаючи на значну девальвацію національної валюти гривні та збільшення цінової конкурентоспроможності на зовнішніх ринках, сальдо торговельного балансу залишається стійко від'ємним упродовж останніх 5 років. Хоча певні історичні порівняння свідчать, що, наприклад, «упродовж 2003 р. конкурентоспроможність українських товарів на ринках «нових» країн ЄС зроста завдяки значній девальвації гривні по відношенню до європейської валюти. Це було одним із факторів стрімкого зростання експорту в ці країни у 2003 р.» [160 с. 61].

Кількісну оцінку інтеграції пропонується визначати за допомогою системи економічних показників, які базуються, в першу чергу, на показниках двосторонньої торгівлі. Однак мова не йде про лише тривіальне співставлення рівня торгівлі між країнами і на основі цього співставлення формулювання певних висновків.

У розрахунках використовується низка показників: ВВП, відстань між країнами, рівень внутрішньогалузевої торгівлі. Крім того, важливою складовою є також рівень торгівлі всередині країн ЄС. Цей показник серед країн ЄС-27 коливається у межах 50-75% від загального рівня торгівлі [161].

Для порівняння, країни ЄС розбиті на групи за рівнем ВВП на душу населення згідно з ПКС (паритетом купівельної спроможності). Для забезпечення прямого зіставлення показника валового внутрішнього продукту (ВВП) та інших агрегатів національних рахунків у рамках Програми міжнародних зіставлень використовується їх перерахунок у фактичні паритети купівельної спроможності (ПКС) на душу населення.

Країни були сегреговані за принципом «старі» – 15 країн ЄС з високим рівнем, середнім рівнем та низьким рівнем ВВП; «нові» – 12 країн ЄС з високим, середнім та низьким рівнем ВВП (див. таблицю 3.8).

Групи країн були класифіковані на основі їх значення ВВП за ПКС на душу населення. Вирахувавши середнє значення ВВП на душу населення за ПКС по групі, можна порівняти відношення кожної групи як «старих членів» ЄС, так і «нових».

На другу групу припадає 83,8% сумарного ВВП всього Європейського Союзу і 68,2% від середнього значення першої групи.

Дана група і є середньою за рівнем ВВП на душу населення по ЄС. Аналогічно середній рівень ВВП групи 3 складає 43,3% і 69,3% від значення групи 1 і групи 2 відповідно.

Співвідношення ВВП дол. США на душу населення в країнах ЄС напередодні розширення 2004 року

<u>«Старі» члени ЄС</u>		<u>«Нові» члени ЄС</u>	
<u>Група 1</u>		<u>Група 1</u>	
Люксембург	61039,95	Словенія	19094,54
Ірландія	35711,18	Кіпр	18790,21
Данія	31742,71	Мальта	18737,79
Австрія	30242,61	Чеська Республіка	17366,97
У середньому по групі	39684,11	У середньому по групі	18497,38
ВВП України складає 14,2% до ВВП 1 гр. «старих» країн ЄС.		(ВВП групи складає 46,6% до ВВП 1 гр. «старих» країн ЄС, 68,3% до ВВП 2 гр. «старих» країн ЄС та 98,6% до ВВП 3 гр. «старих» країн ЄС).	
<u>Група 2</u>		<u>Група 2</u>	
Бельгія	28665,781	Угорщина	14602,45
Нідерланди	28500,89	Словаччина	14061,13
Фінляндія	27887,22	Естонія	14000,19
Німеччина	27697,15		
Велика Британія	27510,84		
Італія	27190,2		
Швеція	26866,79		
Франція	26678,31		
Іспанія	22630,64		
У середньому по групі	27069,76	У середньому по групі	14221,26
ВВП України складає 20,9% ВВП 2 гр. «старих» країн ЄС. ВВП групи складає 68,2% до ВВП 1 гр. «старих» країн ЄС.		(ВВП групи складає 35,8% до ВВП 1 гр. «старих» країн ЄС; 52,5% до ВВП 2 гр. «старих» країн ЄС та 75,8% до ВВП 3 гр. «старих» країн ЄС).	
<u>Група 3</u>		<u>Група 3</u>	
Греція	19147,24	Литва	11780,66
		Польща	11314,8
Португалія	18362,42	Латвія	10866,03
У середньому по групі	18754,83	У середньому по групі	11320,5
ВВП України складає 30,1% до ВВП 2 гр. «старих» країн ЄС. (ВВП групи складає 47,3% до ВВП 1 гр. «старих» країн ЄС, 69,3% до ВВП 2 гр. «старих» країн ЄС).		(28,5% ВВП до 1 гр. «старих» країн ЄС, 41,8% ВВП до 2 гр. «старих» країн ЄС та 60,4% ВВП до 3 гр. «старих» країн ЄС).	

Джерело: складено автором на основі [162].

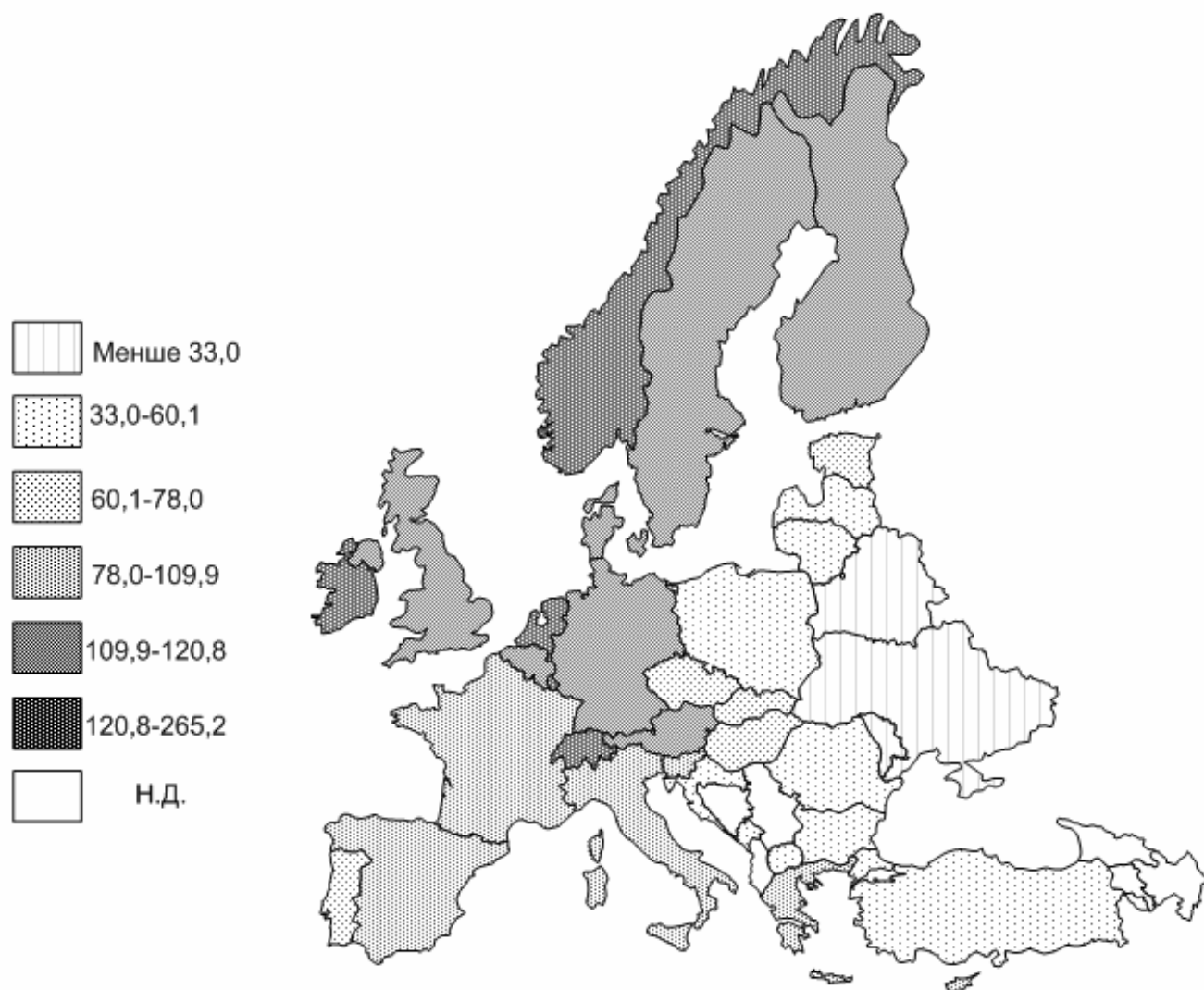


Рис. 3.4. ВВП на душу населення за ПКС 2010 (ЄС – 27=100).

Джерело: складено автором на основі [163]

У випадку з «новими членами» ЄС спостерігається така ситуація: показники ВВП країн всіх трьох груп наближаються до значення групи 3 «старих» членів ЄС (Греція, Португалія) 98,6% (1 група), 75,8% (2 група) і 60,4% (3 група) відповідно.

В таблиці 3.8 подане співвідношення ВВП України до групи 3 «старих членів» ЄС. Цей показник не перевищує 30,1%. Окремі джерела дають різні оцінки величини валового внутрішнього продукту на душу населення в Україні. Якщо взяти усереднений показник від наведених вище даних (5,6 тис. дол. США ВВП за ПКС на душу населення у 2004 році та приблизно 7,5 тис. дол. США напередодні фінансово-економічної кризи 2008 року), то відношення його до параметрів ЄС представляє картину, що відображена у таблиці 3.8.

У наведених вище даних навмисно не розглядалась Туреччина як країна-учасниця процесу європейської інтеграції зі зрозумілим кінцевим результатом цього процесу з наступних причин: по-перше, це не європейська країна, хоча зустрічались навіть такі факти, що Туреччину класифікують як західноєвропейську країну, зокрема у Global Market Information Database [164]; по-друге, в Туреччині проживає велика кількість мусульманського населення; по-третє, на нашу думку, є досить сумнівним фактом, що громадська думка в країнах ЄС сформується на користь Туреччини.

Зрозуміло, що можна перераховувати багато факторів неекономічної природи, які стають на шляху інституційної інтеграції цієї країни. Як було зазначено в розділі 1, процес інтеграції має складний характер, і статус Туреччини є особливим через її не типову «європейськість», і питання, які звідси впливають, про що зокрема пише Ю. Пахомов в одній зі своїх робіт [165, с. 12].

До речі, рівень місячної мінімальної заробітної плати працівника в ЄС станом на 1.01.2003 р. напередодні розширення 2004 року коливався від 56 євро в Болгарії до 1369 євро в Люксембурзі [166] – різниця у більше ніж 24 рази. Це свідчить про асиметричність рівня доходів у країнах ЄС.

Звісно, тут наведені крайні дані, але вони наочно свідчать про існування сьогодні значного дисбалансу (див. рис. 3.4). Інакше кажучи, система ЄС розбалансована за цим показником, а це відкриває шлях для подальшого збільшення нерівноваги (ентропії) всієї системи в цілому.

3.3. Економічні ефекти інтеграції: можливості та загрози для України

З 2008 року Україна та Європейський Союз ведуть переговори щодо укладення Угоди про «глибоку та всеосяжну зону вільної торгівлі». Ця Угода є невід'ємною та однією з головних частин Угоди про асоціацію між Україною та

ЄС. Переговори базуються на принципі «Світова Організація Торгівлі +» і мають на меті забезпечити «економічну інтеграцію України до внутрішнього ринку ЄС».

Підхід «СОТ+» означає прагнення сторін досягти не лише максимального зниження тарифів та обмежень на торгівлю послугами, а й побудувати «правила торгівлі», які забезпечать скасування будь-яких бар'єрів у торгівлі між Україною та ЄС. Тому одне з важливих завдань нинішніх переговорів – створення сприятливішого правового середовища для торгівлі.

З іншого боку, економічна інтеграція з ЄС, якої прагне Україна, відбуватиметься через так звану регуляторну конвергенцію або увідповіднення регуляторного середовища країни до стандартів ЄС.

У міжнародній практиці існує дві парадигми торговельних угод у світі загалом і безпосередньо в Європі.

Перша парадигма базується на загальносвітових тенденціях торговельного права, що склалися на основі переговорів Дохійського раунду в рамках СОТ і численних регіональних торговельних угод, укладених упродовж останніх 10–15 років. Один з найпоказовіших прикладів – угода між ЄС і Південною Кореєю, яку було підписано 16 жовтня 2009 року.

Друга парадигма базується на юридичній конструкції Договору про заснування Європейського Співтовариства (а з 1 грудня 2009 року – Договору про функціонування Європейського Союзу) та передбачає поширення на третю країну дії всіх актів *acquis communautaire* (усієї нормативно-правової бази ЄС). Прикладами є Угода про європейський економічний простір (Угоду підписано між ЄС і Норвегією, Ісландією та Ліхтенштейном), набір секторальних угод між ЄС і Швейцарією, Договір про енергетичне співтовариство (Договір між ЄС-27 і західнобалканськими країнами), які передбачають інтеграцію третіх країн у внутрішній ринок ЄС у відповідних секторах (ініціатива ЄС щодо створення Транспортного співтовариства, яке забезпечило б інтеграцію третіх країн у внутрішній ринок автомобільних і залізничних перевезень Європейського Союзу).

Обидві парадигми добре розвинені, їх використовують різні країни та об'єднання. Тому досить часто в переговорах основним питанням є не так

формулювання положень угоди, як пошук відповіді на запитання: яка із зазначених парадигм прийнятніша для обох сторін?

Вибір парадигми передусім залежить від політичної готовності сторін. Окрім того, сторони беруть до уваги чутливе питання уникнення надмірного доступу товарів на ринки сторін, спроможність державних і приватних інституцій цих сторін до лібералізації торгівлі та інтеграції. Проте найголовніший визначальний чинник – переваги та вади обраної парадигми для національного бізнесу [167].

Переговори з Україною стосовно Угоди про вільну торгівлю (УВТ) з ЄС проводяться в рамках засідань робочих груп, присвячених таким темам:

- 1) торгівля товарами;
- 2) торгівля і сталий розвиток,
- 3) правила походження товарів;
- 4) послуги, капітал та інвестмент;
- 5) інтелектуальні права власності (у тому числі географічні походження);
- 6) митний контроль та сприяння торгівлі;
- 7) державні закупівлі;
- 8) конкуренція (антитрастова політика і державна допомога);
- 9) санітарні та фітосанітарні заходи;
- 10) енергетичні питання, пов'язані з торгівлею;
- 11) тарифні пропозиції;
- 12) розв'язання суперечок;
- 13) прозорість [168].

Такий набір тем підкреслює комплексний та ґрунтовний характер процесу – створення дійсної ЗВТ без виключень та застережень.

Як було зазначено в 1 розділі, економічні ефекти від створення ЗВТ можна поділити на такі: статичні торгівельні ефекти – створення торгівлі або відхилення торгівлі; динамічні – утворення ефекту масштабу, збільшення інвестицій та гіпердинамічні – посилення конкуренції та економічного зростання. Отже, важливо, проаналізувавши ці ефекти, дійти висновку щодо інтегрованого показника економічних можливостей та загроз для України від утворення ЗВТ.

Очевидним є також факт складності виокремлення у загальному економічному ефекті створення ЗВТ окремих ефектів – статичних, динамічних і, тим більше, гіпердинамічних.

Розгляд статичних ефектів та їх оцінка для України свідчить про очевидний позитивний характер – рівень експорту збільшиться. На нашу думку, це зростання торгівлі відбудеться у межах 4-7% – в межах скасування рівня імпорتنих мит. Створення ЗВТ – це передусім торговельна лібералізація, яка впливає на добробут трьома економічними детермінантами: економічна «відстань», потенціал внутрішньогалузевої та міжгалузевої торгівлі та рівень ВВП на душу населення країни.

Розглянемо більше детально перші дві детермінанти. Перша економічна детермінанта – фактор «економічної географії». Її визначив ще П. Кругман наприкінці 80-х років ХХ століття. Згідно з цими уявленнями географічна близькість спонукає розвивати торговельні стосунки. Західні кордони України протягом 2004–2007 рр. фактично стали межувати з ЄС. Ця близькість визначає можливість потенційного зростання добробуту через цей чинник. Однак сама по собі географічна близькість не перетвориться на економічну близькість ринків. Це підтверджує і інтерпретація результатів гравітаційного моделювання, зокрема важливість транспортного фактора – вартості подолання дистанції між країнами. Для України це означає необхідність побудови нових та реконструкцію старих автомобільних доріг саме в напрямку країн ЄС. Більш того, необхідно реалізовувати проекти на зразок «Інтерпорт Ковель» як інструменту подолання технічних розбіжностей у залізничному транспорті між Україною та ЄС, зменшення адміністративних видатків та збільшення пропускної здатності пунктів пропуску на кордоні.

Підсумовуючи, можна стверджувати, що реалізація потенціалу «близькості» потребує максимально знижувати видатки на транспорт та оптимізувати логістичну діяльність. Ця мета знаходиться в руслі загальних дороговказів щодо модернізації економіки країни, тобто ми визначаємо детермінологічний зв'язок

між загальною метою економічної інтеграції України до ЄС та внутрішньою модернізацією економіки країни.

Звісно, що в купі з транспортно-логістичною компонентою цього процесу наближення аналогічну роль відіграє скасування митних тарифів та нетарифних обмежень. Чим більше ставки митних тарифів, тим більший ефект утворення торгівлі. Існування мит само по собі вказує на позитивний ефект від їх скасування та збільшення обсягів торгівлі між Україною та ЄС. Тобто статичний ефект для України буде позитивним, однак діяти в повному обсязі він буде за умови відсутності нетарифних обмежень, наприклад, квотування експорту сільськогосподарської продукції з України до ЄС. Скасування цих обмежень також призводить і до підвищення рентабельності експортних угод в Україну з боку підприємців країн ЄС, тобто і підвищення рівня імпорту. Це складне питання для внутрішнього недостатньо конкурентоздатного ринку.

Відтак фактично «імпорт конкуренції з ЄС» є стимулом для перетворень на внутрішньому ринку – пошуку відповідних «економічних компенсаторів». Переважна більшість цих ефектів нами розглядається як динамічні ефекти, і про них мова піде нижче. І нарешті, питання скасування візового режиму, перетину кордону для короткострокових подорожей призведе до значного зниження як прямих витрат із отриманням візи, так і опосередкованих здобутків – збільшення мобільності українців у комерційних та інших справах, і відтак - збільшення конкурентоздатності.

Ускладнений візовий режим негативно впливає на розвиток торгових відносин між Україною та країнами ЄС. Масова частка України у імпорті в країни ЄС складає 0,71%, а масова частка експорту країн ЄС в Україну складає 1,08%. Ці показники є неймовірно малими при порівнянні України за площею та чисельністю населення з іншими країнами Європи (наприклад, площа України вдвічі більша за площу Німеччини, а населення за чисельністю складає майже 10 частку від всього населення країн ЄС). За таких обставин показники імпорту-експорту повинні бути на рівні 7-10%. Цьому може сприяти створення зони вільної торгівлі України з країнами ЄС [169].

Друга економічна компонента – структура торгівлі в цілому та внутрішньогалузева торгівля зокрема – визначають характер подальшого розвитку економічної інтеграції. Міжнародний розподіл праці, який базується на так званому шостому технологічному укладі, – це вже короткострокова перспектива, але не для України, а для передових у технологічному плані країн.

На жаль, товарний обмін між Україною та ЄС відбувається переважно на міжгалузевій основі, що суттєво обмежує матеріальну основу реальної економічної інтеграції [170, с. 34].

Отже, постає питання, яким чином Україна в змозі брати участь у цьому розподілі праці, основою якого є інформаційні технології, нанотехнології, використання водневого палива, біотехнології, високошвидкісні транспортні системи. Відомо, що технологічний розрив існує: в Україні переважає третій, а в окремих випадках четвертий технологічний уклад. Пошук місця України на європейському ринку через такий розрив, на нашу думку, на початковому етапі буде спиратися, як було зазначено у 1 розділі, на стратегію ніш, однак в середньостроковій та довгостроковій перспективі ця стратегія себе не буде виправдовувати.

Таким чином, одним із виходів з цього становища, на нашу думку, є масштабні «справжні» прямі іноземні інвестиції та залучення передового управлінського досвіду з відповідними технологіями, що можливе у випадку створення ЗВТ між Україною та ЄС та подальшим розвитком цього процесу.

Щодо динамічних та гіпердинамічних факторів взаємодії, то тут питання залишається відкритим. Це пояснюється тим, що у цьому випадку ключову роль будуть відігравати якісні ознаки торгівлі між Україною та ЄС, тобто природа цих ефектів є більш складною і має багато «але».

Створення ЗВТ між Україною та ЄС сприятиме здешевленню продукції ЄС для українських споживачів і підприємств, що планують імпортувати проміжні товари. Україна має великий потенціал як експортер аграрної продукції та промислових товарів, а ЄС стане для України найбільшим ринком для обох цих категорій. Залучення більших обсягів іноземних інвестицій теж має стати

важливою складовою економічного розвитку України, особливо у плані розбудови потужної сфери послуг.

Реалізація положень про вільну торгівлю потребуватиме витрат як з державного бюджету, так і коштів українського бізнесу. Насамперед, це витрати на гармонізацію українського законодавства з *Acquis communautaire* (спільна нормативна база ЄС) та на розбудову ринкової інфраструктури.

Ці питання порушуються у рамках переговорів в усіх розділах Угоди про вільну торгівлю: торгівля товарами (у тому числі положення щодо тарифів, національного режиму та технічних бар'єрів у торгівлі), інструменти торговельного захисту, митниця та сприяння торгівлі, правила походження митного контролю, послуги та інвестиції, права інтелектуальної власності, конкуренція (включно з державною допомогою), державні закупівлі.

Питання про охорону географічних зазначень і найменувань в Угоді про вільну торгівлю між Україною та ЄС має на сьогодні важливе значення. Найбільш гостро воно постає у галузі виноробства. Європейські винороби зазнають дедалі більшого конкурентного тиску виробників з Нового Світу. Саме тому питання охорони географічних зазначень і найменувань, на якій побудовано маркетингові стратегії європейських компаній, винесено на переговори між ЄС і третіми країнами. Питання охорони географічних зазначень – одна з важливих домовленостей про торгівлю вином, яких було досягнуто між ЄС і Швейцарією (у рамках Угоди про торгівлю сільськогосподарськими товарами), балканськими країнами (у рамках Угод про асоціацію та стабілізацію), Чилі (у рамках Угоди про асоціацію), Кореєю (у рамках Угоди про вільну торгівлю). Положення щодо охорони географічних зазначень і найменувань міститься і в окремих Угодах про торгівлю вином, які ЄС підписав зі США та Австралією. Основну увагу в цих Угодах приділено врегулюванню конфліктних ситуацій у зв'язку з використанням географічних зазначень однієї сторони угоди виноробами іншої договірної сторони.

Утім, проблема охорони географічних зазначень і найменувань української виноробної продукції є лише вершиною айсберга. Адже зі вступом України до

Світової Організації Торгівлі та майбутнім створенням зони вільної торгівлі з ЄС український ринок вина стає частиною світового виноробного ринку, де конкуренція стає дедалі жорсткішою [164].

Політика України щодо імпортозаміщення зазнала нищівної поразки. Це підтверджується стійко від'ємним торговельним балансом України протягом останніх 5 років. Звісно, що ця проблема для України пояснюється й іншими факторами, наприклад, надмірним та швидким зростанням іноземного кредитування, структурою економіки тощо.

Позитивний ефект девальвації гривні та обмежувальних заходів щодо імпорту без здійснення структурних реформ в економіці України мав нетривалий характер протягом 2009 року. При цьому трансформування моделі міжнародної спеціалізації економіки України відбувається переважно під дією зовнішніх чинників, які не створюють передумов для технологічної модернізації національної економіки [171, с. 73]. Тому ефект масштабу, тобто перетворення внутрішнього ринку України для підприємства та ринку всього ЄС, автоматично не відбудеться. Потрібна ґрунтовна підготовка щодо пристосування до технічних регламентів ЄС, охорони авторських прав і багато чого іншого. Якщо розглядати створення ефекту масштабу через призму мікрорівня, то стає зрозумілим, що основні експортери з України до ЄС – це великі та, частково, середні підприємства. Малі підприємства – це скоріше виключення, ніж правило, і переважна їх більшість знаходиться у транскордонних районах, західних областях країни.

На перший погляд, малим підприємствам складно вийти на ринки ЄС. Однак, як свідчить досвід іноземних країн, зокрема Італії, в просуванні своєї взуттєвої продукції на європейський ринок і ринок України, виробники якої є переважно малими та середніми підприємствами, підтверджує такі можливості. Отже, використання специфічних стратегії виходу на європейські ринки – утворення експортних асоціацій, навіть експортних картелів – свідчить про хибність думки про те, що невеликий український бізнес не в змозі виходити на європейські ринки.

Очевидним є також і той факт, що великі та середні підприємства наражаються на додаткові витрати для виходу на ринки країн ЄС, але для таких компаній за усіх інших рівних умов це зробити легше. Тому в найближчій перспективі, протягом 3-5 років, перед багатьма підприємствами України постане досить актуальним питання розробки науково обґрунтованих стратегій виходу на ринки країн ЄС. Українська влада поставила перед собою амбітну мету – упродовж року завершити переговори та укласти Угоду про асоціацію з Європейським Союзом. Однак підписання цього документа не може бути самоціллю, адже він має стати інструментом реалізації амбітнішого завдання – впровадження в Україні європейських стандартів через виконання зобов'язань України за Угодою про асоціацію. Це означатиме глибокі реформи в більшості секторів економіки України, які будуть надскладними для виконання у технічному, управлінському та фінансовому плані і потребуватимуть принципово нової якості роботи всієї урядової машини. Негативний досвід дотримання Україною попередніх домовленостей з ЄС свідчить про великий ризик невиконання нових зобов'язань за Угодою про асоціацію. Європейська сторона контролюватиме виконання Угоди дуже конкретно і жорстко. Тому навіть вдала імітація бурхливої діяльності не замінить реальних досягнень [172].

Відкриття ринків – це виклики, але й можливості: взаємне та поступове зняття бар'єрів у доступі до ринків, засноване на програмі створення ЗВТ, може бути викликом для певних галузей в Україні, якщо вони не використають можливі перехідні періоди для необхідної адаптації. Водночас лібералізація імпорту з боку України може надати її компаніям кращий доступ до постачання ресурсів, товарів та обладнання, необхідних для їхньої роботи, в такий спосіб створюючи умови для модернізації процесу виробництва.

Залучення інвестицій в Україну – необхідна передумова для того, щоб повернутися на шлях стабільного економічного зростання і міцно на ньому закріпитися, Україна має підвищити обсяги внутрішніх та закордонних інвестицій, що надасть їй змогу тісніше інтегруватися до міжнародних ринків та ланцюгів постачання, а також реструктурувати та модернізувати свою економіку.

Таке програмне питання ставиться сьогодні на порядку денному у стратегії соціально-економічного розвитку України на період до 2015 року [173].

Схожі фактори економічного зростання є і в країнах Центрально-Східної Європи: розширення нового приватного сектора, приплив іноземних інвестицій, початок структурної перебудови економіки, фінансова стабілізація, розширення внутрішнього попиту й сприятливі можливості експорту [174, с. 215].

Однак без прогресу у впровадженні інституційних реформ Україна може втратити шанс скористатися своїми вирішальними порівняльними перевагами. ЗВТ допоможе створити сприятливий клімат для міжнародного та вітчизняного бізнесу та привабити інвесторів. Вона здійснить це завдяки позитивному впливові на процес усунення чи спрощення надто ускладнених, непередбачуваних та часто неякісно виконуваних норм, що регулюють сектор бізнесу.

На сьогодні доходи від митних тарифів складають 4,4% державного бюджету України. Досвід свідчить, що короткострокове зменшення прибутків через усунення митних тарифів, яке передбачене створенням зони вільної торгівлі, буде більше ніж компенсоване за рахунок зростання нових доходів держави. Йдеться про доходи від непрямих податків, що їх сплачують компанії, які використовують нові ринкові можливості, та від загального імпульсу, що його отримає економіка. Бюджетні витрати на правові та інституційні реформи в ділянках, пов'язаних із торгівлею, нині користуються, чи користуватимуться, підтримкою з боку Європейського Союзу чи коштів міжнародних фінансових інституцій (МФІ). Загальний обсяг технічної допомоги Україні з боку ЄС протягом 2011–2013 р. досягне близько 552 мільйонів євро.

Переваги для всіх, що їх принесе зона вільної торгівлі. У 2009 році Україна була 24-ю за величиною торговельним партнером ЄС. Європейський Союз є для України, натомість, найбільшим торговельним партнером. На ЄС припадає третина українського експорту, тим часом як в Україну прямує тільки 1% усього експорту з ЄС. Ця асиметрія торговельних відносин, а також той факт, що середній рівень тарифів у ЄС є нині вищим, ніж в Україні, означає, що після набуття чинності ЗВТ та завершення процесу лібералізації торгівлі Україна може

очікувати на отримання істотних економічних переваг у середньостроковій та довгостроковій перспективі.

Україна може укласти будь-які інші угоди про вільну торгівлю відповідно до своїх економічних пріоритетів. Однак, за логікою, ці угоди не мають загрожувати зобов'язанням, взятим у рамках створення ЗВТ. Слід взяти до уваги той факт, що Україні буде складно вести перемовини про зону вільної торгівлі з ЄС, якщо вона приєднуватиметься до митного союзу (МС) з Росією, Білоруссю та Казахстаном, які не мають із ЄС лібералізованого торговельного режиму і застосовують спільний митний тариф до імпорту з країн, що не входять до цього Митного союзу [175].

Це означає для України скасування попередніх домовленостей у рамках у СОТ, а також формування єдиного Митного кодексу з країнами Митного союзу, тобто перехід на зовсім іншу основу формування своєї зовнішньоекономічної політики, яка має бути узгодженою із країнами-учасниками Митного союзу. Світова практика показує, що утворення митного союзу має ґрунтуватися на певних «природних» умовах – значній частці внутрішньогалузевої торгівлі, тобто спеціалізації та кооперації.

Для України рішучої переваги за цим показником, як було зазначено у пункті 3.2, не існує ні на Сході, ні на Заході. Це формування порівняно простих форм зовнішньоекономічних зв'язків між країнами-контрагентами пояснюється не використанням відносних переваг в торгівлі, а перевагою збутово-постачальної системи співробітництва. Більше того, спостерігаються значні диспропорції в імпорті в бік енергоресурсів, в першу чергу з Казахстаном і Росією [176, с. 167], загальний рівень торгівлі яких складає 50 і більше відсотків. Структура зовнішньої торгівлі також вказує на певний баланс між потенційними партнерами: приблизно 1/3 – з країнами ЄС і 1/3 – з країнами Митного союзу. Участь в утворенні Митного союзу для отримання усіх його переваг необхідно здійснювати з якомога більшим ринком. Розміри цих ринків на рівні ЄС – це приблизно 500 мільйонів населення, Митний союз Росії, Казахстану та Білорусі – приблизно 180 мільйонів. Ми вважаємо за необхідне не наражатися на таку

ситуацію та не загострювати її, адже вона завжди має і політичний підтекст. Необхідно формувати ЗВТ з ЄС та модернізувати існуючу ЗВТ з країнами СНД на основі балансу інтересів. На нашу думку, це є цілком реальним з точки зору як міжнародних зобов'язань, які взяла на себе Україна, тобто з юридичного боку, так і з економічного зиску від участі в двох ЗВТ.

Додатковим аргументом на користь такого підходу є регіональні відмінності в економічному розвитку областей України та їх залучення у зовнішньоекономічну діяльність. Товарна структура експорту України за I півріччя 2010 року традиційно представлена продукцією гірничо-металургійного комплексу (36,3%), мінеральними продуктами (12,2%) і продукцією машинобудування (11,2%). Тобто продукція, яка належить до високотехнологічного сектору, складає по Україні не більше 13%. У той же час, наприклад, товарна структура експорту Харківської області за I півріччя 2010 року, як і в попередні роки, представлена в основному продукцією машинобудування (машини та обладнання – 33%, прилади і апарати – 6,5%, транспортні засоби – 6%), що становить близько 50% від загального обсягу експорту області. Цим Харківська область значно відрізняється від інших регіонів України, які мають високі обсяги експорту, подібну ситуацію знаходимо також і в Київській області.

Зростання експорту в Україну за вказаний період забезпечувалося, навпаки, за рахунок низькотехнологічних товарів (продукції гірничо-металургійного комплексу і мінеральних продуктів), світовий попит на які у 2010 році збільшився у зв'язку з відносною стабілізацією світової економіки. Товарна структура експорту Харківської області, на відміну від України, відповідає загальносвітовим тенденціям збільшення експорту товарів з високою доданою вартістю (продукція машинобудування та транспортні засоби). Просування на закордонні ринки подібних високотехнологічних товарів пов'язане зі значними витратами в умовах висококонкурентного зовнішнього середовища й істотно залежить від кон'юнктури ринку та загального економічного стану країн-споживачів. Зростання експортних поставок з Харківської області до Російської Федерації,

Білорусі і Казахстану в порівнянні з I півріччям 2009 року показує значення Харківського регіону у збільшенні експорту з України саме високотехнологічної продукції [177].

Таким чином, порівняння ризиків та переваг від створення ЗВТ України з ЄС свідчить про строкатість як позитивних, так і негативних ефектів для економіки України в цілому. Однак переваги будуть очевидними та переконливими лише за умови збереження ЗВТ України з СНД або її модернізації. На нашу думку, кількісно можна оцінити ці переваги таким чином: збільшення доходів експортерів та імпортерів на 4-7% у короткостроковій перспективі від скасування імпортних тарифів; 4-5% від зниження вартості капіталу на внутрішньому ринку України у середньостроковій перспективі; збільшення товарообігу на 50% у середньостроковій перспективі між Україною та ЄС.

Можливості та загрози для України від створення Митного союзу РФ, Білорусі та Казахстану (РБК).

Перша теза стосується юридичних проблем такого вступу через членство України у СОТ, оскільки для того, щоб стати членом Митного союзу, необхідно або вийти з СОТ, або ж узгодити з нею своє членство в Митному союзі, або ж дочекатися, коли Білорусь та Казахстан стануть членами СОТ. Однак ці «або» та «але» для України більше нагадують «мандри», ніж політку європейської країни.

По-друге, демонстраційний ефект від девальвації білоруського рубля вказує, що створення Митного союзу не дозволило Республіці Білорусь мати стійкий позитивний (принаймні невід'ємний) платіжний баланс країни і торговельний баланс зокрема. Дефіцит платіжного балансу став дестабілізуючим фактором і причиною девальвації національної валюти Білорусі. Утворення Митного союзу покликано сприяти збільшенню торгівлі в середині об'єднання і обмеження торговельної присутності третіх країн. Однак на практиці функціонування Митного союзу РБК і навіть союзної держави Росії та Білорусі ставить у такому контексті питання успішності цього утворення під сумнів.

Певна схожість економік України і Білорусі та їх ролі у Митному союзі окреслює актуальність даної проблематики. Ключова мета його створення – більш

тісна економічна інтеграція, витіснення зі своїх ринків імпорту не спрацювала. Для України одним із позитивних ефектів був би саме цей – розширення торгівлі з країнами Союзу. Однак тут існує багато «але» якісного характеру: через існування зони вільної торгівлі СНД це розширення відбувалося б за рахунок зменшення імпорту і заміною його продукцією СНД. Масштаби ринку СНД не настільки великі, щоб там вироблялась уся необхідна продукція зазначеної якості, і отже, результат не є очевидно позитивним.

По-третє, Митний союз – це певний рубікон для країни-учасниці, адже на цьому етапі економічної інтеграції країна вперше поступається частиною свого суверенітету. В нашому випадку це означає, як мінімум, єдиний митний кодекс, і внесення змін до цього документа буде можливим лише за згоди усіх учасників союзу. З огляду, як було вже сказано, на різні структури експорту та економік взагалі ми наражаємось на конфлікт інтересів у середині об'єднання. На додаток до цього панівне становище РФ створює і політичні загрози для України, тому це питання для сьогоденного керівництва України є складним і нереальним.

По-четверте, природний шлях до Митного союзу РБК обумовлює проведення переговорного процесу щодо тих неузгоджених питань, які існують ще на рівні зони вільної торгівлі як попереднього етапу економічної інтеграції. Наскільки це відомо, такі перемовини взагалі не проводяться і не плануються, принаймні офіційно. Отже, іншими словами, для того, щоб здійснити крок №2, потрібно зробити крок №1.

По-п'яте, членство у Митному союзі РБК закриває можливості економічної інтеграції з ЄС через різні юридичні підходи організації зовнішньої торгівлі – визначення митної вартості, походження товарів тощо. Ця контраверсійність звужує можливості маневрування економічної політики країни і збільшує системні зовнішні загрози.

По-шосте, країни Митного союзу РБК не є ядром світової економіки і не в змозі успішно конкурувати на світових товарних ринках, проте сьогодення вказує нам, що конкурентоспроможність витікає із технологічного укладу, в якому

знаходиться та чи інша країна. На жаль, країни СНД не можуть дозволити собі вихід на 4-й та 5-й технологічні уклади.

Можливості та загрози для України від створення Зони вільної торгівлі з ЄС:

По-перше, ключова роль у економічних ефектах тут відводиться так званим динамічним ефектам, тобто тим, які з'являються згодом. Отже, не слід очікувати рішучої зміни кон'юнктури одразу після підписання угоди. Ці ефекти переважною більшістю знаходяться в площині отримання здобутків від створення умов, як для іноземного інвестора, переважно з ЄС, так і для внутрішнього, які планують експортувати свою продукцію до ЄС.

По-друге, значна зарегульованість ведення власного бізнесу призводить до падіння конкурентоспроможності вітчизняних виробників у порівнянні із закордонними, особливо в аграрному секторі [178, с.104-105].

По-третє, можливості збуту своєї продукції на ринки ЄС, навіть для невеликих підприємств. Практика ЄС свідчить, що навіть невеликі компанії здатні успішно експортувати свою продукцію, не маючи власної розгалуженої збутової мережі за кордоном, за рахунок утворення експортних асоціацій.

По-четверте, технічні стандарти ведення бізнесу ЄС створюють, в окремих випадках, необхідність додаткових інвестицій, однак ці норми не протиставляються технічним стандартам експорту до країн Митного союзу РБК. Мовні бар'єри ускладнюють пошук партнерів та узгодження позицій, застосування менеджерських прийомів ведення бізнесу. Тіньовий сектор у зовнішній торгівлі України буде піддано великому тиску, через його спотворюючий ефект усієї системи зовнішньої торгівлі й конкурентному середовищу зокрема.

По-п'яте, утворення ЗВТ з ЄС створює єдиний підхід до регулювання експортно-імпортних операцій європейського стандарту, що означає практично автоматичний «імпорт» рівня конкуренції з ЄС до України.

Отже, виходячи із вищенаведених аргументів, оптимальним кроком для України є одночасне функціонування зони вільної торгівлі з ЄС та з СНД. Це не створює юридичної колізії, є об'єктивно логічним шляхом розвитку країни і дає

зможу уникнути означених проблем та по-новому подивитися на можливості та загрози, які витікають із нового конфігураційного простору.

Висновки до розділу 3

1. В умовах ринкової економіки просторові масштаби господарської інтеграції «де-факто» і їх територіальний простір «де-юре» не співпадають. Мова йде про те, що коли «де-юре» суб'єкт інтеграції входить до складу об'єднання, «де-факто» усі інтеграційні «свободи» факторів виробництва не реалізуються і навпаки. Це демонструє нам різноманітність можливостей існування форм економічної інтеграції сьогодення у ЄС. Тобто створення дієвої господарської інтеграції знаходиться в залежності від структурних зміни у економічній системі країн Європейського Союзу.

2. Ентропія системи на різних етапах економічної інтеграції дозволяє формалізувати інституційну еволюцію. Це положення є важливим з точки зору стратегії різношвидкісної інтеграції та існування лише якісних ознак у копенгагенських критеріях вступу до ЄС. За допомогою просторової гравітаційної моделі визначаються сфери економічного впливу тих чи інших економічних угруповань. Більший гравітаційний потенціал свідчить про меншу економічну ентропію системи і навпаки. Серед показників, які можуть свідчити про наближення до точки біфуркації, переходу від стадії Зони вільної торгівлі або Митного союзу до більш вищої – Загального ринку, а отже, і приєднання до ЄС, наприклад для України, виділяються такі: коливанні рівня цін між учасниками інтеграційного процесу на рівні (10-15%); розбіжність у рівні ВВП – 25%; індекс ПТ – близький до 0,5.

3. Рівень торгівлі в середині ЄС характеризується двома ознаками: по-перше, рівнем загальної внутрішньої торгівлі, який коливається в інтервалі 50-70%; по-друге, – рівнем внутрішньогалузевої торгівлі, який коливається на рівні 50-75%.

Це свідчить про високу господарську інтеграцію підприємств на макрорівні – подетальну спеціалізацію та кооперацію. Тобто цей рівень є пороговим: він визначає господарську інтеграцію і подальшу необхідність конвергенції монетарної політики ЄС.

4. Методика оцінки господарської інтеграції за допомогою індексу Грубеля–Ллойда може дати відповідь на питання, як формувати та розвивати зовнішньоекономічну політику України в цілому та зовнішньоторговельну зокрема як на макрорівні, так і на мікрорівні. Якщо зіставити показники внутрішньогалузевої торгівлі Німеччини або інших європейських країн та Російської Федерації, видно, що після гострої фази фінансово-економічної кризи 2007–2009 рр. відстань між ними зменшилася завдяки підвищенню, наприклад з Німеччиною, та падінню з Російською Федерацією у 2010 р., і складала: 0,15 та 0,25 відповідно. Тобто рішучої переваги за цим показником в бік Заходу або Сходу ми не спостерігаємо. Результати розрахунку внутрішньогалузевої торгівлі України в торгівлі з Російською Федерацією та Німеччиною свідчать, що українське господарство в цілому сьогодні майже однаково «погано» інтегровано з господарствами цих країн. Ці дані підтверджуються також висновками інших дослідників. Отже, твердження про нібито «історичну» господарську інтегрованість України з РФ сьогодні не відповідає дійсності. Лише в регіональному розрізі господарська інтеграція для окремих регіонів України має велике значення, наприклад для Харківського регіону.

5. Згідно з розрахунком гравітаційної моделі міжнародної торгівлі потенціал товарообігу між Україною та ЄС складає близько 40-45% у середньостроковій перспективі. У довгостроковій перспективі він може бути збільшеним удвічі (без урахування кризових явищ сьогодення). Середній гравітаційний потенціал в Україні складає біля 50 пунктів, у той час як у Польщі – близько 100. Реалізація цього потенціалу можлива за умов створення розширеної зони вільної торгівлі та відповідної гармонізації законодавства із виключним значенням конкурентоздатності та економічних «компенсаторів» відкриття внутрішнього ринку України.

6. Стратегічне планування бюджету ЄС до 2019 року, у якому не закладені витрати на розширення ЄС за рахунок України, унеможливають вступ нашої країни до цього об'єднання. Завдання України – наближення до макроекономічних показників ЄС, створення господарської інтеграції. Слід чітко визначити на цей період стратегію інтеграційної взаємодії з країнами СНД. На нашу думку, це може бути модернізована угода про створення зони вільної торгівлі країн СНД 1994 року. Виходячи з того, що питання вступу України до ЄС потребує значного часу, Україні на цей період доцільно реалізувати всі позитивні переваги зони вільної торгівлі, яка існує між нею та країнами СНД з 1994 року.

7. Євроінтеграційні спрямування України базуються на двох складових – зовнішній і внутрішній. Зовнішня складова являє собою створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС, завдяки чому це утворення «імпортує» до нашої країни світовий рівень конкуренції. Внутрішня складова – це гальмування реформ у сфері вільного переміщення товарів та відповідних фінансових потоків, і особливо неповернення податку на додану вартість експортерам незалежно від їх резидентності або інших суб'єктивних чинників, що перешкоджають реалізації переваг від зони вільної торгівлі. Для ратифікації угоди про ЗВТ між Україною та ЄС, а також гармонізації українського законодавства відповідно до норм ЄС, знадобиться не менше року, отже у практичній площині угода про ЗВТ почне працювати не раніше 2013 року.

Означений термін дасть змогу більшості українських підприємств, налаштованих на конкурентну боротьбу та розвиток як на внутрішньому, так і на закордонних ринках, підготуватись до змін у конфігураційному просторі: формування першої інституційно закріпленої форми економічної інтеграції між Україною та ЄС – зони вільної торгівлі.

Результати дослідження з цієї проблематики були опубліковані в наукових виданнях [140], [142], [146], [148], [149], [156], [168], [172].

ВИСНОВКИ

У дослідженні запропоновано нове вирішення наукового завдання, яке полягає в узагальненні теоретико-методичних та практичних засад, еволюції форм та напрямків економічної інтеграції країн ЄС та розробці науково-практичного інструментарію обґрунтування євроінтеграційної стратегії України. Проведене дослідження дозволяє зробити такі висновки:

1. Визначено, що еволюційна парадигма відіграє ключову роль у процесі регіональної економічної інтеграції. Її розгортання відбувається на фоні якісних і кількісних змін економічного середовища. Загальну оцінку інтеграційної взаємодії країн в економічній сфері запропоновано визначати на основі поняття «регіональної економічної ентропії». «Регіональна економічна ентропія» є синтетичним індикатором системи інтеграційних процесів. При взаємодії різних за потенціалом економічних систем визначено декілька типів врівноваження ентропії: поглинання системи; перетягування економічних ресурсів; синергетична взаємодія у функціонуванні систем.

Визначення гомогенності, або ентропії, копенгагенських і маастрихтських критеріїв членства та конвергенції в країнах ЄС пропонується розглядати як чинники економічної інтеграції або управління, спрямовані на впорядкування системи ЄС. Критерії членства не дають змоги розбалансувати систему і підтримують рівень ентропії достатній, для того, щоб ЄС як система міг функціонувати.

2. Узагальнення еволюції наукових підходів дозволило виділити 5 ключових напрямів: функціональний, ринковий, ринково-інституційний, структурний, дирижистський. Аналіз еволюції підходів до процесів економічної інтеграції характеризується ускладненням від «простих» теорій тарифної природи до «складних» теорій внутрішнього регіоналізму та валютної конвергенції.

Узагальнення поглядів представників структурного напрямку щодо можливостей інтеграції країн у випадку збалансованого соціально-економічного положення країн-учасниць інтеграційної взаємодії визначається «господарською

інтеграцією» через відповідний рівень кооперації та спеціалізації підприємств різних країн, який характеризується схожими кількісними показниками внутрішньогалузевої торгівлі.

3. Доведено, що динаміка розвитку чинників економічної інтеграції та показників, які її характеризують, зокрема маастрихтські критерії, залежать не тільки від ендогенних факторів розвитку економічної системи ЄС, а й від глобального економічного розвитку в цілому та впливу економічної кризи.

Так званий інкременталізм Амстердамської угоди є внутрішньою причиною гальмування економічної інтеграції в ЄС. Екзогенний фактор впливу глобальної кризи в першу чергу позначився на найслабкіших економіках ЄС, що обумовило зниження гомогенності. Загострення боргової кризи як наслідок кризи глобальної призвело до зростання розупорядкованості економічної системи ЄС. Узагальнення дослідження дозволило сформулювати дві відокремлені групи чинників європейської економічної інтеграції – фундаментальні та актуальні. Фундаментальні, вплив яких є типовим і незмінним протягом усієї еволюції процесів економічної інтеграції, та актуальні, дія яких визначається кон'юнктурними та ситуативними пріоритетами.

4. Побудована просторова схема потенціалу економічної інтеграції в Європі свідчить, що гравітаційний потенціал в Україні складає близько 50 пунктів, в той час як у Польщі – близько 100 з 260 максимально можливих. Реалізація цього потенціалу можлива за умов створення розширеної зони вільної торгівлі та відповідної гармонізації законодавства із виключною увагою до конкурентоспроможності та економічних компенсаторів відкриття внутрішнього ринку України.

Згідно з розрахунками гравітаційної моделі міжнародної торгівлі потенціал товарообігу між Україною та ЄС складає близько 40-45% у середньостроковій перспективі від розрахункового. У довгостроковій перспективі він може бути збільшений удвічі (без урахування кризових явищ сьогодення).

5. Удосконалена оцінка рівня ВГТ України в торгівлі з РФ та Німеччиною свідчить, що українське господарство характеризується невисоким рівнем

інтеграції з господарствами цих країн. Оцінка ВГТ між Україною та Російською Федерацією характеризується великою кількістю імпорту енергоресурсів – 27 групи згідно з УКТЗЕД (мінеральні палива, нафта та продукти її переробки, бітумінозні речовини, воски мінеральні). Виключаючи цю галузь, отримується більше значення ВГТ. Так, при підрахунку індексу ВГТ без урахування 27 групи у торгівлі з РФ він складає 0,25 (2010 рік), з урахуванням – 0,22. Виключення 27 групи є необхідним та правомірним через те, що це унікальні ресурси і торгівля ними вписується більшою мірою в класичні теорії міжнародної торгівлі виробничими факторами. Індекс Грубеля–Ллойда як характеристика торговельних зв'язків, генезис яких полягає у господарській інтеграції, є додатковим інструментом для кількісної оцінки економічної інтеграції.

6. Виконані оцінки часу досягнення збалансованої економічної конвергенції України за показниками п'яти обраних країн Євросоюзу свідчать про те, що часові горизонти євроінтеграційної стратегії України характеризуються діапазоном від 6 до 18 років. Стратегічне планування бюджету ЄС до 2019 року, у якому не закладені витрати на розширення ЄС за рахунок України, також опосередковано свідчить про обмеженість повноправного членства України в ЄС у середньостроковій перспективі. На цей період доцільно скоригувати стратегію інтеграційної взаємодії України з країнами СНД в частині модернізації угоди про Зону вільної торгівлі, членство у якій не суперечить вимогам СОТ та майбутньої Зони вільної торгівлі України з ЄС.

Такий часовий лаг віддаленості у конвергенції фундаментального економічного показника не виключає евристичності цього явища. Саме з цієї причини внутрішня модернізація країни розглядається як ключова домінанта економічної інтеграції України в ЄС.

Д О Д А Т К И

Додаток А
Хронологія розширення ЄС

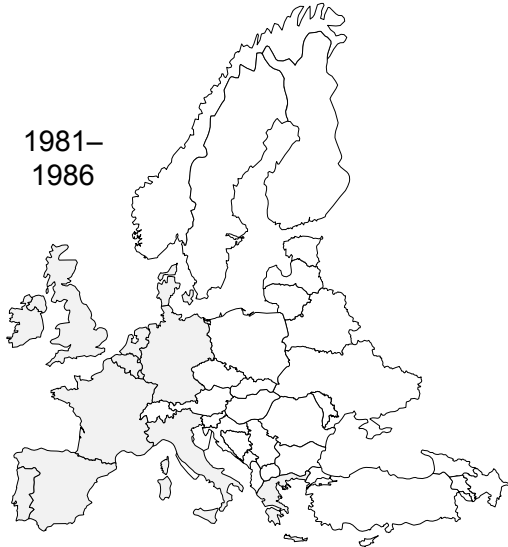
1958



1973



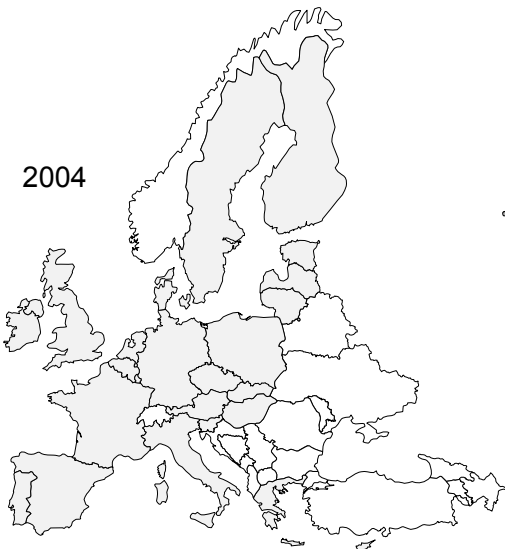
1981–
1986



1995



2004



2007



Додаток Б

Торговельний баланс від ЄС – 6 до ЄС – 27 країн

ЄС–6 (1958-1972), ЄС-9 (1973–1980), ЄС-10 (1981–1985), ЄС-12 (1986–1994), ЄС- 15 (1995–2003), ЄС-25 (2004–2006), ЄС-27 (2007 –...)

Year	Main partners sorted by zone on the basis of their total trade (exports + imports)												
	Total Extra EU	EUROPE				AFRICA				AMERICA			
		Norway	Switzerland (1)	Turkey	Russia (2)	Algeria	Libya	Morocco	South Africa (3)	United States	Canada	Mexico	Brazil
Value (Bn ECU/Euro) (*)													
1958 EU6	-0.3	0.2	0.5	0.1	-0.1	0.5	0.0	-0.1	0.0	-1.1	-0.2	0.0	0.0
1960	-0.1	0.2	0.7	0.1	-0.0	0.6	0.1	-0.0	0.1	-1.6	-0.2	0.0	-0.0
1970	-0.8	0.1	2.1	0.1	0.1	-0.0	-1.5	-0.0	0.4	-2.4	-0.5	0.3	-0.3
1979 EU9	-25.5	-1.8	5.4	0.6	-2.1	1.1	-1.5	0.7	-3.7	-8.7	-1.7	1.1	-1.2
1980	-49.0	-3.0	7.2	0.8	-3.3	0.7	-2.2	0.3	-1.5	-16.9	-2.7	1.1	-1.6
1981 EU10	-37.5	-4.3	10.6	0.8	-5.7	-0.5	1.0	0.5	-0.2	-12.4	-2.2	1.2	-2.7
1985	-19.2	-8.2	5.6	1.9	-8.4	-3.1	-7.0	0.4	-3.6	17.7	2.2	-0.6	-7.0
1986 EU12	7.4	-2.0	6.2	1.6	-3.3	-0.6	-2.9	0.4	-3.3	18.5	2.6	-0.2	-3.9
1992	-51.0	-7.4	3.7	1.7	-7.8	-2.9	-4.7	0.6	-3.7	-13.0	-0.5	2.8	-5.5
1993	0.8	-7.7	3.7	5.2	-4.0	-2.2	-3.4	0.8	-3.0	0.8	0.7	3.6	-2.8
1994	1.5	-8.5	4.3	1.3	-6.2	-1.3	-3.9	0.7	0.4	3.8	0.5	4.2	-3.4
1995 EU15	28.0	-8.0	7.8	4.1	-5.4	-0.1	-3.5	0.7	0.9	-0.4	-1.4	1.3	0.6
2001	-42.6	-19.0	13.9	0.0	-19.8	-8.5	-8.5	1.2	-3.5	44.1	4.0	7.7	-0.0
2002	8.1	-19.9	12.0	2.3	-17.4	-6.2	-6.3	1.4	-3.2	66.6	6.3	8.8	-1.9
2003	-13.1	-23.2	12.6	4.2	-19.7	-6.8	-7.8	1.8	-1.4	69.6	5.7	8.0	-5.9
2004 EU25	-63.1	-24.5	13.4	7.1	-34.9	-5.8	-10.2	2.3	0.3	76.2	5.7	7.8	-7.1
2005	-112.1	-33.4	16.3	8.3	-53.2	-10.5	-16.3	2.7	1.3	89.3	6.6	7.6	-7.4
2006	-172.2	-40.8	16.5	8.0	-65.5	-14.3	-22.4	3.2	1.4	94.0	7.1	8.6	-8.7
2007 EU27	-192.9	-33.1	15.9	5.7	-55.3	-9.3	-23.2	4.3	-0.4	79.7	2.6	8.9	-11.5
2008	-255.1	-52.2	17.7	8.1	-72.7	-12.9	-29.4	6.0	-2.1	63.4	2.2	8.2	-9.5
2009	-104.8	-31.1	14.5	7.7	-49.8	-2.7	-13.5	5.4	1.1	45.2	4.7	6.0	-4.1

Продовження Додатка Б

Year	ASIA													OCEANIA
	China	Japan	South Korea	Taiwan	India	Singapore	Hong Kong	Saudi Arabia	Malaysia	United Arab Emirates	Israel	Iran	Indonesia	Australia
Value (Bn ECU/Euro) (*)														
1958 EU6	0.2	0.0	0.0	0.0	0.3	0.0	0.0	-0.3	-0.1	-0.0	0.1	-0.0	-0.0	-0.2
1960	0.1	0.0	0.1	0.0	0.2	0.0	0.1	-0.3	-0.2	0.0	0.1	-0.1	-0.0	-0.2
1970	0.1	-0.2	0.1	-0.0	0.1	0.1	0.0	-0.8	-0.2	-0.3	0.2	-0.1	-0.0	-0.0
1979 EU9	0.8	-5.0	-0.4	-0.8	0.2	0.4	-1.0	-7.9	-0.8	-1.3	0.4	-2.1	-0.3	0.6
1980	-0.1	-7.7	-1.0	-1.3	0.5	-0.1	-1.4	-17.2	-0.7	-2.3	0.1	0.4	0.1	0.6
1981 EU10	-0.4	-10.6	-1.2	-1.5	1.5	0.8	-1.2	-26.4	-0.4	-2.0	0.5	1.6	0.9	1.3
1985	2.7	-17.0	-0.6	-1.7	2.9	1.7	-0.3	2.6	-1.1	1.7	1.2	-0.6	0.3	2.3
1986 EU12	2.3	-21.8	-1.3	-2.2	3.3	0.9	-1.1	-0.4	-0.9	1.8	1.8	0.8	0.2	1.7
1992	-9.9	-31.0	-1.2	-4.5	0.4	0.7	2.9	0.4	-1.8	3.0	3.2	2.8	-0.3	1.6
1993	-8.3	-24.9	-0.1	-2.8	0.4	1.2	5.0	0.2	-2.3	4.5	4.1	-0.3	-0.9	3.0
1994	-10.2	-21.8	1.5	-1.6	0.2	1.1	6.6	-0.1	-1.8	5.1	4.9	-1.6	-1.5	3.9
1995 EU15	-11.7	-21.4	1.4	-1.6	1.6	2.1	8.6	-0.2	-1.2	5.6	5.0	-2.0	-0.3	5.5
2001	-45.8	-31.4	-6.0	-10.9	-0.3	0.7	11.3	0.1	-6.5	11.0	4.9	-0.1	-6.4	6.3
2002	-47.6	-25.9	-5.0	-9.4	0.9	1.0	10.2	1.7	-6.2	11.4	4.9	2.5	-5.8	7.7
2003	-55.5	-26.6	-7.3	-9.4	0.9	-0.2	8.6	0.4	-5.7	11.9	3.9	2.9	-5.6	8.6
2004 EU25	-79.3	-30.8	-12.5	-10.7	0.8	-0.8	9.2	-3.7	-6.8	13.4	4.1	3.7	-5.6	11.2
2005	-106.8	-29.7	-13.7	-10.8	2.2	-1.1	9.8	-7.1	-6.7	15.5	3.8	1.5	-6.0	11.2
2006	-128.9	-32.1	-17.2	-13.2	1.8	0.2	9.3	-5.9	-7.5	19.1	4.0	-2.9	-7.2	10.1
2007 EU27	-160.7	-34.7	-16.6	-12.7	2.9	2.2	9.9	1.6	-6.8	20.8	2.9	-3.8	-7.4	10.9
2008	-169.5	-32.8	-14.0	-12.5	2.1	5.9	9.6	-0.7	-6.0	25.8	2.8	-4.2	-7.6	14.0
2009	-133.1	-19.9	-10.6	-7.6	2.1	5.8	10.1	8.5	-5.0	21.2	2.6	1.9	-6.4	13.7

* з 1958 по 1970 1 екю = 1 дол. США

1 – Дані Швейцарії включали дані Ліхтенштейну до 1994 р.

(2) – до 1991 року розраховувались дані СРСР, з 1992 р. РФ

(3) Дані ЮАР включали дані Намібії до 1989 р.

Джерело: External and intra-EU trade - statistical yearbook Data 1958 - 2009

Додаток В

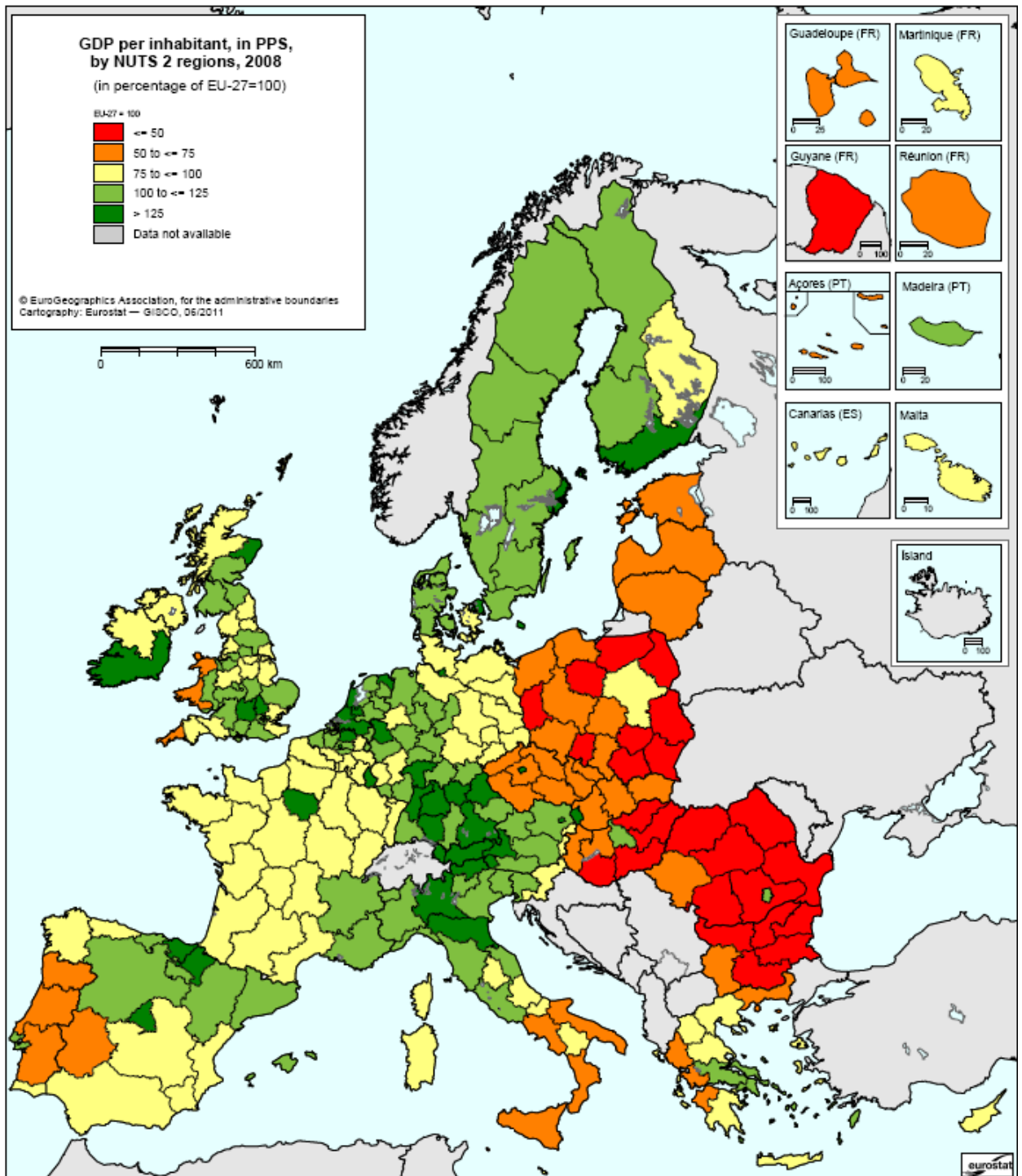


Рис. В. Середній ВВП на душу населення за ПКС, 2008 р., за NUTS 2, у % від середнього рівня по ЄС.

Джерело: Convergence and disparities in regional Gross Domestic Product Economy and finance. Statistics in focus — 46/46/2011 p.8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-SF-11-046/EN/KS-SF-11-046-EN.PDF.

Додаток Г ПЕРЕЛІК кодів ТН ЗЕД для розробки торговельного балансу за галузями виробництва	
Найменування галузей	Коди товару та митного тарифу
1. Паливно-енергетичні ресурси	2514; 2701; 2702; 2703; 2709-2711; 2716.
2. Продукція хімічної та нафтохімічної промисловості	2502; 2503; 2510-2512; 2712-2715; 2801-2934; 3101-3215; 3402-3407; 3701-3815; 3817-3820; 3823-4017; 5401-5406; 5501-5511; 6401-6402.
3. Металургійна промисловість	2518; 2519; 2529; 2601-2621; 2704-2708; 6902; 6903; 7201-7306; 7312-7314; 7401-7414; 7416; 7419-7608; 7801-8113.
4. Лісова, деревообробна та целюлозно-паперова промисловість	4401-4911; 9401-9403.
5. Промисловість будівельних матеріалів	2504-2509; 2513; 2515-2517; 2520-2524; 3816; 5904; 6801; 6802; 6806; 6809-6811; 6901; 6904-6912; 7001-7007; 7009-7013; 7016; 7019; 7020; 7324; 9406.
6. Продукція агропромислового комплексу	0101-2501; 3301; 3302; 3401; 3501-3505; 4101-4103; 4206; 4301; 5001; 5002; 5101; 5102; 5301; 5302.
7. Продукція легкої та місцевої промисловості	4104-4205; 4302-4304; 5003-5007; 5103-5212; 5303-5311; 5407-5408; 5512-5903; 5905-6308; 6403-6704; 6913; 6914.
8. Машинобудівна та металообробна промисловість	7307-7311; 7315-7323; 7325; 7326; 7609-7616; 8201-9114; 9405; 9207; 9208.

Джерело: [133, с. 231].

Додаток Д

Таблиця Д.1

Фактичні дані гравітаційної моделі на прикладі пари країн Австрія–Швейцарія

Рік	Е, млрд євро/екю*	І, млрд євро/екю*	У (Е+І), млрд євро	X1 (ВВП країни- експортера, в поточних цінах, млрд євро. (екю до 31.12.1998)**	X2 (ВВП країни- імпортера, в поточних цінах в млрд євро/екю до 31.12.1998)**	X3 (відстань між столицями, км)***	X4 (коливання курсів валют) (1 екю/євро з 1999 р.) ****
1995	2,394	2,068	4,462	183,2	235,2	626,4915	1,5457
1996	2,264	2,042	4,306	186,3	238	637,975	1,5679
1997	2,559	2,185	4,744	184,3	242	653,185	1,644
1998	2,81	2,42	5,23	191,1	243,7	663,325	1,622
1999	3,671	2,788	6,459	200	251,8	670,085	1,6003
2000	4,591	3,491	8,082	210,4	270,9	674,31	1,5579
2001	3,968	3,659	7,627	215,9	284,9	691,21	1,5105
2002	4,193	3,743	7,936	220,8	296	710,645	1,467
2003	4,17	4,221	8,391	226,2	287,8	725,01	1,5212
2004	4,153	3,864	8,017	236,1	292,4	746,98	1,5438
2005	4,769	4,314	9,083	245,3	299,5	780,78	1,5483
2006	4,634	4,567	9,201	257,9	309,1	816,27	1,5729
2007	4,671	5,288	9,959	270,2	309,4	845	1,6409
дисперсія У	3,467898	сигма У	1,862229				
дисперсія X1	763,3213	сигма X1	27,62827				
дисперсія X2	731,7754	сигма X2	27,05135				
дисперсія X3	4376,878	сигма X3	66,15798				
дисперсія X4	0,002478	сигма X4	0,049777				

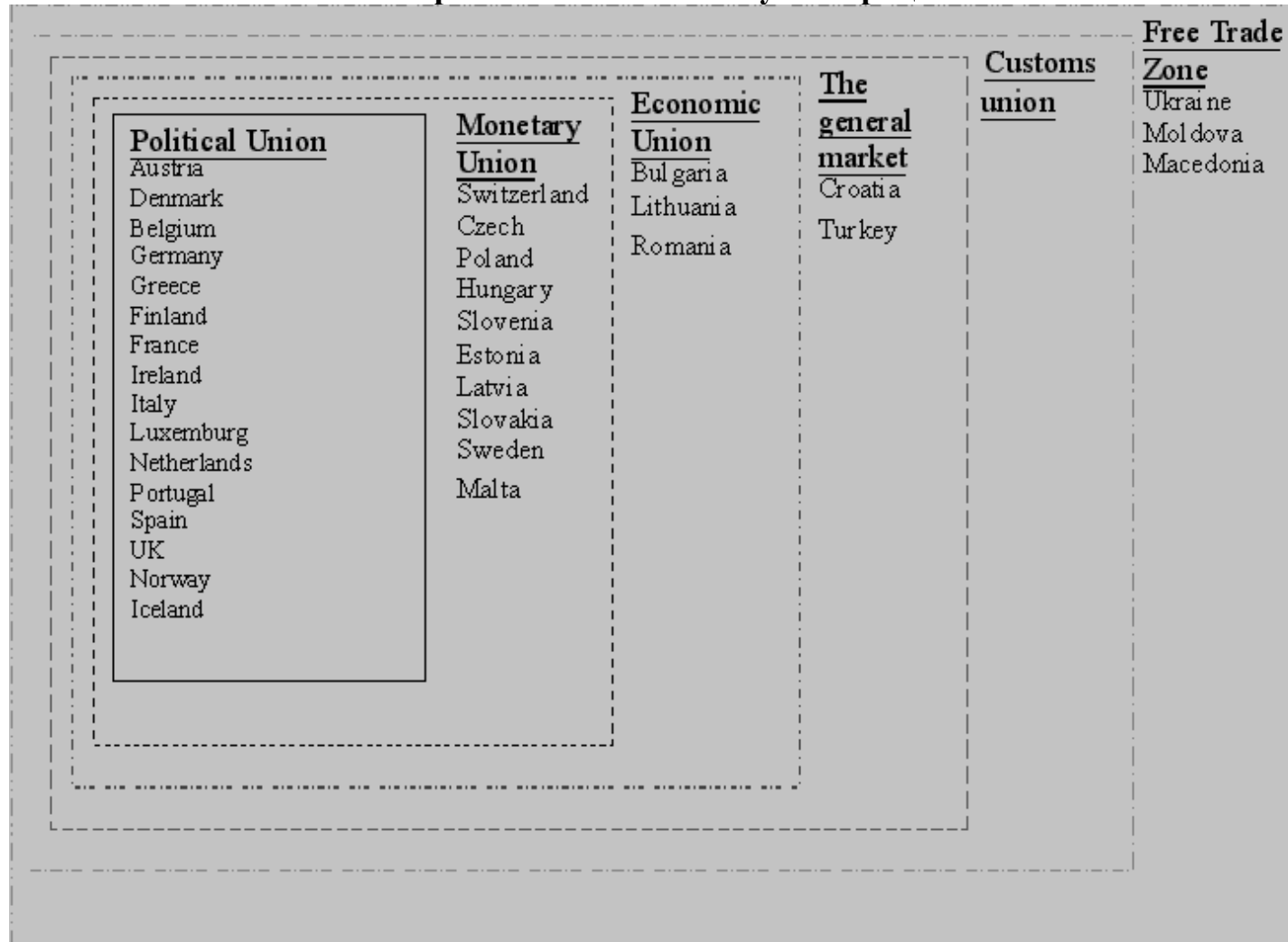
Джерело: * External and intra-European union trade. Statistical yearbook 1958-2005, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2006, p.222, ** EU economic data pocketbook 2-2007. Economy and Finance. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2007. p.11.

*** Вартісна оцінка транспортних витрат під час транспортування. (Розраховано автором)

**** EU economic data pocketbook 2-2007. Economy and Finance. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2007. p.114.

Додаток Е

Європейська спільнота у 2020 році



Джерело: [157, с. 16].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Шумский Н. Единое экономическое пространство Беларуси, Казахстана, России и Украины: проблемы и перспективы / Н. Шумский // Вопросы экономики. – 2005. – №8. – С. 114–123.
2. Маркс К. Капитал. Т. 1, кн. 1. Процесс производства капитала : [пер. с нем.] / К. Маркс. – 2-е изд. – М. : Госполитиздат, 1960. – VI, 907 с. – (Маркс К. Сочинения : в 30 т. / К. Маркс, Ф. Энгельс ; т. 23).
3. Новейший философский словарь / Сост. А.А. Грицанов. – Мн. : Изд. В.М. Скакун, 1998. – 896 с.
4. Міжнародні інтеграційні процеси сучасності : монографія / А. С. Філіпенко (кер. авт. кол.), В. С. Будкін, М. А. Дудченко [та ін.]. – К. : Знання України, 2004. – 304 с.
5. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов : пер. с англ. / Смит Адам. – М. : Соцэкгиз, 1962. – С. 677.
6. Viner J. Studies in the theory of international trade / Jacob Viner, George Allen & UNWIN LTD. 1955. – 672 p.
7. Balassa B. Theory of Economic Integration. Routledge Revivals Series / Bela Balassa Taylor & Francis, 2011. – 304 p.
8. Войцехович В. Э. Фракталы и аттракторы социальной эволюции [Электронный ресурс] / В. Э. Войцехович. – Режим доступа: <http://www.inauka.ru/blogs/article54813/print.html>. – Заглавие с экрана.
9. Корнаи Я. Системная парадигма / Я. Корнаи // Вопросы экономики. – 2002. – № 4. – С. 10–17.
10. Аршинов В. И. Синергетическое знание: между сетью и принципами / В. И. Аршинов, В. Э. Войцехович // Синергетическая парадигма : Многообразие поисков и подходов / под ред. Аршинова В. И., Буданова В. Г., Войцеховича В. Э. – М., 2000. – С. 137–149.
11. Kohler-Koch B. The transformation of governance in the European Union / B. Kohler-Koch, R. Eising. – London ; New York, 1999. – 336 p.
12. Pelkmans J. European integration : Methods and economic analysis / Pelkmans Jaques. – Third edition. – Edinbrough Gate : Pearson Education Limited, 2006. – 480 p.
13. Шишков Ю. В. Институт мировой экономики и международных отношений: вчера, сегодня, завтра : Отечественная теория региональной интеграции: опыт

прошлого и взгляд в будущее / Ю. В. Шишков // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2006. – № 4. – С. 54–63.

14. Шишков Ю. В. Формирование интеграционного комплекса в Западной Европе: тенденции и противоречия / Ю. В. Шишков. – М. : Наука, 1979. – 343 с.

15. *Мировое хозяйство и международные экономические отношения* : учеб. пособ. / под ред. А. П. Голикова [и др.]. – Симферополь : СОНАТ, 2003. – 432 с.

16. Aron R. Problems of European integration // *Lyods Bank Rewiew*.– 1953.– April.– P.1–17.

17. Glick, Thomas F. *What about Darwin?: all species of opinion from scientists, sages, friends, and enemies who met, read, and discussed the naturalist who changed the world* / Thomas F. Glick, The Johns Hopkins University Press, 2010. – 518 p.

18. *Європейський Союз : словник-довідник* / [ред.-упоряд. М. Марченко]. – К. : К.І.С., 2006. – 140 с.

19. Чужиков В. І. *Економіка зарубіжних країн : навч. посіб.* / В. І. Чужиков. — К. : КНЕУ, 2005. — 308 с.

20. Евстигнеев В. Р. Валютно-финансовая интеграция в ЕС и СНГ : сравнительный семантический анализ / В. Р. Евстигнеев ; РАН, Институт мировой экономики и международных отношений. – М. : Наука, 1997. – 271 с.

21. Беренда С. В. Еволюція інтеграційних процесів в Європі / С. В. Беренда // *Вісник Харк. нац. ун-ту ім. В. Н. Каразіна*. – 2006. – № 743. Економічна серія. – С. 129–132.

22. Беренда С.В. Стохастична оптимізація та інтеграційні процеси в Європі. Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Проблеми європейської інтеграції і регіональної співпраці: Зб. наук. пр.: Вип. ХХІХ: В 2 т. / НАН України. Ін-т регіональних досліджень (Міжнародна науково-практична конференція “Проблеми європейської інтеграції і транскордонної співпраці”, 20-22 вересня 2001 р., м. Луцьк) / відпов. ред. М.І. Долішній. – Львів-Луцьк : Вежа, 2001. – С. 64-67. Том 1. Політико-правові аспекти європейської інтеграції. – 421 с.

23. Fontagné L. Trade patterns inside the single market / Lionel Fontagne, Michael Freudenberg, Nicholas Peridy//*International Economics*.– 1997.– №7(April).– С.2–143.

24. Киреев А. П. *Международная экономика: в 2-х ч. Ч. 1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства* / А. П. Киреев. – М. : Международные отношения, 1997. – 416 с.

-
25. Fertő I. Intra-industry trade in horizontally and vertically differentiated agri-food products between Hungary and the EU : Paper prepared for presentation at the Xth EAAE Congress 'Exploring Diversity in the European Agri-Food System, Zaragoza (Spain), 28-31 August 2002 / I. Fertő, L. J. Hubbard. – Hungary : Institute of Economics Hungarian Academy of Sciences and School of Agriculture, Food and Rural Development University of Newcastle upon Tyne, UK, 2002. – 20 p.
26. La Malfa U. Case for European integration : Economic considerations / U. La Malfa. – Baltimore etc. : Johns Hopkins Press, 1957. – XVIII, 289 p.
27. Grubel H. Intra-industry trade: The theory and measurement of international trade in differentiated product / Grubel, H., Lloyd, P. – London ; New York : John Wiley and Sons, 1975. – XIV, 205 p.
28. Greenaway D. The economics of intra-industry trade / David Greenaway, Chris Milner. – Cambridge (MA) : Basil Blackwell, 1986. – XIV, 207 p.
29. Гайдук К. Текущая исследовательская проблематика расширения Европейского Союза: обзор существующих концепций и парадигм [Электронный ресурс] / К. Гайдук // Экономический вестник. – 2001. – № 2. – Режим доступа: <http://research.by/pdf/2001n2r02.pdf>. – Заглавие с экрана.
30. McGowan F. The emerging industrial structure of the Wider Europe : (Routledge studies in business organization and Networks) / Francis McGowan, Slavo Radosevic, Nick von Tunzelmann. – London : Routledge 2004. – 257 p.
31. АБВУУ Lingvo. [Electronic resource]. – Mode of access : <http://lingvo.abbyyonline.com/ru/en-uk/industry/>. – Title from a screen.
32. Марьянчик И. В. Международная торговля Украины: далеко ли до потенциала? / И. В. Марьянчик. – М. : EERC, 2005. – 31 с.
33. Linder S. B. An essay on trade and transformation / S. B. Linder. – N.Y. : Almqvist & Wiksell, 1961. – 167 p.
34. Шишков Ю. Интеграция и дезинтеграция: корректировка концепции / Ю. Шишков // Мировая экономика и международные отношения. – 1993. – № 10. – С. 64–67.
35. Посельський В. Конституційний устрій Європейського Союзу : навч. посіб. / В. Посельський. – К. : Таксон, 2005. – 280 с.

-
36. Moravcsik E. Preferences and Power in the European Community: A liberal intergovernmentalist approach / Endru Moravcsik // *Journal of Common market studies* 1993 volume 31, №4. - 473-524 p.
37. Ламарк Ж.-Б. Избранные произведения : в 2 т. : пер. с фр. / Жан-Батист Ламарк. – М. : Изд-во АН СССР, 1955–1959; Т. 1. – 1955. – 967 с.; Т. 2. – 1959. – 895 с.
38. Болдачев А. Антропный принцип и глобальный эволюционизм. [Электронный ресурс] / А. Болдачев. – Режим доступа: <http://www.n-t.ru/tp/ng/ap.htm> <электронная библиотека «Наука и техника»>. – Заглавие с экрана.
39. Любищев А. А. Понятие эволюции и кризис эволюционизма. [Электронный ресурс] / А. А. Любищев. – Режим доступа: http://molbiol.edu.ru/review/02_09.html. – Заглавие с экрана.
40. Социология: энциклопедия / сост. А. А. Грицанов, В. Л. Абушенко, Г. М. Евелькин, Г. Н. Соколова, О. В. Терещенко. – Минск : Книжный Дом, 2003.– 1312 с. – (Мир энциклопедий).
41. Кизим Н. А. Адаптивные модели управления эволюционными процессами в экономике / Н. А. Кизим // *Вісник Харк. нац. ун-ту ім. В. Н. Каразіна*. – 2001. – №535. Економічна серія. – С. 264–265.
42. Гальчинський А. Методологія складних систем / А. Гальчинський // *Економіка України*. – 2007. – №8. – С. 4–18.
43. Валлерстайн И. Конец знакомого мира : Социология XXI века / И. Валлерстайн ; пер. с англ. под ред. В. И. Иноземцева. – М. : Логос, 2004. – 368 с.
44. Новейший философский словарь / А. А. Грицанов. – 3-е изд., испр. – Минск : Книжный Дом, 2003. – 1280 с. – (Мир энциклопедий).
45. Чистилин Д. К. Самоорганизация мировой экономики : Евразийский аспект / Д. К. Чистилин. – М. : Экономика, 2004. – 237 с.
46. Харрод Р. К теории экономической динамики : пер. с англ. / Р. Харрод. – М. : Экономика, 1997. – 628 с. – (Экономическое наследие).
47. Решетило В. П. Економічна синергетика реалізації ринкового потенціалу інституціональних систем : автореф. дис. д-ра екон. наук: спец. 08.01.01 «Економічна теорія» / В. П. Решетило. – Х., 2006. – 34 с.
48. Lindblom E. Ch. The science of “Muddling through” [Electronic resource] / Lindblom E. Charles. – Mode of access: <http://www.polsci.chula.ac.th/pitch/planningtheory2009/lindblom.pdf>. – Title from a screen.

-
49. Геєць В. Конфігурація геополітичної карти світу та її проблемність / В. Геєць // Економіка України. — 2011. — N 1. — С. 4-15.
50. Prigogine I. Introduction to Thermodynamics of Irreversible Processes / Ilya Prigogine. — 3 edition. — New York, 1967. — 147 p.
51. Хаос: пер. с англ. / Дж. Кратчфилд, Дж. Фармер, Н. Паккард, и др. // В мире науки. — 1987. — № 2. — С. 16–28.
52. Кондратьев Н. Д. Проблемы экономической динамики / Н. Д. Кондратьев. — М. : Экономика, 1989. — 526 с.
53. Маевский В. И. Экономическая эволюция и экономическая генетика / В. И. Маевский // Вопросы экономики. — 1994. — № 5. — С. 4–20.
54. Сорокин П. А. Человек. Цивилизация. Общество / П. А. Сорокин. — М. : Политиздат, 1992. — 543 с.
55. Беренда С. В. До питання про еволюційну теорію в міжнародній інтеграції / С. В. Беренда // Вісник Харк. нац. ун-ту ім. В. Н. Каразіна. — 2001. — № 508. Економічна серія. — С. 20–23.
56. Кравченко И. Доктрина С. Хантингтона: гипотеза или жесткий аларм-прогноз? / И. Кравченко // Мировая экономика и международные отношения. — 2006. — № 12. — С. 104–111.
57. Hayek F. A. The Use of knowledge in society / Hayek, Friedrich August. American Economic Review. — 1945. — Vol. 35. — P. 519–530.
58. Коломиец А. Н. Анализ структуры факторов неопределенности как метод типологии хозяйственных систем / А. Н. Коломиец // Вісник Харк. нац. ун-ту ім. В. Н. Каразіна. — 2002. — № 575. Економічна серія. — С. 72–76.
59. Murgea A. The entropy theory implications in behavioural finance [Electronic resource] / Murgea A. // Finance-Challenges of the Future / University of Craiova, Faculty of Economics and Business Administration. — 2009. — Vol. 1(9). — P. 197–201. — Mode of access : <http://ideas.repec.org/a/aio/fpvfcf/v1y2009i9p197-201.html>. — Title from a screen.
60. Dionisio A. Entropy and uncertainty analysis in financial markets [Electronic resource] / Dionisio A., Menezes R., Mendes A. — 2007. — September. — Mode of access: http://arxiv.org/PS_cache/arxiv/pdf/0709/0709.0668v1.pdf.
61. Мурузян С. Г. О новой научной основе экономики [Электронный ресурс] / С. Г. Мурузян // Передовые технологии России: комплексный информационный

проект. – Режим доступа: <http://www.ptechtechnology.ru/.../NewExper11.html>. – Название с экрана.

62. Шредингер Э. Что такое жизнь с точки зрения физика: пер. с англ. / Э. Шредингер. – М. : Атомиздат, 1972. – 248 с.

63. Беренда С.В. Економічна ентропія як показник стійкості функціонування макроекономічних систем // Матеріали науково-практичної конференції «Стратегія і динаміка відтворення основних фондів: тенденція, аспекти моделі економічного розвитку», секція «Методичні підходи до оцінки стійкості функціонування економічних систем» (20-21 січня 2009 р., м. Харків) / відп. ред. В.В. Александров, В.П. Бабич. – Х. : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2009. – С. 70-71.

64. Кондратьев Н. Д. Основные проблемы экономической статики и динамики : Предварительный эскиз / Н. Д. Кондратьев. – М. : Наука, 1991. – 570 с.

65. Hodgson G. Theories of economic evolution: A preliminary taxonomy / G.Hodgson // The Manchester School of Economic and Social Studies.– 1993.- Vol. 61, № 2 (June). – P.125–134.

66. Нельсон Р. Р. Эволюционная теория экономических изменений: пер. с англ. / Р. Р. Нельсон, С. Дж. Уинтер. – М. : Дело, 2002. – 536 с.

67. Deutsch, Karl W. Political Community At The International Level: Problems of definition and measurement / Karl W. Deutsch ECKO House Publishing, 2006. – 94 p.

68. Michelmann Hans J., European integration: theories and approaches / Hans J. Michelmann, Panayotis Soldatos University Press of America, 1994. – 112 p.

69. Haas, Ernst B. The uniting of Europe: political, social, and economic forces, 1950-1957 / Ernst B. Haas, University of Notre Dame Press, 1958. - 552 p.

70. Горбатов В. М. Конкурентоспособность и циклы развития интегрированных структур бизнеса : монография / В. М. Горбатов.– Х. : ИД «ИНЖЭК», 2006. – 592 с.

71. Streeten P. Economic integration: aspects and problems / Paul Streeten. - A. W. Sythoff, 1964 – 176 p.

72. Яременко В. Г. Рациональний вибір у мережевих структурах у контексті механізмів соціально-економічного розвитку / В. Г. Яременко // Економічна теорія. – 2008. – №1. – С. 41–54.

73. Закс С. Эволюционная теория организации [Электронный ресурс] / С. Закс // Проблемы теории и практики управления. – 1998. – № 1. – Режим доступа: <http://www.uptp.ru>.

-
74. Decision №1298/2008/EC of the European Parliament and of the Council [Electronic resource] // Official Journal of the European Union – 2008. – 19.12. – L 340/83. – P. 1-2. – Mode of access: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2008:340:0083:0098:EN:PDF/> – Title from a screen.
75. Климовський С. Іммануїл Валлерстайн – інший погляд на історію [Електронний ресурс] / Сергій Климовський // Вперед. – 2009. – 20 березня. – Режим доступу: <http://vpered.wordpress.com/2009/03/20/klymovsky-wallerstein>. – Назва з екрану.
76. Павлов К.В. использование методов теории поля при анализе региональных проблем / К.В. Павлов // Журнал «Економіка Промисловості». – №50(2). – 2010. – С. 35-41.
77. Чужиков В. І. Регіональний розвиток у європейському спільному економічному просторі (динамізація та структурні зміни) : автореф. дис. д-ра екон. наук: спец. 08.05.01. «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Чужиков Віктор Іванович; Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – К., 2003. – 20 с.
78. Голиков А. П. Экономико-математическое моделирование международных экономических отношений / А. П. Голиков. – Х. : ХНУ имени В.Н. Каразина, 2003. – 104 с.
79. Reilly W. The law of retail gravitation / W. Reilly. - University of California. 1931 p.75
80. Poihonen P. A tentative model for the volume of trade between countries / Poihonen P. // Weltwirtschaftliche Archive. – 1963. – Vol. 90, №. 1. – P. 93–99.
81. Key figures on Europe [Electronic resource]: Statistical Pocketbook, 2006. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2006. – 209p. – Mode of access: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-EI-06-001/EN/KS-EI-06-001-EN.PDF. – Title from a screen.
82. Голиков А.П. Економіко-математичне моделювання світогосподарських процесів: навч. посіб. / А.П. Голиков. – 3-тє вид., переробл. і доповн. – К. : Знання, 2009. – 222 с.
83. Tinbergen J. Shaping the world economy / Tinbergen J.– N.Y.: XX-th Century fund, 1962.–330p.
84. Anderson J. E. Theoretical foundation for the gravity equation / Anderson J. E. // American economic review. – 1979. – Vol. 69, № 1. – P. 170-192.

-
85. Helpman E. Market structure and foreign trade: increasing returns, imperfect competition, and the international Economy / E. Helpman, P. R. Krugman. – Cambridge, Massachusetts ; London : The MIT Press, 1985. – 271 p.
86. Беренда С.В. Экономическая интеграция и теория международной торговли / С.В. Беренда // Матеріали науково-практичної конференції молодих вчених «Міжнародне економічне співробітництво і регіоналістика» (23 грудня 2004 р., м. Харків). – Х. : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2005. – С. 7-8.
87. Бабецкая-Кухарчук О. А. Переход к рынку в России и его влияние на международную интеграцию / О. А. Бабецкая-Кухарчук , М. Морель – М. : ГУ ВШЭ, 2003. – 44 с. – (Препринт / ГУ ВШЭ; WP/2003/04).
88. Філіпенко А. С. Міжнародні економічні відносини: теорія : підруч. для студ. екон. спец. вищих навч. закл. / А. С. Філіпенко. – К. : Либідь, 2008. – 408 с.
89. Казімір Р. Історія Європейської Інтеграції : Від декларації Шумана до розширення на Схід / Роберт Казімір; пер. з англ. Ігор Андрейко, Андрій Максимук. – Перемишль: Парламент Молоді, 2003. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.youth.crimeastar.net/.../index5.html>. – Назва з екрану.
90. Monnet J. A ferment of change / J. Monnet //Journal of Common Market Studies Vol. 1: 1963, pp. 204-211.
91. Mitrany D. The functional theory of politics/ David Mitrany [Published on behalf of] London School of Economics & Political Science [by] M. Robertson, 1975. – 294 p.
92. Фонтейн П. Європа у 12 уроках : пер. з фр. / Паскаль Фонтейн. – К. : Компанія ЛК, 2005. – 56 с.
93. Грущинська Н.М. Теоретичні основи європейської економічної інтеграції України : монографія / Н.М. Грущинська. – К. : Видавець Корбуш, 2008. – 232 с.
94. Основні елементи Договору про реформу ЄС [Електронний ресурс] // Міністерство закордонних справ: офіц. сайт. – Режим доступу: <http://www.mfa.gov.ua/mfa/ua/publication /content/19082.htm>. – Назва з екрану.
95. Беренда С.В. Экономическая эффективность вступления Украины во Всемирную торговую организацию / С. В. Беренда // Вісник Харк. нац. ун-ту ім. В. Н. Каразіна. – 2001. – № 530. Економічна серія. – С. 14-17.
96. Відносини України з ЄС [Електронний ресурс] // Міністерство закордонних справ : офіц. сайт. – Режим доступу: <http://www.mfa.gov.ua/mfa/ua/publication /content/30576.htm>. – Назва з екрану.

-
97. Третій спільний звіт про прогрес у переговорах стосовно Угоди про асоціацію між Україною та ЄС [Електронний ресурс] // Міністерство закордонних справ : офіц. сайт. – Режим доступу: <http://www.mfa.gov.ua/mfa/ua/publication/content/37677.htm>. – Назва з екрану.
98. WIFO. Reifegrad der Mittel- und Osteuropaischen EU-Beitrittsbewerber. Osterreichisches Institut fur Wirtschaftsforschung (WIFO). Wien. 1999.
99. Huster E.-U. Sozialraum Europa: von der Einheit zur Spaltung / Sozialraum Europa. Okonomische und politische Transformation in Ost und West / B. Benz, J. Boeck, E.-U. Huster, eds.). – Opladen, 2000. – S. 17–44.
100. Киреев А. Международная экономика: в 2 ч. Ч. 1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства / А. Киреев. – М. : Международные отношения, 2005. – 416 с.
101. Marrewijk Ch. International economics theory, application and policy / Charles van Marrewijk, Daniel Ottens and Stephan Schueller. – Oxford: Oxford University Press, 2006. – 691 p.
102. Europe in figures [Electronic resource] // Eurostat yearbook. – 2009. – P. 145. – Mode of access: <http://europa.eu.int/comm/eurostat>. – Title from a screen.
103. Коефіцієнт варіації [Електронний ресурс] // Вікіпедія. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Коефіцієнт_варіації. – Назва з екрану.
104. Eurostat [Electronic resource] : Socio-Economic Development. – Mode of access : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>. – Title from a screen.
105. Sustainable development in the European Union [Electronic resource] : 2009 monitoring report of the EU sustainable development strategy. – Mode of access : <http://ec.europa.eu/eurostat/sustainabledevelopment>. – Title from a screen.
- 106 Eurostat [Electronic resource]: GDP at regional level. – Mode of access: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/GDP_at_regional_level#Major_regional_differences_even_within_countries. – Title from a screen.
107. European Commission Five-point plan for stability and growth in Europe - 20/10/2011 – Mode of access: http://ec.europa.eu/news/economy/111020_en.htm. – Title from a screen.
108. Региональная политика стран ЕС / Центр европейских исследований ИМЭМО РАН; Отв. ред. А.В. Кузнецов. – М. : ИМЭМО РАН, 2009. – 230 с.

-
109. Eurostat [Electronic resource] : Your key to European statistics. – Mode of access: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>. – Title from a screen.
110. Eurostat news release, Euro-indicators 82/2009, Euro area GDP down by 2.5% and EU27 GDP down by 2.4% [Electronic resource]. – 3 June 2009. – Mode of access : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/2-03062009-BP/EN/2-03062009-BP-EN.PDF. – Title from a screen.
111. Convergence and disparities in regional Gross Domestic Product Economy and finance. Statistics in focus - 46/46/2011 [Electronic resource]– Mode of access: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-SF-11-046/EN/KS-SF-11-046-EN.PDF – Title from a screen.
112. National accounts – GDP EU [Electronic resource] – Mode of access: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/National_accounts_%E2%80%93_GDP – Title from a screen.
113. Зубченко Л. Перспективи розвитку економіки зони євро на 2010–2011 гг. [Електронний ресурс] / Л. Зубченко. – Режим доступу: http://www.perspektivy.info/oykumena/ekdom/perspektivy_razvitija_ekonomiki_zony_je_vro_na_20102011_gg_2010-06-16.htm. – Назва з екрану.
114. Regional Policy [Electronic resource] – Mode of access: www.europa.eu/pol/reg – Title from a screen.
115. Ферхофштадт Г. Сполучені штати Європи. Маніфест для нової Європи / Г. Ферхофштадт ; пер. з англ. С. Кокізіук. – К. : К. І. С., 2007. – 68 с.
116. Towards the Enlarged Union : Strategy Paper and Report of the European Commission on the progress towards accession by each of the candidate countries / Commission of the European communities. – Brussels, 2002. – 105 p.
117. Babetskaia-Kukharchuk O. A. Does accession process overlap with transition Process: the role of the *acquis communautaire* in the institutional development of transition countries / Babetskaia-Kukharchuk O. A. – М. : State University, Higher School of Economics, 2005. – 24 p. – (Working paper WP2/2005/01).
118. Дайнен Д. Дедалі міцніший союз: Курс європейської інтеграції / Дайнен Десмонд; [пер. з англ. М. Марченко]. – К. : К. І. С., 2006. – 696 с.
119. Беренда С.В. Подходы к системе оценки интеграционных процессов / С.В. Беренда // Тез. допов. Міжнародної науково-практичної конференції “Механізм регіональної зовнішньоекономічної діяльності” (12-14 грудня 2001 р., м. Запоріжжя)

/ відпов. ред. Філіпенко А.С. – Запоріжжя, 2001. – С. 34-35.

120. How to deal with sovereign default in Europe: Towards a Euro(pean) Monetary Fund. Daniel Gros, Thomas Mayer. No. 202/February 2010, [Electronic resource] – Mode of access <http://www.ceps.be> – Title from a screen.

121. Горбач Д. В Греции все ест / Денис Горбач // Бизнес. – 2010. – 15 марта (№ 11). – С. 23.

122. Statistical Annex of European economy [Electronic resource] / European commission. – 2011. – Spring. – P. 223. – Mode of access: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/.../2011-05-13-stat-annex_en.pdf. – Title from a screen.

123. Va-t-on sortir de la crise? Perspectives 2010-2011 pour l'économie mondiale // Lettre de l'OFCE.- P., 2010.- N 317.- Mode of access: <http://www.ofce.sciences-po.fr/pdf/lettres/317.pdf>. – Title from a screen.

124. Херман Ван Ромпей: «Нам необходимо работать вместе, чтобы выжить...» // Корреспондент. – 2010. – № 44 (19 нояб.). – С. 17.

125. Wiener A. The Embedded Acquis Communautaire: Transmission Belt and Prism of New Governance / Wiener A. // European Law Journal. — 1998. — Vol. 4, № 3. — P. 294—315.

126. The World Factbook CIA [Electronic resource]. – Mode of access : www.cia.gov. – Title from a screen.

127. Luka O. Intra-industry trade in agricultural and food products: the case of Ukraine [Electronic resource] / Oksana Luka, Inna Levkovich // JAMO Discussion paper Institute of Agricultural Development Central and Eastern Europe. – 2004. – №78. – Mode of access: <http://econpapers.repec.org/paper/zbwiamodp/14923.htm>. – Title from a screen.

128. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності : підручник / О.П. Гребельник. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 696 с.

129. Brakman S. An introduction to geographical economics / Steven Brakman, Harry Garretsen and Charles van Marrewijk. – Cambridge: Cambridge University Press, 2001. – 350 p.

130. Філіпенко А. Бігравітаційний варіант міжнародної економічної інтеграції України [Електронний ресурс] : Теоретичні підвалини міжнародної економічної інтеграції / А. Філіпенко // OlehSoskinPortal. – Режим доступу: <http://www.soskin.info/ea/2006/5-6/20060501.html>.

-
131. Державна митна служба України [Електронний ресурс] : офіційний веб-сайт. – Режим доступу : www.customs.gov.ua. – Назва з екрану.
132. Головень В. П. Диверсифікація зовнішньої торгівлі в Україні // Магістеріум : Економічні студії / Національний університет «Києво-Могилянська академія». – 2004. – Вип. 14. – С. 64–70.
133. Пузанова Т.М. Статистичне дослідження товарообороту зовнішньої торгівлі України : дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.03.01. – Статистика / Т.М. Пузанова; Держ. акад. статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. — К., 2006.
134. Baldwin, Richard E. Market integration, regionalism, and the global economy / Richard Baldwin, Daniel Cohen, Andre Sapir. Cambridge University Press, 1999. – 344p.
135. Пузанов І. І. Теоретико-методологічні підходи до зіставлень у зовнішній торгівлі / І. І. Пузанов, Т. М. Пузанова // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : зб. наук. пр. – Маріуполь, 2009. – С. 281–285.
136. Fidrmuc J. Integration, disintegration and trade in Europe: evolution of trade relations during the 1990 s. / Jarco Fidrmuc, Jan Fidrmuc. – Rotterdam : ZEI, 2000. – 26 p
137. European Road Statistics, 2008 [Electronic resource] // European Union Road Federation. – Brussels, 2008. – Mode of access : <http://www.erf.be/.../Aeuropean-road-statitics-2008&catid=17&Itemid=61>. – Title from a screen.
138. Handbook on estimation of external costs in the transport sector. Internalisation Measures and Policies for all external cost of transport (IMPACT): Version 1.1– Delft: CE, 2008.– 336 p.
139. Smith G. Analysis of the cost of transit and World Bank program on transit facilitations in landlocked countries. Regional cooperation in transit transport / Smith Graham. — Geneva : World Bank, 2007. – 20 p.
140. Panorama of transport [Electronic resource] // European Communities. – 2007. – P. 5. – Mode of access: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-DA-07-001/EN/KS-DA-07-001-EN.PDF. – Title from a screen.
141. Беренда С. В. Спрощення візового режиму як фактор європейської інтеграції України / С. В. Беренда, О. І. Котвицька // Вісник Харк. нац. ун-ту ім. В. Н. Каразіна. – 2010. – № 884. Економічна серія. – С. 159–164.

-
142. The link between institutional and economic integration: insights for Latin America from the European Experience / Ettore Dorrucci, Stefano Firpo, Marcel Fratzscher; Kluwer Academic Publishers // *Open Economies Review*.– 2004.– Vol. 15.– P. 239–260.
143. Беренда С. В. Экономическая интеграция ЕС на Востоке: дивергенция или конвергенция? / С. В. Беренда // *Вісник Харк. нац. ун-ту ім. В. Н. Каразіна*. – 2002. – № 575. Економічна серія. – С. 298–302.
144. Loretan M. Indexes of the foreign exchange value of the dollar / Mico Loretan // *Federal Reserve Bulletin*. – Washington D.C., 2005. – Winter. – P. 1–8.
145. Копистира А.М. Тіньові економічні процеси в країнах Європейського Союзу : автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.05.01. «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» А.М. Копистира; Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – К., 2003. – 20 с.
146. Christie E. What explains tax evasion? : An empirical assessment based on European Data / Christie E. and Holzner M. // *WIIW Working Paper*.– Vienna, 2006.–№ 40.– P. 1–53.
147. Беренда С. В. Використання «гравітаційної» моделі для пояснення еволюції інтеграційних процесів в Європі / С. В. Беренда, О. П. Мельникова // *Економіка розвитку*. – 2009. – № 2 (50). – С. 8–11.
148. Integration, disintegration and trade in Europe: evolution of trade relations during the 1990s. // Jarco Fidrmuc та Jan Fidrmuc ZEI, Rotterdam, 2000, p.6. ISSN 0924-7815
149. Беренда С.В. Дослідження еволюції торговельно-економічних відносин за допомогою гравітаційного моделювання на прикладі країн Східної Європи / С.В. Беренда // *Матеріали науково-практичної конференції «Російсько-українське порубіжжя: стан та перспективи співробітництва»* (28 березня 2009 р., м. Харків).– Х. : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2009. – С. 15-16.
150. Беренда С.В. Використання «гравітаційної» моделі для пояснення еволюції інтеграційних процесів в Європі / С.В. Беренда, О.П. Мельникова // *Економіка розвитку*. – 2009. – №2 (50). – С. 8-11.
151. Больман І. Мовні війни в Європі: Європейська хартія регіональних або меншинних мов / І. Больман; пер. з фр. С. Гринцевич. – К. : К.І.С., 2007. – 280 с.
152. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]: офіційний веб-сайт. – Режим доступу : [http:// www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua). – Назва з екрану.

-
153. Киреев А. П. Международная экономика: в 2 ч. Ч. 2. Международная макроэкономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование : учеб. пособ. для вузов / А. П. Киреев. – М. : Международные отношения, 2001. – 488 с.
154. Морита Ц. Страны, претендующие на членство в ЕС, имеют скрытый потенциал экономического роста / Морита Цунео // Трансформация : экон. бюллетень о странах с переходной экономикой. – 1999. – № 5 (октябрь). – С. 11–13.
155. Gros D. How to deal with sovereign default in Europe : Create the European Monetary Fund now! [Electronic resource] / Daniel Gros, Thomas Mayer // Ceps Policy Brief. – 2010. – № 202 (February). – Mode of access : <http://www.ceps.be>. – Title from a screen.
156. Eurostat Statistics database. GDP per capita in PPS [Electronic resource]. – Mode of access : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tsieb010>. – Title from a screen.
157. Беренда С. В. Возможности приближения уровня ВВП Украины к среднему уровню ВВП стран ЕС / С. В. Беренда // Бизнес-Информ. – 2007. – № 7. – С. 8–14.
158. Verenda S. V. Quo vadis Europe? / Verenda S. V., Savchenko I. I. // Вестник Международного Славянского университета. – 2002. – Т. 5, № 5. – С. 14–16.
159. Про взаємовідносини та співробітництво України з Європейським Союзом : Парламентські слухання, 20 листоп. 2002 р. / Верховна Рада України ; Комітет з питань Європейської інтеграції ; підгот. О. В. Кулаков, Т. О. Бурячок, С. Г. Плотян [та ін.]. — К. : ЦТІ „Енергетика та електрифікація”, 2003. — 254 с.
160. Розширення Європейського Союзу: вплив на відносини України з центрально-європейськими сусідами / Інститут регіональних та євроінтеграційних досліджень «ЄвроРегіо Україна». – К. : К.І.С., 2004 – 357 с.
161. Trade between EU member states [Electronic resource] // Key figures on Europe : Pocketbook, 2006. – P. 124. – Mode of access: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-EI-06-001/EN/KS-EI-06-001-EN.PDF. – Title from a screen.
162. Your key to European statistics [Electronic resource]. – Mode of access : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu> Last update: 05.08.2009. – Title from a screen.
163. Eurostat news release, Euro-indicators 82/2009, Euro area GDP down by 2.5% and EU27 GDP down by 2.4%, 3 June 2009. [Electronic resource] – Mode of access: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/.../2-03062009-BP-EN.PDF>. – Title from a screen.

-
164. GMID – Global Market Information Database [Electronic resource]. – Mode of access: www.portal.euromonitor.com. – Title from a screen.
165. Пахомов Ю. Біфуркаційний стан світосистемного ядра напередодні зміни світових лідерів / Ю. Пахомов // Економіка України. – 2008. – № 4. – С. 4-14.
166. Официальный минимум месячной зарплаты: от 56 € в Болгарии до 1369 € в Люксембурге [Электронный ресурс] // Демоскоп Weekly: электронная версия бюллетеня «Население и общество». – 2003. – 19 янв. – Режим доступа : <http://www.demoscope.ru/weekly/2003/0119/eubar02.php>. – Название с экрана.
167. Що таке Угода про вільну торгівлю між Україною та ЄС? // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.icps.com.ua/.../materials_for_round_table.pdf. – Назва з екрану.
168. Зона вільної торгівлі між Україною та ЄС [Електронний ресурс] // Представництво Європейського Союзу в Україні: офіц. сайт. – Режим доступу : http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/.../index_uk.htm. – Назва з екрану.
169. European economic statistics: 2010 Edition [Electronic resource]. – Luxembourg : Eurostat, 2011 - 218 p. – Mode of access: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-GK-10-001/EN/KS-GK-10-001-EN.PDF. – Title from a screen.
170. Шнирков О. Структурні бар'єри в торгівлі України з ЄС / О. Шнирков // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка / Київ. нац. ун-т імені Тараса Шевченка. – Київ, 2006. – С. 34-35.
171. Беренда С.В. Імпортозаміщення як механізм підвищення ефективності функціонування Національної економіки / С.В. Беренда, Л.І. Григорова-Беренда // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Україна в системі світових економічних процесів» (17-18 грудня 2009 р., м. Харків). – Харків, Міжнародний слов'янський університет, 2009. – С. 72-74.
172. Виконання Угоди про асоціацію з ЄС: від імітації виконання до роботи на результат [Електронний ресурс] / М. Борода, О. Мірошниченко, О. Татаревський, І. Шевляков // Міжнародний центр перспективних досліджень. – 2010. – Квітень.– Режим доступу : http://www.icps.com.ua/files/PB_6_April_2010_UKR.pdf. – Назва з екрану.

-
173. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 рр.) Шляхи Європейської інтеграції / А.С. Гальчинський, В.М. Геєць та ін.; Нац. ін-т стратегічних досліджень. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
174. Економіка зарубіжних країн : навч. посібник / А.П. Голюков, О.Г. Дейнека, Л.О. Позднякова, П.О. Черномаз. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 464 с.
- 175 Глибока та всебічна зона вільної торгівлі як рішучий крок для інтеграції України до внутрішнього ринку Європейського Союзу // [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/.../all_news/news/2010/20100226_01_uk.htm
176. Беренда С.В. Основні доміанти та тенденції українсько-казахських зовнішньоторговельних відносин / С.В. Беренда, Л.І. Григорова-Беренда // Вісник ХНУ імені В.Н. Каразіна. – 2007, № 786. – С. 165-171.
- 177 Матюшенко І. Створення регіональних інноваційних систем в Україні як передумова ефективного трансферу технологій на прикладі Харківської області // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nttn.org.ua>
178. Грабинський І.М. Зона вільної торгівлі з ЄС: можливості та загрози для українських підприємств / І.М. Грабинський // Вісник Міжнародного слов'янського університету. – 2011. – Т. XIV, № 1. – С. 100-105.